

# JUAN TORTOSA

Presidente de la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ)



Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Barcelona, Juan Tortosa desarrolla su actividad profesional en BASF desde 1987. En el año 2008 se incorpora como jefe de ventas del negocio de Resinas y Aditivos para Europa en la filial que el grupo tiene en Heerenveen (Países Bajos). Desde 2011 Tortosa es director general de BTC Speciality Chemical Distribution, la organización de ventas de Basf enfocada a clientes locales medianos y pequeños, integrada desde 2013 como una unidad diferenciada dentro de la organización de Basf Española. Miembro desde 2012 de la Junta Directiva de la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ), Juan Tortosa asumió la presidencia de la asociación en noviembre de 2018.

“LA AECQ TRABAJA PARA OPTIMIZAR EL ENCAJE DEL SECTOR EN EL MERCADO ESPAÑOL Y SER UN ACTOR RELEVANTE EN LAS DECISIONES QUE AFECTEN AL COMERCIO QUÍMICO EN EUROPA”

**Tras un año en la presidencia de la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ), ¿cuáles son las prioridades actuales de la asociación?**

Nuestras prioridades no han variado desde la fundación de la AECQ en 1992, que principalmente son guiar al asociado, convertirnos en una referencia para todos los miembros y ser el interlocutor para empresas y entidades públicas y privadas dentro del sector químico. Con la AECQ, nuestros asociados tienen la posibilidad de disponer de una voz única frente a los retos comunes.

Desde la asociación trabajamos de manera continuada para optimizar nuestro encaje en el marco de la industria química del mercado español y jugar un papel clave dentro de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE). Queremos también tener capacidad de influir en las decisiones que afecten al comercio químico en el ámbito europeo, a través de una capacidad fuerte de influencia dentro de la Federación Europea de los Distribuidores Químicos, la FECC.

» La iniciativa Responsible Care forma parte del ADN de la mayoría de nuestros asociados. Este es un punto que desde AECQ consideramos muy relevante

Estamos creando una base de datos efectiva que incluye la inmensa mayoría de empresas del sector, para así completar nuestro conocimiento de la distribución química en el mercado español. Esto nos permitirá ser más conscientes de nuestra posición y ser también más efectivos a la hora de atraer a nuevos asociados. El hecho de disfrutar de una representatividad indiscutible es una meta "vocacional" de la asociación.

**¿Es fácil identificar al distribuidor de productos químicos? ¿Cómo se contemplan los casos en que se llevan a cabo actividades que no son las propias de la compraventa, como servicios de formulación, servicios logísticos, reenvasado, distribución de productos de no químicos...? ¿Cómo prevé la asociación interactuar en estos casos?**

Ciertamente, el distribuidor de productos químicos ha tenido que añadir más y más servicios a su paquete de oferta con el objetivo de diferenciarse de sus competidores. Un claro ejemplo es el de los distribuidores de productos químicos que se han dotado de laboratorio propio para poder ofrecer un servicio técnico a sus clientes. Con todo, dado el coste que representa el adentrarse en este tipo de servicios, algunos siguen el camino inverso: ciertos distribuidores de productos químicos externalizan parte de sus servicios, aquellos en los que quizás no cuentan con la masa crítica necesaria para tener unos costes competitivos. Para estas empresas, que no son propiamente distribuidores pero que ofrecen sus servicios a estos, la AECQ tiene una abierta una vía mediante la

cual se pueden adscribir a la asociación como empresa colaboradora. El objetivo último de la AECQ es conseguir la máxima representatividad y el máximo impacto en todo lo que rodea el negocio de la distribución química.

**El pasado 2018 renovaron el acuerdo de colaboración con la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), para promover el desarrollo de la iniciativa Responsible Care entre las empresas miembro de AECQ. ¿Son muchas, las empresas de distribución de productos químicos adheridas al programa?**

Desde AECQ promovemos la adhesión de las empresas de distribución de productos químicos al Programa Responsible Care, la iniciativa global y voluntaria del sector químico para la mejora continua de la seguridad, la salud y la protección del medio ambiente en todas sus operaciones, y lo hacemos como un objetivo de credibilidad y responsabilidad de nuestro sector.

Lo cierto es que la iniciativa Responsible Care forma parte del ADN de la mayoría de nuestros asociados. Este es un punto que desde AECQ consideramos muy relevante, y desde la asociación ponemos especial atención en seguir fomentando la adhesión de las empresas a Responsible Care. La industria química, con sus nuevos productos, avances y desarrollos, está en el origen del bienestar de nuestra sociedad, y lleva realizando, además, un gran trabajo en la mejora continua de la seguridad y la protección ambiental. En un ámbito más general, desde AECQ catalizamos una correcta implementación de la reglamentación

vigente en materia de productos químicos, velamos por erradicar las malas prácticas que pueda haber todavía y, en general, por la mejora de la imagen del sector químico frente a la opinión pública.

**De los distintos servicios que en la actualidad ofrece la asociación, ¿cuáles son los que están mejor valorados por sus miembros?**

La gestión de la adhesión a Responsible Care es precisamente uno de los servicios más solicitados y apreciados. Otro servicio muy utilizado es la asesoría para la gestión legal técnica de la empresa. AECQ ofrece un gestor on-line de cumplimiento legal personalizado para cada asociado, además de información periódica sobre la legislación española vigente, y una plataforma de legislación y requisitos de la que los asociados pueden hacer un uso gratuito.

Este año hemos iniciado, además, lo que denominamos AECQ Academy, un área para la formación comercial donde ofrecemos una amplia oferta de módulos formativos en temas de interés para el sector, y que está patrocinada en gran parte por AECQ.

Y, por supuesto, la organización del Congreso Nacional de la Distribución Química, punto de encuentro y foro de debate anual del Sector de la Dis-

» Este año hemos iniciado lo que denominamos AECQ Academy, un área para la formación comercial donde ofrecemos una amplia oferta de módulos formativos



Ponentes del pasado Congreso Nacional de la Distribución Química, celebrado el 21 de noviembre en Barcelona

» En estos momentos todo parece indicar que entramos en una etapa con disponibilidad amplia, precios a la baja y competencia feroz, pero a la que le seguirán otras fases tal vez opuestas

tribución Química en España y en el que los asociados a la AECQ tienen condiciones de inscripción especiales.

Son muchos los servicios que la Asociación ofrece a sus miembros y las actividades que lleva a cabo, y quizás no se conocen lo suficiente. Nos hemos propuesto darles una mayor difusión.

**Con respecto al último Congreso Nacional de la Distribución Química, ¿qué conclusiones se han podido extraer del realizado el pasado mes de noviembre, en el que la revolución digital parece haber sido el eje central del encuentro?**

La conclusión ha sido que se abren muchas oportunidades de optimización de procesos, aunque no necesariamente ha de alterar la relación comercial existente entre proveedor y cliente, siendo el término digitalización un concepto multidisciplinar y que abarca múltiples aspectos, no sólo el exclusivo de venta on-line.

Existe una gran preocupación sobre cómo operará el negocio de distribución de productos químicos en el futuro, y por lo que tendrá que pasar. Uno realmente puede sentir que se acerca una época de cambios. Muchas empresas lo están analizando y comienzan a integrar en sus propios

procesos las ventajas que la digitalización puede brindar. El sector está realmente interesado en saber qué significará realmente esta transformación y cuáles de las aseveraciones que se están haciendo no pasan de ser meras suposiciones.

**¿Cuáles serían los mayores retos para la distribución química española ante este desafío digital?**

Sin duda, el encaje entre el negocio hasta ahora tradicional con lo que las nuevas tecnologías hacen posible. No se trata en ningún caso de volver a empezar desde el principio, sino de saber utilizar con inteligencia y en la forma adecuada la avalancha de información que nos pasa a ser fácilmente asequible.

**En un análisis presentado recientemente en la BBC, el analista financiero Neil Shearing anunciaba el fin de la globalización y el inicio de una nueva etapa en el desarrollo del comercio mundial. ¿Considera acertada esta hipótesis? ¿Nos encontramos en una nueva fase en la evolución del comercio mundial, y en especial de artículos como los productos químicos?**

Para mí la industria química seguirá evolucionando, manteniendo las

constantes que han caracterizado siempre su singladura: fuerte inversión en R&D, que en un futuro seguro que incorporará las facilidades que la digitalización ofrezca y un equilibrio de oferta/demanda que va sufriendo sucesivas oscilaciones, alternando etapas con producto sobradamente disponible con otras en las que el aseguramiento de los suministros se convierte en el eje vertebral de la gestión ejecutiva.

En estos momentos todo parece indicar que entramos en una etapa con disponibilidad amplia, precios a la baja y competencia feroz, pero a la que seguirán otras fases tal vez opuestas.

Dentro de este cuadro, va a continuar jugando un papel preponderante la reglamentación que afecte a las sustancias químicas, a nivel europeo con REACH y a nivel global con las diferentes legislaciones de cada área. Lo estamos viviendo actualmente con el ejemplo de los microplásticos.

Conceptos como la economía circular irán ganando peso, y se continuará en la misma senda en que la industria química está comprometida, la sostenibilidad y el impacto sobre el medioambiente. 