

actualidad química



Representantes de la delegación colombiana escuchando las explicaciones de los responsables de AEQT y AEST. FOTO: CEDIDA

ChemMed exporta su colaboración con las empresas de servicios a Colombia

La AEQT y la AEST asesoran al Clúster de Mantenimiento Industrial latinoamericano

● La Asociación de Empresas de Servicios de Tarragona (AEST) y la patronal del sector químico en el territorio, la AEQT, han liderado un proyecto con la marca ChemMed Tarragona, que ha acercado el modelo de relación que existe en nuestro territorio entre las empresas productoras de esta industria y los contratistas que entran cada día en sus fábricas.

El modelo desarrollado en Tarragona, pionero por sus proyectos mancomunados y las sinergias creadas en el tiempo entre estas dos agrupaciones, ya suscitó el interés de las instituciones públicas y privadas de Colombia en 2014, cuando decidieron viajar a Tarragona, encabezadas por la Cámara de Comercio de Cartagena de Indias y la empresa EcoPetrol.

En ese viaje, una delegación colombiana conoció el proyecto ChemMed y conoció de primera mano cómo se desarrolla el sector químico y sus empresas de mantenimiento en los polígono Norte y Sur.

Esta vez, y en el seno del Clúster de Mantenimiento Industrial colombiano, una delegación tarraconense asesoró con una conferencias a

las empresas de Colombia. Las conferencias se repartieron en dos jornadas, y las ofrecieron el presidente de la AEST, Miguel Ángel Rodríguez; y la directora general del Clúster, Teresa Pallarès.

En el primer día de conferencias los representantes de ChemMed se reunieron con las denominadas empresas 'ancla', las encargadas de la producción. Al día siguiente, se mantuvieron las presentaciones pero se modificó el auditorio, puesto que se dedicó la ponencia a las propias empresas de mantenimiento.

En sus parlamentos, AEQT y AEST presentaron la creación del clúster, el trabajo previo al nacimiento de la marca ChemMed Tarragona y todas aquellas sinergias creadas entre los productores y las empresas de servicios.

En este apartado, el presidente de Asociación de Empresas de Servicios de Tarragona hizo hincapié en los proyectos y retos conseguidos y por conseguir, casos de éxito ya latentes y otros en los que se trabaja para el futuro. Puntos tan importantes como los que se refieren a la seguridad, la calidad o la formación.



Miguel Ángel Rodríguez, presidente de la Asociación de Empresas de Servicios de TGN (AEST). DT

«El modelo de TGN sirve de ejemplo tanto en el resto de España como en el exterior»

● ¿Cómo surgió el interés de las instituciones colombianas por el modelo AEQT-AEST?

A raíz de la visita que se produjo en julio de 2014 a instancias de la Cámara de Comercio de Cartagena de Indias, se despertó un interés real por el Clúster Químico de Tarragona y por sus empresas de servicios. Esta visita dio lugar a una serie de reuniones con miembros de AEST y de AEQT, en las que se puso de manifiesto el interés mutuo por ampliar los contactos y el conocimiento de nuestras empresas.

¿Cuál ha sido el motivo principal de su visita a la Cámara de Cartagena de Indias?

Ha consistido fundamentalmente en exponer y explicar el proyecto ChemMed y en responder a las preguntas que por parte de las empresas de servicios se plantearon. Se buscan respuestas concretas para poner en marcha un modelo de asociación que sirva como órgano de comunicación entre, lo que allí se denominan empresas ancla y las empresas de servicios. También se planteó la posibilidad de establecer lazos más estrechos con empresas de Tarragona y las empre-

sas de servicios establecidas en el Departamento de Bolívar (área de Cartagena de Indias).

¿Cuál es el diferencial del modelo 'Tarragona' en la relación entre la Industria y las Empresas de Servicio?

Sin lugar a dudas la comunicación continuada a través de nuestra comisiones de trabajo y el éxito de los proyectos puestos en marcha. Son ejemplo tanto en el resto de España como en el exterior.

Además de exportar el modelo, ¿pueden nacer puentes tras este contacto en Colombia?

Por supuesto. De hecho ya estamos trabajando en ello y en breve iniciaremos una serie de contactos por parte de empresas de Tarragona para explorar posibles relaciones comerciales. En este momento Colombia se encuentra en proceso de crecimiento y la estabilidad política conseguida en los últimos años, está haciendo posible la inversión y el florecimiento de nuevas implantaciones industriales y, por tanto, la necesidad de contar con empresas con experiencia que puedan colaborar con este desarrollo. El idioma y cultura nos

hace estar en una posición envidiable para poner en marcha futuros proyectos. Nuestra visita ha generado una gran expectativa y tenemos que aprovechar el momento.

¿Qué retos tienen las empresas de servicios en relación con la Industria Química?

Fundamentalmente, ser viables económicamente. En el aspecto técnico, de seguridad, calidad y servicio, estamos en la mejor de las situaciones, pero para ser sostenibles y mantener y mejorar esto, debemos encontrar junto con las industrias químicas el punto de equilibrio económico justo y a la altura de lo que se aporta y exige. La crisis ha perjudicado mucho los márgenes y no nos encontramos en el mejor momento para acometer nuevos proyectos sin poner en peligro nuestra propia viabilidad.

¿Qué puede aportar el Clúster ChemMed a AEST? Y la AEST al Clúster?

El aumento necesario de negocio y tecnología para seguir desarrollándonos y así reiniciar ese círculo virtuoso que tanto anhelamos y necesitamos todos.