



Entrevista con Marco Patruño

Coscollola Engineering

“Es importante la presencia a nivel internacional de nuestros clientes y partners españoles, porque son la puerta para abrirse a nuevos mercados”

Redacción INDUSTRIA QUÍMICA

Con el respaldo de una consolidada presencia de las ingenierías españolas en tecnología de sólidos, el sector se encuentra inmerso, como señala Marco Patruño, del equipo de Coscollola Engineering, en un momento de transformación, en donde la expansión internacional se define como la vía natural de negocio y desarrollo, animado, además, por una buena imagen de la producción española, y con el necesario apoyo de la sinergia con clientes y *partners*.

¿Podía hacernos una breve descripción de la situación actual del sector de la tecnología de sólidos a nivel internacional?

Según nuestra experiencia, en el manejo de sólidos en el sector del plástico, nuestro mercado principal, se nota una tendencia de las ingenierías a salir del mercado nacional. Las ingenierías alemanas e italianas de este sector llevan años como protagonistas del entorno europeo, pero en los últimos años también se nota una presencia y un empuje a nivel internacional, por ejemplo, de empresas españolas.

Los mercados más interesantes siguen siendo China y Oriente Medio. En los países árabes, la realización de nuevas plantas petroquímicas de capacidades productivas elevadas es muy atractiva para empresas como la nuestra: donde hay

producción de materia prima, siempre hay una automatización, en la alimentación a la máquina de proceso y en el ensacado de los productos acabados a granel.

En el sector del plástico, por ejemplo, la puerta de entrada a estos tipos de clientes es la colaboración con el fabricante de maquinaria de proceso: muchos clientes siguen comprando líneas de proceso completas. Elegir *partner* de primer nivel es fundamental para una empresa como la nuestra. Y otra puerta de entrada siempre ha sido la colaboración con ingenierías que trabajan en proyectos EPC, que suministran plantas completas a estos clientes. En España hay ingenierías con una larga experiencia en estos tipos de inversiones.

A esto hay que añadir el mercado sudamericano, donde las

empresas españolas están invirtiendo mucho, y en algunos casos instalándose localmente. Y, por último, el mercado del norte de África, donde las empresas francesas siguen siendo protagonistas, aunque el crecimiento futuro previsto puede abrir oportunidades también para ingenierías de otros países.

En este contexto general, ¿qué posición ocupa España?

¿Considera que ese es el espacio que debería ocupar, o sería necesario reformar y moverse en otra dirección?

En España tenemos ingenierías especializadas en la tecnología de sólidos que pueden ofrecer soluciones de primer nivel, en el sector del plástico, pero también en el sector alimentario, automoción, farmacéutico, petroquímico y de la construcción entre otros. En el mundo del plástico creo que quizá falta más presencia a nivel internacional. Desde la crisis del 2008, muchas ingenierías han sido obligadas a moverse hacia los mercados extranjeros. Hay que seguir invirtiendo en esto, aunque el mercado ha vuelto a crecer. Pero es importante también presencias a nivel internacional de nuestros clientes y *partner* españoles, porque ellos son la puerta para abrirse a un nuevo mercado. Estamos en la buena dirección, pero sinergias de este tipo ayudarían a empresas como las nuestras a crecer fuera y que se conozcan a nivel internacional.

Puntos fuertes y débiles del sector en nuestro país.

En cuanto a los puntos fuertes del sector en España, podríamos destacar, en primer lugar, el *know-how* de primer nivel en muchas ingenierías del sector, desarrollados en los proyectos de gran envergadura con empresas que trabajan en proyecto EPC y con proyectos en el mundo de la construcción. En segundo lugar, el aumento del coste de la mano de obra nacional, lo que implica invertir en soluciones automatizadas para el manejo de sólidos, para reducir al mínimo los trabajos manuales. Y, en tercer lugar, el contar con una asociación como Techsolids, donde las ingenierías y proveedores puedan confrontarse, juntarse para ferias locales e internacionales, y organizar seminarios y jornadas técnicas para fomentar el avance tecnológico de este sector.

Por lo que respecta a los puntos débiles, destacaría dos: la excesiva fragmentación de las ingenierías, con pocas realidades de gran tamaño, y la reducida presencia de fabricantes de maquinarias, que faciliten salir a mercados extranjeros.

Y en este panorama, ¿qué puede ofrecer su compañía? ¿En dónde se posicionarían Vds.? ¿Con qué armas compiten en el mercado (nacional e internacional)?

Nuestra compañía puede ofrecer soluciones y equipos de alta calidad, con un trato totalmente personalizado hacia el cliente, elementos que nos diferencian en el sector. También nos diferencia la colaboración con fabricantes de maquinarias de primer nivel en el mundo del plástico, que nos permite integrar en nuestros proyectos equipos *standard* fiables, y un servicio de asistencia técnica muy vasto, también a nivel

internacional. Resumiendo, a nivel local e internacional: calidad, servicio técnico y soluciones llave en mano.

Con su experiencia en diferentes compañías, ¿cómo valoraría al profesional español del sector de tecnología de sólidos?

¿Considera que se ofrece una buena formación a los jóvenes que quieren trabajar en este mercado?

Es muy difícil encontrar profesionales especializados en este sector. Faltan figuras que puedan tener una visión completa de cómo se desarrolla un proceso de manejo de sólidos. Y esto se debe también a una escasa formación universitaria en este ámbito: los recién licenciados tienen conocimientos de base, pero hace falta años de experiencia para poder formar un técnico que tenga los requisitos que se piden en una empresa como la nuestra. Esto se podría mejorar con una mejor colaboración de las ingenierías con las universidades y con institutos de formación. Nosotros nos estamos moviendo hacia esta dirección.

¿Cómo afectan las normativas de seguridad y medioambiente a la competitividad del sector en el mercado exterior?

España es uno de los países donde más se han endurecido las normativas de seguridad y medioambiente. Empresas como la nuestra, acostumbrada a trabajar para el sector petroquímico y de la automoción, está preparada para enfrentarse a estos requerimientos. Esto nos permite competir con ventaja respecto a competidores de otros países, donde estas normas pueden resultar menos estrictas.

¿Prevé que asistiremos a un momento de fusiones o acuerdos entre compañías? ¿Con qué mínimo de tamaño empresarial es imposible competir en este mercado?

En este mercado se puede competir también con un tamaño empresarial reducido, ya que ofrece la posibilidad de subcontratar la mayoría o la totalidad de la fabricación de los equipos y montaje en campo: es fundamental mantener internamente una ingeniería y un control de calidad sólido, y también un servicio técnico válido, sobre todo para las puestas a puntos de las líneas.

Puede ser que haya fusiones, de hecho ya hay realidades de este tipo, sobre todo con talleres de fabricación o con empresas que suministran componentes para el manejo de sólidos.

¿Cuáles serían sus mayores retos de cara al futuro?

¿Mantienen plan estratégico a corto plazo?

Nuestros mayores retos a corto plazo son seguir creciendo en el mercado interior y, a largo plazo, la inversión y crecimiento en el mercado exterior. Aquí estamos empezando, gracias a proyectos que se desarrollan con clientes españoles que se están implantando en el extranjero. Como he comentado, esta es una puerta de entrada que considero fundamental para abrir nuevos mercados. ■