



El sector de la gestión y control de sólidos tiene una nueva cita entre los días 14 y 16 de febrero de 2017, en la Farga de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), con Exposólidos, que alcanza ya su octava edición. En esta ocasión el encuentro se celebra en sinergia con Polusólidos, el salón de la tecnología para la captación y filtración. Como organizadores del evento, el presidente de Techsolids aprovecha la celebración del encuentro para repasar la evolución del sector en los dos años de existencia de la asociación.

Entrevista

MANEL ROS

Presidente de Techsolids

“NUESTRO OBJETIVO ES CONVERTIR EXPOSÓLIDOS EN LA FERIA DE REFERENCIA DEL SECTOR DE SÓLIDOS EN EL SUR DE EUROPA”

¿Cómo valora estos dos años y medio de existencia de su asociación? Vds. se estrenaron en una etapa difícil de la economía española, ¿qué ha cambiado en este tiempo, si es que se ha producido algún cambio?

Techsolids, la Asociación Española de Tecnología para Sólidos, empieza su andadura en mayo del 2014 después de un largo debate con las empresas del sector para definir el perfil de la asociación desde todos los puntos de vista: plan de actividades, financiación, perfil de los asociados, gestores, etc. Sabíamos que era un proyecto contracorriente, pues muchas asociaciones empresariales habían cerrado durante la crisis, y otras estaban orgánicamente muy debilitadas. Además, era un momento político convulso, lo que hacía que una asociación de ámbito español que se ubicara y gestionara desde Barcelona tampoco se entendiera mucho. Pero ni la coyuntura económica ni la política nos desanimó, y poco más de veinte empresas iniciamos Techsolids de la mano de Profei, la empresa que organiza la feria del sector, Exposólidos, lo que nos permitió ser muy ambiciosos desde el inicio, ya que los gestores conocían muy bien el sector a nivel nacional e internacional. En poco más de dos años ya somos 46 socios, y hemos realizado muchísimas actividades que han consolidado la asociación. Han sido dos años de lenta salida de la larga crisis económica (aún hoy no podemos decir que ya es pasado); dos años en que Techsolids se ha mostrado como un instrumento útil para sus asociados en su día a día. No es una asociación burocrática: es una asociación donde las múltiples actividades que se realizan tienen una utilidad para las empresas asociadas.

¿Cómo podía describir a una empresa española actual de tratamiento de sólidos? Por ejemplo, ¿qué capacidad tienen las firmas españolas para adaptarse a cambios como el producido por la Industria 4.0?

La tecnología para la gestión y el control de sólidos abarca múltiples sectores industriales: químico, farmacéutico, alimentación, portuario, minero, etc. Y es una tecnología que es básica en muchos procesos. Esta realidad multisectorial y estratégica nos obliga a estar siempre dando las mejores soluciones. Nuestros clientes nos exigen siempre que demos respuestas a realidades cada vez más complejas, lo que implica que estemos constantemente investigando e incorporando las últimas tecnologías. Es en este sentido puedo afirmar que nuestro sector es de los que mejor y más rápidamente se ha adaptado y se adapta a los cambios.

En una entrevista publicada en INDUSTRIA QUÍMICA en el momento de la constitución de Techsolids nos comentaba que solo sobrevivían aquellas empresas que quieran y sepan competir. ¿Sigue siendo válida esta receta para el momento actual?

En Techsolids conviven las empresas fabricantes con las que representan marcas (representantes), por tanto, nuestra visión es global. Y puedo decir que existe una gran competencia, y que esta competencia es la que nos hace ser creativos, lo que nos obliga a ser excelentes en nuestras estrategias, lo que nos hace perder sueño y recursos para tomar decisiones que nos ha-

gan más competitivos. Las empresas que no han sabido entender esta realidad y no han invertido para mejorar su competitividad respecto a su competencia, se han visto durante la crisis obligadas a cerrar o a venderse a otras empresas que sí han sabido competir en un mercado cada vez más global y visible. Hoy más que nunca es válida la afirmación de que para sobrevivir hay que querer y saber competir.

Uno de los elementos clave de la recuperación económica española está claro que es el de la reindustrialización de nuestra economía ¿Se está produciendo esta en el sector del tratamiento de sólidos? ¿Qué tipo de empresas?

Las empresas de procesamiento y transformación de sólidos son "instrumentales" en la reindustrialización. Quiero decir que la denominada reindustrialización requiere de la intervención como proveedores de las empresas de tecnología de sólidos, y aunque sí es cierto que se nota un cierto aumento de las inversiones industriales en sectores como la alimentación, el químico y el farmacéutico, creo que no podemos aun hablar de una reindustrialización general de nuestra economía.

¿Qué conocimientos considera que debe tener un profesional actual que trabaje en el sector de tratamiento de sólidos? ¿Es difícil encontrar este tipo de profesional con esta preparación?

La mayoría de profesionales cualificados del sector de la tecnología de

sólidos son ingenieros relacionados con la industria. Son profesionales con capacidad para analizar situaciones complejas y ofrecer soluciones tecnológicas. Cada vez es más difícil encontrar buenos profesionales debido a que se ha perdido la figura del "aprendiz", y que los profesionales que salen directamente de las universidades cuesta más fidelizarlos en las empresas. Tienes la sensación de que, una vez enseñados, se van a otra empresa, y así sucesivamente. Antes una carrera profesional se desarrollaba en pocas empresas, hoy es todo lo contrario. Y esto hace que sea difícil crear un buen capital humano joven y fiel dentro de las empresas del sector.

A pocos meses ya de la celebración de Exposólidos, ¿cómo definiría esta nueva edición?

A pesar de la coyuntura con una larga y lenta salida de la crisis económica en la que aún estamos inmersos, podemos decir con satisfacción que Exposólidos 2017 en expositores ha crecido más de un 35% respecto a la anterior edición (Exposólidos 2015). Esto significa que las empresas consideran Exposólidos un instrumento útil en sus estrategias de marketing. En cuanto a los visitantes, a priori es difícil predecirlo, pero creemos que alcanzaremos la cifra objetivo que son 6.000 visitantes profesionales provenientes de empresas españolas y de países europeos cercanos como Portugal, Francia e Italia, es decir, un 20 % más de visitantes respecto a la anterior edición. Es un proyecto consolidado y de reconocido prestigio que cada vez atrae a más profesionales.

La oferta de Exposólidos 2017 es muy amplia. De los más de 500 productos que contempla el nomenclador de la feria, están todos representados, es decir, que abarca toda la tecnología relacionada con la manipulación, la transformación y el transporte de sólidos, semisólidos y la separación de sólido y líquido. Y la mayor parte de la oferta se podrá ver *in situ*, y en funcionamiento. Nuestro objetivo es

» Nuestros clientes nos exigen siempre que demos respuestas a realidades cada vez más complejas, lo que implica que estemos constantemente investigando e incorporando las últimas tecnologías

convertir Exposólidos en la feria de referencia del sector de sólidos en el sur de Europa.

¿Qué va a ofrecer como valor añadido la incorporación de Polusólidos?

Polusólidos nace con la vocación de complementar la oferta de Exposólidos en el sector de la captación y la filtración, aunque tiene "vida propia", es decir, que tiene sus propias prioridades sectoriales, no siempre coincidentes con las de Exposólidos, como, por ejemplo, los sectores del acero, el automóvil, el aeronáutico o la fundición.

En Polusólidos van a participar las empresas líderes a nivel internacional y nacional en el sector de la captación y la filtración. Es un evento que nace de la mano de Exposólidos, y con mucha fuerza, gracias a la estrategia de "calidad de la oferta" que desde

la organización, y con el apoyo del comité organizador de Polusólidos 2017, se ha decidido seguir para que el visitante encuentre las mejores soluciones tecnológicas a sus necesidades en captación y filtración.

¿Cómo estaría posicionada una feria como Exposólidos frente a encuentros como Powtech?

Hoy en día los organizadores de ferias son conscientes de que el visitante profesional, para que vaya a una determinada feria, en este caso Exposólidos y Polusólidos, han de complementar la oferta expuesta con diversas actividades paralelas: jornadas técnicas oficiales, presentaciones de productos que realizan los expositores, conferencias técnicas de institutos tecnológicos o asociaciones, como ITC, Laboratorios Madariaga, AINIA, FIAB, FEIQUE, o

» En Exposólidos y Polusólidos las actividades paralelas tienen una importancia estratégica

bien la organización de actividades de *workshop*, o para que se desarrolle *networking*, etc., teniendo cada vez más peso estas actividades paralelas en el conjunto de la oferta. Y en Exposólidos y Polusólidos las actividades paralelas tienen una gran aceptación, tanto en su contenido como en su alta participación. ■

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN



Debus, fabricante alemán especialista en aspiradores especiales para la INDUSTRIA QUÍMICA



MATERIAL:
Acero inoxidable o acero galvanizado (oPE-EL)

ENERGIA:
Aire comprimido

FILTROS:
De acuerdo con el material a ser aspirado

CONTENEDORES:
Barriles o silos de diferentes dimensiones

ESTRUCTURA:
Fijo o móvil



INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN, S.A.
C/ Fluvià, 79
08019 Barcelona
Teléfono: 932 174 808
Fax: 932 178 555
Móvil: 607 263 124
egalan@iegalan.com
www.iegalan.com



INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN

INDUSTRIAS ENRIQUE GALAN