

# RAMÓN J. VIÑAS

Presidente de la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ)

## “EL 8CNDQ DARÁ HERRAMIENTAS A LAS PYMES EN AFRONTAR LA SUCESIÓN FAMILIAR Y EL RETO DEL REACH”



El próximo 7 de noviembre, en el marco de la feria ChemPlast Expo, la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ) organiza la octava edición del Congreso Nacional de Distribución Química (8CNDQ), un punto de encuentro anual de un sector que agrupa a más de 1.700 empresas y factura en torno a los 10.000 millones de euros. Nuevas reglamentaciones, la capacidad de supervivencia de las pymes o el impacto de la revolución digital se plantean como puntos calientes de un encuentro clave para analizar el presente y el futuro del sector.

### Redacción INDUSTRIA QUÍMICA

**Tras la sostenibilidad del año 2015, la competitividad del 2016 y la transformación digital del 2017, este año abordan Vds. como eje central de su congreso el reto de las pymes españolas.**

**¿Por qué considera que es clave tratar este tema en este año?**

El sector de la distribución de productos químicos en España está formado, aún hoy en día, por un gran número de empresas familiares con estructura de pyme. En 2018 ha entrado en vigor la fase definitiva del reglamento Reach, que regula el registro de sustancias que sean importadas en cantidades superiores a 1 tonelada por año, poco conocido fuera de nuestra industria, pero que supone el mayor cuerpo regulatorio desarrollado jamás por la Unión Europea. El cumplimiento de Reach, junto al ya enorme número de regulaciones existentes para el sector químico, representa un enorme reto para este tipo de estructuras empresariales, y queremos abordar qué estrategias pueden tomar para sobrevivir.

**Esta será la primera vez que este congreso se celebra en Madrid. ¿Qué factores han determinado este cambio?**

En primer lugar, somos una asociación nacional. A pesar de que la mayor parte de nuestros miembros están en Cataluña, acercar el congreso a pymes en Madrid, Galicia, Andalucía, Valencia y zona Norte, que tienen una buena conexión con Madrid, era un compromiso de la Junta. Por otro lado, la celebración de la feria ChemPlast, muy relacionada con uno de los segmentos de actividad de nuestros asociados, nos ha proporcionado un entorno idóneo para que puedan aprovechar el viaje. Esta ya ha sido una estrategia utilizada por la asociación, al hacer coincidir nuestro congreso con algún evento que permita a los asociados tener más de un motivo para realizar el desplazamiento.

**En líneas generales, ¿cuáles podría señalar como aspectos más destacados de esta nueva edición del CNDQ?**

El CNDQ es un evento que se ha ido consolidando gracias al interés de los temas tratados y la calidad de los conferenciantes. En esta oc-

tava edición hemos buscado centrarnos en temas de interés inmediato: en primer lugar, el reto legislativo que supone Reach y las nuevas normativas relacionadas con la manipulación de sustancias químicas peligrosas; en segundo lugar, cómo afrontar otro reto cada día más habitual para una pyme, la sucesión o considerar la alternativa de vender la compañía, en un sector que tiene un ritmo de concentración importante en Europa. Contamos para ello con ponentes de prestigio pertenecientes a la Administración y a empresas consultoras.

### **¿Contará el congreso con actividades paralelas? ¿Qué tipo o perfil de visitantes esperan que asista al congreso?**

En nuestro congreso siempre programamos un espacio importante de relación personal, lo que llamamos *networking*. Los participantes son propietarios y ejecutivos de empresas de distribución química en su mayoría, pero contamos también con representantes de productores de productos químicos y clientes, usuarios de los productos. Nuestros asociados valoran mucho la oportunidad de conocer a los ejecutivos y propietarios de otras empresas del sector, ya que compartimos problemas semejantes, tenemos en casos actividades complementarias o similares en territorios diferentes. Muchos socios tienen una actividad regional, local; solo algunos son multinacionales con una implantación nacional.

### **Tras más de 25 años de existencia de la AECQ, ¿cómo definiría la transformación que se ha producido en la distribución de productos químicos en nuestro país en este periodo?**

Debemos destacar la profesionalización que se ha producido en el sector. Hace 25 años, el tener buenos contactos y una fuerte capacidad comercial era el activo más importante para tener éxito. Hoy en día las empresas necesitan un conocimiento muy alto de los sectores a los que sirven. Los requerimientos legales y la diversificación en los servicios que se prestan tanto a representadas como a clientes son hoy el eje principal del éxito. Sin embargo, sí que hay un factor que no ha cambiado: las personas. En la distribución química el personal continúa siendo el activo más importante. Solemos tener una cifra de graduados universitarios (principalmente química, farmacia, biología, ingeniería...) por encima del 50 % del total de nuestro personal, muy por encima de los productores y nuestros clientes.

### **Estiman que en el sector se mantienen unas 1.700 empresas.**

#### **¿No considera que está excesivamente atomizado?**

#### **¿Cómo definiría a la empresa tipo de este sector?**

Sin duda es un sector muy atomizado, pero hay que pensar que servimos a una cifra estimada de clientes industriales alrededor de 6-7.000 en unos 40 sectores industriales, que incluyen segmentos muy complejos y diversos como el alimentario, por poner un ejemplo. Hablamos de empresas que, en muchos casos, facturan por debajo de los cinco millones de euros, y que cuentan con menos de diez empleados. Su problema principal es que hoy deben conocer y hacer frente a una legislación muy exigente y esto requiere especialistas que no siempre pueden permitirse. Este es, por ello, el eje principal de servicio a nuestros asociados: proporcionarles una cobertura en cuanto a in-

formación legal actualizada, que ellos por sí solos no podrían implementar.

### **Manejan cifras de facturación cercanas a los 10.000 millones de euros. ¿Qué porcentaje correspondería a los grandes grupos y cuál a las pymes?**

La facturación en manos de grandes grupos puede estar hoy en un 25-30 % de la facturación total del sector. Estas empresas siguen consolidándose a través de adquisiciones, pues tienen unos objetivos de crecimiento que el puro crecimiento orgánico del sector no siempre puede satisfacer. Esto no es un hecho que ocurra en España únicamente. Ya sucedió un fenómeno similar en Estados Unidos, hace un par de décadas; es un fenómeno recurrente en Europa los últimos 15 años, y ahora está explotando en Asia. El acceso a financiación de bajo coste, y el hecho de ser un sector generador de caja, hacen que sea muy atractivo para el capital riesgo. Es importante citar que los líderes mundiales están todos capitalizados en bolsa. Hablamos de un sector atractivo, al igual que lo es la industria química de producción. La química forma parte de todo lo que nos rodea. Quiero recordar que el crecimiento de nuestro sector en Europa, en los últimos cinco años, ha superado al crecimiento del propio sector de producción química, lo que lo hace enormemente atractivo para inversores.

### **¿Qué va a suponer la renovación de su acuerdo de colaboración para promover el desarrollo de la iniciativa Responsible Care recientemente firmado con Feique?**

Responsible Care no es un compromiso nuevo por parte de Aecq. Lo promovimos como un objetivo de credibilidad y responsabilidad de nuestro sector, de ejercicio de buenas prácticas, y es parte del ADN de la mayoría de nuestros asociados. Nuestra actividad está muy integrada con las de los productores de productos químicos, ya que somos un eslabón más de la cadena de suministro, y de los usuarios. Feique es la asociación que nos engloba a todos y ejerce el liderazgo a nivel nacional para que la química sea percibida de manera más positiva. El programa Responsible Care es el eje principal de esta estrategia. La industria química lleva realizando un gran trabajo para generar seguridad al mismo tiempo que bienestar a la sociedad. Desgraciadamente, solo solemos salir en las noticias cuando hay un hecho aislado que es negativo. Queremos que Responsible Care sea cada vez más conocido por la sociedad.

### **¿Qué retos considera como más decisivos de cara al futuro?**

Mi punto de vista es que cada vez deberemos trabajar más cerca de los productores y los usuarios de sustancias químicas para mejorar el servicio y la seguridad en la cadena de suministro y aportar valor; ser partícipes en proporcionar nuevas tecnologías más amables con el medio ambiente a nuestros clientes de una manera eficaz y a bajo coste. Las tecnologías digitales van a ser un reto importante en el futuro, pues permiten la comunicación y la integración de sistemas de información de manera muy sencilla, lo que puede poner en riesgo el papel que juega el distribuidor si este no aporta valor a la relación entre productor y usuario final. 