



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

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN
**LAS ENCUESTAS REVELAN GRAN EXPECTACIÓN
POR EL FUTURO WORLD CHEMICAL SUMMIT**
pág. 2

ENCUESTA EQUIPLAST
MÁS SECTORES DE ACTIVIDAD, MÁS CONTACTOS DE CALIDAD
pág. 5

BERND ROEGELE, PRESIDENTE DE EQUIPLAST
**"HEMOS TENIDO BUENOS RESULTADOS
CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS"**
pág. 7

VALORACIÓN DE LOS GLOBAL PARTNERS DEL SALÓN
SATISFACCIÓN POR LA MATERIALIZACIÓN INMEDIATA DE VENTAS
pág. 9

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Las encuestas revelan gran expectación por el futuro World Chemical Summit

Satisfacción generalizada tanto entre los expositores como entre los visitantes de Expoquimia, Equiplast y Eurosurf. Altos porcentajes de contactos materializados y casi un 90% de intención clara de regresar en la próxima edición. Y también han sido bien valoradas las jornadas y congresos celebrados en el marco de los tres salones.

Los datos provienen, por una parte, de las más de 550 encuestas realizadas *in situ* a profesionales visitantes durante la celebración conjunta de Expoquimia, Equiplast y Eurosurf el pasado mes de octubre en Barcelona y, por otra, del cuestionario online realizado en los días posteriores al evento y en el que han participado más de 300 expositores de los tres salones.

GRAN DIVERSIDAD DE PROCEDENCIAS Y PERFILES PROFESIONALES

Entre los más llamativos destacan la variedad tanto de procedencias como de perfil profesional de los visitantes, y las altas valoraciones tanto de los expositores hacia sus potenciales clientes y viceversa, como ante las opciones



que se despliegan con la futura transformación de este evento en el World Chemical Summit.

PERFIL DEL VISITANTE

En relación al cargo profesional de los visitantes entrevistados, sobresalen los perfiles técnicos y de dirección. En concreto, se registró un 21,3% de ingenieros y técnicos, un 20,4% de directivos y un 15,5% de mandos intermedios. También es notable la presencia de comerciales, empresarios y personal investigador y, ya en menor medida, operarios, profesores y estudiantes de titulaciones relacionadas con el sector.



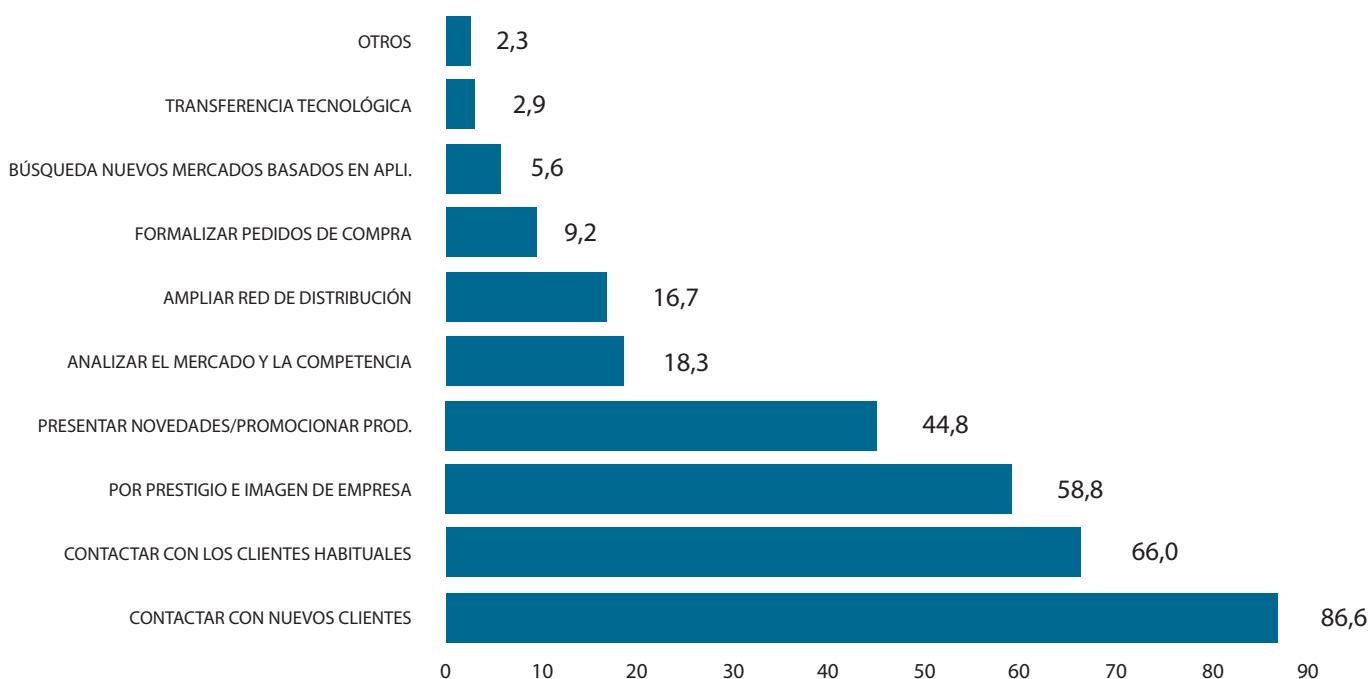
Por lo que se refiere a los sectores de actividad de los visitantes, y como no podía ser de otra manera dada la magnitud y multiplicación de enfoques de este evento, ha habido una fuerte presencia de profesionales directamente relacionados con la química en sentido amplio, pero también de manera más concreta con el área de plásticos, farmacia, alimentación, automoción o maquinaria, entre muchos otros.

Entre los objetivos primordiales de los visitantes destacan la posibilidad de conocer nuevos productos, servicios o tendencias, la ocasión

que supone encontrar a las principales empresas del sector en un mismo lugar y la potencialidad a la hora de encontrar nuevos proveedores, hacer networking y recibir información de calidad que les ayudará en sus futuras decisiones de compra. Y afirman que el resultado ha sido muy positivo en estos aspectos, más incluso que en ediciones anteriores.

OBJETIVO: CONTACTAR CON NUEVOS CLIENTES

Por lo que respecta a los expositores de los tres salones, prácticamente todos coinciden en afirmar que su objetivo principal es contactar con



Principales objetivos de los expositores del salón

nuevos clientes. Así lo afirman el 86,6% de los entrevistados, mientras que el 66% también comparten el interés en contactar con sus clientes habituales. Otros de los puntos destacados son los efectos positivos que la participación en este salón suponen para la el prestigio y la imagen de sus empresas, la presentación de novedades o promoción de productos, y la posibilidad de ampliar su red de distribución.

En términos generales, los expositores de Expoquimia, Equiplast y Eurosurfás han valorado positivamente -y mejor que en pasadas ediciones- la calidad de los visitantes a los tres salones. Se muestran satisfechos además con la presencia registrada de profesionales de perfil técnico y de los departamentos de producción y comerciales, y considerarían deseable que aumentara el número de participantes más vinculados a los departamentos de I+D. Estas sensaciones positivas se han concretado ya en un 58,8% de contactos materializados.

PROCEDENCIA VARIADA

Los resultados reflejan una elevada presencia de profesionales de Catalunya y del resto de España, pero también la diversidad de expositores extranjeros. En concreto, y por lo que se refiere a expositores el 60,1% procedían de Catalunya, el 27,5% del resto de España, en especial de las comunidades de Madrid, Valencia y el País Vasco, y 12,4% del resto del mundo, sobre todo de Italia, Alemania, Francia y Portugal.

La procedencia de los visitantes es muy similar, con un 60% de Catalunya, el 29,1% del resto de España y casi el 11% de otros países, con porcentajes elevados de Portugal, Alemania e Italia.

EL TRIUNFO DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL

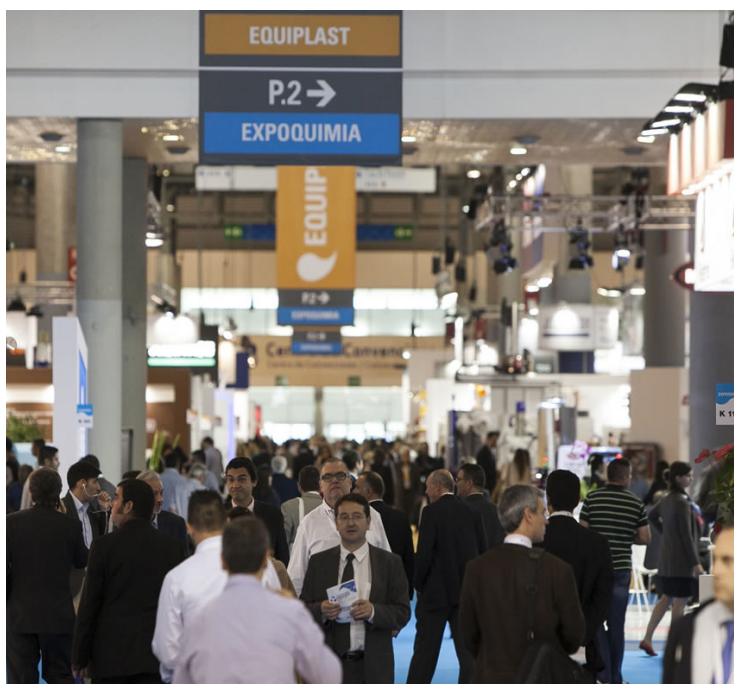
En esta pasada edición de Expoquimia, Equiplast y Eurosurfás ha destacado la predominancia de la comunicación digital a la hora tanto de difundir como de recibir información sobre el evento. Así, los expositores han anunciado de su participación en el salón sobre todo a través

de e-mailing y sus propias páginas web, sin descartar por ello métodos más tradicionales como las redes de ventas, anuncios en prensa o correo ordinario.

Por su parte, entre los visitantes resulta muy importante el uso de las redes sociales a la hora de informarse sobre el sector, tanto mediante Facebook como Google+, LinkedIn y Twitter. Aún así, también ha sido el e-mailing el principal medio de comunicación a la hora de obtener información sobre Expoquimia, Equiplast y Eurosurfás, y es notable el porcentaje de profesionales que directamente afirman considerar su visita al salón "como una tradición".

ALTA VALORACIÓN DEL WORLD CHEMICAL SUMMIT

Uno de los datos más positivos de la encuesta realizada entre los expositores de los tres salones se refiere a la posibilidad de futuro de convertirse en el World Chemical Summit y alcanzar así la relevancia de un evento de referencia mundial. No sólo esta opción despierta el interés, sino que más del 80% de los expositores y hasta el 93,3% de los visitantes entrevistados creen que Barcelona podría ser la sede adecuada para la que sin duda sería la cita más importante del sector.



ENCUESTA EQUIPLAST

Más sectores de actividad, más contactos de calidad

Los datos son claros: la gran mayoría de participantes repite y piensa regresar en las próximas ediciones. La calidad y la cantidad de los expositores son algunos de los aspectos mejor valorados y el salón ha ofrecido oportunidades para los profesionales de todos los subsectores de actividad dentro de este campo.

Así lo indican las encuestas de satisfacción realizadas tanto durante la celebración del salón como en los días posteriores incluyeron a un

BUENA VALORACIÓN DE LA CANTIDAD Y CALIDAD DE LOS EXPOSITORES

total de 80 expositores y 189 visitantes de Equiplast.

SECTORES DE ACTIVIDAD

Maquinaria, equipos y sistemas automatizados ha sido sin lugar a dudas el subsector con mayor presencia en el conjunto del salón Equi-



plast, pero ni mucho menos el único. También ha destacado la presencia de empresas dedicadas a la subcontratación y servicios de algunos de los procesos de las industrias del plástico y afines, y la participación de compañías punteras en periféricos y componentes.

También hubo lugar para especialistas en materias primas y aditivos, moldes y matrices, y productos semielaborados y acabados.



ALTA CALIDAD DE VISITANTES Y CONTACTOS

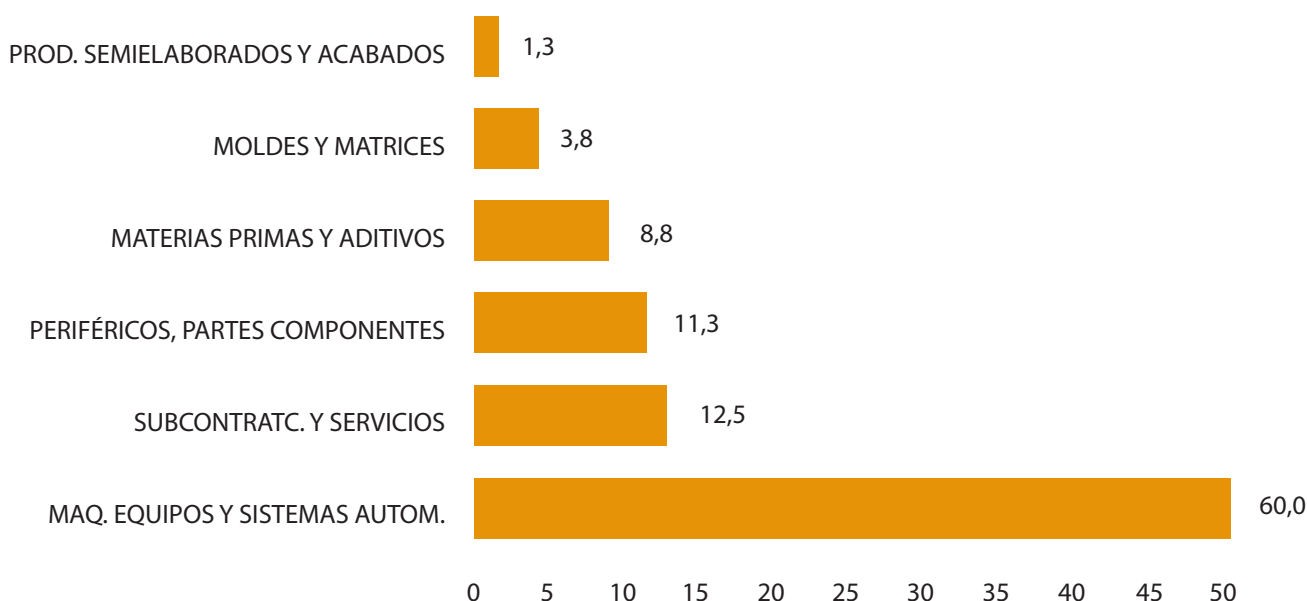
La mayoría de los expositores encuestados han considerado en que la calidad del perfil del visitante ha resultado igual o incluso superior respecto a la pasada edición del salón. Y saben de lo que hablan, no sólo porque son representantes de las firmas más importantes del sector, sino porque para un 78,8% esta era como mínimo su segunda participación, y muchos de ellos han mantenido su presencia desde hace varios años.

En consecuencia, se muestran satisfechos con los contactos realizados, aunque desearían un mayor grado de internacionalización entre los asistentes al salón. Por lo que se refiere al porcentaje de contactos ya materializados, la cifra alcanza el 61,2% entre los expositores de Equiplast.

ASPECTOS MÁS VALORADOS Y DETALLES DE LA VISITA

Por parte de los profesionales visitantes al salón, los aspectos mejor valorados han sido la calidad y cantidad de los expositores, la variedad de la oferta y la atención recibida por parte del personal de Fira. La gran mayoría, el 73,5%, ya habían participado en ediciones anteriores.

La mayoría de estos visitantes dedicaron un día (41,8% de los casos) o dos días (23,3%) –que coincidieron con miércoles y jueves, los dos días centrales– y visitaron entre 5 y 25 stands. Y la satisfacción es evidente cuando más del 92% afirman con rotundidad que tienen intención de regresar para la próxima edición.



BERND ROEGELE, PRESIDENTE DE EQUIPLAST

“Hemos tenido buenos resultados cuantitativos y cualitativos”

El presidente del Comité Organizador de Equiplast, Bernd Roegele, analiza el desarrollo de la última edición del salón que reunió a las principales empresas y asociaciones de la industria del plástico en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona.

¿Qué balance hace de Equiplast 2014?

Desde la Dirección de Equiplast y el Comité Organizador hemos trabajado mucho para darle un aire nuevo y fresco a la pasada edición. Se han introducido fórmulas nuevas como el WICAP, hemos conseguido el apoyo de la VDMA, modificado fechas para anticiparnos a Fakuma e incorporado el Salón del Transformador, entre otros.

Todo es mejorable, pero desde mi punto de vista el balance de Equiplast 2014 es muy positivo. Más teniendo en cuenta que venimos de 6 años de crisis. La calidad del visitante ha sido



“CONVERTIRNOS EN EL WORLD CHEMICAL SUMMIT NO ES FÁCIL, PERO SE ESTÁ TRABAJANDO MUCHO, HEMOS PUESTO LOS PILARES Y TENEMOS BUENOS INGREDIENTES”

superior, al igual que el número de expositores. En definitiva, buenos resultados cuantitativos y cualitativos.

Equiplast forma parte, junto con Expoquimia y Eurosurf, del Encuentro de la Química Aplicada del Mediterráneo, que quiere transformarse en un futuro no muy lejano en el World Chemical Summit, ¿cómo valora esta iniciativa? ¿Cree que es factible?

No veo motivos para que Equiplast junto con Expoquimia y Eurosurf no puedan transformarse en el World Chemical Summit. Los tres

Bernd Roegele, presidente de Equiplast desde 2013, cuenta con una amplia experiencia en el sector del plástico y ha formado parte del comité organizador de Equiplast desde hace más de 20 años. En la actualidad, es el máximo directivo de la empresa Roegele de Rubí (Barcelona), compañía fundada, en 1963, por su padre, Helmut Roegele, quien al trasladarse de su Alemania natal a España se estableció como distribuidor independiente. El grupo Roegele es uno de los grandes distribuidores de maquinaria para la transformación del plástico, especialmente de fabricación alemana, suiza y austriaca.

salones son certámenes consolidados, de referencia y en pleno proceso de internacionalización. Convertirnos en el WCS no es tarea fácil. Se está trabajando mucho, hemos puesto los pilares y tenemos buenos ingredientes: personas cualificadas para llevar a cabo este proyecto, el respaldo de Fira de Barcelona, la fantástica ubicación al lado del mediterráneo, etc. Creo que es perfectamente factible.

En cuanto a la iniciativa, creo que es extraordinaria. Una gran idea para la internacionalización y que Equiplast, Expoquimia y Eurosurf se conviertan en una plataforma de negocio a nivel mundial y que a su vez se distinga de los demás certámenes por su espíritu innovador. ¡Tenemos que hacer “cosas” diferentes!

¿Considera que Equiplast ha marcado un punto de inflexión para las empresas del sector tras unos años de dificultades?

No sabría decirle si se trata de un punto de inflexión, ya que Equiplast de facto ha sido la foto de la situación actual del mercado. El ejercicio 2014 ha sido bueno en general para nuestro sector y esto se ha notado en Equiplast. Teniendo en cuenta la calidad de las visitas y también la cantidad –a pesar de contar con un día menos de feria– y los contactos y proyectos concretados durante Equiplast, diría que podemos tener un 2015 con buenos negocios. Eso sí, sin bajar la guardia, ya que vivimos tiempos complejos.

La próxima edición del salón será en 2017. ¿Cómo cree que será la evolución del sector en estos próximos tres años?

Ojala lo supiera. O mejor dicho, ¿alguien lo sabe? Debemos seguir trabajando y en mi opinión intentar en medida de lo posible que los agentes externos no influyan demasiado en nuestras decisiones, ya que desde las administraciones y gobiernos nadie nos solucionará los problemas que pueda sufrir nuestro sector. De momento el petróleo ha bajado mucho lo que debería abaratar el coste de las materias

“LA EVOLUCIÓN DE NUESTRO SECTOR DEBERÍA SER POSITIVA O AL MENOS MEJOR QUE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, Y MÁS SOSTENIBLE Y REGULAR”

primas. Los tipos de interés están en mínimos y algunas entidades bancarias han empezado a facilitar el crédito. En este sentido entiendo que la evolución de nuestro sector debería ser positiva o al menos mejor que en los últimos años y más sostenible y regular. ¡Eso espero!

En este sentido, ya por último, ¿cuáles son las claves para que la consolidación de la recuperación económica, en general, y de la industria del sector, en particular?

No pertenezco a ningún partido político y no me presento a ningunas elecciones. ¿Hablamos de creación de empleo, de bajada de impuestos, de incrementar el consumo? ¿Hablamos de reducir la factura energética? ¿De más ayudas al sector? ¿De planes renove para sustituir antiguas máquinas por instalaciones de mayor eficiencia energética? En nuestro sector debemos innovar, invertir en tecnología y ofrecer aplicaciones técnicas eficientes. Demostrar que sabemos hacer las cosas bien, con calidad y afianzarnos como partners de confianza.



VALORACIÓN DE LOS GLOBAL PARTNERS DEL SALÓN

Satisfacción por la materialización inmediata de ventas

Tanto o más valiosas que las frías cifras y estadísticas son las valoraciones en primera persona. Y eso es precisamente lo que desde Chemical News hemos pedido a los Global Partners de Equiplast respecto de la última edición del salón. Para ello les hemos planteado tres preguntas sobre su propia experiencia. Y estas han sido sus respuestas.

Nuestras preguntas

- 1. ¿Qué valoración hace de su participación en el salón?**
 - 2. ¿Cree haber logrado los objetivos planteados?**
 - 3. Teniendo en cuenta que el salón se celebra cada tres años, ¿piensa que los contactos establecidos en esta edición pueden concretarse en un incremento en su volumen de negocio hasta la próxima edición?**
-

BERND ROEGELE
Director general de Roegele

1. Nuestra empresa ha participado en todas las ediciones de Equiplast: llevamos más de 30 años fieles a este certamen. Estos datos confirman nuestra valoración positiva. El Salón Equiplast 2014 ha sido positivo y estamos satisfechos con el resultado. Hemos tenido menos visitas que en ediciones anteriores, pero con proyectos más concretos, y algunos incluso se han podido materializar en la propia feria.

2. Debo reconocer que, de facto, no nos habíamos planteado unos objetivos concretos. Una feria, en este caso Equiplast, es un lugar de encuentro entre clientes y proveedores de un sector específico. Para nosotros el objetivo es estar presentes, mostrar aplicaciones innovadoras que interesen y atraigan a nuestros clientes actuales y a clientes potenciales. En definitiva, queremos que el visitante logre su objetivo: que sienta que su visita al salón ha sido provechosa y pueda llevarse a casa nuevas impresiones y tecnologías que pueda aplicar en su industria para mejorar su rentabilidad.

3. Sin lugar a dudas.





AGUSTÍN DURÁN

Director comercial de Centrotécnica

1. Muy positiva. Nuestra repetida presencia como expositores en el salón Equiplast nos hace vivir en primera persona la mejora de la economía y situación del sector, con una mayor afluencia de visitantes y una mejora notable de los encuentros profesionales mantenidos, conversaciones, negociaciones y conclusión de negocio respecto a ediciones pasadas. Sin ser la principal herramienta de venta, si hay que decir que presentar nuestra gama de maquinaria en Equiplast refuerza nuestra imagen y presencia en el mercado.

2. Sin duda. Incluso en algunos sectores del mercado que considerábamos aún aletargados por el efecto de la crisis económica, hemos logrado transmitir información y concluir ventas de equipos que hemos presentado en Equiplast. Estimábamos que podríamos suministrar estos equipos a más largo plazo, pero la respuesta del mercado ha sido inmediata. Sin duda el avanzar la fecha de celebración del certamen ha sido también un aliciente para este éxito.

3. Sí, es nuestra parte del trabajo, rentabilizar la labor de unos pocos días de exposición en varios años, aprovechar que este tipo de ferias nos permite contactar con firmas desconocidas, tener un contacto personal con potenciales clientes, conocidos pero con los que no había trato personal, y afianzar al cliente de la casa. Cada contacto establecido es muy valioso y bien trabajado evidentemente repercutirá en un incremento del volumen de negocio, si el entorno económico lo permite.

