



UN AÑO DE TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN

ACTUALIZACIÓN SOBRE LA INTEGRACIÓN MBCC

España:
Más capacidad y
más valor

Transferencia exitosa de
líneas de polvo.

**Sika La fórmula de
Japón para el éxito**

Innovación, integración e
inspiración como factores
clave.

Europa Norte:
Nuevos morteros
impermeabilizantes

Los clientes se beneficiarán
de un portafolio innovador.

**Sika EE.UU. Con
ambición de
crecimiento**

Nueva Unidad de Negocio
Sika Fachadas establecida.

CONSTRUYENDO CONFIANZA



UN AÑO DE TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN

ACTUALIZACIÓN SOBRE LA INTEGRACIÓN MBCC

LOGROS CLAVE	3
“JUNTOS PODEMOS JUGAR UN PAPEL CLAVE EN IMPULSAR LA INDUSTRIA HACIA ADELANTE”	4
MÁS CAPACIDAD Y MÁS VALOR CON UNA HUELLA DE PRODUCCIÓN CONJUNTA EN ESPAÑA	7
EL FUERTE COMPROMISO DE SIKA CON INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN	9
FÓRMULA DE SIKA JAPÓN PARA EL ÉXITO MUNDIAL: INNOVACIÓN, INTEGRACIÓN, INSPIRACIÓN	11
GRANDES MOVIMIENTOS	13
COLABORACIONES EXITOSAS	15

Responsable: Dominik Slappnig
Editores: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

The trademark “Master Builders Solutions” is used under license from Construction Research & Technology GmbH, Germany

SIKA AG **Contacto**
Zugerstrasse 50 Teléfono +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Switzerland

Foto frontal: El equipo de fachada de Sika en la exposición Build24 en Orlando, Florida.

¡Hace solo un año que completamos nuestra adquisición de MBCC, y celebramos el primer día en más de 60 países de MBCC que se unieron a Sika! Desde entonces, ha habido muchos grandes logros. Más de 1.000 iniciativas de sinergia han sido rastreadas en toda la organización. Solo en los primeros ocho meses se lograron sinergias por valor de 41 millones de francos suizos, y nuestro objetivo de sinergia para 2026 se aumentó a 180-200 millones de francos suizos. Los planes de integración de marca se han definido en ocho países, y la integración está progresando a toda velocidad. Los sistemas de planificación de los recursos institucionales se han integrado con éxito en 28 países. No solo hemos desarrollado una sólida cartera de innovación, sino que ahora también podemos ofrecer a nuestros clientes una cartera de productos complementarios aún más sólida. Mi punto culminante personal de la integración es ser testigo de las muchas personas comprometidas y altamente motivadas de Sika y el antiguo MBCC trabajando juntos, creando la plataforma de crecimiento más fuerte para el éxito futuro. Después de un año trabajando juntos, puedo decir con orgullo que esta integración es un gran éxito. Me gustaría dar las gracias a todos por su compromiso y esperamos un Sika aún más fuerte! [Enlace al mensaje en video.](#)

THOMAS HASLER
CEO



Durante el último año, nuestros equipos han hecho un gran trabajo en la integración de las personas, activos y líneas de productos del antiguo MBCC en Sika. También hemos comenzado a integrar los sistemas de TI del antiguo MBCC en Sika, construyendo un sistema de ERP unificado, fuerte y eficaz. Ya podemos ver que nuestra oferta conjunta de productos es extremadamente fuerte, basada en productos y soluciones más innovadoras y sostenibles. En este boletín, reflexionaremos sobre los últimos proyectos e iniciativas de I+D, y destacaremos muchos ejemplos de colaboración y éxito. Por las encuestas regulares de comprobación de pulsos, nos enteramos de que estamos en el camino correcto, nuestros nuevos colegas ya son una parte muy valorada de nuestra familia Sika. ¡Estoy muy optimista y realmente convencido de las grandes oportunidades para 2024!

IVO SCHAEGLER
Gerente Global de Construcción

LOGROS CLAVE

DESPUÉS DE UN AÑO DE INTEGRACIÓN

INTEGRACIÓN
6,000
EMPLEADOS

1000+
SE ESTÁ HACIENDO UN
SEGUIMIENTO DE LAS
INICIATIVAS DE SINERGIA

**180-200 MILLONES DE
FRANCOS SUIZOS**
SINERGIAS ANUALES PREVISTAS
PARA 2026

61
PAÍSES QUE INFORMAN DE
SINERGIAS

3
NUEVAS
ORGANIZACIONES
NACIONALES

8
PLANES DE INTEGRACIÓN DE
MARCA DEFINIDOS - VELOCIDAD
TOTAL POR DELANTE

**41 MILLONES DE FRANCOS
SUIZOS**
SINERGIAS LOGRADAS EN LOS
PRIMEROS OCHO MESES

28
SISTEMAS ERP INTEGRADOS CON
ÉXITO

FUERTES
COMPLEMENTO DE
PORTAFOLIO DE
PRODUCTOS

“JUNTOS PODEMOS JUGAR UN PAPEL CLAVE EN IMPULSAR LA INDUSTRIA HACIA ADELANTE”

ASÍ ES COMO NUESTROS EQUIPOS Y CLIENTES DE SIKA VEN LA INTEGRACIÓN

EQUIPO DE SIKA

MATT KUNKEL
VICEPRESIDENTE REGIÓN CENTRAL –
CONSTRUCCIÓN COMERCIAL, PISOS Y
ACABADOS DE EDIFICIOS, CANADÁ



“La adquisición por parte de Sika marca un momento crucial en nuestro viaje en MBCC, marcando el comienzo de un nuevo capítulo lleno de oportunidades

emocionantes y posibilidades de crecimiento. A medida que nos integramos a la Familia Sika, estamos inspirados por su liderazgo y visión global. Juntos, buscamos aprovechar nuestras fortalezas combinadas para impulsar la innovación, ofrecer un valor excepcional a nuestros clientes y dar forma al futuro de la industria.”

CAM VAN NGUYEN
SUPERVISOR DE MARKETING DE PROYECTOS,
VIETNAM

“Las sinergias creadas al combinar fuerzas de mercado de dos entidades pueden conducir a un éxito aún mayor en nuestras iniciativas de marketing. Al aprovechar nuestras respectivas fortalezas, recursos y experiencia, tenemos la oportunidad de traer soluciones verdaderamente innovadoras a la industria de la construcción. Se trata de ofrecer valor añadido a nuestros clientes. Nuestra confianza en la introducción de la mejor tecnología demuestra nuestro compromiso inquebrantable de proporcionar productos y servicios de primera categoría que respondan a las necesidades siempre cambiantes del sector de la construcción. Juntos, podemos lograr resultados notables y desempeñar un papel clave en el impulso de la industria hacia adelante.”



CLIENTES

“



“Como clientes de mucho tiempo, no sabíamos qué esperar cuando nos enteramos del cambio en la propiedad de MBCC Group. Rápidamente experimentamos una transición fluida y un compromiso compartido con la innovación y la sostenibilidad. Estamos seguros de que la combinación de conocimiento experto y productos complementarios llevará nuestros proyectos a un nuevo nivel, dándonos una ventaja competitiva en el mercado.”

Daniel Stiler
Propietario de negocios,
PLANTA PHU, Polonia



“La unión de MBCC y Sika es una excelente oportunidad para que nos beneficiemos de una cartera sólida. Podremos ampliar nuestra cuota de mercado y crear una marca más fuerte y conocimiento de nuestras soluciones entre nuestros clientes.”

Yolanda Mora Aguilar
Directora Comercial,
Comercializadora Castaño
Cardozo, Colombia

”

“JUNTOS PODEMOS JUGAR UN PAPEL CLAVE EN IMPULSAR LA INDUSTRIA HACIA ADELANTE”

ASÍ ES COMO NUESTROS EQUIPOS Y CLIENTES DE SIKA VEN LA INTEGRACIÓN

EQUIPO DE SIKA

LINA GAVIRIA
GERENTE DE PROYECTOS Y
ESPECIFICACIÓN LATAM, COLOMBIA

“La colaboración entre nuevos equipos y la buena comunicación para acercarse a clientes y/o proyectos comunes han sido un factor clave para lograr más ventas. Aprender de la experiencia de cada uno ha producido más herramientas con las que proveer el servicio esperado a nuestros clientes y socios de larga data.”



MELANIE HEIBEL
GERENTE DE MARKETING EMEA, ALEMANIA

“Ser parte de la familia Sika ha impulsado mi crecimiento personal y profesional dentro del dinámico entorno de Sika. Cuando se me preguntó en un evento de marketing qué me inspira, respondí: “Personas apasionadas con las que puedes crecer juntos más allá de donde estás”. Este sentimiento encapsuló perfectamente mi Experiencia durante esos días dentro de Sika. Es por eso que estoy entusiasmado con el continuo viaje de nuestras fuerzas unidas, mientras nos reunimos para dar forma al futuro de la industria.”



JULISSA HIDALGO
DIRECTOR TECNOLOGÍA CONCRETOS,
AMÉRICAS

“¡Ahora, somos un equipo fuerte! Las grandes ideas innovadoras son ejecutadas por grandes personas como nosotros. Se siente muy emocionante ser parte de un equipo que ya trabaja unido para ofrecer las soluciones más eficaces a la industria.”



CLIENTES



“He estado trabajando con Sika y MBCC durante varios años, y creo que esta adquisición por parte de Sika solo puede ser buena para mi negocio. Ya se trate de productos, su disponibilidad, precios o servicio técnico y comercial, no tendré que hacerme más preguntas y hacer compensaciones entre los dos. Ahora sé que puedo trabajar en mi negocio principal y hacer crecer mi empresa con total confianza. En lo que a nosotros respecta, la adquisición ha ido muy bien, y no veo nada más que cosas positivas en ella. Todo va a ser mucho más simple, porque ahora tengo acceso a más productos, en términos que me convengan, todo respaldado por un cliente eficiente, local y servicio técnico. Así que tengo mucha confianza en el futuro.”

François-Xavier LaRue
Presidente, SurfaceX,
Canadá



“Creo que esta colaboración es un gran camino hacia adelante para la construcción general de la industria. No solo podremos ofrecer una gama de productos más amplia a nuestros clientes, sino que ahora, con Sika y MBCC, podemos ofrecer soluciones de construcción aún más innovadoras y expansivas.”

Steed Bekker
Director, Pretoria Construction Chemicals,
Sudáfrica

“JUNTOS PODEMOS JUGAR UN PAPEL CLAVE EN IMPULSAR LA INDUSTRIA HACIA ADELANTE”

ASÍ ES COMO NUESTROS EQUIPOS Y CLIENTES DE SIKA VEN LA INTEGRACIÓN

EQUIPO DE SIKA

KAYLA CHROMY
GERENTE DE PRODUCTO ASOCIADO, EE. UU.

“Llegando a nuestro primer aniversario como Sika, estoy sorprendida de lo mucho que hemos logrado juntos: integrando a nuestros dos fuertes.



Las carteras de productos, la remarca del embalaje para alinearse con las marcas actuales de Sika, mantienen la consistencia para nuestros clientes y comunican todos los cambios importantes. Nada de eso hubiera sido posible si no trabajáramos como un solo equipo. Los niveles de talento reunidos a través de la integración realmente han creado una fuerza para tomar en el mercado. Estoy emocionado de ver lo que podemos hacer en el futuro.”

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
GERENTE DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, MÉXICO

“Preveo un futuro brillante para nuestra empresa. Habiendo tenido la oportunidad de trabajar en estrecha colaboración con el equipo de Sika, soy muy optimista sobre nuestra integración. Con nuestro abundante talento, conocimiento de la industria y experiencia, creo que juntos seremos imparables.”



WEMA MBOGO
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN, TANZANIA



“Estoy emocionada de ser parte de una organización más grande y diversificada. Soy optimista sobre el futuro y el potencial de crecimiento e innovación resultante de la integración. Creo firmemente que esto nos permitirá mantenernos por delante de la competencia.”

CLIENTES

“



“Creemos que es genial que se combinen los conocimientos de dos grandes jugadores, y nosotros, como clientes, podemos ampliar nuestra oferta y servicio. Gracias al Grupo MBCC y a la alta calidad de sus productos, Concretos y Pisos se ha convertido en un referente y una empresa muy activa en el sector de la construcción. Esto nos permitirá crecer y fortalecer nuestra cartera y adoptar una posición de liderazgo con grandes oportunidades y crecimiento continuo.”

Gladys Garcés Fajardo
Director de Proyecto, Concretos y Pisos, Colombia



“Como distribuidores, que Sika y MBCC unan fuerzas es una gran noticia, ya que nos da la oportunidad de revisar nuestro portafolio, nuestra oferta y nuestra base de clientes. Desde que se anunció la adquisición, Tecnomaster ha estado en contacto con Sika Guatemala y la atención que nos han brindado ha sido excelente. Tecnomaster continuará trabajando junto con Sika en los próximos años, como lo ha hecho con MBCC en los últimos 22 años.”

Fulbio Ricci
Director, Tecnomaster SA, Guatemala

”

MÁS CAPACIDAD Y MÁS VALOR CON UNA HUELLA DE PRODUCCIÓN CONJUNTA EN ESPAÑA

En un movimiento estratégico para optimizar su capacidad de producción y eficiencia, Sika está transfiriendo dos de sus líneas de polvo de su planta de Alcobendas, cerca de Madrid, a la antigua planta de MBCC en Cabanillas del Campo, cerca de Guadalajara. El proyecto, que se inició poco después del cierre de la adquisición de MBCC el año pasado, se implementó con éxito con los primeros productos que se produjeron en marzo de 2024, gracias a la estrecha colaboración y dedicación de los equipos de Sika y antiguos MBCC.

El objetivo de la transferencia era liberar espacio en la planta de Alcobendas, que produce diversas tecnologías, incluyendo polvo y productos epoxi, para el crecimiento y la expansión futuros. Dos líneas principales de mortero fueron trasladadas a la planta de Cabanillas del Campo, que tenía capacidad disponible y estaba ubicada a menos de 50 km de la planta de Alcobendas.

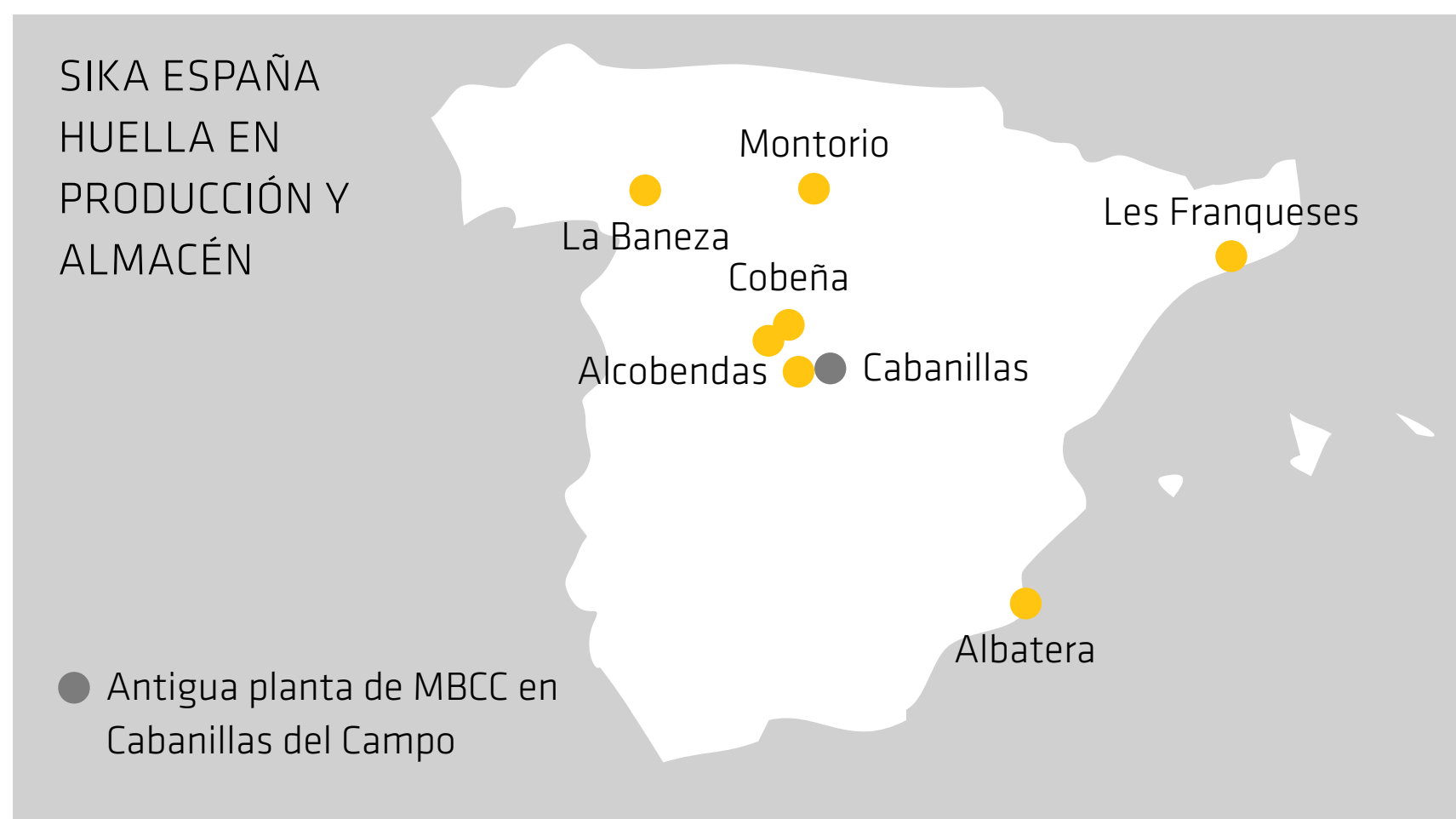
El proyecto implicó varios desafíos, como la adaptación a la configuración de las diferentes plantas, silos de materia prima y proceso de producción en la planta de Cabanillas del Campo. Sin embargo, el equipo del proyecto, liderado por el director de proyecto Jesús Mari Gutiérrez junto con la gerente de planta del MBCC Carmen Juárez, logró superar estas dificultades y lograr la excelencia operativa.

No solo movieron los productos manteniendo el mismo rendimiento y calidad del producto, sino que también optimizaron el proceso de producción en la planta de Cabanillas del Campo aprovechando la experiencia y el conocimiento conjunto de los equipos de Sika y MBCC. También recibieron apoyo de los equipos regionales, incluido Georgios Papageorgiou, que ayudó con los aspectos técnicos de la transferencia. Además, el proyecto resultó en la modernización e inversión en la planta de Cabanillas del Campo, haciéndola más moderna y eficiente.



La antigua planta de MBCC en Cabanillas del Campo: La experiencia y el conocimiento conjunto de los equipos de Sika y MBCC llevó a un nuevo nivel de excelencia operativa.

MÁS CAPACIDAD Y MÁS VALOR CON UNA HUELLA DE PRODUCCIÓN CONJUNTA EN ESPAÑA



Las lecciones clave de este proyecto son la importancia del trabajo en equipo, el compromiso, la definición clara de los roles y responsabilidades, así como alineación y colaboración entre los equipos. El equipo del proyecto, integrado por representantes de I+D, operaciones y las empresas, colaboró para lograr un objetivo común y ejecutó el proyecto a tiempo y dentro del presupuesto. El proyecto también demostró el valor de las sinergias interfuncionales e interculturales, ya que el Sika y los antiguos equipos del MBCC aprendieron unos de otros y compartieron las mejores prácticas.



Jorge Hernandez, Director de Operaciones en España, afirma:

“Estoy orgulloso de los logros del equipo conjunto. Con este movimiento de operaciones, estamos listos para el crecimiento futuro con procesos de producción eficientes. Este proyecto demostró claramente la fortaleza y la experiencia que tenemos en nuestro grupo, desde I+D, negocios y operaciones”.



El equipo del proyecto trabajó unido hacia un objetivo común y entregó la transferencia de productos a tiempo y dentro del presupuesto.

EL FUERTE COMPROMISO DE SIKA CON INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN

DOS PROYECTOS CLAVE PARA UNA NUEVA ERA DE COLABORACIÓN E INNOVACIÓN



Sika se compromete a aprovechar las tecnologías digitales para mejorar la colaboración y la innovación.

La innovación y la digitalización facilitan una colaboración fluida entre las organizaciones, rompiendo los silos tradicionales y permitiendo un enfoque más integrado para la resolución de problemas y la gestión de proyectos. Sika ejemplifica este enfoque a través de su implementación estratégica de proyectos clave como **Nuage** y la nueva versión del **Proceso de Creación de Productos (PCP)**, ambos de los cuales subrayan el compromiso de Sika de aprovechar las tecnologías digitales para mejorar la colaboración y la innovación.



Patricia Heidtman, Directora de Innovación y Sostenibilidad de Sika:

“La colaboración eficiente entre I+D, operaciones, sostenibilidad e innovación es crucial para dominar los desafíos relacionados con el enfoque en el cliente, la digitalización y la sostenibilidad, especialmente en el contexto de la mayor integración de nuestra historia. Cada equipo, desde I+D, operaciones, mercados objetivo hasta sostenibilidad, desempeña un papel vital, fusionando sus perspectivas únicas para fomentar una cultura de innovación que priorice tanto las necesidades inmediatas de los clientes como la gestión ambiental a largo plazo.”

Nuage, el proyecto de Sika para digitalizar los procesos de I+D en todo el mundo, es un testimonio de la visión de futuro de Sika. Mediante la creación de un laboratorio digital mundial, Nuage permite al personal de I+D de todos los emplazamientos de Sika (y de los antiguos CCMB) realizar experimentos y simulaciones utilizando herramientas y tecnologías digitales de vanguardia, independientemente de su ubicación física. Esta iniciativa fomenta la colaboración en tiempo real entre equipos ubicados en varias regiones y otorga acceso a una amplia gama de datos, software y recursos de hardware. El éxito de Nuage, después de su fase piloto en todas las tecnologías y regiones principales, es posible a través de los esfuerzos concertados de los equipos de proyecto y expertos de todas las regiones, cada grupo de tecnología central, así como los departamentos de TI, adquisiciones, operaciones y servicios técnicos. Con la puesta en marcha en 2023 y la incorporación en curso de equipos de I+D en todo el mundo en 2024, Nuage está estableciendo nuevos estándares para la creación de laboratorios digitales en investigación y desarrollo.



EL FUERTE COMPROMISO DE SIKA CON INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN

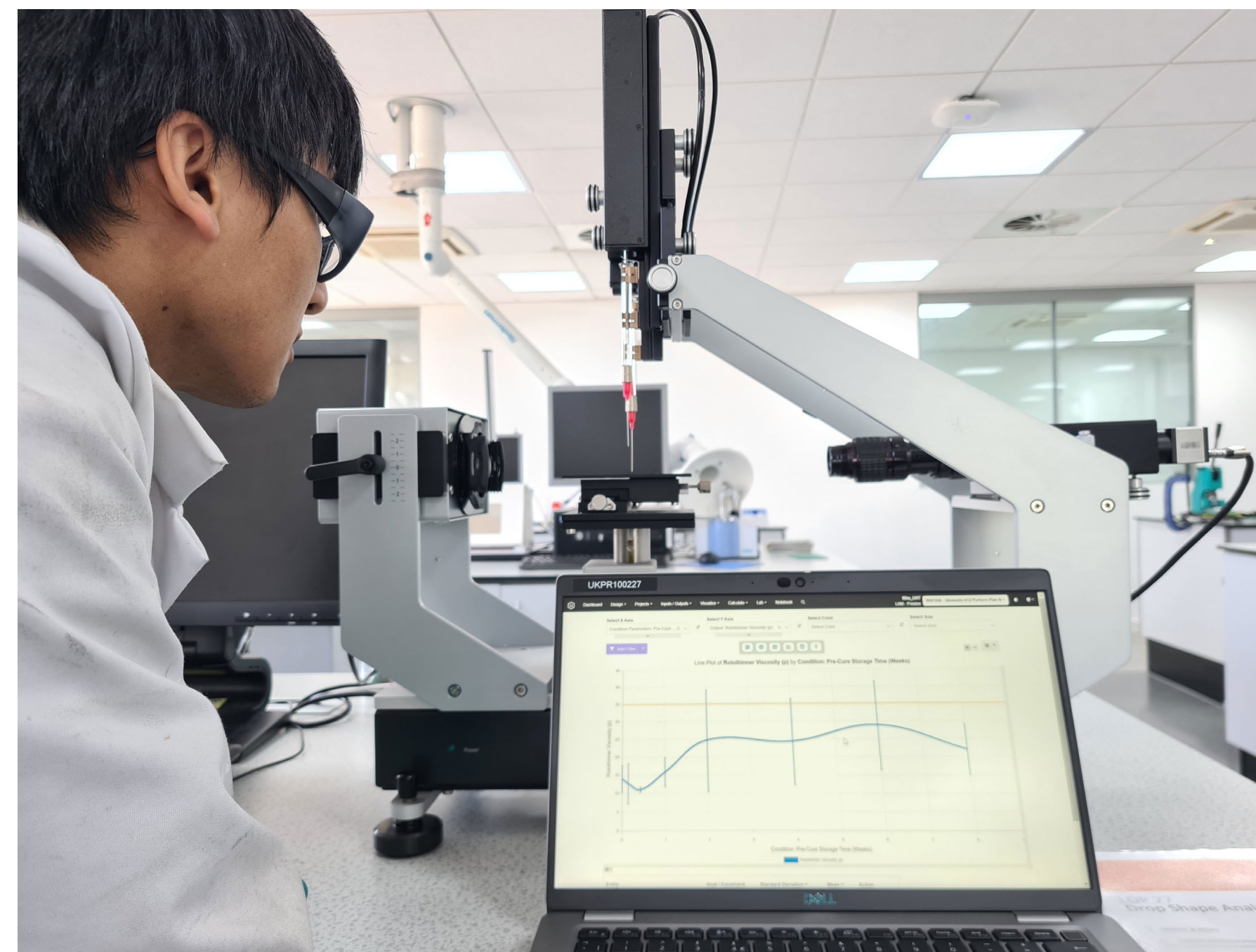


Luka Oblak, Project Lead Nuage, destaca:

“El lanzamiento de Nuage representa un avance fundamental en nuestros esfuerzos de I+D. La fusión de tecnologías digitales dentro de nuestros laboratorios mejora la colaboración entre equipos y la eficacia de nuestros flujos de trabajo de investigación y desarrollo, lo que nos permite ofrecer soluciones innovadoras superiores a nuestros clientes con mayor rapidez.”

PCP: Paralelamente a Nuage, el Proceso de Creación de Productos (PCP) de Sika encarna el enfoque estratégico de la empresa para la innovación en el desarrollo de productos y ofertas de mercado. El nuevo PCP 2023 describe responsabilidades y procedimientos claros para la creación, modificación y entrega de nuevos productos y soluciones de sistemas, alineándose con los objetivos de Sika de rentabilidad a largo plazo y satisfacción del cliente. Este proceso integral enfatiza en la reducción de los riesgos del producto, el cumplimiento del medio ambiente, la salud, la seguridad y la normativa, y la integración de consideraciones de sostenibilidad a lo largo del ciclo de vida del producto, incluidas las evaluaciones de Gestión de Carteras de Sostenibilidad. Al hacerlo, el PCP 2023 garantiza que las soluciones Sika cumplan con los más altos estándares de calidad y seguridad y contribuyan positivamente al medio ambiente y la sociedad.

El Proceso de Creación de Producto (PCP) es crucial en la transición de una simple idea de producto a una solución lista para el mercado que se alinea con la estrategia centrada en el cliente de la empresa. Involucra todos los componentes y el personal necesarios para mejorar, innovar o desarrollar nuevos productos. Esto incluye pasos desde el desarrollo de un caso de negocio y recursos de planificación, hasta la formulación y diseño del producto, así como la supervisión de la producción, la logística e incluso los esfuerzos de marketing y ventas.



El laboratorio digital mundial permite al personal de I+D colaborar, independientemente de su ubicación física.



Herbert Ackermann, Director de Gestión de la Innovación Global, explica:

“El PCP 2023 se erige como un esfuerzo de colaboración a través de varias disciplinas empresariales, sirviendo como la piedra angular de nuestra innovación. Encarna el espíritu y la cultura que han generado el éxito de Sika. A medida que continuamos centrándonos en tecnologías y productos innovadores, nuestro proceso de creación de productos garantiza que ofrecemos soluciones que no solo cumplen sino que superan las expectativas de nuestros clientes, manteniendo así nuestro crecimiento y éxito.”

FÓRMULA DE SIKA JAPÓN PARA EL ÉXITO MUNDIAL: INNOVACIÓN, INTEGRACIÓN, INSPIRACIÓN

En una conversación esclarecedora, Bernhard Bosshard, director regional de I+D Asia Pacífico, Elyes Jendoubi, director de Innovación y Sostenibilidad Japón, y Michael Guenther, director de Propiedad Intelectual Corporativa, arrojan luz sobre cómo Sika Japón se ha convertido en una piedra angular de la innovación dentro del panorama global de Sika. Al gestionar la integración de las empresas adquiridas y fomentar un entorno en el que la innovación prospera, Sika Japón ejemplifica el compromiso de la compañía con el liderazgo de la industria.

Sika Japón contribuyó con un 18% al total de inventos globales de Sika. ¿Podría compartir cuáles son los factores clave que han contribuido a este éxito?

Elyes: El reconocimiento de Sika Japón es una prueba de nuestro compromiso estratégico y cultural con la innovación. Este éxito está respaldado por varias prácticas críticas. En primer lugar, comenzamos con una visión clara, una estrategia y una estrategia anual que garantiza que nuestro equipo esté alineado y motivado, empujando los límites de la innovación dentro de nuestra industria. Es crucial que cada empleado entienda nuestro objetivo que puede resumirse como: Convertirse en un líder tecnológico a través de la innovación. La identificación, planificación y ejecución de proyectos de investigación y desarrollo de productos de alta calidad desempeñan un papel muy importante. En segundo lugar, es importante proporcionar a nuestro equipo el espacio y la libertad para innovar. Asignamos recursos dedicados y tiempo para la exploración y la experimentación.

Hemos cultivado una cultura que valora la creatividad y aprende de los fracasos. La innovación es un deporte de equipo. Por último la diversidad de nuestro equipo contribuye significativamente a nuestro éxito en la innovación.

“Nuestra cultura abierta de I+D nos permite compartir conocimientos y tecnologías, lo que fomenta ideas y progreso.”



Bernhard Bosshard
Jefe Regional de I+D Asia Pacífico



Michael Guenther
Jefe Regional de Propiedad Intelectual



Elyes Jendoubi
Jefe de Innovación y Sostenibilidad Japón



La I+D de Sika en Japón aprovecha la tecnología avanzada y el espíritu colaborativo.



FÓRMULA DE SIKA JAPÓN PARA EL ÉXITO MUNDIAL: INNOVACIÓN, INTEGRACIÓN, INSPIRACIÓN



¿Podría describir el impacto de la colaboración entre los equipos de PI e I+D para fomentar la innovación?

¿Cómo garantiza esta asociación que las nuevas ideas sean innovadoras y estén bien protegidas?

Michael: La colaboración entre los equipos de investigación y desarrollo (I+D) y de propiedad intelectual (PI) es esencial para fomentar la innovación, en particular en campos que requieren una gran densidad de tecnología y en los que participan químicos e ingenieros. Estos profesionales deben comprender los derechos de propiedad intelectual y los mecanismos de protección, lo que aumenta su capacidad de innovar en un marco jurídico y competitivo. Integración de la formación en PI y acceso interno a abogados e ingenieros de patentes en lugares como Japón impulsa la concientización sobre la PI entre el personal de I+D. Esta configuración agiliza el proceso de informes y protección de la invención. El proceso de presentación de patentes introduce una estructura beneficiosa para la innovación. Sin embargo, la obtención de una patente no garantiza el éxito del mercado; una invención debe satisfacer las necesidades y preferencias del mercado para ser viable. Por lo tanto, la colaboración entre I+D e PI es fundamental para garantizar los derechos de PI y alinear las innovaciones con el potencial del mercado. Es satisfactorio ver nuestros productos dispararse en el mercado y saber que nuestras patentes se mantienen firmes.

Al integrar una empresa adquirida, a menudo hay desafíos como la fusión de tecnologías y la alineación de las culturas corporativas. ¿Podría proporcionar ejemplos de los retos a los que se ha enfrentado la I+D en el APAC?

Bernhard: Al principio, a menudo hay muchas preguntas e incógnitas, que pueden hacer que la gente se sienta incómoda. Sin embargo, al priorizar a las personas e interactuar con ellas de una manera colaborativa e inclusiva, podemos ayudar a construir confianza y hacerlas sentir como parte de nuestra familia Sika. Nuestra cultura abierta de I+D nos permite compartir conocimientos y tecnologías, lo que fomenta las ideas y el progreso. Por ejemplo, cuando adquirimos Hamatite, participaron en nuestros días globales de químicos ya en el segundo día y estaban entusiasmados con nuestra tecnología de curado por diseño. Implementaron rápidamente esta tecnología. Otro ejemplo fue cuando celebramos un taller de I+D de mezcla apenas un mes después de adquirir MBCC.



Del laboratorio al mercado: Reunión conjunta de MBCC y Sika Japón con clientes locales para dar a conocer la estrategia de Sika 2028 para el segmento de aditivos y hormigón, presentando el nuevo e innovador portafolio de productos conjunto.

¿Y cómo se está preparando I+D en APAC para abordar y aprovechar estos desafíos?

Bernhard: La adquisición de MBCC fue una adquisición emocionante para I+D ya que combinamos tecnologías interesantes y valiosas. Inmediatamente tuvimos un entendimiento común y estábamos emocionados de intercambiar y aprender unos de otros.

CÓMO LA INTEGRACIÓN DE MBCC IMPULSA LAS CARRERAS PERSONALES

UPEN PATEL

Upen Patel es **jefe de Target Markets - APAC**, situado en Singapur. Se unió al Grupo MBCC en 2002, en ese entonces comenzó como Gerente Regional de Ventas. Upen dice que el mayor cambio para él en el último año fue la transición de un entorno indeterminado a uno estable y emocionante con una visión y misión claras a largo plazo. Upen define el Espíritu Sika como la aplicación de soluciones innovadoras a los desafíos de la industria de la construcción con una mentalidad emprendedora. “Para mí”, dice, “la cultura Sika es muy acogedora, colaborativa e inclusiva.”



“Nos movimos de la incertidumbre a la estabilidad”

Uno de los proyectos que fue significativo para Upen y típico de la cooperación entre colegas de Sika y MBCC fueron los talleres abiertos y transparentes sobre el re-branding de productos con los equipos del mercado objetivo corporativo. Dice que estos talleres le dieron la confianza para contribuir como un igual. Upen ve la mayor oportunidad para mejorar la eficiencia de la construcción, extender el ciclo de vida de las estructuras y reducir la necesidad de mantenimiento, lo que resulta en una construcción sostenible. Dice que Sika tiene una sólida cartera de productos y soluciones que pueden abordar estos desafíos y crear valor para los clientes y la sociedad.



ASTRID GOERGE

Cuando se trata de la gestión del medio ambiente, la salud, la seguridad y la calidad, Astrid Goerge es una experta hasta la médula. Ella ha estado involucrada en EHSQ a lo largo de su carrera. Ya sea como gerente de planta, utilizando los servicios de EHSQ, o como jefe de las funciones corporativas de EHSQ, diseñando y entregando estos servicios. “Haber experimentado EHSQ desde ambas perspectivas es muy útil cuando queremos desarrollar aún más EHSQ clave dentro de Sika”, dice. Los problemas de EHSQ deben ser presentados de una manera que sea comprensible para toda la organización, y el apoyo debe ser proporcionado en toda la comunidad de EHSQ para que podamos desarrollar aún más nuestra cultura de seguridad.

Como jefa de **EHSQ EMEA para Sika**, actualmente es responsable de la función en toda la región, un papel que anteriormente desempeñó a nivel mundial para MBCC. Un año después de la adquisición, describa la fusión de las diferentes formas organizativas como el mayor cambio. “Y como las personas siempre son más importantes que los organigramas, fue especialmente importante para mí identificar e integrar rápidamente a los actores clave de ambas organizaciones”, dice Astrid.

“EHSQ debe ser práctico”

El Espíritu Sika fue muy útil. Esta cultura significa que hay mucha comunicación directa y que los gerentes se reúnen e intercambian ideas a través de los niveles jerárquicos. “Los eventos internos hacen visibles las buenas ideas y también muestran lo motivadas que están las personas de Sika”, dice. “Tenemos que asegurarnos de que la seguridad en particular sea siempre lo más importante. Siempre hay margen de mejora en términos de rendimiento, pero la tendencia muestra que estamos en el camino correcto.

Se lograrán nuevas mejoras mediante campañas de seguridad específicas. “Nuestro objetivo es que todos los empleados se den cuenta de que son la parte más importante de cualquier cultura de seguridad. Y nosotros, la comunidad EHSQ, proporcionamos las herramientas, procesos e información necesarios. El buen rendimiento en áreas como la seguridad, la salud y la protección del medio ambiente también es un factor de reputación. “Para el examen, estoy orgulloso cuando los jóvenes graduados se unen a Sika porque ofrecemos un ambiente de trabajo saludable y seguro, y también estamos comprometidos con un futuro más verde.”

CÓMO LA INTEGRACIÓN DE MBCC IMPULSA LAS CARRERAS PERSONALES

CARLOS HENRÍQUEZ

En Chile, el proceso de integración fue liderado por Carlos Henríquez, quien fue **Gerente General de MBCC Chile** y ahora es Gerente General de Sika Chile. Trabajó para Sika Chile de 2010 a 2015, antes de unirse a BASF como Gerente General de la división de Químicos de Construcción en Chile y luego dirigir el negocio como una entidad independiente bajo MBCC.

Carlos dice que “una de nuestras prioridades ahora es liderar el ajuste cultural, abrazar la diversidad, manejar las expectativas y construir un Sika”. Según Carlos, la organización ya está viviendo este ‘nuevo’ proceso, pero “requiere flexibilidad y colaboración. A veces nos desordena que salgamos de nuestra zona de confort y estemos abiertos a nuevas responsabilidades”. Carlos cree que la adquisición ha traído muchas oportunidades y sinergias al negocio: “Para mí, el Espíritu Sika significa entregar resultados más allá de lo esperado, trabajando de manera ágil con transparencia y propiedad”. Él está convencido de compartir valores similares – y: “Siento que hablamos un lenguaje común de negocios.”

También destaca algunos de los logros del proceso de integración en Chile, como la creación de una nueva Unidad de Negocio (BU) para Minería y la reorganización de la BU Concrete & Infraestructura y los Contratistas BU

Uno de los hitos del proceso de integración fue el evento de bienvenida celebrado en mayo, donde los equipos de MBCC y Sika se reunieron por primera vez. Para Carlos, el evento fue un éxito porque la gente se dio cuenta de que tenían mucho en común. “Antes de la actividad, había una cierta cantidad de nerviosismo, pero cuando empezamos a trabajar juntos, vi que la gente se sentía cómoda.”



“HABLAMOS UN LENGUAJE DE NEGOCIOS COMÚN”



“COMPROMISO CON LAS CONSTRUCCIÓN”

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger ha sido anunciado como el nuevo **Jefe de Operaciones en Sika Alemania** a partir del 1 de abril de 2024. Anteriormente fue Jefe de Operaciones y Tecnología en PCI, el especialista en adhesivos de baldosas. Frank comenzó su carrera en la industria química de la construcción en PCI en 1997, justo después de graduarse de la universidad. Luego ocupó varios puestos en BASF antes de regresar a PCI en 2013, inicialmente como Jefe de Operaciones y desde 2017 también como Director Técnico.

La adquisición de MBCC por parte de Sika hace exactamente un año fue un gran paso para él: “Finalmente nos convertimos en parte de una empresa fuerte para la que los productos químicos de construcción siempre han sido un negocio central”, dice Frank. Para él, esto significaba: Finalmente comprensión mutua en los proyectos con la empresa matriz, finalmente discusiones a nivel de ojo. Frank sintió inmediatamente el Espíritu Sika en sus primeras reuniones con sus colegas de Operaciones a nivel de EMEA. “Me impresionó la actitud de Sika desde el principio, la creencia en la tecnología, el compromiso con la construcción y la estrecha cooperación con los usuarios”.

En términos de contenido, los equipos de Sika y MBCC fueron capaces de “acoplarse” de inmediato. “En el área operativa, sin embargo, somos muy dependientes de plataformas comunes y su integración aún no está completa”. Es por eso que la impaciencia está creciendo: “Queremos acelerar”. Frank está convencido: “Una vez que la plataforma de TI esté en su lugar, podremos liberar aún más poder y aprovechar todo nuestro potencial. La motivación para el futuro también proviene del enfoque de Sika en la sostenibilidad. Su plan: “Por supuesto, también queremos llevar nuestras plantas a ‘Cero Neto’, que no solo es bueno para el medio ambiente, sino que los clientes también esperan que lideremos el camino como campeones de la innovación”. Y eso solo se puede lograr compartiendo conocimientos más allá de las fronteras de las plantas. “Se han sentado las bases, ahora estamos despegando”, dice Frank.

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA

EMEA: EXPERIENCIA CONJUNTA PARA UNA GAMA DE MORTEROS DE IMPERMEABILIZACIÓN SOSTENIBLE PARA EL NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN DE EUROPA NORTE

La antigua fábrica de MBCC en Ham, Bélgica, fue el lugar de una demostración de productos y un taller de capacitación en el que participaron los gerentes de distribución de Sika en Europa Norte, así como expertos regionales y corporativos en impermeabilización, distribución e I+D, organizado por Haktan Sahin y Carl Knight de EMEA Waterproofing, organizado por Paul Magera, gerente General de Sika Bélgica.

El objetivo principal del taller fue discutir el lanzamiento de una nueva gama de morteros impermeabilizantes. Estos productos no solo son más sostenibles, sino que también ofrecen un mayor rendimiento para los clientes. Son reducidos o incluso libres de cemento, lo que significa que tienen un menor impacto ambiental, mientras que ofrecen una mayor trabajabilidad, adherencia y resistencia al agua y las heladas.

El equipo tuvo la oportunidad de aprender más sobre las características y beneficios de los nuevos productos, así como el soporte técnico y de marketing que Sika proporciona para el despliegue en los países. El taller también permitió un fructífero intercambio de conocimientos especializados y mejores prácticas entre los participantes, quienes compartieron sus ideas y comentarios sobre los productos y las tendencias del mercado. También destacó los beneficios de la huella de producción extendida que Sika obtuvo de la adquisición de la antigua planta de MBCC en Ham, y la experiencia conjunta de los equipos que apoyaron el desarrollo de productos y la domesticación para la producción en la planta.

El taller fue un ejemplo perfecto de cómo Sika une a expertos y trabaja juntos para un crecimiento futuro exitoso, lanzando soluciones sostenibles para los clientes. También subrayó la colaboración conjunta entre expertos en I+D, operaciones, equipos técnicos y equipos de ventas.



El equipo del taller en Ham: Colaboración conjunta entre funciones.



Demostración del producto.



Zoran Iljadica, Gerente de Área Europa Norte, dijo:

“Hasta hace unos años, los morteros libres de cemento sonaban inviables, pero en Sika, estamos ansiosos por ir más allá

de lo esperado y nuestros expertos hicieron esto realidad. Nuestros morteros impermeabilizantes son ahora aún más sostenibles y ofrecen mejores prestaciones. Con nuestra mejora de la huella de producción conjunta y experiencia, tenemos la gran oportunidad de servir mejor a nuestros clientes con soluciones innovadoras.”



SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA



Los líderes de equipo de Sika y del antiguo MBCC se reunieron para aumentar sus habilidades de liderazgo.

EMEA: PROGRAMA ACELERADOR DE LIDERAZGO PARA UNA INTEGRACIÓN EXITOSA EN EUROPA ORIENTAL

Gente & Cultura es uno de los pilares estratégicos de Sika, e invertir en empleados y futuros líderes a través de la formación de liderazgo es un elemento clave. Un ejemplo reciente es la implementación del “Programa Acelerador de Liderazgo (LAP)” para todos los gerentes de personas, desarrollado por RR.HH. Corporativa/ Aprendizaje & Desarrollo.

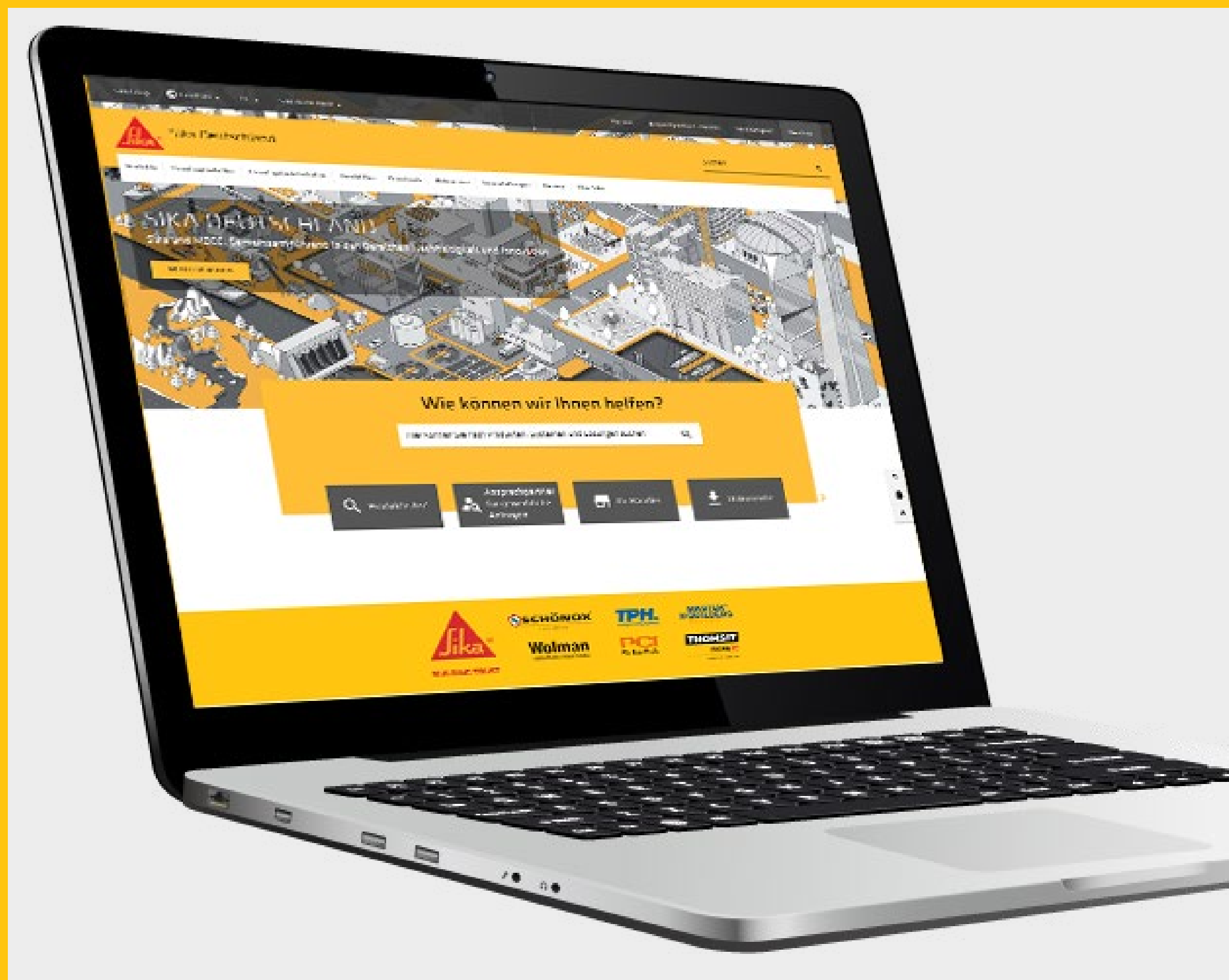
En Europa Oriental, el programa se utilizó como una de las muchas actividades para impulsar la integración de antiguos colegas del MBCC. Unos meses después de cerrar la adquisición de MBCC, los líderes de departamentos y equipos de Sika y el antiguo MBCC se reunieron para aumentar sus habilidades de liderazgo a la luz del Compromiso de Liderazgo y abrazar el Espíritu Sika todos los días.



Thomas Schobinger, Gerente de Recursos Humanos del Área Europa Este, afirma:

“Reunir a los equipos de liderazgo de Sika y el antiguo MBCC poco después de cerrar la adquisición para discutir y compartir valores y principios es uno de los factores clave para una integración exitosa en Sika. También es una forma importante de demostrar que ahora somos un solo equipo. Durante las tres sesiones con participantes de 10 países, fue muy impresionante ver cómo los colegas intercambiaron experiencias y crecieron juntos. Además, la entrega del LAP ejemplifica nuestra capacidad de incorporar el Compromiso de Liderazgo – nuestros valores y principios de liderazgo global – en lo profundo de las organizaciones locales.”

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA



EMEA: ALEMANIA – LAS MARCAS SIKA, PCI, THOMSIT Y SCHÖNOX ESTÁN CRECIENDO JUNTAS

A partir del 1 de abril de 2024, Sika ha fusionado y reorganizado su negocio de distribución como parte de la integración del Grupo MBCC en Alemania: Sika ahora ofrece una cartera combinada de las marcas Sika, PCI, SCHÖNOX y THOMSIT a sus clientes en el negocio de distribución. Como resultado de la integración de las marcas, también habrá una organización conjunta de ventas y marketing. Con esta nueva configuración, Sika está preparando el camino para un mayor crecimiento en los próximos años.



“Esto representa un verdadero valor añadido para nuestros clientes, ya que en el futuro podremos ofrecerles nuestras soluciones y productos innovadores y sostenibles de una sola fuente. De esta manera, estamos acelerando la transformación sostenible de la industria de la construcción y apoyando a nuestros socios para reducir aún más su huella de carbono. Con una organización de ventas conjunta potente y fuerte, lograremos un mayor crecimiento para Sika y podemos garantizar efectos significativos de venta cruzada,” dice Daniela Schmiedle, Gerente General de Sika Alemania.

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA

EMEA: ARABIA SAUDÍ – DIVERSIFICAR LAS FUENTES DE ENERGÍA Y PROMOVER LA SOSTENIBILIDAD

El Reino de Arabia Saudita, con una población de alrededor de 35 millones de habitantes, tiene planes ambiciosos para el futuro. Se espera que numerosos gigaproyectos impulsen altas tasas de crecimiento en la industria de la construcción en los próximos años. Solo la zona de desarrollo futurista NEOM ya ha atraído contratos de construcción por valor de unos 30 mil millones de dólares. Otros proyectos importantes están en proceso, y la construcción residencial también está creciendo dinámicamente.

En este contexto, tuvo lugar la primera reunión conjunta de ventas de Sika/MBCC. Durante la reunión, el equipo local se centró en una variedad de temas, incluyendo análisis de mercado, estrategias de desarrollo de negocios, una revisión del rendimiento de ventas y la nueva estructura organizativa.



La reunión reunió a unos 400 empleados de toda Arabia Saudita. “Ahora somos un equipo y somos optimistas sobre el futuro”.



Ali Hakami, Gerente General de Sika Arabia Saudita, también destacó una sesión de intercambio de ideas que generó ideas para oportunidades de crecimiento: **“Con Sika y el antiguo MBCC ahora uniendo fuerzas, estamos preparados para el crecimiento. Las oportunidades de venta cruzada con nuestro portafolio combinado fue un tema importante .”**

Debido a una situación especial en la estructura de propiedad, Sika en Arabia Saudita solo comenzó la integración oficial en enero de este año. Sin embargo, el equipo de ventas ya estaba trabajando para crear sinergias entre todos los departamentos. Las sinergias entre dos equipos de adquisiciones ya han dado resultados. Un ejemplo notable de sinergia fue la colaboración entre el Sika y los antiguos equipos del CCMB que trabajaban en el proyecto de la MON. “Al alinear sus conocimientos de mercado y reforzarnos mutuamente, pudimos captar más oportunidades de negocio, lo que resultó en un aumento de la cuota de mercado”, dice Ali Hakami.

En el panorama del mercado de Arabia Saudita, están surgiendo perspectivas atractivas en el sector de las energías renovables. Este crecimiento se ve impulsado por las medidas proactivas del gobierno para diversificar las fuentes de energía y promover la sostenibilidad.

Además de discutir las estrategias de ventas, la reunión también ayudó a construir el espíritu de equipo: “La reunión fue como un ‘primer día’ para nosotros”, dijo el gerente de marketing Anzad Batharudeen. El segundo día de la reunión reunió a unos 400 empleados de toda Arabia Saudita, que participaron en una variedad de actividades de creación de equipos.

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA



AMÉRICAS: REPÚBLICA DOMINICANA – FUERTES SINERGIAS TECNOLÓGICAS Y OPORTUNIDADES DE VENTA CRUZADA

La República Dominicana es uno de los países más ricos en minerales del Caribe. El país tiene una larga historia de minería y ha atraído la inversión extranjera de varias grandes corporaciones. Sika DOMINICANA, líder en soluciones de hormigón, ha entrado en el segmento minero en los últimos dos años, suministrando grouts epoxi y cementicios para minas a cielo abierto. Ahora, la compañía también está proporcionando soluciones para el primer túnel del metro en el país, que está en preparación y producción. Gracias a la adquisición de MBCC, se han aprovechado fuertes oportunidades de venta cruzada y sinergias tecnológicas: Los clientes pueden optimizar sus procesos productivos y operativos en el ciclo de fundición de hormigón, mejorando la eficiencia, el control de rebote, el cumplimiento de la resistencia a la compresión y asegurando una mezcla que cree un estándar de seguridad adecuado. La compañía está comprometida con la implementación de tecnologías innovadoras tanto de Sika como de MBCC para convertirse en un socio estratégico para este sector. Sika DOMINICANA ofrece ahora soluciones de consolidación, como resinas de inyección, reparación de áreas dañadas del shotcrete, fibras de polipropileno y otras soluciones de valor añadido

AMÉRICAS: MÉXICO – REUNIÓN REGIONAL DE PISOS Y TECHOS 2024

La reunión LATAM Flooring & Roofing de Sika fue un gran éxito. Por primera vez, el evento se llevó a cabo en una antigua planta de MBCC en Tlanepantla, Estado de México, del 11 al 15 de marzo. Más de 35 colegas de diferentes países de la región asistieron, junto con los expertos corporativos, haciendo de la reunión un gran foro para la discusión, el debate, las ideas y, sobre todo, un gran trabajo en equipo. La agenda estaba llena de temas clave como oportunidades de venta cruzada conjunta y segmentos de mercado prometedores como centros de datos y nuevas tecnologías en ambos mercados. Los participantes también discutieron los últimos avances en la integración de productos, para examen con Sika Ucrete. También se organizaron demostraciones prácticas de productos y sistemas. A su vez, algunos países compartieron con el Foro su situación actual, sus fortalezas, desafíos, amenazas, pero sobre todo oportunidades.



SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA

AMÉRICAS: SIKA EE.UU. – MÁS FUERTE JUNTO CON LA NUEVA UNIDAD DE NEGOCIO SIKA FACHADAS

El negocio de fachadas Sika US es una división de Sika que ofrece una amplia gama de productos y sistemas para sistemas de acabado de aislamiento exterior (EIFS) y aplicaciones de estuco. EIFS y estuco son sistemas de revestimiento que proporcionan un mejor aislamiento térmico, resistencia a la intemperie y atractivo estético para fachadas de edificios.

EIFS es un factor clave para ahorrar pérdidas de calor a través de la envoltura y fachada del edificio, lo que representa una gran cantidad de consumo de energía en los edificios. Sika opera con múltiples marcas en el negocio de fachadas, incluyendo Parex®, LaHabra® y SikaWall® para productos auxiliares. La cartera ahora ha sido mejorada por Senergy® de MBCC. Estas marcas cubren una amplia gama de productos, tales como barreras de aire / clima, capas de base, acabados, adhesivos, selladores, etc. recubrimientos, y accesorios.

Sika ha creado recientemente una nueva unidad de negocio, Sika Fachadas, para integrar los antiguos equipos de Parex/Sika y MBCC y agilizar las operaciones y estrategias para el segmento de fachadas. El negocio está optimizando su huella de producción y cadena de suministro para acercarse a los clientes y al mismo tiempo mejorar los procesos de servicio y de color para ofrecer una mejor experiencia al cliente. La nueva unidad de negocio está encabezada por Konrad Wernthaler, vicepresidente senior de Building Finishing Systems, quien anteriormente tenía funciones de gestión dentro de MBCC EE.

La unidad de negocio de Sika US Fachadas se beneficia de los conocimientos y experiencia conjuntos de los antiguos empleados de PAREX/Sika y MBCC, que rápidamente se unieron para formar un equipo conjunto para servir mejor a los clientes y entregar productos y sistemas de alta calidad. La nueva unidad de negocio también se está beneficiando de las oportunidades de venta cruzada, ofreciendo así portafolios de productos complementarios de otras unidades de negocio de Sika. Además, la nueva unidad de negocio está aprovechando los recursos de I+D e innovación de Sika para desarrollar nuevos y mejorados Sika EE.UU. Se centra en las fachadas. La sostenibilidad, el rendimiento y la estética son clave para fachadas innovadoras.



Sika EE.UU. enfocado en fachadas.



Soluciones para el mercado de fachadas, centradas en la sostenibilidad, el rendimiento y la estética.

Konrad Wernthaler comentó:



“Estamos muy emocionados de reunir lo mejor de ambos mundos, desde el legado Parex / Sika y el legado MBCC. Con nuestras marcas fuertes, equipo experimentado y soluciones sostenibles innovadoras, Sika se convertirá en el líder de la industria en el mercado de fachadas. Vemos un enorme potencial para un rápido crecimiento rentable en este segmento, impulsado por un mercado de vivienda saludable en Estados Unidos y la creciente demanda de aislamiento térmico eficiente que ofrecen nuestros sistemas EIFS .”

COLABORACIONES EXITOSAS

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA

Carlo Faber, Gerente de Desarrollo de Mercado Corporativo Building Finishing, dijo:



“Nos estamos convirtiendo en el verdadero líder en soluciones sostenibles para la industria de la construcción. Con nuestro portafolio de productos integrado, tenemos todo a mano para servir mejor a nuestros clientes.”



Se demostraron productos y soluciones.



Sika participó recientemente en la exposición Build24, organizada por la Asociación de la Industria de Muros y Techos (AWCI) en Orlando, Florida. La exposición fue una plataforma para mostrar los últimos productos, servicios y soluciones para la industria de la pared y el techo, y para reunir a profesionales y expertos de todo el sector. Sika presentó su amplia gama de productos y sistemas para EIFS y demostró su posición de liderazgo. Sika también organizó una variedad de sesiones de capacitación en profundidad, eventos de networking, y reuniones con los clientes, para compartir sus conocimientos y conocimientos.



Sika presentó su amplia gama de productos y sistemas para paredes y techos.

SIKA Y MBCC – UNA UNIÓN PERFECTA

ASIA-PACÍFICO: SIKA PRESENTA INNOVACIONES EN ALTA MAR EN EVENTOS DE ENERGÍA EÓLICA EN ASIA

Un nuevo y combinado portafolio de Sika/MBCC abre una nueva dimensión de soluciones sostenibles para las energías renovables. Sika presentó sus innovadoras soluciones y servicios de grouts en dos grandes eventos de energía eólica en Asia: Eólica Asia 2024 en Taiwán y eólica Expo 2024 en Japón.

Wind Energy Asia 2024, celebrada en marzo de 6-8 en el Centro de Exposiciones de Kaohsiung, fue la mayor exposición de energía eólica de Taiwán. Sika presentó sus mejores soluciones de grouts offshore y proyectos de referencia pasados completados en la región. Los grouts marinos de Sika están especialmente formulados para proporcionar una estabilización estructural de alta resistencia y una alineación de precisión para los cimientos de parques eólicos marinos. Pueden soportar los entornos más exigentes y se han utilizado en varios proyectos eólicos marinos en Taiwán, China y Japón, incluido el último proyecto Hai Long en Taiwán.

Wind Expo 2024, celebrada en el Tokyo Big Sight del 28 de febrero al 1 de marzo, fue la mayor exposición de energía eólica de Japón. El equipo de Construcción Offshore & Marina de Sika presentó sus soluciones de grout offshore y servicios a clientes y socios potenciales. La energía eólica marina es un sector clave para lograr la neutralidad de carbono, y Sika se compromete a apoyar su crecimiento y desarrollo.

Las cifras oficiales sugieren un objetivo de 10 GW de capacidad instalada para 2030 y un notable 30-45 GW para 2040. Sika ha entregado más de 40.000 MT de grouts offshore a proyectos offshore en APAC desde 2020, manteniendo su posición como un fuerte proveedor de la industria. Además de los grouts innovadores para aplicaciones en alta mar, Sika también es fuerte en el área de las instalaciones de energía eólica en tierra. La compañía ofrece soluciones para la industria eólica terrestre desde la cuchilla hasta la base y se compromete a proporcionar el soporte técnico adecuado para obtener resultados más económicos, rápidos, seguros y mejores.



En Wind Energy Asia en Taiwán, el equipo local dio la bienvenida a Philippe Jost, Gerente Regional de Asia/Pacífico y Jonathon Sharkey, Jefe de Rehabilitación de Ingeniería de Mercado Target APAC, en el día de lanzamiento.

SIKA ESTÁ EN TODAS PARTES, AHORA MÁS FUERTE.

