



DOSSIER de PRENSA

feiQue

Federación Empresarial de la
Industria **Química** Española

24/6/2025

NOTA: Resumen Informativo sujeto a licencia de CEDRO. Queda prohibida su copia, difusión o utilización para la realización de cualesquiera obras derivadas.

Índice

GENERAL

Las exportaciones cierran en verde el primer cuatrimestre pese al frenazo del mercado Noticias El Día de Soria	3
Expoquimia 2026 ya tiene confirmada el 75% de la oferta expositiva prevista	5

SOSTENIBILIDAD, ENERGÍA, SALUD, INNOVACIÓN

La CNMC anima a llevar a juicio a las eléctricas si cobran más tras el apagón	8
---	---

SECTORES Y EMPRESAS

LyondellBasell acoge el III showtour de OCS	9
Sika renueva la Marca RSE de Responsible Care® y refuerza su compromiso con la seguridad y la sostenibilidad	12
UGT rechaza el pacto sindical alcanzado por el ERE de Fertiberia	14
El tándem de éxito entre 'start up' y empresas	15
BASF cumple 160 años como uno de los referentes mundiales en el sector químico	23
José Antonio Agüera dirigirá el complejo industrial de Magnon en Huelva	25
Especial Economía Andaluza	26

Las exportaciones cierran en verde el primer cuatrimestre pese al frenazo del mercado | Noticias El Día de Soria

- El mercado exterior de Castilla y León sigue creciendo con 6.881 millones hasta abril, un 2,7% más que hace un año, con la automoción a la cabeza



Comercio exterior

Castilla y León

Exportaciones

Industria automovilística

Junta de Castilla y León

Mercados

<https://www.eldiasoria.es/noticia/z24bf8880-583f-4e94-a32d94549f73b777/202506/las-exportaciones-llegan-en...>

David Alonso

Lunes, 23 junio 2025

Las exportaciones de Castilla y León resisten el envite de la geopolítica mundial y la espiral arancelaria y cierran un primer cuatrimestre en números verdes tras anotar un avance del 2,7 por ciento y casi 6.900 millones de euros despachados fuera de nuestras fronteras. Un frenazo en los datos de crecimiento respecto al pasado año, cuando por estas fechas el avance interanual rozaba el 13 por ciento, que viene a constatar el menor dinamismo del mercado exterior durante los primeros compases de un año marcado por la ofensiva proteccionista iniciada por Donald Trump. Dinámica que ha sido advertida por distintas entidades económicas, e incluso la Junta de Castilla y León, que llevan meses advirtiendo de que las exportaciones autonómicas ralentizarán su avance este año tras el récord del pasado. Llama la atención que, precisamente, Estados Unidos, es uno de los destinos que mayor incremento exportador reflejan entre enero y abril, con una subida de casi el 20%, frente al retroceso de Francia, Portugal o Marruecos, los tres principales compradores de la Comunidad.

No obstante, al cierre del primer cuatrimestre, los datos apuntan a una nueva cifra histórica este año, toda vez que se siguen mejorando las cifras exportadoras del 2024. Además, al igual que el pasado ejercicio, Castilla y León anota datos más positivos que España, donde el comercio exterior repuntó un 0,8%. A nivel autonómico, el sector de la automoción sigue copando la mayor parte de las ventas al exterior, con el 30,7 por ciento del total, con un valor de 2.112 millones de euros, que siguieron al alza aunque con un moderado avance del uno por ciento. Le siguieron en importancia de peso la sección de Máquinas, aparatos y material eléctrico, con un 18,5 por ciento del total.

Las secciones que registraron los mayores incrementos de las exportaciones, dentro de las diez de mayor peso, fueron las de Productos del reino vegetal (9,5 por ciento) y Materias plásticas y sus manufacturas (7,4 por ciento). El mayor descenso de las exportaciones se registró en la sección de Productos de las industrias alimenticias, con una merma del 4,3 por ciento.

Las exportaciones llegan en verde a abril pese al frenazo - Foto: FS ICAL

Por otra parte, los datos que facilita el Gobierno regional indican que las importaciones de la Comunidad alcanzaron un valor en los meses de estudio de 5.668 millones de euros, con un descenso del 2,4 por ciento, cuando en el conjunto nacional crecieron un 5,1 por ciento, hasta los 147.366 millones.

Dentro del apartado de las importaciones, destacó la sección de Máquinas, aparatos y material eléctrico con un peso del 23,5 por ciento sobre el total importado, y la de Material de transporte, con el 21,9 por ciento. Los mayores aumentos se registraron en las secciones arancelarias de Manufacturas de piedra, yeso y cemento, un 22,2 por ciento, y en Productos de las industrias químicas y conexas, un 20,2 por ciento. El mayor descenso de las importaciones se produjo en la sección de Material de transporte, una merma del 21,9 por ciento.

En este contexto, la Comunidad mantuvo un superávit comercial entre enero y abril de este año de 1.213 millones de euros, frente a los 18.982 millones de déficit nacional, según informa la Agencia Ical. La participación de Castilla y León en el comercio exterior nacional fue del 5,4 por ciento en las exportaciones y del 3,8 por ciento en las importaciones.

Expoquimia 2026 ya tiene confirmada el 75% de la oferta expositiva prevista

- A un año de su celebración, Expoquimia 2026 ya tiene confirmado el 75% de la oferta expositiva prevista. Este buen arranque comercial confirma el respaldo de las principales empresas y entidad ...



Unnamed (3)

Expoquimia

<https://www.auto-revista.com/texto-diario/mostrar/5341172/expoquimia-2026-tiene-confirmado-75-oferta-exp...>

Pedro García Soldado

Lunes, 23 junio 2025

| lunes, 23 de junio de 2025, 18:04

A un año de su celebración, Expoquimia 2026 ya tiene confirmado el 75% de la oferta expositiva prevista. Este buen arranque comercial confirma el respaldo de las principales empresas y entidades del sector a su nuevo enfoque estratégico, centrado en visibilizar y reforzar el vínculo entre la química y los procesos productivos de múltiples sectores. Así, en el área de stands y en sus actividades, el salón que organiza Fira de Barcelona presentará el papel transversal y transformador de la química como motor de innovación, sostenibilidad y competitividad industrial. **Del 2 al 5 de junio de 2026, Expoquimia prevé reunir 400 expositores en el pabellón 2 del recinto de Gran Via de Fira de Barcelona**, lo que supone crecer un 30% respecto a la pasada edición celebrada en 2023.

La comercialización avanza a buen ritmo con una nutrida participación de empresas líderes como GasN2, Labbox, Lleal, Técnica de Fluidos, BASF, Sener, Bachiller, Marchesini Group, VYC Industrial, Bürkert Fluid Control Systems, PanReac AppliChem, Sefiltra, Telsta o Grupo WIKA. El salón cuenta también con el respaldo de la patronal FEIQUE y de más de 50 entidades entre ellas Anque, Asegre, Bequinor, Labmas, Fluidex, Manageart, el Col·legi d'Enginyers de Catalunya o Stanpa.

Hasta el momento, los sectores de oferta más representados son el de Maquinaria y bienes de equipo, seguido de los de Bombas, válvulas y manipulación de fluidos; Material de laboratorio e

instrumentación analítica; Industria química de base y materia prima; ingeniería y automatización; y Pharmaprocess. Completan la oferta de Expoquimia las especialidades de Procesamiento térmico; Seguridad industrial y laboral; Tecnología ambiental y gestión de residuos; y Tejido asociativo y entidades vinculadas al ecosistema químico. En cuanto a la participación internacional, por ahora, participan en Expoquimia empresas de Alemania, Austria, Italia y Países Bajos.

Al mismo tiempo, **dentro de la zona de stands Expoquimia 2026 trabaja en la creación del Innovation Hub como epicentro del ecosistema innovador en la industria química y de proceso.** Este espacio expositivo reunirá a start-ups, universidades, spin-offs, centros de investigación y centros tecnológicos con el objetivo de visibilizar su trabajo, fomentar la colaboración y acelerar la transferencia de conocimiento. Concebido como un punto de conexión entre ciencia, tecnología e industria, será el lugar donde nacen nuevas alianzas, se impulsan soluciones químicas disruptivas y se generan oportunidades reales de negocio para transformar el tejido industrial.

Con todo, **el director de Expoquimia, Xavier Pascual, defiende la necesidad de alinear tanto la oferta comercial como los contenidos de la feria con las demandas reales de los sectores industriales que utilizan la química.** “Queremos reforzar nuestra capacidad de convocatoria en sectores como la detergencia, la química de gran consumo, el farmacéutico, el cosmético, las energías renovables, el tratamiento de agua, la agroquímica, la alimentación, la automoción o el plástico, entre muchos otros. La práctica totalidad de los sectores industriales encontrarán en Expoquimia soluciones químicas innovadoras para optimizar sus procesos, hacerlos más sostenibles y ganar competitividad. Es una oportunidad que no pueden dejar pasar”, asegura Pascual.

En este sentido y como un atractivo más, Expoquimia apuesta en sus actividades por dar voz a los sectores clientes de la industria química. Así, el **foro de conferencias Industry Showcase**, estrenado la pasada edición, se amplía en 2026 para presentar experiencias reales y casos de éxito llevados a cabo por empresas industriales usuarias de las soluciones expuestas en la feria. Con ello se busca inspirar la transformación, compartir conocimiento aplicado y promover nuevas sinergias entre empresas.

El programa de este espacio se articulará en cuatro ejes temáticos clave : energía y transición energética, con un enfoque en descarbonización; agua industrial y gestión sostenible de recursos hídricos; materiales e ingredientes para procesos productivos eficientes y circulares; y transformación digital e innovación tecnológica.

Dentro de este foro se explicarán a fondo los “Best in Class” , cuatro casos de éxito industriales disruptivos de sectores diversos donde la química haya sido motor de transformación. Los proyectos se seleccionarán por su innovación, impacto transformador, compromiso con la sostenibilidad y capacidad de transferencia de conocimiento. Expoquimia tiene abierto el plazo para presentar candidaturas a los “Best in Class” hasta el 30 de septiembre.

Por primera vez, **Expoquimia celebrará el Engineers Day, una jornada dedicada a destacar la importancia de los profesionales de la ingeniería en el ámbito químico y en los procesos industriales.** Además, lanzará un Programa Internacional dirigido a los visitantes extranjeros, que incluirá encuentros de negocio con expositores, sesiones sobre buenas prácticas en la aplicación de sus soluciones y actividades centradas en oportunidades comerciales en mercados estratégicos.

Paralelamente, **Expoquimia será escenario de eventos clave del sector, entre ellos Smart Chemistry, el foro impulsado por la federación española de la química, FEIQUE, que en esta edición pondrá el foco en el Green Industry Deal.** La innovación química juega un papel crucial tanto en la creación de tecnologías y procesos para la descarbonización como en el fortalecimiento de la competitividad industrial, elementos esenciales para cumplir los objetivos del Pacto Verde Europeo y avanzar hacia una mayor autonomía estratégica.

Además, **Expoquimia acogerá el XVI Congreso Mediterráneo de Ingeniería Química (MECCE), que pondrá en valor las contribuciones de la ingeniería química a los objetivos de sostenibilidad global.** Como novedad, los más de 300 congresistas asistentes podrán participar en rutas temáticas guiadas por expertos. Estas visitas fomentarán un diálogo directo entre ciencia, empresa y tecnología. La programación se completará con otras jornadas y actividades organizadas por asociaciones y entidades del sector.

Finalmente, **otro de los momentos cumbre de Expoquimia será la Gala Dinner, una cita exclusiva que, el 3 de junio, reunirá en el Museu Nacional d'Art de Catalunya (MNAC) a más de 700 personas entre ellas los principales empresarios y directivos de la industria química y el plástico ,** así como a representantes del ámbito institucional, económico y social. El evento contará como oradora principal con Katja Scharpwinkel, vicepresidenta del Consejo Europeo de la Industria Química (CEFIC) y miembro del comité ejecutivo de BASF SE. La cena será también el marco de entrega de los reconocimientos "Best in Class", dirigidos a los proyectos más disruptivos presentados en el Industry Showcase.

En 2026, Expoquimia se celebrará de forma simultánea con Equiplast, el Encuentro Internacional del Plástico y el Caucho, que presentará soluciones innovadoras y sostenibles para reducir el impacto ambiental del plástico dentro del marco de la economía circular. Esta coincidencia volverá a dar forma a una plataforma ferial conjunta de gran alcance, que sumará más de 800 empresas expositoras y cerca de 21.000 visitantes profesionales, reforzando las sinergias entre la industria química y la del plástico, dos sectores clave y estrechamente conectados en ámbitos como la innovación, la sostenibilidad y el desarrollo tecnológico.

La CNMC anima a llevar a juicio a las eléctricas si cobran más tras el apagón

LAS ASOCIACIONES SE REBELAN/ Competencia prohíbe cargar tasas extra por el sobrecoste del apagón. A pesar de ello, diversas asociaciones empresariales insinúan que recaerá finalmente sobre el usuario.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Las grandes eléctricas como Iberdrola y Endesa, y Red Eléctrica (grupo Redeia) acaban de empezar una guerra acusándose mutuamente del apagón del pasado día 28 de abril y ya se ha abierto otro frente: quién paga los sobrecostes que está teniendo el sistema eléctrico para evitar nuevos cortes de luz.

Esta vez, la batalla ha empezado en torno a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), frente a algunas asociaciones que representan a diversas eléctricas, entre ellas Acie, Aeléc, o grandes consumidores (Ace y Aege). La CNMC –organismo en el que han derivado todas las pesquisas sobre lo ocurrido el día 28– adoptó ayer su primera medida de calado. La Comisión, presidida por Cani Fernández, ha decidido prohibir a las comercializadoras eléctricas introducir una tasa al usuario doméstico para compensar los mayores costes que está teniendo el sistema eléctrico para evitar cortes de luz similares.

Contratos fijos

En concreto, esas medidas antiapagón suponen poner a funcionar centrales de gas, que permiten regular mejor

Ercros, Cellnex, BP, Decathlon, Total y otras empresas entran en la batalla del apagón

las sobrecargas de la red. La prohibición, de momento, afecta a los contratos de precio fijo. Son la mayoría de los que están firmándose en el mercado libre de la electricidad (dos tercios de todos los contratos) para los usuarios domésticos. En el mercado eléctrico había empezado a generarse gran ruido mediático con respecto a esta supuesta tasa antiapagón, aunque las comercializadoras que lo habían intentado en realidad son pocas. Al menos para los usuarios domésticos, a juzgar por la resolución de la CNMC. La Comisión dice que “alguna” comercializadora ha remitido una consulta al respecto. Fuentes del mercado aseguran que se trata de Gana Energía, una pequeña comercializadora ahora controlada por Repsol.

La posición de la CNMC es clara. Durante el transcurso del contrato, no se puede modificar el precio, dice el organismo. Otra cosa es que la comercializadora lo haga vencido el plazo del contrato, nor-



Cani Fernández es presidenta de la CNMC.

malmente un año, y en ese caso lo tiene que avisar con antelación –por si el usuario se quiere cambiar– y explicar bien las causas.

La CNMC considera “necesario recordar que, una modificación por parte del comercializador del precio de los contratos de electricidad a precio fijo con el consumidor, con carácter previo a su fecha de finalización o de prórroga, justificado por el incremento de costes de los servicios de

ajuste tras el incidente del 28 de abril, no sería acorde al contrato”.

Ajuicio o arbitraje

Con respecto a las reclamaciones que pudieran surgir en este ámbito recuerda que, “si el consumidor se encuentra acogido a un contrato de suministro a precio fijo, puede dirigirse a los juzgados o tribunales del lugar donde se ubique el suministro”. Otra opción es “acudir al sistema

alternativo de resolución de conflictos [arbitrajes] que debe ser ofrecido por las comercializadoras”.

Reacción en tromba

Las asociaciones Aeléc, Acie, Ace y Aege, vinculadas a eléctricas y grandes consumidores de luz no domésticos, salieron ayer en tromba tras conocerse la resolución de la CNMC. Lo hicieron con una especie de manifiesto conjunto para expresar “su profunda preocupación” porque los costes de la “operación reforzada” del sistema eléctrico tengan que ser asumidos directamente por los comercializadores y, “en última instancia –añaden–, por los consumidores finales”. Esto último es algo que precisamente la CNMC está prohibiendo.

En Aeléc los dos grandes socios son Iberdrola y Endesa. En Acie, Acciona, BP, Moeve y Total, entre otros. En Ace están Cellnex y Decathlon, entre otros. En Aege están grupos como Alcoa, Sidenor y Ercros. Las asociaciones del manifiesto reclaman, como primera medida urgente, que Red Eléctrica indique durante cuánto tiempo va a estar vigente la medida antiapagón y cuánto está costando.

LyondellBasell acoge el III showtour de OCS

- Organizado junto con AEQT, Anaip y Plastics Europe, en el encuentro han participado el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, la delegación del Govern en Tarragona, asociaciones del sector y empresas de la cadena de valor.



LyondellBasell acoge el III showtour de OCS

España Empresas Noticias Informes Sectores Economicos Bases de datos Censos Establecimientos

<https://www.alimarket.es/envase/noticia/410373/lyondellbasell-acoge-el-iii-showtour-de-ocs>

Alimarket Envase

Martes, 24 junio 2025

La sede de LyondellBasell en Tarragona acogió el pasado jueves el tercer showtour de OCS que ha reunido a más de 80 personas para conocer las medidas que utilizan en esta compañía para evitar las fugas involuntarias de pellets al medioambiente. Organizado por Anaip, Plastics Europe –licenciatarias de la iniciativa Operation Clean Sweep en España y Europa– y AEQT, la asociación de empresas químicas de Tarragona, este ha sido el primer showtour en una empresa productora de materias primas plásticas. Eduardo Chicote, site manager de la planta de LyondellBasell en Tarragona y Lucía López, delegada del Govern en Tarragona fueron los encargados de dar la bienvenida a los asistentes.

En nombre de los organizadores, Javier Sancho, presidente de la AEQT, puso en valor el formato de los Showtour: “Nos ofrecen una guía de buenas prácticas y una oportunidad para compartir una visión y asumir un compromiso voluntario y real con la mejora continua y con la innovación responsable”. La jornada técnica comenzó con una ponencia sobre el contexto regulatorio que afecta a los microplásticos y la iniciativa OCS a cargo de Maria Teresa Hernández, del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, que afirmó que “los plásticos son un material estrella, pero debemos incidir en una adecuada gestión”.

Respecto a los pellets, hizo hincapié en que “hay que evitar que lleguen al medioambiente. Para llegar a soluciones es necesaria la colaboración”. En ese marco normativo destaca la **regulación europea sobre microplásticos que está previsto que se apruebe antes de final de este año** y que, entre otras medidas, hará obligatorio que las empresas de la cadena de valor y suministro de los plásticos certifiquen sus esfuerzos por **minimizar las pérdidas de pellets**. Desde esta perspectiva, OCS gana

importancia ya que las empresas que tengan esta certificación tendrán buena parte de la adaptación a la nueva normativa hecha.

Ese fue precisamente el mensaje en el que coincidieron Alicia Martín, directora general de Plastics Europe en la región ibérica; M^a Carmen del Amo, directora de comunicación de Anaip e Ignasi Cañagueral, presidente de la comisión de medio ambiente de AEQT, que compartieron una mesa de debate moderada por Daniel Tomé, HSES manager en LyondellBasell. Para Alicia Martín, la industria está totalmente comprometida con Operation Clean Sweep: “para que el impacto sea real, necesitamos que toda la cadena de valor se implique con determinación. La certificación OCS Europe es una herramienta clave”. M^a Carmen del Amo añadió: “OCS no es solo un programa, es una muestra del compromiso real del sector de los plásticos con la sostenibilidad y la prevención de la contaminación”. La iniciativa OCS tiene un protagonismo especialmente importante en Tarragona. “Desde AEQT estamos muy satisfechos ya que todas nuestras empresas de Tarragona asociadas que producen o trabajan con pellets tienen o están en proceso de obtener la certificación OCS”, explicó Ignasi Cañagueral.

Antes del showtour por las instalaciones, Carlos Zapico, Process Safety and Environmental Engineer de la planta, explicó el proceso de adhesión a OCS de la compañía y la posterior certificación. Un proceso que requirió el esfuerzo, los recursos y el compromiso de la compañía para conseguir soluciones eficaces y adaptadas a sus necesidades. “Lyondellbasell está completamente comprometida a nivel mundial y local con OCS –aseguró–. Es tal nuestro compromiso que estamos trabajando y educando día a día a nuestros colaboradores, implementando nuestras mejores prácticas y tecnologías disponibles y haciendo las inversiones necesarias para ello”.

“La certificación OCS Europe es una herramienta clave que demuestra de forma objetiva que estamos implementando buenas prácticas y un robusto sistema de gestión”, concluyó. Tour por las instalaciones de LyondellBasell La presentación de Carlos Zapico fue la introducción al recorrido por las instalaciones, brindando a los asistentes una excelente oportunidad para obtener ideas y compartir opiniones sobre cómo implantar medidas de prevención y control de fugas en sus propias empresas. Divididos en varios grupos y guiados por personal de LyondellBasell, pudieron ver las soluciones implementadas en su fábrica: filtro sobye, filtros rotativos, cestas de recogida en todos los sumideros, tubos telescópicos, soplador de aire para las cisternas, barredoras, bandejas de recogida en las ensacadoras, etc

Además, también hubo un espacio expositivo en el que marcas punteras en el desarrollo de soluciones para evitar las pérdidas de pellets mostraron sus novedades: Pelltinel, tecnología para detectar y monitorizar la presencia de pellets apoyándose en cámaras de visión artificial; Captoplastic, que permite controlar y capturar microplásticos en el agua; Nilfisk, fabricante de equipos de limpieza profesional como robots autónomos de limpieza industrial y Sulzer, proveedor de soluciones para el tratamiento del agua y la retirada de partículas en suspensión. Ver in situ todas estas tecnologías para evitar las fugas involuntarias de pellets y comprobar cómo funcionan en otras empresas es una oportunidad que valoran mucho los profesionales del sector que están dando sus primeros pasos en OCS o en proceso de solicitar la certificación. Ese es el espíritu del formato ShowTour, un espacio en el que compartir buenas prácticas que mejoran la sostenibilidad de todo el sector. “Este evento nos permite compartir el compromiso voluntario y real que hemos asumido con

la mejora continua y con la innovación responsable”, explicó Carlos Zapico. El programa OCS llegó a España en el año 2016 y, desde entonces, Anaip y Plastics Europe colaboran de forma estrecha para impulsarlo, con el apoyo institucional del Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico. Una colaboración de la que AEQT también forma parte desde 2023, para todas las empresas del ámbito de Tarragona Hoy en día hay más de 520 instalaciones adheridas en España. De ellas, 70 ya están certificadas.

Sika renueva la Marca RSE de Responsible Care® y refuerza su compromiso con la seguridad y la sostenibilidad

- El reconocimiento, otorgado por FEIQUE, avala la gestión responsable de productos químicos y el esfuerzo por reducir el impacto ambiental en la industria



construcción instalaciones reformas obras cemento cerámica aluminio hormigón pavimentos piscinas

<https://www.construnario.com/notiweb/63054/sika-renueva-la-marca-rse-de-responsible-care-y-refuerza-su-co...>

Construnario

Martes, 24 junio 2025

Empresa 24 Jun '25 Sika renueva la Marca RSE de Responsible Care® y refuerza su compromiso con la seguridad y la sostenibilidad El reconocimiento, otorgado por FEIQUE, avala la gestión responsable de productos químicos y el esfuerzo por reducir el impacto ambiental en la industria Sika , empresa referente en soluciones químicas para la construcción y la industria, ha renovado su autorización para el uso de la Marca RSE-Empresa Responsable de Responsible Care® . Este distintivo, emitido por la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE), avala el trabajo desarrollado por la empresa para mejorar en el desempeño de su actividad productiva y de todas sus operaciones de acuerdo a los principios del Desarrollo Sostenible y la RSE. Para Gonzalo Causin , director general de Sika, "la renovación de esta marca, de gran prestigio internacional, reafirma el compromiso de la compañía con la sostenibilidad y la Responsabilidad Social Empresarial, demostrando una mejora continua en áreas cruciales como la seguridad, la salud, la protección en todas sus operaciones y el medio ambiente". El programa Responsible Care® es una iniciativa voluntaria de la industria química a nivel mundial. Su objetivo principal es que las empresas, asociaciones y socios del sector se comprometan a ir más allá de las regulaciones existentes. Esto implica mejorar continuamente su conocimiento y desempeño en áreas cruciales, abarcando todo el ciclo de vida de sus tecnologías, procesos y productos. La meta es prevenir cualquier impacto negativo en el entorno y en las personas, así como utilizar los recursos de manera eficiente y minimizar los desperdicios. Además de la mejora interna, Responsible Care® promueve la transparencia en la información. El programa impulsa el

intercambio y la escucha entre los agentes del sector, así como la cooperación con las administraciones públicas en el desarrollo de regulaciones efectivas. Este reconocimiento a Sika es un reflejo de su liderazgo y dedicación a un futuro más sostenible en la industria química. Solicitar más información

UGT rechaza el pacto sindical alcanzado por el ERE de Fertiberia

- La Sección Sindical del SOMA-FITAG-UGT de Fertiberia Corvera mostró su rechazo al pacto alcanzado el sábado 21 en Madrid por el ERE presentado por Fertiberia, que afecta a diez trabajadores en Trasona. La agrupación sindical mostró su descontento por una negociación que afirmaron se realizó 'a nuestras...

La Nueva España

UGT rechaza el pacto sindical alcanzado por el ERE de Fertiberia

Fertiberia,ERE,UGT,Corvera

<https://www.lne.es/corvera/2025/06/24/ugt-rechaza-pacto-sindical-alcanzado-118985174.html>

C. G.

Martes, 24 junio 2025

La Sección Sindical del SOMA-FITAG-UGT de Fertiberia Corvera mostró su rechazo al pacto alcanzado el sábado 21 en Madrid por el ERE presentado por Fertiberia, que afecta a diez trabajadores en Trasona. La agrupación sindical mostró su descontento por una negociación que afirmaron se realizó "a nuestras espaldas" y "engañando a los y las trabajadoras de Fertiberia".

Entre otras cosas, el sindicato mostró su rechazo a un acuerdo "sin consultar a los representantes de la mesa". Además, criticaron que pese al pacto "no se reduce ni un solo despido en la planta de Corvera" y que "se dé validez a un ERE que en anteriores reuniones se calificó de ilegal al no contar con datos reales que lo justifiquen".

"No firmaremos este acuerdo y seguiremos luchando por la retirada de este ERE, la supresión de despidos de Corvera y la negociación de un convenio justo", concluyó el sindicato.

EXPANSION-EMPLEO

EMPRENDEDORES

El tándem de éxito entre 'start up' y empresas

M^a JOSÉ GÓMEZ-SERRANILLOS @mjserranillos77

23 JUN. 2025 - 15:36



Comentar

Albert Fernández, director de alianzas estratégicas de Factoría, y Diego Rivas, responsable comercial de negocio no financiero de Santander España.

El modelo de innovación abierta defiende el trabajo conjunto entre las grandes compañías y las firmas emergentes. Uno de los retos de cara al futuro será extender esta colaboración a las empresas medianas y familiares.

Han pasado 22 años desde que **Henry Chesbrough**, profesor de la Universidad de Berkeley (California), hablara del **modelo de innovación abierta** en un libro en el que defendía este innovador enfoque de colaboración entre las grandes empresas y las start up.

Chesbrough explicaba que las **empresas** podían beneficiarse de las tecnologías de las firmas emergentes para **innovar** y, sobre todo, podían ofrecer productos diferenciales que llegaran a más clientes. Las start up, a su vez, accedían a los **recursos y a los profesionales de una gran corporación** para validar sus propuestas.

Este enfoque inicial de la innovación abierta ha ido evolucionando con los años y, aunque su esencia se mantiene, ha adquirido **diversas versiones** según la metodología seguida por cada empresa y las necesidades que debe resolver.

Todos ganan

La **realidad** es que las grandes corporaciones son cada vez más conscientes de los beneficios que les reporta esta colaboración. Según datos del

¿Ya tiene cuenta? [Inicie sesión](#)

Suscríbase para seguir leyendo

	OPCIÓN RECOMENDADA	
<p>Premium</p> <p>OFERTA -30% DTO.</p> <p>79 € /año</p> <p>Antes 109€/año</p> <p>Incluye Orbyt (PDF)</p> <p>Suscríbase</p> <p>Pago anual. Cancele cuando quiera.</p>	<p>Estándar</p> <p>OFERTA (60 art/mes)</p> <p>20 € /año</p> <p>Antes 34,99€/año</p> <p>Incluye 60 artículos/mes</p> <p>Suscríbase</p> <p>Pago anual. Cancele cuando quiera.</p>	<p>Expansión + El Mundo</p> <p>OFERTA -30% DTO.</p> <p>149 € /año</p> <p>Antes 208€/año</p> <p>Incluye Orbyt (PDF)</p> <p>Suscríbase</p> <p>Pago anual. Cancele cuando quiera.</p>

*Las suscripciones se renuevan automáticamente al precio establecido por la tarifa vigente

O suscríbase con su cuenta de Google en dos clics



[Ver otros planes >](#)

"Nuestra apuesta por la innovación abierta ha sido de la mano de la inversión desde el primer momento", destaca Castellano. "No se trata de buscar **soluciones externas** para integrarlas sin más, sino de convertirse en los socios de las empresas emergentes", añade la directiva de Wayra.

Esto implica, según Castellano, **asumir riesgos** de forma conjunta.

Para encontrar las soluciones que permitan el crecimiento de Telefónica, la directora de Wayra España habla de "**encaje**". Es decir, se trata de detectar innovaciones de valor y tecnologías que encajen en los **procesos internos de la compañía** y así dar un mejor servicio a los usuarios de la compañía.

Pero el modelo de innovación abierta defendido por Wayra va más allá de la mera colaboración entre compañías emergentes y Telefónica: "**No podemos entender este enfoque sin abrirlo del todo**". Para ello, Wayra ha extendido su experiencia con start up con el objetivo de ayudar a otras corporaciones y a la administración pública a acelerar sus propios caminos de innovación.

Esta extensión del modelo de colaboración pasa también por inculcarlo en las empresas de tamaño mediano. Así lo defiende Castellano que recuerda que "las pymes componen gran parte del tejido productivo español, y su **agilidad natural** las convierte en candidatas ideales para adoptar innovación de forma rápida".

Con este tipo de empresa, con las de perfil familiar y con entidades públicas trabaja la **plataforma Connectio**, dependiente de Barcelona Activa, la Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Barcelona.

Anna Majo, directora de sectores estratégicos e innovación de Barcelona Activa, explica que el eje que define el modelo de innovación abierta de Connectio es la "**conexión entre grandes empresas y pymes con las start up**".

Uno de los proyectos de colaboración promovidos desde Connectio ha unido a la bodega Familia Torres y la start up **Bitmetrics** para utilizar la visión por computación y la IA para **verificar la calidad del vino** durante el proceso de embotellado, permitiendo identificar partículas extrañas en la botella y retirar automáticamente las unidades defectuosas.

"La introducción de esta tecnología en el embotellado **establece un nuevo estándar** en el control de calidad escalable a nivel sectorial", explica Majo.

Otro caso de colaboración de éxito ha sido entre Transportes Metropolitanos de Barcelona y la start up **Lowkeymoves**. Esta alianza ha favorecido la puesta en marcha de una prueba de concepto de un asistente de IA, entrenado con datos de procedimientos internos de atención, para apoyar al personal de atención al cliente de TMB. "El sistema debe servir para proporcionar **apoyo automatizado** y permitir la consulta en lenguaje natural sobre dudas relacionadas con los procedimientos de atención", detalla Majo.

En los últimos años es cada vez más frecuente el **planteamiento de diversos retos** por parte de las grandes compañías dentro de sus modelos de innovación abierta.

Plantear retos

Es la fórmula seguida desde **Patio Campus**, una iniciativa nacida en 2023 de la mano de ocho grandes corporaciones: **BMW Group España, Iberia, Inditex, L'Oréal Groupe, Mahou San Miguel, Merlin Properties, Moeve y Pascual**. Estas grandes compañías plantean retos para abordar necesidades

que surgen en el día a día de sus negocios, y las start up deben ofrecer y desarrollar distintas soluciones que sirvan para resolver estas problemáticas. En la mayoría de ocasiones, estas soluciones son válidas para varias compañías.

La misma metodología del reto plantea la iniciativa **Moeve Light Up**, de Moeve (antigua Cepsa). "Buscamos start up enfocadas en deep science (ciencia profunda), clean tech (tecnologías limpias) y deep tech (tecnologías profundas) que den respuesta a nuestros retos en la transformación que perseguimos hacia la transición energética. Nos enfocamos en la **producción de moléculas verdes, la movilidad y la química sostenible**", explica **Belén Linares**, directora de innovación de Moeve.

Para la directiva de Moeve, "uno de los pilares de este modelo es la eficiencia", y añade que "para una gran corporación como la nuestra, colaborar con start up en una fase inicial permite probar múltiples soluciones tecnológicas de forma rápida y con una **menor inversión en comparación con los grandes presupuestos de I+D internos**".

Linares concluye que esto "permite a la compañía equivocarnos rápido, si es que nos equivocamos, pero también **acertar rápido**, si es que acertamos".

La revolución eficiente de la movilidad

Voltio, V2C y Mundimoto son tres ejemplos de 'start up' del ámbito de la movilidad que muestran el compromiso por la innovación abierta de **Mutua Madrileña**.

Voltio es una 'start up' lanzada en 2022 por Mutua Madrileña para impulsar el negocio del **'carsharing' de coches eléctricos** y fomentar así una movilidad más sostenible y menos contaminante. "Nacimos como una forma de llegar a nuevos clientes que buscan formas distintas de moverse por la ciudad", explica Ernesto Mateo, director de Voltio. La compañía empezó con 250 coches y actualmente cuenta con mil vehículos y 160.000 usuarios. Para Mateo, la clave de la innovación abierta es que "la 'start up' pone la pasión y la compañía, la estrategia".

En este tándem de colaboración, la **inversión es otra vía elegida por Mutua** para detectar buenas oportunidades en 'start up' como **Mundimoto**. La aseguradora ha invertido en varias rondas de financiación en esta plataforma de compraventa de motos fundada por Pepe Talavera. En 2023, Mutua

lideró una ronda de cuatro millones de euros en **V2C**, compañía que desarrolla cargadores para vehículos eléctricos.

El reto común de digitalizar a las pymes

Banco Santander y Factorial han encontrado en las pymes el punto de unión que sustenta la colaboración entre la entidad financiera y el 'unicornio' de gestión de los recursos humanos creado por los emprendedores Jordi Romero y Bernat Farrero.

El propósito de esta colaboración es que Santander puede **ofrecer el software de recursos humanos a las pymes** con las que trabaja y, de este modo, ayudar a estas compañías en su transformación digital.

A este objetivo se suma el hecho de que para Factorial supone acceder a una cartera mayor de clientes y, por tanto, acelerar el crecimiento del negocio.

Diego Rivas, responsable comercial de negocios no financieros de Santander España, destaca que "las culturas de una 'start up' y una gran compañía son muy diferentes y, para llegar a un entendimiento, **la flexibilidad debe ser algo fundamental**". Además de esta adaptación a los enfoques y modos de trabajar de la otra parte, Rivas subraya que "en esta colaboración debe haber un reto común y en nuestro caso ha sido el de ayudar a digitalizar a las pymes".

Para **Albert Fernández**, director de alianzas estratégicas de Factorial, "poder compartir una misión común está por encima de las diferencias culturales".

Además de **la colaboración con 'scale up' como Factorial**, la filosofía de innovación abierta que defiende Santander contempla distintas iniciativas, como el **programa 'X Global Challenge'**, en el que lanza retos a empresas tecnológicas de once países en distintos ámbitos como la sostenibilidad y la economía circular.

El último reto que ha propuesto el plan, hace unos días, plantea a las 'start up' que aporten soluciones innovadoras y herramientas para **mejorar la vida de las personas en su envejecimiento** y dar propuestas a una población cada vez más longeva garantizando una vejez más saludable.

El valor de un gran mentor

Netmentora Madrid es una plataforma, dependiente de la red internacional Federación Réseau Entreprendre, que fomenta las alianzas entre empresas como

Pascual, Mahou San Miguel, Valor, Seur, Pikolin, Alcampo, Campofrío o Decathlon y emprendedores capaces de crear impacto social y ambiental y generar empleos. Los directivos de estas compañías actúan como mentores de los distintos emprendedores para la puesta en marcha de sus proyectos, a través de una **metodología basada en distintas fases de selección y de un riguroso acompañamiento** para lograr que el negocio llegue a ser rentable y escalable. Desde 2016 Netmentora Madrid ha creado **1.500 empleos**, ha implicado a 180 directivos de compañías y ha apoyado a 128 emprendedores de distintos ámbitos. La tasa de supervivencia de estos emprendedores supera el 92%.

Para **Concha Guerra**, directora de Netmentora Madrid, "el enfoque de la innovación abierta permite a las empresas alcanzar metas que parecían impensables y que ni siquiera figuraban en su plan estratégico. **La única manera de evolucionar es innovar**".

Acceder a combustibles más limpios

La **incorporación de nuevos combustibles**, más sostenibles y menos contaminantes, es uno de los ejes que marcan la hoja de ruta actual de **Enagás**. Para llegar a estos productos, la compañía de transporte de gas trabaja con 'start up' como la vallisoletana **Trovant Technologies**, un proyecto cofundado por el ingeniero químico **José Manuel Estrada** que ha desarrollado una tecnología capaz de producir bioetanol a partir de diferentes tipos de residuos orgánicos, como los excedentes de purines, los residuos sólidos urbanos o los lodos de aguas residuales. Enagás, junto a otras compañías como Repsol, ya ha invertido en este proyecto para ayudarle a escalar.

"Gracias a Enagás **hemos avanzado de la mano de un socio industrial**", defiende Estrada. Con este impulso, Trovant Technologies se encuentra ya en la fase de comercialización de su tecnología. **Emilio Martínez**, director de innovación abierta de Enagás, resalta que "el trabajo con las 'start up' implica adaptarnos a la realidad de cada emprendedor, ya que cada caso es un mundo. Pero finalmente el retorno tecnológico es un gran aliciente".

La innovación está en el ADN

Hace unos días la **revista 'Fortune'** publicaba el ránking de compañías más innovadoras de Europa y el grupo francés de belleza y cosmética **L'Oreal** se situó en el primer puesto. Este reconocimiento da una idea de

que la innovación no es sólo un eje más en el crecimiento de la compañía, sino que **"es un valor imprescindible que se encuentra en el ADN del negocio"**, subraya **María Barrié**, directora de innovación abierta de L'Oreal. En este compromiso con la innovación, una buena parte del trabajo de la compañía se realiza en colaboración con proyectos de 'start up' que aportan soluciones y tecnologías innovadoras. Esta alianza se canaliza a través de Patio Campus, la iniciativa fundada en 2023 por varias grandes compañías, como la propia L'Oreal, para trabajar conjuntamente con las 'start up'.

"Una de las compañías con las que trabajamos es **CoCircular**, que nos ayuda a digitalizar y optimizar la gestión circular de residuos para cumplir normativas europeas, **reducir emisiones de CO2** y aumentar la valorización de residuos mediante inteligencia artificial y acompañamiento de expertos en este campo", explica Barrié.

Expansión y Empleo

Emprendedores

Pymes

[Así encaran las 'traveltech' otro verano de récord](#)
[BeAble lidera una ronda de 2 millones en Captoplas...](#)
[El 70% de las 'scale up' españolas planea levantar fi...](#)

ÚLTIMA HORA

15:29 El tándem de éxito entre 'start up' y empresas

15:04 ¿Dónde está el uranio de Irán? Prosigue la búsqueda de una...

14:11 Iberia cancela su vuelo con Doha y analiza si mantiene el...

13:55 El líder supremo de Irán se enfrenta a su momento...

13:49 Ábalos niega haber recibido mordidas y Koldo no se...

COMENTARIOS



Esta noticia aún no tiene comentarios

[Sea el primero en dar su opinión](#)

Comentar

EDICIONES

Cataluña C. Valenciana País Vasco

OTRAS WEBS DE UNIDAD EDITORIAL

Ibex 35

Bolsa de Madrid

La bolsa al minuto

Calculadora de sueldo

Convertor de moneda

Datosmacro

Fuera de Serie

Expansión y Empleo

Directorio de empresas

Directorio de ejecutivos

Diccionario económico

Guía TV

Suscripciones Expansión

Hemeroteca

Masters - Escuela UE

Unidad Editorial

Marca

Marca English

El Mundo

El Mundo América

Telva

Cuídate Plus

Medicina - Diario médico

Expansión

© 2025 Unidad Editorial Información Económica S.L.

[Política de cookies](#)

[Configuración de cookies](#)

[Política de privacidad](#)

[Términos y condiciones de uso](#)

[Certificado por OJD](#)

[Quiénes somos](#)

[Publicidad](#)

[Atención al cliente](#)

Apúntate a nuestras newsletters

Síguenos en

Apuntarme



BASF cumple 160 años como uno de los referentes mundiales en el sector químico



ingredientes

<https://techpress.es/actualidad/ingredientes/basf-cumple-160-anos-uno-referentes-mundiales-sector-quimico-...>

Lunes, 23 junio 2025

2025 es un año de celebración para BASF. El grupo químico cumple 160 años y, coincidiendo con tan señalada efeméride, destaca estos días sus “ **contribuciones significativas a diversas industrias** ” desde su creación. Siempre impulsados por la excelencia y la innovación.

La compañía fue fundada en Mannheim (Alemania) el 6 de abril de 1865 con la denominación **Badische Anilin y Sodafabrik** . Se dedicaba inicialmente a la producción de pigmentos y los productos químicos inorgánicos relacionados. Pronto se trasladó a Ludwigshafen, donde construyeron las primeras plantas industriales a orillas del Rin.

La compañía destaca la combinación de su éxito económico con sus compromisos con la sostenibilidad

Desde sus orígenes, la compañía ha apostado por la investigación y solo tres años después de su fundación creó un departamento para reforzarla. En 1897 **lanzó al mercado el pigmento ‘índigo puro’ que fue un éxito mundial** de ventas y volvió a alcanzar otro con la síntesis del amoníaco en 1913. No ha dejado, desde entonces, de conseguirlos.

“La inclusión en primer lugar de colaboradores externos en el proceso de innovación y la **estrecha cooperación interdisciplinar** dentro de BASF permiten conseguir un gran número de éxitos”, señalaban en la publicación *‘Historia de BASF La química que une 1865 – 2015’*, lanzada para publicar el 150 aniversario.

BASF es hoy una de las compañías de su sector más grandes del mundo. Cuenta con más de 112.000 empleados y ofrece un amplísimo portafolio de productos. La empresa **se organiza en seis segmentos** : Químicos, Materiales, Soluciones Industriales, Tecnologías de Superficie, Nutrición y Cuidado, y Soluciones para la Agricultura. El pasado octubre presentaron una nueva estrategia corporativa.

En 2023, registraron **ventas por más de 68,900 millones de euros** . Sus acciones cotizan en la bolsa de Frankfurt (BAS) y como Certificados de Depósito Americanos (BASFY) en Estados Unidos. La compañía destaca la combinación de su éxito económico con sus compromisos con la sostenibilidad en el sentido más amplio, desde la protección al ambiente, con el objetivo de alcanzar las cero emisiones netas para 2050; a la responsabilidad social corporativa.

BASF España

En sus redes sociales en España, la empresa ha compartido distintos mensajes para celebrar su 160 aniversario: “Lo que empezó como una apuesta por la ciencia y el progreso, hoy es un compromiso global con la sostenibilidad, la transformación digital y la mejora de la vida de millones de personas (...) Hay algo que no ha cambiado: **nuestra mirada está siempre puesta en el futuro**” .

BASF España alcanzó unas ventas de 1.426 millones de euros en 2024, un 5% más que el año anterior, y se encuentra entre las 50 empresas mejor valoradas del país, donde cuenta con casi 2.000 empleados. El año pasado invirtieron 48 millones de euros, 8 más de los previstos; y este año prevén superar los 54 millones.

“El ejercicio 2024 en el país ha presentado a su cierre buenas cifras de crecimiento en ventas gracias a la reactivación de la demanda, como se observa en el aumento en volúmenes y a pesar del lastre en los precios, si bien en este sentido hemos observado un cambio de tendencia en la segunda mitad de año. El desarrollo de las actividades en el país, por encima de la tendencia general de nuestra organización, muestra nuestra competitividad y salud robusta”, señalaba **Carles Navarro** , director general del Grupo en España, durante la presentación de resultados.

José Antonio Agüera dirigirá el complejo industrial de Magnon en Huelva

JESÚS PULIDO Huelva

José Antonio Agüera ha sido nombrado nuevo director del complejo industrial de Magnon Green Energy en Huelva, uno de los mayores centros de producción eléctrica con biomasa de España. Con este movimiento, la filial energética del Grupo

Ence incorpora a uno de los gestores industriales más experimentados del sector, con una trayectoria muy vinculada al desarrollo del polo químico y energético de Huelva.

Licenciado en Química, con especialidad en Química Industrial, Agüera ha dirigido a lo largo de su carrera platafor-

mas estratégicas como la refinería de La Rábida –cuando aún operaba bajo la marca Cepsa–, y la de San Roque, en Cádiz. Su perfil está ligado de forma estrecha a la industria local, ya que fue presidente de la Asociación de Industrias Químicas, Básicas y Energéticas (AIQBE).



H.I.

José Antonio Agüera.



Especial

Economía Andaluza

Lunes 30 de junio a las 13 horas
Imprescindible invitación

Para más información:
protocolo@abc.es

ORGANIZA

ABC

PATROCINA



ATLANTIC COPPER
Una compañía del grupo Freeport-McMoRan

Presentación de la revista **Especial Economía Andaluza 2025**

Intervienen

- **D. Antonio Castro Jiménez,**
director general de la Agencia TRADE.
- **Dña. Macarena Gutiérrez Martínez,**
CEO de Atlantic Copper.

El acto contará con la presencia de la

- **Excma. Sra. Dña. Carolina España Reina,**
*consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, y
portavoz del Gobierno de la Junta de Andalucía.*