



“Son muchos los servicios que la AECQ ofrece a sus miembros”

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 el pasado mes de noviembre.

ENTREVISTA A JUAN TORTOSA, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DEL COMERCIO QUÍMICO (AECQ)

El pasado mes de noviembre Vd. asumió la presidencia de la Asociación Española del Comercio Químico (AECQ) ¿Cuáles 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.

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? Como 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 éstos, 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 Distribución 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.

En la industria en general, también en el sector químico, se habla cada vez más de digitalización e Industria 4.0 Las distribuidoras españolas, ¿se están moviendo también hacia la economía digital?

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.

Tanto es así que vamos a dedicar a este tema la próxima edición de nuestro congreso. La 9ª edición del Congreso Nacional de la Distribución Química se celebrará en Barcelona el día 21 de noviembre de 2019 bajo el lema 'Aporte de valor de la distribución química en un mundo digital'.

Barcelona, 6 de junio de 2019

Contacto:



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DEL COMERCIO QUÍMICO

C/ Viladomat, 174

08015 Barcelona

Tel. 932 052 831

aecq@aecq.es

www.aecq.es