



APTE y Tecparques firman un acuerdo de colaboración para fomentar las relaciones entre los parques españoles y portugueses y

La Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE) y la Associação Portuguesa de Parques de Ciência e Tecnologia (TECPARQUES) han firmado un convenio de colaboración que permitirá desarrollar un programa de actividades conjuntas entre las dos asociaciones destinadas a la promoción de los parques y las empresas adheridas a ellos que se ubican tanto en Portugal como en España.

Entre las actividades previstas en el convenio se prevé la promoción de los Encuentro Ibéricos y hacerlos extensibles a los parques ubicados en América Latina; promover las acciones de softlanding empresarial en ambos países, y la creación de una antena tecnológica de cada asociación en el país vecino. Estas son algunas de las medidas propuestas en el convenio para fortalecer las relaciones entre ambos países y promover la internacionalización.

Los Encuentros Ibéricos son una iniciativa de APTE y TECPARQUES que surge en 2002 como medida de fomento de la innovación y el desarrollo en los parques científicos y tecnológicos de España y Portugal. Se trata de unas jornadas en las que se abordan las políticas, las medidas de financiación y las perspectivas de desarrollo empresarial en ambos países. Asimismo, en la última edición del Encuentro Ibérico celebrado en Madrid en octubre del año pasado, también se aprovechó la ocasión para organizar un encuentro de transferencia de tecnología entre empresas lusas y españolas con el objetivo de fomentar la internacionalización de las mismas.

La sexta edición del Encuentro Ibérico tendrá lugar esta vez en PARKURBIS – Parque de Ciência e Tecnologia da Covilhã (Portugal), el próximo mes de septiembre, en el que también se organizará un encuentro de transferencia de tecnología entre empresas españolas y portuguesas.

El acuerdo, firmado por el presidente de APTE, Felipe Romera, y su homólogo portugués, Antonio Tavares, surge tras la firma en 2002 del Protocolo de Lisboa, por el cual ambas asociaciones se comprometieron a poner en marcha mecanismos de cooperación institucional para promover actividades conjuntas, dada la proximidad geográfica entre ambos países, tanto a nivel cultural como lingüístico.

Keyence, la empresa más innovadora en Automatización Industrial

Forbes ha incluido a Keyence en el puesto 17 del "Ranking Mundial de las 100 Empresas más Innovadoras". Forbes es un importante grupo de comunicaciones, muy reconocido por sus rankings y listas de empresas. El listado de las "Empresas más Innovadoras" se ha basado en un estudio de los últimos ocho años realizado por la Harvard Business School. Keyence es la primera empresa del sector de Automatización Industrial que aparece en este Ranking, muy por delante de otras empresas de robótica y automatización. Pertenecer a este grupo selecto de empresas es un reconocimiento a la innovación constante de Keyence, que continuamente desarrolla nuevos productos para solucionar las necesidades actuales y futuras de la industria. Trabajar con nuestros productos es garantía de utilizar las soluciones más fiables e innovadoras, mejorando los procesos productivos y obteniendo una ventaja clara respecto a la competencia. Acceso al Ranking de Forbes

Massó Analítica, S.A. asume la distribución del Vidrio Industrial de Büchi glas uster en España

Massó Analítica es el representante en España desde hace más de 25 años de Büchi glas uster, fabricante suizo de plantas de vidrio y sistemas de reacción, de reconocido prestigio mundial por susaltos estándares de calidad.

Desde entonces y en estrecha colaboración con los ingenieros de Büchi, vienen trabajando anualmente en múltiples proyectos que se les plantean desde todo tipo de centros de investigación, desarrollo y producción, a quienes agradecen sinceramente la confianza que depositan reiteradamente. Como resultado de este continuado esfuerzo por buscar la mejor solución Büchi para cada proyecto, podemos encontrar sus plantas y reactores a lo largo de toda nuestra geografía, bien sea en industrias química y farmacéuticas cómo en una gran mayoría de Universidades, centros tecnológicos y de investigación. Hasta ahora su trabajo se ha basado en el programa de reactores autoclave, en vidrio o acero, y en el de las plantas de vidrio para reacción y destilación, en ambos casos a escala de laboratorio y planta piloto.

Desde Septiembre de 2011, a petición de Büchi han incorporado a sus responsabilidades la de los montajes de Vidrio Industrial, quedando como únicos representantes oficiales en España para todo el programa de Büchi glas uster. La división de Vidrio Industrial se ocupa de diseñar, fabricar e instalar los cabezales de vidrio necesarios para completar los reactores de acero vitrificado de cualquier instalación en la que se requiera un montaje en vidrio para destilación, rectificación, extracción, o para cualquier otra operación necesaria en la planta. Pueden dar este servicio a reactores de acero vitrificado, de cualquier proveedor del mercado, de capacidades hasta los 10.000 litros.

Para más información consulten el siguiente enlace:

<http://www.buchiglas.com/>

Domino cierra su año fiscal con un aumento de beneficios y de ventas a nivel mundial

Según ha explicado Peter Byrom, Presidente de Domino, “en un año de condiciones macroeconómicas muy variables, el Grupo ha obtenido un record en cuanto a crecimiento de ventas y beneficios”. Así, los ingresos anuales han alcanzado los 314,1 millones de libras (en torno a los 374,3 millones de euros). Esta cifra indica que Domino continua con su línea de crecimiento ininterrumpido desde hace 33 años.

“Nuestros negocios en los mercados en desarrollo de Oriente Medio, África, Asia y Europa –indica Byrom- han experimentado un fuerte crecimiento”. El máximo directivo del grupo asegura que “hemos introducido tres nuevas líneas de productos durante 2011, y de hecho los nuevos productos presentados este año han supuesto el 20% del total de equipos vendidos”.

En estos últimos doce meses el Grupo Domino ha mantenido su política de inversión en investigación y desarrollo, aplicando 15,3 millones de libras (18,2 millones de euros). Esto ha permitido a la compañía ampliar su oferta de nuevos productos, como anunció el año pasado, y avanzar en los planes para racionalizar las operaciones en sus instalaciones. Esta inversión también se ha destinado al desarrollo de nuevas tintas y otros fluidos para adaptarse a los nuevos requerimientos de los clientes, siendo más respetuosas con el medio ambiente y logrando eliminar el uso de ciertos componentes contaminantes de la fabricación.

Otra de las grandes inversiones del grupo, 50 millones de dólares (+/- 38,7 millones de euros), se ha realizado en Estados Unidos, concretamente con la empresa TEN Media en lo que supone participar en nuevas oportunidades en la industria de codificación del sector del huevo en ese país.

Para los próximos meses, Domino ha aprobado la ampliación de sus instalaciones productivas en China y Asia para dar cobertura al crecimiento del mercado en esa parte del mundo. De igual manera, la fábrica en la sede central de la compañía, en Cambridge (Reino Unido), vivirá una remodelación que supondrá construir una nueva factoría junto a la ya existente en Bar Hill, ya que esta está en el límite de su capacidad productiva.

En cuanto a la incidencia de la crisis, “el grupo está atento a los efectos en los mercados de la reducción general en la economía, como se reflejó en el cambio de nuestras previsiones de ventas para 2011, pero la combinación de nuestros nuevos productos y de nuestra cobertura global nos posibilitan estar bien posicionados para aprovechar las oportunidades que surjan en este clima económico tan incierto”.

CTC incorpora a Jaume Busquets como Director de División Industrial

CTC Externalización, empresa líder outsourcing logístico e industrial, ha anunciado la incorporación de Jaume Busquets como nuevo Director de la División Industrial de la firma.

Jaume Busquets es licenciado en Ciencias Químicas por la UAB, especialidad en Ingeniería Química, así como Diplomado por la EADA en Dirección de Operaciones y Máster en Dirección Empresarial y Gestión de Recursos Humanos.

Antes de incorporarse a CTC, la carrera de Jaume ha estado siempre vinculada al sector industrial y de automoción, como Director de Planta Industrial de la empresa de inyección y montaje de componentes plásticos Incoplast.

Busquets aporta también su experiencia, además de en el ámbito industrial, en el sector logístico, adquirida en la empresa Remosa, dedicada a la fabricación de composites para el sector medio ambiente, construcción e industrial, donde ocupaba el puesto de Director Industrial, con responsabilidad sobre la logística integral y la producción.

La incorporación de Jaume Busquets se enmarca dentro del Plan Estratégico de crecimiento que lleva a cabo CTC.

AUXILAB comercializará plásticos de Kartell

AUXILAB, empresa navarra dedicada al diseño, I+D, producción y distribución de material de laboratorio, comercializará toda la gama de productos Kartell a partir de enero de 2012. Con la comercialización de los artículos de Kartell, Auxilab añade a su catálogo una amplia gama de productos de plástico. De esta forma, la empresa navarra completa su catálogo comercial y

ofrece un mejor servicio a sus clientes, dándoles la posibilidad de comprar todo tipo de consumibles de plástico. La empresa italiana Kartell es líder mundial en fabricación y suministro de artículos técnicos de plástico para laboratorios y sus productos destacan por la prioridad asignada a la calidad y el uso de las tecnologías más avanzadas. Compuestos por polipropileno, poliestireno y polietileno, estos productos constituyen una buena alternativa al vidrio, gracias a su ligereza, resistencia, reducido valor económico y seguridad. Gracias a su sistema de producción eficiente y a las modernas tecnologías utilizadas, todos los productos de Kartell disponen de la certificación ISO 9001: 2000, que garantiza el desarrollo y la fabricación de los productos según los estándares de calidad más elevados. Estos artículos de plástico pueden visitarse en la página web de Auxilab, <http://www.auxilab.es>, en el apartado de "Plásticos".

Cómo sacar el máximo rendimiento al almacén a través de soluciones tecnológicas

Zetes, empresa líder en Europa en soluciones de identificación automática, captura de datos y movilidad, participará activamente en la jornada "Almacén Automatizado", que se celebrará en Madrid el próximo 1 de Marzo.

El encuentro, organizado por iiR España y cuyo título completo es "Dimensionamiento y Gestión Integral del Almacén Automatizado", analizará los continuos cambios en las áreas de distribución, almacenaje y aprovisionamiento, entendiendo al almacén como pieza clave y estratégica para las empresas.

Entre los casos prácticos que se expondrán, Zetes hablará sobre las distintas soluciones tecnológicas para sacar el máximo partido al almacén, ponencia que tendrá lugar a las 11 horas.

Las operaciones llevadas a cabo en el almacén son costosas, laboriosas y tienen su impacto en la cadena de suministro. Sin embargo, contar con las soluciones de identificación automática adecuadas puede generar ventajas competitivas a las empresas. Las soluciones para el almacén de Zetes facilitan una reducción de errores, un incremento en productividad y una gestión del trabajo más eficaz, a través de sistemas de identificación de productos basados en print & apply o serialización, para conseguir una trazabilidad individual, mediante la tecnología de voz para los procesos de recepción, inventario, picking, etc., también con la tecnología basada en imágenes para la verificación de expediciones o la RFID para el control de carga y descarga de vehículos, entre otras soluciones tecnológicas.

José Fanego, Director de Proyectos y Consultoría de Zetes España, señala que "nuestras soluciones logísticas, basadas en tecnologías para la trazabilidad y la movilidad, ofrecen una mayor

optimización de los procesos del almacén que son parte importante de la cadena de suministro global. En este encuentro, veremos cómo exprimir las inversiones en tecnología, de un modo flexible y sencillo, para incrementar la rentabilidad de las empresas”.

RPN – Regulatory Pharma Net, S.L. cambia su nombre a ASPHALION, S.L.

RPN – Regulatory Pharma Net, S.L. ha anunciado en adelante pasará a llamarse ASPHALION, S.L.

Su equipo de más de 30 consultores sigue creciendo y ampliando sus servicios en toda Europa y en numerosas regiones del resto del mundo. Es precisamente este progreso lo que le ha movido a continuar con un nombre carente de cualquier limitación, dado que, en realidad, hacen muchas más cosas que Regulatory o Pharma.

Aparte del nuevo nombre, siguen siendo la misma compañía: no ha habido ningún cambio ni en la dirección postal de sus oficinas ni de su C.I.F.

Las direcciones de correo electrónico, no obstante, sí que se han modificado, de @rpn.es a @asphalion.com, aunque las direcciones de siempre seguirán estando funcionales.

Como siempre han hecho, seguirán acompañándoles en todas sus necesidades de Estrategia Regulatoria Global, Regulatory durante el Desarrollo, Writing and Authoring, Gestión de Presentaciones, Mantenimiento Optimizado de Productos, eSubmission y Formación.

Más información: www.asphalion.com.

Mesa Redonda Farma-Biotech en el IE Business School

Se celebró en el Aula Magna del IE Business School una mesa redonda sobre las compañías farmacéuticas y Biotech, organizado por los Antiguos Alumnos del sector Healthcare. La sesión estuvo organizada y moderada por los alumni Luis Truchado, Director de EuroGalenus Executive Search y Ricardo Gallego, Senior Medical Manager de Biogen-Idec.

En primer lugar, Aurora Berra, Directora General de BMS-España y VP Europea desgranó las acciones llevadas a cabo por su compañía para tomar lo mejor de cada modelo de organización y dar lugar a una nueva compañía de Biofarma que ha conseguido un portfolio destacable y el desarrollo de una cultura ágil y emprendedora. Hace sólo unos días, la revista Forbes ha nombrado a BMS como mejor compañía farmacéutica de 2011.

Tomó la palabra Esteban Plata, Presidente y consejero delegado de Abbott España, que perfiló los tres pilares que conforman el sector: su perdurabilidad y visión de largo plazo, la importancia del capital intelectual en la era del conocimiento y la oferta permanente de un empleo de calidad, donde se invierte en formación y desarrollo a todos los niveles de la organización: desde I+D hasta servicios de valor añadido.

Seguidamente, Andreas Abt, Director General de Roche España destacó la importante apuesta de su compañía por el I+D, que supera un 20% de la facturación dedicado a este escalón tan importante de la cadena de valor del sector de la salud. Además, Roche hizo una apuesta temprana por la Biotecnología con su inversión en la californiana Genentech en los años noventa y mantiene ambas unidades en una situación de sana competencia por obtener productos más valiosos para el arsenal terapéutico. Asimismo, Roche destacó su máxima preocupación en este momento por el problema de la demora en el pago de los hospitales públicos en España. En ese sentido, encontrar una solución al problema de la deuda es una prioridad para la compañía, tanto a nivel local como a nivel internacional.

Finalmente, Guido Decap, Director General y VP de Biogen-Idec explicó la importancia que tiene para una compañía biotecnológica como la suya el enfoque en áreas terapéuticas donde exista una gran necesidad de innovación para mejorar el tratamiento de las enfermedades. En el caso de Biogen-Idec esto se ha traducido en una “poda” de proyectos de investigación con poca viabilidad y un reenfoque en la Neuroinmunología.

Tras un participativo debate con antiguos alumnos del IE que trabajan en el sector, fue el turno de una copa de vino español, ofrecida por la CRO Apices y que permitió desarrollar el networking entre todos los participantes.

Amplia certificación SCHUNK para salas blancas.

La importancia de las salas blancas está creciendo constantemente. La extensa miniaturización y la creciente demanda de calidad en los componentes, productos químicos, farmacéuticos y alimenticios, hace que las condiciones ambientales en la producción, sean controladas de forma cada vez más estricta, con el objetivo de reducir considerablemente el número y el tamaño de las partículas en el aire. Con el fin de satisfacer la creciente demanda en componentes y soluciones adecuadas a salas blancas, SCHUNK ha llevado a certificar un total de hasta diez gamas de productos dentro de su amplio programa de artículos.

Por este motivo SCHUNK, uno de los líderes fabricantes de soluciones de automatización, ofrece a sus clientes un extenso programa de componentes certificados para todo tipo de manipulado, tanto para el amarre y el giro, como para movimientos lineales. A parte de componentes sueltos del programa de productos SCHUNK, se han certificado series enteras como p.ej.: las pinzas neumáticas de la gama PGN-Plus, DPG-Plus y MPG, las pinzas autocentrantes de 3 dedos de las gamas PZN-plus, DPZ-plus y MPZ, las unidades de giro SRU o los módulos lineales de las gamas LM y KLM. Todas estas gamas cumplen con los requisitos de la clase 5 de salas blancas. Una de las pinzas de la gama PGN-plus con una cubierta protectora tipo HUE cumple los requisitos de la clase 2 y las pinzas higiénicas tipo LMG 44 llegan incluso al requisito de clase 1 para salas blancas.

Siempre se certifica el artículo de tamaño constructivo superior, puesto que emite emisiones más altas. Los componentes más pequeños tienen la tendencia a emitir menos partículas, por lo que es de suponer que éstos consiguen aún mejores valores que aquellos que han sido certificados, por ser tamaños constructivos más grandes.

SCHUNK, incluso amplía con esta certificación su orientación hacia los sectores mencionados en cuestión. El objetivo es, proponer a todos los sectores soluciones adecuadas y adaptadas a sus exigencias específicas. La certificación en salas blancas es un ámbito temático que afecta a diversos sectores industriales y tiene un enorme interés. Los componentes SCHUNK certificados para salas blancas hace tiempo que se emplean en diferentes aplicaciones en la industria – desde el micromontaje, pasando por la producción de paneles solares, hasta el sector farmacéutico y alimentario. La diversidad de estas aplicaciones muestra lo amplia que es la necesidad de soluciones para salas blancas en los diferentes sectores, y como SCHUNK adapta su alta competencia profesional y su amplia oferta de productos y soluciones certificadas, a las necesidades de sus clientes en diversos sectores.

Clece: strategic partner de Hygienalia+Pulire

Hygienalia+Pulire, Feria de la Limpieza e Higiene Profesional, celebrará su primera edición en Feria Valencia del 31 de enero al 2 de febrero de 2012. En esta ocasión, el evento cuenta con la participación activa de Clece –empresa multiservicios- como strategic partner en los segmentos de Alimentación, Industria Farmacéutica y Sanidad. El salón, dirigido exclusivamente al sector de la limpieza profesional, cuenta ya con más de 130 empresas expositoras: dato que ratifica la excelente respuesta que ha obtenido por parte de los profesionales de este ámbito.

Fundada en 1992, Clece forma parte del grupo de empresas de ACS (Construcción, Servicios Industriales, Servicios y Concesiones) y cuenta con más de 50.000 trabajadores. Ofrece, entre otros, servicios de limpieza en España y Portugal. Su actividad cubre todo el territorio nacional, con siete direcciones regionales.

En Hygienalia+Pulire se une la profesionalidad de Reed Exhibitions, líder mundial de la organización de ferias, Feria Valencia, que cuenta con uno de los diez mayores recintos del mundo, y la experiencia internacional de la Asociación Italiana de Fabricantes de Maquinaria, Productos y Accesorios para la Limpieza Profesional (Afidamp), entidad organizadora de las ferias PULIRE en Verona, Singapur, Bombay, Estambul y Moscú. El salón está promovido por la Asociación Nacional de Fabricantes Españoles de Productos de Limpieza e Higiene (Asfel).

Hygienalia+Pulire es un nuevo concepto de evento dirigido a los profesionales de la limpieza e higiene industrial en la península ibérica, que nace con el objetivo de convertirse en la feria de referencia para cubrir de forma transversal las necesidades de todos los actores involucrados. Fabricantes, importadores, distribuidores, proveedores de servicios y empresas de limpieza, es decir, todo el entramado sectorial relacionado con la limpieza e higiene profesional tienen su cita en la feria.

HYGIENALIA+PULIRE

Feria Valencia del 31 de enero al 2 de febrero de 2012

El Compromiso Con el Cliente centra la Campaña de Comunicación 2012 del Grupo Moldtrans

El Grupo Moldtrans, destacado operador español de transporte terrestre internacional, aéreo, marítimo, distribución nacional, express y logística, ha presentado su nueva Campaña de Comunicación para 2012. Como ya viene siendo una tradición, la compañía ha aprovechado el inicio del año para dar a conocer la línea creativa que seguirán sus acciones de marketing y comunicación a lo largo de los próximos meses.

En esta ocasión, el lema elegido por el Grupo Moldtrans para la nueva campaña es “Comprometidos”. Con esta simple pero poderosa palabra, la empresa quiere destacar uno de los principales valores diferenciales del Grupo Moldtrans, que es la proximidad a sus clientes y las relaciones de confianza a largo plazo que se establecen con ellos.

Por ese motivo, la imagen de la campaña es una cliente, responsable de logística que desde hace 5 años usa el servicio diario de transporte que el Grupo Moldtrans ofrece con Turquía, entre otros muchos destinos.

No es un caso excepcional, ya que desde la creación del Grupo Moldtrans en 1979 se ha ido construyendo una fiel cartera de clientes, que en algunos casos llevan décadas confiando sus necesidades de transporte y logística a la compañía. En la actualidad, el Grupo Moldtrans cuenta con 7 delegaciones propias en la Península Ibérica donde trabaja un equipo de 300 profesionales, además de tener una amplia red de corresponsales y agentes que le permite unir de forma ágil y competitiva los principales destinos internacionales.

En este sentido, uno de los aspectos que más valoran los clientes del Grupo Moldtrans es el apoyo que la compañía les ofrece en los proyectos de internacionalización. A menudo, muchas de estas empresas dan sus primeros pasos en el exterior con el asesoramiento del Grupo Moldtrans, que aporta su conocimiento y experiencia en los mercados globales para proporcionarles las soluciones de transporte y logística más competitivas. Siempre con la profesionalidad y fiabilidad que caracterizan a esta empresa transitaria. En este sentido, en 2011 el Grupo Moldtrans reforzó sus servicios internacionales mediante la creación de nuevas líneas de grupaje con los Países Nórdicos, potenciando algunas de las ya existentes, como Bélgica, Croacia y Portugal.

El concepto y la imagen gráfica de la nueva campaña han sido ideados y desarrollados por el Departamento de Marketing del Grupo Moldtrans, tras un proceso de reflexión interna para identificar los valores más apreciados por los clientes de la compañía. Este Departamento se ocupará a lo largo de 2012 de implementar la línea creativa en sus acciones de marketing y comunicación internos y externos de la compañía, con el fin de plasmar el Compromiso con el Cliente que define la filosofía del Grupo Moldtrans.

“Este año hemos querido ‘poner cara’ a los valores diferenciales de nuestra compañía ilustrando la campaña de comunicación con la imagen de un cliente real de los muchos que trabajan con nosotros día a día”, explica José Guzmán, Director Comercial del Grupo Moldtrans. “Es nuestra forma de simbolizar lo que realmente importa en el mundo del transporte y la logística: el compromiso. Y también nos permite agradecer a los clientes la confianza que siguen depositando en nuestra compañía desde hace tres décadas”.

Técnicas de Filtración S.A. se afianza en la realización de Filtros Prensa Sanitarios

El Filtro Prensa TEFSA se ha adaptado a las exigencias del sector siendo actualmente una de las mejores soluciones en la separación sólido- líquido para la filtración de grandes y pequeños lotes en la Industria Farmacéutica. Los Filtros Prensa con Traslado Superior de Placas TEFSA y dotados con Placas de Membrana permiten optimizar aspectos como:

- Alto Grado de sequedad. Especialmente indicado cuando tras la separación sólido-líquido hay que realizar un secado térmico o cuando una de las fracciones tiene un alto valor añadido.
- Filtrado de Gran Calidad. El líquido filtrado que se obtiene de un filtro prensa está libre de sólidos siendo innecesario realizar una segunda filtración o pulido.
- Posibilidad de lavar y/o secar la torta. Los Filtros Prensa TEFSA permiten incorporar etapas de lavado y soplado de la torta para mejorar la calidad de la separación sólido-líquido con un consumo mínimo de fluidos.
- Capacidad ajustable: Ideal para trabajar en batch sin pérdidas de producto ni en el reactor ni en las tuberías.
- Total Automatización: Posibilidad de una total automatización realizando rápidos ciclos de filtración sin la presencia de personal.
- Simplificación máxima de los mecanismos. El especial diseño de estos equipos conlleva la simplificación de los mecanismos de traslado de placas, con lo que desaparecen los rincones donde se pueda acumular suciedad, se evita cualquier contaminación del producto tratado y se alarga la vida útil del equipo.
- Facilidad de Inspección y Asistencia a la Descarga. El Filtro Prensa con Traslado Superior de Placas permite asistir a la descarga de las tortas e inspeccionar las telas filtrantes con lo que se optimiza el rendimiento del equipo.

ISS España, presente en Hygienalia+Pulire 2012

ISS España, a través de su división ISS Limpieza, estará presente en la primera edición de Hygienalia+Pulire, la feria de la limpieza e higiene profesional más importante de España que se celebrará en Feria Valencia del 31 de enero al 2 de febrero de 2012.

El salón, dirigido exclusivamente al sector de la limpieza profesional, cuenta ya con más de 130

empresas expositoras: dato que ratifica la excelente respuesta que ha obtenido por parte de los profesionales de este ámbito.

Hygienalia+Pulire es un nuevo concepto de evento dirigido a los profesionales de la limpieza e higiene industrial en la península ibérica, y nace con el objetivo de convertirse en la feria de referencia para cubrir de forma transversal las necesidades de todos los actores involucrados. Fabricantes, importadores, distribuidores, proveedores de servicios y empresas de limpieza, es decir, todo el entramado sectorial relacionado con la limpieza e higiene profesional tienen su cita en la feria.

ISS Limpieza, líder en el sector

ISS España es líder en el sector de la limpieza. Es la primera actividad que desarrolló la compañía hace más de 10 años. ISS Limpieza facturó en el año 2011 459 millones de euros y cuenta con más de 25.000 empleados, a través de los cuales ofrece servicios de limpieza en edificios, industria y limpieza de cristales y fachadas en distintos sectores: sanidad (clínicas, hospitales,...), edificios corporativos, centros comerciales y ocio, industria, sector público y alimentación.

ISS se caracteriza por ser una empresa muy innovadora en desarrollar nuevos métodos, técnicas y materiales con el objetivo de mejorar tanto la limpieza como las condiciones de trabajo de los empleados, al mismo tiempo que minimizar los efectos negativos para el entorno.