

REVISTA PARA EMPLEADOS

X PRESS

02.2026 | Edición en español

Perseverancia

¿Subir los precios y conseguir que los clientes los acepten de forma duradera? Los compañeros del departamento de ventas explican cómo hacerlo.

PÁGINA 14

Detección

El nuevo método de análisis ultrapreciso de trazas para el ácido sulfúrico abre grandes oportunidades en la industria de los semiconductores.

PÁGINA 4

100 AÑOS MERCANDO EL TONO

Todo empezó hace un siglo gracias al ingenio de Julius Laux y, hasta hoy, los óxidos de hierro de Krefeld-Uerdingen tiñen de los colores más variados el pavimento, el hormigón y los edificios de todo el mundo. Un aniversario que da testimonio de una economía circular pionera y de una gran capacidad de innovación. **PÁGINA 6**

LANXESS
Energizing Chemistry

DESDE LA EMPRESA

NUESTRO FUTURO TIENE HISTORIA



ESTIMADOS COLEGAS:

De las ideas de ayer surgen las soluciones del mañana, y nada lo demuestra mejor que nuestra impresionante producción de óxido de hierro en Krefeld-Uerdingen. Allí se fabrican pigmentos de alta calidad a partir de flujos de residuos desde hace 100 años, es decir, mucho antes de que conceptos como la sostenibilidad o la economía circular formaran parte de nuestra vida cotidiana. Hemos visitado este enorme y sofisticado complejo industrial y echamos la vista atrás a un siglo de innovación. Encontrarán más información al respecto a partir de la página 6.

La innovación y la capacidad de adaptación siguen siendo fundamentales en un contexto mundial cada vez más incierto. Las guerras en Ucrania y en Oriente Próximo están afectando a los mercados y a las cadenas de suministro de todo el mundo, y por eso

es aún más importante no perder nunca la capacidad de actuar. Recientemente, nuestros equipos de ventas se enfrentaron a la difícil tarea de repercutir en el mercado unos aumentos de precios imprescindibles, que en algunos casos superaban el 50 %. En la página 14 descubrirán cómo han logrado este delicado equilibrio.

En la planta de PCH de Leverkusen también hay que actuar con visión de futuro. Los retardantes de llama contribuyen notablemente a la seguridad y, al mismo tiempo, las nuevas normas de la UE están modificando el marco normativo. Por eso, los equipos desarrollan alternativas e impulsan la innovación desde el principio, incluso antes de que entren en vigor las nuevas normativas. En la página 18 descubrirán cómo están implementando esta transición.

¡DISFRUTEN DE LA LECTURA!

MIRKA STEIN,

DIRECTORA DE INTERNAL RELATIONS



Aquí encontrarán todos los números también en la red.

El próximo Xpress saldrá en septiembre. No duden en proponernos temas o enviarnos su opinión a: xpress@lanxess.com

Aviso legal

Editado por: LANXESS AG, Corporate Communications

Responsable en el sentido de la ley de prensa: Claus Zemke, Corporate Communications, 50569 Colonia (Alemania)

Redacción: Mirka Stein, Kathrin Achenbach, Annette Westhoff

Diseño y producción:

Westhoff Corporate Publishing, Bonn (Alemania)

Impresión: Wir machen Druck, Backnang

Fotos: LANXESS, Adobe Stock, Thilo Schmülgen Fotografie, Colonia (Alemania)

Redacción de Xpress, LXS-COM-ICOM, Kennedyplatz 1, 50969 Colonia (Alemania)

Teléfono 0221/8885 2587, Fax 0221/8885 6022, xpress@lanxess.com

Xpress está impresa en papel 100 % reciclado, y solo se utilizan tintas sin aceite mineral.

Declaraciones de futuro: esta revista contiene declaraciones de futuro, incluidas suposiciones y opiniones de la sociedad, así como la reproducción de suposiciones y opiniones de terceras personas. Diversos riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores pueden motivar que los resultados, la situación financiera o la evolución económica de LANXESS AG difieran considerablemente de las expectativas aquí expuestas, ya sea de forma explícita o indirecta. LANXESS AG no asume ninguna garantía de que sean ciertas las suposiciones que se toman como base para estas declaraciones de futuro y descarta toda responsabilidad sobre la veracidad futura de las afirmaciones realizadas en esta declaración o la consecución real de las evoluciones futuras aquí expuestas. LANXESS AG no asume ninguna garantía (directa ni indirecta) sobre la información, las estimaciones, las expectativas de objetivos y las opiniones aquí mencionadas, y no se puede confiar plenamente en ellas. LANXESS AG no asume ninguna responsabilidad sobre los eventuales errores o las afirmaciones incompletas o incorrectas que pueda contener la presente publicación. En consecuencia, tampoco ningún representante de LANXESS AG ni de una empresa del grupo o de alguno de sus respectivos órganos asume ninguna responsabilidad que se pudiera derivar de forma directa o indirecta del uso del presente documento.

ENFOQUE



6 100 años mercando el tono

Nuestros pigmentos de óxido de hierro celebran su 100.º centenario, un buen momento de analizar más detenidamente esta historia de química y economía circular, así como una red de producción muy interconectada en la que se obtienen pigmentos de primera categoría a partir de residuos de hierro.

9 Tradición con futuro

Michael Ertl, director de la unidad de negocios IPG, apuesta por la innovación. Al fin y al cabo, IPG atesora un siglo de experiencia en este ámbito.

PRODUCTOS Y MERCADOS

13 Pasatiempos/Lancer & Success

14 Perseverancia

Ajustar los precios y convencer a los clientes es una tarea exigente para nuestros equipos de ventas. Sobre todo desde esta primavera, cuando muchos productos registraron subidas de precios de más del 50 %. Aquí cuentan sus experiencias.

18 Las prohibiciones fomentan la creatividad

La planta de PCH en Leverkusen se mantiene firme, a pesar de las normas más estrictas de la UE y de la gran presión para innovar. En una visita a la planta, nuestros compañeros explican cómo se consigue.

21 «REACH es cada vez más estricto»

¿Qué ha supuesto el Reglamento de la UE sobre sustancias químicas? Una entrevista con nuestra experta Teresa Bernheim.

24 Quality Works

Los Oxone® de la BU MPP estuvieron en una misión lunar.

PERSONAS Y TRABAJO EN EQUIPO

16 Ocho patas, un solo objetivo

Los contratos son la columna vertebral de nuestros procesos empresariales; hasta ahora, su gestión solía ser muy laboriosa. Con Con-tX, LANXESS establece ahora una plataforma centralizada para la gestión digital de los contratos. El equipo «Octopus» nos da algunas pistas al respecto.

22 Peligro a bordo

cómo protegerse de los riesgos cibernéticos en los viajes



TRAS LA PISTA DE LA NADA

Leverkusen. Encontrar diez monedas de oro en una montaña de un billón de monedas de plata parece misión imposible, pero en realidad forma parte del día a día en la nueva técnica de análisis ultrapreciso de trazas de la unidad de negocios All. Este sistema de última generación funciona desde hace poco en la planta de ácido sulfúrico de Leverkusen. Gracias a él, el equipo puede detectar impurezas en niveles de tan solo 10 partes por billón (ppt) y ofrecer a los clientes del sector de los semiconductores ácido sulfúrico con una pureza que cumple los requisitos de calidad más exigentes imaginables.

Así, se abren nuevas oportunidades para LANXESS en un sector en el que los requisitos de pureza de los materiales aumentan con cada nueva generación de chips. «Con nuestro grado de pureza, que ahora podemos demostrar con precisión, establecemos una nueva referencia. En la actualidad, una calidad como esta es única en toda Europa. «Esto supone nuestra entrada en el segmento prémium de un mercado muy sensible y demuestra que aquí, en Leverkusen, estamos ampliando activamente los límites de lo medible», afirma Ansgar Eltner, Head of Operations.



«Fue impresionante ver hasta qué punto se puso en práctica el espíritu ONE LANXESS en la reunión del ACC de este año, lo que abre perspectivas prometedoras para una colaboración empresarial más estrecha».

Frederique van Baarle, miembro de la junta directiva, en la reunión de este año del American Chemistry Council celebrada en Colorado Springs (EE. UU.).

iCon el aire caliente se ahorra dinero!

Botlek. El coste del vapor oscila mucho, y los precios se mueven cada hora entre 5 y 50 euros por tonelada. En efecto, el precio del vapor depende del precio de la electricidad en la bolsa, y el equipo de producción quiere aprovechar ahora específicamente esta interacción. En el marco del proyecto de Operational Excellence en Botlek, el equipo de diagnóstico de la planta ha desarrollado, en colaboración con la propia sede, un plan con un objetivo claro: se prevé que la instalación permitirá ahorrar en el futuro unos 400 000 euros al año en gastos de energía. La idea es que, si el vapor es caro en el mercado, la unidad de negocios F&F recurra cada vez más a la producción propia. Si baja el precio, se vuelve a comprar más vapor.

Las condiciones necesarias para ello ya se dan sobre el terreno. Durante la oxidación del producto principal, el tolueno, se generan residuos que se queman, y con el calor residual se produce vapor. «En el futuro, recogeremos los residuos de forma selectiva», explica el director del proyecto, Andreas Harwardt. «En las épocas en que los precios del vapor sean altos, produciremos nosotros mismos todo lo que podamos. Si el precio de mercado es bajo, utilizaremos principalmente vapor adquirido». La implementación ya está en marcha. Sin embargo, este concepto no se puede trasladar a otras sedes: «Solo en Botlek se da la situación particular de que, además de generar vapor por nuestra cuenta, también lo compramos a terceros a precios variables», afirma Harwardt.

LEYENDO SE AHORRA

Países Bajos. Matthias Risse, subdirector de la planta de Botlek, de la unidad de negocios F&F, se topó con un artículo en la revista Xpress sobre el uso de la IA en Kallo.

«Entonces pensé que eso también nos vendría bien a nosotros, concretamente, para nuestro proceso de cristalización del ácido benzoico». Sin pensárselo dos veces, organizó una sesión de lluvia de ideas con los científicos de datos del departamento de TI y sus expertos en procesos.

La cosa funcionó, y el sistema de aprendizaje automático basado en IA «CrystallAI-zers» analiza ahora los datos actuales del proceso, pronostica la calidad prevista del producto y ofrece recomendaciones concretas para un desarrollo óptimo del proceso de cristalización. El resultado son mayores rendimientos y menos residuos para eliminar e incinerar, así como un ahorro previsto de hasta 600 000 euros al año, todo ello sin necesidad de inversiones adicionales. Esto demuestra que... **imerece la pena leer Xpress!**

LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE COMO FACTOR DE ÉXITO



PHILIPP SCHALAPSKI,
Marketing Manager



KAROLIN SIEBERT,
Head of Customer
Services EMEA

Con LOOP (LANXESS Order Overview Portal), LANXESS ha desarrollado un nuevo portal de comercio electrónico que simplifica el proceso de pedido digital para los clientes y lo hace más transparente. La plataforma está en marcha desde julio de 2024 y, gracias a ella, la unidad de negocios IPG ya ha impulsado notablemente su actividad en línea. Philipp Schalapski y Karolin Siebert explican cómo han cambiado los procesos, la colaboración y el propio servicio de atención al cliente.

LOOP funciona a la perfección en IPG.

¿Cómo lo han conseguido?

Philipp Schalapski: Lo decisivo fue que pudimos participar desde el principio en el diseño de LOOP como unidad de negocios piloto, centrándonos siempre en nuestros clientes. Junto con los departamentos de Customer Service y Sales, nos hemos preguntado: ¿qué les aporta un verdadero valor añadido? Así surgió una plataforma que permite acceder de forma sencilla y centralizada a los pedidos, los documentos y la información. Al mismo tiempo, hemos involucrado a los clientes desde el principio, les hemos impartido formación específica y hemos incorporado su opinión en ciclos ágiles. En este contexto, se prestó especial atención a los distribuidores y las agencias.

¿Qué ventajas aporta LOOP en el día a día tanto para LANXESS como para los clientes?

Karolin Siebert: Percibimos una considerable descarga de trabajo. A través de LOOP, los clientes registran ellos mismos sus pedidos, que posteriormente se transfieren automáticamente al sistema SAP, y nosotros solo nos encargamos de darles el visto bueno final. Así, ganamos tiempo para la atención personalizada y para tratar cuestiones más complejas, lo que refuerza nuestro papel como socio asesor.

Además, nuestros clientes se benefician de una amplia oferta de autoservicio: pueden consultar pedidos, facturas y albaranes, hacer el seguimiento de los envíos mediante Track & Trace y volver a

realizar pedidos rápidamente mediante la función de repetición. El hecho de que toda la información esté disponible las 24 horas del día y de que la solución sea extremadamente intuitiva ha tenido una muy buena acogida. Esto no solo aumenta la eficiencia, sino que también refuerza la fidelización de los clientes.

¿Cómo contribuye LOOP a alcanzar los objetivos de comercio electrónico de LANXESS?

Philipp Schalapski: Un vistazo a nuestras cifras demuestra la importancia de LOOP. Desde la puesta en marcha de la plataforma hace unos dos años, nuestra cuota de comercio electrónico ha subido casi un 10 %. Más de la mitad de nuestro negocio en Internet se gestiona ya a través de LOOP. De este modo, la plataforma contribuye de manera significativa al objetivo del grupo de alcanzar una cuota de comercio electrónico del 40 %. No obstante, vemos que LOOP todavía tiene mucho potencial por explotar. Por eso estamos trabajando para que la plataforma esté disponible en otras regiones, especialmente en China y Brasil, donde aún faltan algunas cuestiones legales por resolver. Además, las nuevas versiones en otros idiomas facilitarán aún más el acceso a nuestros clientes de todo el mundo.

¿Qué va a pasar ahora con LOOP?

Karolin Siebert: Todavía tenemos muchas ideas que queremos poner en práctica junto con las demás unidades de negocios, el departamento de TI y el equipo de Commercial Excellence. Resulta especialmente interesante el LOOP Service Agent, un «chatbot» basado en IA. Por ejemplo, en el futuro se espera que proporcione a los clientes información sobre el estado de sus pedidos, que responda a preguntas frecuentes o que les ayude a navegar por la plataforma.

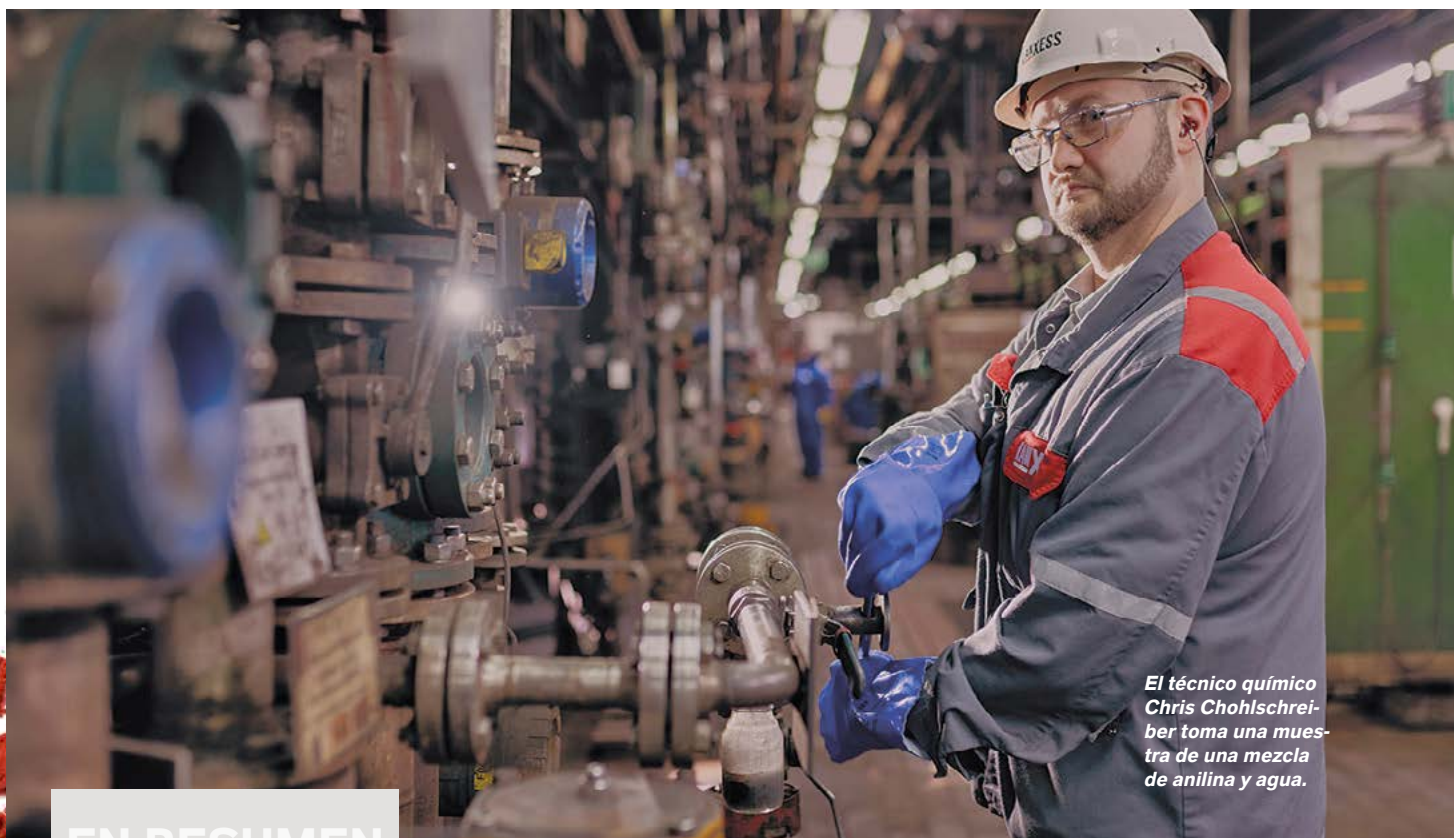
También será capaz de sugerir productos adecuados de la cartera de LANXESS, lo que mejorará aún más la experiencia del usuario. Además, estamos trabajando en la incorporación de nuevos idiomas y en facilitar la plataforma en otras regiones. ¡Todavía hay mucho potencial por aprovechar!

100 AÑOS...



MERCANDO EL TONO

Antes se consideraba un subproducto sin valor, pero hoy se utiliza para dar color a los adoquines, el hormigón y los edificios de todo el mundo. Desde hace 100 años, en la planta de LAUX en Krefeld-Uerdingen se fabrican pigmentos de óxido de hierro con un proceso único en el mundo. Esta es una historia sobre química, economía circular y una red de producción muy interconectada, en la que se crean pigmentos de primera categoría a partir de residuos de hierro, experiencia y trabajo en equipo.



El técnico químico Chris Chohlschreiber toma una muestra de una mezcla de anilina y agua.

EN RESUMEN

- **Producción industrial de óxido de hierro en Uerdingen desde 1926**
- **La mayor planta de producción de pigmentos sintéticos de óxido de hierro del mundo**
- **Colores: rojo, negro, amarillo, marrón, naranja**
- **Formas de suministro: polvos, gránulos, compactados y suspensiones**

Durante nuestra visita, el director de planta, Holger Friedrich, se toma el café en una taza decorada con la tabla periódica de los elementos, un pequeño detalle que lo dice todo. En efecto, cuando el director de planta de las instalaciones de reducción habla del proceso LAUX, no parece en absoluto algo rutinario. «Esto es casi una especie de alquimia», confiesa. El hierro sólido se somete a un proceso de mecanizado, los líquidos fluyen, se generan gases y se libera calor. Las sustancias cambian de forma, y de una masa de fango oscuro surgen pigmentos brillantes de color rojo, negro o amarillo. «Hoy en día, ya es muy raro encontrar una diversidad de procesos como esta, sobre todo por combinar química inorgánica y orgánica, y más aún en una misma empresa», explica.

Precisamente eso es lo que caracteriza al proceso LAUX, el hecho de que la química



orgánica y la química inorgánica están directamente relacionadas entre sí. Un óxido de hierro surge de hierro metálico, pero esto se une a la transformación de una materia prima orgánica en una reacción conjunta.

El hecho de que las instalaciones se denominen «de reducción» tiene sus motivos históricos. «En realidad, producimos pigmentos de óxido de hierro, es decir, oxidamos el hierro», explica Friedrich. «El nombre se debe a que, con esta oxidación, reducimos



Los residuos del sector del automóvil son el punto de partida de la producción. Se almacenan en una nave enorme, se mezclan y, a continuación, se preparan para los reductores (abajo).



al mismo tiempo el nitrobenzeno a anilina». Y es que, al principio, el pigmento no era el centro de atención. Cuando se desarrolló este proceso a principios del siglo XX, se consideraba que la anilina era la sustancia más valiosa, necesaria para la fabricación de colorantes sintéticos. El óxido de hierro se acumulaba en forma de lodo, y durante mucho tiempo no se supo qué hacer con él. Fue el químico Julius Laux quien, a mediados de la década de 1920, se dio cuenta del potencial de este subproducto y sentó así las bases para la producción industrial de óxido de hierro.

TRADICIÓN CON FUTURO

100 años de experiencia: así, la unidad de negocios IPG pretende abrir nuevas oportunidades de mercado.



Michael Ertl,
director de la BU IPG

Señor Ertl, LANXESS lleva 100 años produciendo pigmentos de óxido de hierro en Krefeld-Uerdingen mediante el proceso LAUX.

¿Por qué tiene tanto éxito?

El inventor del procedimiento, Julius Laux, planteó hace ya un siglo una pregunta sorprendentemente moderna: ¿y si los residuos no fueran solo residuos? El punto de partida fue la producción de anilina a partir de nitrobenzeno y chatarra de hierro, un proceso que generaba grandes cantidades de óxido de hierro como subproducto. Laux se dio cuenta de que, en determinadas condiciones, ese óxido de hierro presentaba un color especialmente intenso y puro que resultaba adecuado como pigmento de alta calidad. Hoy en día, este proceso se sigue considerando uno de los más sostenibles para la fabricación de pigmentos de óxido de hierro. La combinación del aprovechamiento circular de los residuos metálicos y las fases del proceso energéticamente eficientes convierten al proceso LAUX en un factor decisivo para el éxito.

Pero no solo fabrican pigmentos en Alemania, ¿verdad? ¿Qué importancia tiene la red de producción global para IPG?

Es crucial. Contamos con sedes en los cinco continentes. Aquí en Europa seguimos procesando pigmentos en España e Inglaterra, además de EE. UU.,

Brasil, China y Australia. Esta diversificación geográfica constituye una ventaja fundamental, ya que nos permite mejorar nuestra capacidad de suministro y nuestra resiliencia frente a conflictos comerciales, sanciones, restricciones a la exportación, inestabilidad política o crisis regionales. Al mismo tiempo, es importante que Alemania siga siendo un lugar competitivo, sobre todo en lo que respecta a los costes energéticos, que juegan un papel fundamental en nuestra producción por la gran cantidad de energía que consume. Por ello, seguimos impulsando la optimización energética mediante inversiones específicas en nuestras instalaciones y procesos.

Con un siglo de tradición, ¿qué innovaciones se están impulsando ahora mismo?

Es importante contar con un amplio abanico de aplicaciones para aprovechar al máximo la capacidad de nuestras instalaciones. Por eso nos abrimos continuamente a nuevos mercados, incluso más allá de las aplicaciones clásicas relacionadas con el color. Un ejemplo actual es la tecnología de las baterías: para fabricar baterías de fosfato de hierro y litio se pueden utilizar, además de los óxidos de hierro, también los fosfatos de hierro. En cuanto al fosfato de hierro, tras su fabricación exitosa en la planta piloto, IPG está desarrollando el proceso a gran escala para transferirlo a la planta de producción. Este mercado está creciendo mucho a nivel mundial, por lo que estamos impulsando la investigación en este ámbito. En la actualidad, los materiales para cátodos de LFP y las correspondientes baterías se producen principalmente en China. En Europa aún no hay capacidad suficiente, pero eso es algo que queremos cambiar.

INSTALACIONES DE REDUCCIÓN: DONDE EL HIERRO SE CONVIERTE EN COLOR

La materia prima más importante para las instalaciones de reducción procede de un sector que, a primera vista, poco tiene que ver con los colores, como es el sector del automóvil. Se emplean virutas de hierro y recortes metálicos que se generan durante el mecanizado de piezas de fundición. «Así pues, ya apostábamos por la economía circular cuando ese término ni siquiera existía oficialmente», afirma Christian Schütte, que lleva más de tres décadas en la empresa y es el responsable de la compra de materias primas. «La sostenibilidad siempre ha sido una parte integral de nuestro proceso».

Sin embargo, no todos los residuos son iguales: «La calidad del hierro que nos suministran influye mucho en la calidad del color», afirma el experto. Por ello, en una enorme nave de almacenamiento se mezclan variedades con diferentes calidades y granulometrías para obtener una materia prima lo más idónea posible. A continuación, el material se trabaja mecánicamente en los molinos de rodillos, se clasifica y se prepara para el proceso. Entonces, en las instalaciones de reducción, la reacción propiamente dicha se desarrolla de forma casi totalmente automática. Esta reacción es muy exotérmica, es decir, libera grandes cantidades de calor, y esa energía se aprovecha de forma sistemática para generar vapor y agua caliente para el propio proceso, pero también para otras plantas de la sede. «En cierto modo, somos la caldera de IPG», afirma Schütte.

DE LA SUSTANCIA LÍQUIDA AL PIGMENTO SÓLIDO

Al final, el óxido de hierro sale de las instalaciones de reducción en forma de pasta trata-



«A un auténtico especialista en óxido de hierro le gusta dar rienda suelta a su creatividad en el trabajo», afirma Bartholomäus Luczak, director de planta de «Pasten und Klinker».

da para eliminar la anilina. Esa pasta espesa y totalmente libre de sustancias nocivas sigue su camino por unos puentes tubulares hasta la siguiente planta, «Pasten und Klinker». «Aquí es donde el producto toma forma», afirma el director de planta, Bartholomäus Luczak. «Convertimos esa masa fan-gosa en un material sólido».

En cuanto a superficie, «Pasten und Klinker» es la mayor planta del Chempark, con seis grandes edificios principales, cinco salas de control y una extensa red de tuberías que se extiende por unas 5 hectáreas. Aquí, la pasta espesa se limpia de restos de hierro, se espesa, se lava y, por último, se seca. Entonces, el camino a seguir depende del color: los pigmentos negros o amarillos se obtienen directamente del proceso. Para obtener los pigmentos rojos, la pasta negra se calienta a posteriori, es decir, se somete a un tratamiento térmico.

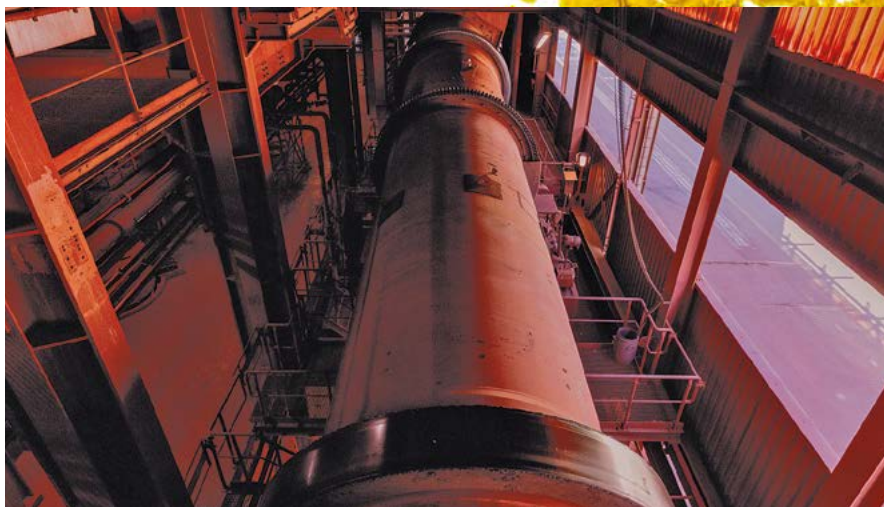
Para ello, se utilizan los enormes hornos rotativos situados en una parte separada del edificio, donde se alcanzan temperaturas de





ATMÓSFERA SURREALISTA

Con los años, los hornos, las tuberías y los aparatos han adquirido el color rojo del pigmento.



Regina Müller durante una ronda de inspección por las planta. En los enormes hornos rotativos, los pigmentos negros se calcinan hasta convertirse en rojos.

hasta 900 °C. Regina Müller, subjefta de turno, está realizando en estos momentos una ronda de inspección. Allí todo es impresionante, no solo las dimensiones, sino también el ambiente en general. Con el paso de los años, los enormes hornos, tuberías y aparatos han adquirido el color rojo del pigmento que se calcina. «Normalmente aquí hace bastante más calor», explica. «Pero ahora mismo están revisando nuestros hornos».

HAY QUE MANCHARSE LAS MANOS

El mantenimiento es, en general, un tema importante para el equipo de Uerdingen. El pigmento tiene un efecto muy abrasivo, y los sinfines, las tuberías y los grupos motopropulsores están expuestos a enormes esfuerzos durante el funcionamiento continuo. Por

lo tanto, los aparatos deben someterse a controles, mantenimiento y reparaciones periódicas. «A pesar de la automatización, hay que moverse mucho por las instalaciones, cambiar el tendido de los cables y, a veces, intervenir manualmente», afirma Müller. «Por eso me resulta un trabajo tan atractivo».

Pero los pigmentos no solo tiñen de color la nave y sus alrededores. Al final del turno, en la ropa de trabajo quedan marcas visibles del producto. «Aquí no sales de trabajar con un aspecto impecable», afirma Müller, «sino más bien con manchas de colores».

UN TODO FIRMEMENTE UNIDO DESDE HACE 100 AÑOS

Tras pasar por la etapa de «Pasten und Klinker», el recorrido del pigmento aún no

LO MÁS DESTACADO

- La unidad de negocios ha producido unos 15 millones de toneladas de pigmentos en los últimos 100 años, una cantidad suficiente para pintar cinco veces la superficie de Alemania en negro, rojo y amarillo.
- A partir de los colores básicos —rojo, negro, amarillo, marrón y naranja— se obtienen en total unos 100 matices diferentes.
- Con Bayferrox®, LANXESS es uno de los líderes mundiales en pigmentos de óxido de hierro.
- En el sector de la construcción, la marca Bayferrox® es sinónimo de pigmentos de óxido de hierro, al igual que «Kleenex» lo es de los pañuelos de papel.



¿Está bien el tono? Cuando los pigmentos salen de los hornos rotativos, se realiza un primer control de calidad.

ha llegado a su fin. «Después se lo pasamos a los compañeros de la planta de molienda», explica Müller. Aquí se somete el pigmento a un proceso de refinado adicional donde se mezcla y, en función del uso previsto, se muele finamente o se compacta en una forma de suministro con bajo contenido en polvo, dependiendo de para qué lo vaya a utilizar posteriormente el cliente.

La estrecha integración de la red de producción es una de las razones por las que el proceso sigue teniendo éxito incluso después de 100 años, y también explica por qué este es el único lugar del mundo donde se aplica. «Muchas fases de proceso, largas distancias, grandes tonelajes. Hay que coordinar los flujos de materiales y respetar los plazos de entrega las 24 horas del día. En una sola planta, eso sería difícil de imaginar», afirma Luczak. Para Friedrich también es fundamental que haya una colaboración estrecha: «Independientemente de las distintas plantas, podemos decir que juntos fabricamos óxido de hierro. «Este espíritu de equipo, unido a 100 años de experiencia, no se puede copiar así como así».



En la ceremonia celebrada en Krefeld (de izq. a dcha.): Hubert Fink, miembro de la junta directiva, Frank Meyer, alcalde de Krefeld, y Michael Ertl, director de la unidad de negocios IPG.

«Nos alegra mucho celebrar hoy el centenario de la producción de pigmentos en nuestras instalaciones. Desde hace 100 años, los pigmentos de Krefeld hacen el mundo un poco más colorido. Aquí late el corazón de nuestro negocio global de pigmentos inorgánicos».

Hubert Fink, miembro de la junta directiva



Aquí se puede ver el vídeo del aniversario.

¡ADIVINE LA SOLUCIÓN Y GANE!

1. EN BUSCA DEL DOBLE



Cada helado tiene un doble, pero... ¿dónde está cada uno?

2. ¿DE QUÉ SUSTANCIA SE OBTENÍA EL ÓXIDO DE HIERRO COMO SUBPRODUCTO?

- a. Anilina
- b. Litio
- c. Carbono

3. JUEGO DE LOS ERRORES

En la imagen inferior hay cinco diferencias.



Fotos: LANXESS

LANXESS SIGNIFICA...

► Lancer: aprender mejor

A partir de 2027, un nuevo proveedor sustituirá al actual sistema Xlearn. Con myLearning, se crea una plataforma centralizada para la formación y los cursos de seguridad en LANXESS a nivel mundial. Los empleados se benefician de una interfaz de usuario moderna e intuitiva y de muchas funciones nuevas.

Los cursos son más fáciles de encontrar y realizar, se puede acceder directamente a los contenidos de LinkedIn Learning y, a través de la biblioteca integrada de OpenSesame, hay disponibles más de 45 000 cursos de formación en línea estándar. Además, las funciones de intercambio de opiniones y «feedback» fomentan el aprendizaje colaborativo entre distintas sedes y equipos.

► Success: ser más rápidos

La tradicional danza del león no podía faltar en la inauguración de las nuevas oficinas de LANXESS en Shanghái. El CEO, Matthias Zachert, destacó en su discurso: «Este es otro hito en la expansión de nuestras actividades en China». Además de la inauguración de las oficinas, el programa incluyó visitas a Alibaba y Unitree Robotics. Allí, Zachert descubrió de primera mano cómo se usa la IA y la robótica en las aplicaciones industriales. Muchas tecnologías que en otros lugares aún se están debatiendo forman parte ya de la vida cotidiana en China. Además, aprovechó el viaje para mantener reuniones con empleados, clientes y socios. La visita puso de relieve la importancia de China para la presencia global de LANXESS.

PARTICIPE

La diversión no tiene por qué terminar cuando cae la noche. Con los galardonados «Flying Discs» de Tosal, podrá jugar al «frisbee» en la oscuridad. Participe y envíe la respuesta correcta a la **pregunta 2 en un correo electrónico a xpress@lanxess.com**.



Pueden participar los empleados de LANXESS y sus filiales, a excepción de los empleados de Corporate Communications. Cada participante solo puede concursar una vez. Queda excluida la vía legal. Desvelaremos la solución en el próximo número de Xpress. El ganador del número 1/2026 es **Ulrich Lufen**, de Alemania. La respuesta correcta era la C.

PERSEVERANCIA

CÓMO SUBIR LOS PRECIOS SIN PERDER A LOS CLIENTES

En los últimos meses, todas las unidades de negocios han subido los precios de sus productos, en algunos casos más del 50 %. Debido a los cambios geopolíticos, los precios de la energía se habían disparado tanto que no quedaba otra opción. Los equipos de ventas de todo el mundo estaban sometidos a una gran presión, ya que tenían que retener a los clientes y convencerlos. Les hemos preguntado cómo lo han conseguido.





ADAPTACIÓN ESPECÍFICA

«En este entorno de mercado tan complejo, no hemos aplicado subidas de precios generalizadas. En su lugar, hemos analizado en dos fases cada línea de productos por separado y hemos orientado los ajustes específicamente a las subidas reales en los costes de las materias primas, la energía, el transporte y la disponibilidad. Al mismo tiempo, hemos corregido los márgenes, que hasta ahora no eran satisfactorios.

COMUNICARSE CON ANTELACIÓN

Para nosotros, era importante comunicarnos con antelación y transparencia. Según la información preliminar de la que disponíamos, nuestros equipos de ventas han buscado el contacto directo con los clientes y les han explicado claramente los factores que influyen en los costes, así como sus repercusiones. En este sentido, hemos dejado claro que nuestra reacción no es exagerada, sino que estamos implementando ajustes equilibrados sin dejar de lado la calidad, la innovación y la fiabilidad en el suministro.

SE MANTUVIERON TODOS LOS PEDIDOS

A nuestros clientes no les gustaron las subidas, naturalmente, pero al final las aceptaron. Muchos se habían enfrentado ellos mismos a retos similares. Valoraron especialmente el análisis individualizado de cada línea de productos y la explicación transparente de las medidas adoptadas. La primera ronda de ajustes se desarrolló sin mayores problemas, pero en la segunda hubo más cuestiones que tratar. Hemos logrado resolverlo aportando datos adicionales y explicaciones detalladas. Hasta ahora, hemos mantenido todos los pedidos».

VINCE PATRAM,
Head of Global Marketing, BU LAB



NUEVOS CLIENTES POR LA SITUACIÓN DIFÍCIL DE LOS SUMINISTROS

«La situación tensa supuso para nosotros un impulso. Ciertos materiales experimentaban una gran demanda y, por lo tanto, eran muy caros. Entonces, a muchos clientes les surgió la siguiente pregunta: ¿resulta más caro comprar el producto a un precio más alto o no poder conseguirlo en absoluto? La respuesta se solía decantar en nuestro favor. La comprensión mutua es fundamental para las relaciones duraderas, y por eso mantenemos un contacto estrecho con nuestros clientes.

PRESENTACIÓN DE UNA CARTERA AMPLIADA

Además, debido a la tensión en el mercado, han contactado con nosotros nuevos clientes, pero también otros antiguos. Ahora nos centramos aún más en ellos. Nuestro objetivo es establecer relaciones de suministro a largo plazo. Para ello, analizamos las necesidades concretas y presentamos la cartera en su conjunto, incluidas ofertas de otras unidades de negocios. Queremos fidelizar a nuestros clientes de forma duradera, a ser posible mediante contratos a largo plazo. Al mismo tiempo, está claro que, si también nosotros empezamos a sufrir escasez de ciertos materiales, priorizaremos a nuestros clientes más fieles, aquellos con los que mantenemos una relación de colaboración. Deben tener la certeza de que somos e confianza. En cuanto se relaje la situación del mercado, esta fiabilidad nos resultará muy útil.

SOMOS EL SOCIO DE REFERENCIA

Además, aprovechamos nuestra experiencia técnica para destacar el valor de la relación comercial con LANXESS. Los materiales innovadores, los proyectos de desarrollo conjuntos y la estrecha colaboración nos ayudan a ser el socio preferente tanto de los clientes ya existentes como de los nuevos. En general, cabe afirmar que hemos elegido el momento adecuado para ajustar los precios y que, hasta ahora, nuestra estrategia ha dado buenos resultados».

CLEMENS COUPETTE,
Head of Global Sales, Consumer Solutions, BU MPP



SEGURIDAD EN EL SUMINISTRO

«Dada la situación geopolítica actual, nos hemos visto obligados a aplicar subidas de precios considerables en muy poco tiempo. Para garantizar la transparencia, enviamos cartas formales para comunicar el aumento de precios y las complementamos con charlas directas con nuestros clientes. Esto era importante, ya que las repercusiones variaban en función del producto y de la situación del cliente.

EL ALCANCE DE LOS AJUSTES, CUESTIONADO

La mayoría de nuestros clientes —más del 90 %— se mostraron comprensivos con las medidas. Muchos se enfrentaban a retos similares ellos mismos, sobre todo por la situación en Oriente Próximo. Sin embargo, hubo diferentes reacciones: mientras que para algunos lo fundamental era la seguridad del suministro, otros cuestionaron la cuantía de los ajustes en determinados productos.

UNA ETAPA EXIGENTE

Nuestros equipos de ventas de todo el mundo se han visto muy exigidos. En este sentido, quedó patente que no solo es decisivo el mensaje en sí mismo, sino sobre todo la forma de comunicarlo. Gracias a un diálogo abierto y transparente, hemos logrado que los clientes lo acepten en su mayoría, incluso con subidas de hasta el 50 %. «En los casos en que los clientes no aceptaron los ajustes, nuestro objetivo era mantener una relación constructiva y continuar el diálogo a pesar de todo»

SERGIO COLEONI,
Head of Global Sales, BU PLA

OCHO PATAS, UN SOLO OBJETIVO

Contratos de suministro, acuerdos de confidencialidad, contratos de prestación de servicios... Los contratos forman parte de nuestra actividad diaria. Hasta ahora, su gestión era compleja y poco transparente. **Con ContX, LANXESS crea ahora una nueva plataforma centralizada** para la gestión digital de los contratos. El resultado es un acceso más sencillo, una visión más clara y un proyecto transversal que demuestra el éxito de ONE LANXESS.

EL SÍMBOLO

- **El nombre del proyecto, «Octopus»**, refleja la forma de trabajar del equipo: interconectado, flexible y capaz de avanzar en muchos temas a la vez.
- **Dato curioso:** el equipo reunió todo tipo de pulpos, desde peluches hasta uno hecho de ganchillo por ellos mismos.

EL PROBLEMA

- **Más de veinte años de antigüedad** de un sistema de archivo puro y duro, con funciones y derechos de acceso limitados
- **Contratos** dispersos en distintos sistemas y archivos locales
- **El acceso restringido** mermaba la transparencia en cuanto a los contenidos y los plazos

LA VISIÓN

Con ContX, los contratos se gestionan por primera vez de forma centralizada y se controlan a lo largo de todo su ciclo de vida.

- **Todos los contratos** en un solo lugar
- **Responsabilidades y personas de contacto** bien definidas
- **Los plazos y las tareas pendientes**, siempre a la vista
- **Menos esfuerzo en la búsqueda** y coordinación más rápida

«Para nosotros, el pulpo fue el símbolo perfecto desde el principio: Muchas patas, muchos cerebros... y, a pesar de todo, una acción coordinada».

Stephan Deblon,
Senior Patent Counsel, GF LEX

«La acogida está siendo muy buena: el sistema se utiliza de forma activa y su presencia se nota en el día a día. En particular, la IA marca la diferencia, ya que ayuda a encontrar contenidos de forma rápida y específica».

Sandra Thiel,
Process Manager, GF IT

«Para nosotros es importante seguir acompañando a los usuarios a largo plazo, incluso después de la formación inicial».

Jennifer Giela,
Legal Operations Center, GF LEX

APOYO INTELIGENTE

Gracias a la IA integrada, es posible

- **Resumir los contratos** automáticamente
- **Buscar contenidos** de forma específica, por ejemplo sanciones contractuales u obligaciones de compra

«Todos los miembros del equipo han aportado su experiencia, con una comprensión clara de los diferentes puntos de vista. Esto nos permitió dedicar toda nuestra energía a la herramienta, y no a la organización».

Jasmin Horn, experta en procesos, GF CON

UNA FORMA MÁS INTELIGENTE DE REDACTAR CONTRATOS

¿Hay que redactar un nuevo contrato? Con ContX, el proceso se gestiona íntegramente a través del sistema:

- **Autoservicio** para acuerdos de confidencialidad y de venta
- **La coordinación** y las autorizaciones se gestionan de forma estructurada en el sistema
- **Es posible integrar a socios externos** de forma sencilla
- **Inicio directo del proceso de firma** en el sistema

EL DESPLIEGUE

ContX lleva en funcionamiento en la región EMEA desde marzo de 2026 y se implantará a nivel mundial antes de que termine el año.

- **Ya se han migrado unos 11 000** contratos. En los próximos meses, la cifra aumentará hasta alcanzar unos **23 000**.
- **Ya hay unos 300** usuarios trabajando en el sistema. Se prevé que para finales de año sean unos **600**.

«Para mí, ContX es más que un simple sistema y refleja cómo queremos trabajar: juntos, interconectados, de forma abierta y como un equipo donde aprenden unos de otros».

Maïke Krewet, Head of Business Law, GF LEX

JUNTOS EN EL SISTEMA

Para que ContX aportara un valor añadido, se prestó especial atención a las personas que trabajan con él.

- **Coordinación temprana** con las unidades de negocios y las unidades funcionales en cuanto a contenidos, procesos y estructuras de datos
- **Preparación práctica e interactiva** en 25 sesiones de formación
- **Llamadas de preguntas y respuestas y sesiones de análisis en profundidad** para aclarar rápido las dudas y los procesos cotidianos
- **Amplio apoyo** por parte del recién creado Legal Operations Center

EL EQUIPO

En el proyecto «Octopus» ha surgido algo especial, un equipo transversal que, gracias a la proximidad entre sus miembros y a su mentalidad abierta, demuestra cómo funciona ONE LANXESS en el día a día.

«ContX ahorra tiempo: los datos clave comerciales están estructurados claramente desde el principio, y así se puede empezar directamente con el borrador del contrato».

Julian Korb, Legal Counsel, GF LEX



Christian Reiners, empleado de la planta, toma una muestra. ¿La composición, el color y la consistencia son como deben ser?



LAS PROHIBICIONES FOMENTAN LA CREATIVIDAD

Entre las normativas cada vez más estrictas de la UE y la creciente presión por innovar, la planta de PCH en Leverkusen se mantiene firme gracias a sus retardantes de llama a base de fósforo. Para el director de planta Ralph Armbrust, de la unidad de negocios Polymer Additives, esto supone un estímulo: **«Siempre tenemos que estar creando cosas nuevas, y eso es precisamente lo que nos impulsa».**

Un vistazo a la pantalla, un movimiento rápido, un nuevo ajuste. Luego se sigue adelante. Los empleados de la planta de PCH en Leverkusen controlan sus instalaciones como la palma de la mano. Muchas cosas se hacen de forma automatizada, pero las personas siguen siendo imprescindibles. Temperaturas, presión, composición... la mínima desviación puede ser decisiva. La rutina y, principalmente, la experiencia son factores importantes al evaluarlo todo, pero también hay muchas cosas que van cambiando.

«En general, las condiciones se han vuelto mucho más difíciles», afirma el director de planta, Ralph Armbrust. «En el momento álgido de la guerra de Ucrania, los precios de la energía se cuadruplicaron en un abrir y cerrar de ojos y, antes de la guerra de Irán, alcanzaron aproximadamente el doble». A esto hay que sumar el aumento de los costes de las materias primas y una cartera de pedidos que no cumple las expectativas, como consecuencia de una situación mundial tensa y de las alteraciones geopolíticas. Sin embargo, la planta funciona a un nivel de capacidad considerable. «Eso es así también gracias a nuestra excelente política de compras», afirma Armbrust.

EXPERIENCIA PRÁCTICA

Al recorrer el recinto, se percibe que cada uno de estos procesos es fruto de décadas de experiencia técnica. Desde la materia prima hasta el producto final, todo se lleva a cabo «in situ». «Se nos da muy bien la integración inversa», afirma Armbrust. Aunque pueda sonar muy técnico, en la producción es algo palpable. Una larga cascada de reactores de color naranja se extiende a lo largo de la nave. En su trayectoria descendente, los materiales se combinan, se procesan y se perfeccionan en condiciones estrictamente controladas. Al final, tras varias etapas, el producto sale de la columna principal. En esta planta se producen retardantes de llama aromáticos, como por ejemplo Disflamoll® TKP.

LOS COSTES SON DECISIVOS

Sin embargo, los requisitos están cambiando, sobre todo debido a unas normas legales



En Leverkusen, la unidad de negocios PLA cuenta con una de las mayores plantas integradas de producción química a base de fósforo. Aquí: Farid Lucan, empleado de la planta, durante su ronda de inspección.

Tras numerosas etapas de proceso, al final de la cascada de reacciones se obtienen los retardantes de llama aromáticos Disflamoll® TP, Disflamoll® DPK y Disflamoll® TKP.

cada vez más estrictas. En efecto, un super-ventas desde hace muchos años como Levagard® PP se vio sometido a presiones normativas por el Reglamento REACH, ya que se sospecha que el producto es cancerígeno. En consecuencia, había que desarrollar una alternativa.

«Crear nuevos productos forma parte del día a día de nuestros departamentos de investigación y de ingeniería de aplicaciones», explica Armbrust. Junto con su adjunto, Lukas Omann, y el ingeniero de área Christoph Kolanoski, analizan y profundizan en las ideas para implementarlas en la empresa, pero no todo depende solo de la propia idea. «A menudo, lo decisivo es que la implementación sea rentable», afirma Armbrust. «En realidad, siempre», añade Omann.

Con Levagard® 3000, ahora se dispone de una alternativa a Levagard® PP. Está considerado como un producto inocuo, pero su fabricación es más laboriosa. Actualmente, Levagard® 3000 se está ensayando en una nueva instalación piloto. El objetivo es reducir significativamente los costes de inversión para la producción en serie.

El producto actual sigue en marcha simultáneamente. «Pero es solo cuestión de tiempo que los clientes empiecen a preguntar por alternativas», explica Armbrust. «Estamos preparados para ello».

DURA COMPETENCIA

Además de los requisitos normativos, la competencia internacional también ejerce pre-

NUEVOS PRODUCTOS

Aquí no faltan ideas y, a menudo, el mayor reto es implementarlas a bajo coste. El equipo de la planta de PCH aborda esta tarea con determinación y trabajo en equipo.

sión. «Pero nos estamos defendiendo», afirma Armbrust. Levagard® PP fue uno de los primeros productos para los que LANXESS inició un procedimiento «antidumping» en Bruselas que, además, ganó. El motivo fueron los precios de los competidores extranjeros, que eran inferiores a los propios costes de fabricación. «Ahora trabajamos a plena

capacidad en esta línea de producción», afirma Armbrust.

Estos procedimientos son largos y complejos, y consumen muchos recursos. «Pero, en el caso de Levagard® PP, todo ha merecido la pena», afirma el director de planta.

MIRANDO AL FUTURO

Armbrust tiene claro que la demanda de retardantes de llama se va a mantener. Contribuyen a ralentizar los incendios y proporcionan unos minutos muy valiosos a las personas que están en peligro.

Está convencido de que los productos de Leverkusen van a seguir teniendo una gran demanda mientras haya que mejorar la seguridad de los materiales de la construcción, la industria o la movilidad eléctrica. Y concluye: «Es cierto que las crisis nos ponen bajo presión, pero también nos hacen mejorar».



Ralph Armbrust, director de planta, Lukas Omann, subdirector de planta, y Christoph Kolanoski, Head of Engineering. Llevan aproximadamente un año dirigiendo en equipo las operaciones.

ENTREVISTA

TERESA BERNHEIM,
experta en política de sustancias químicas, GF COM.

«REACH es cada vez más estricto»

Mayor seguridad para las personas y el medio ambiente, normas uniformes en el mercado interior y una industria química europea fuerte: con estos objetivos se puso en marcha hace veinte años el Reglamento REACH de la UE sobre sustancias químicas. Hoy nos preguntamos qué expectativas ha cumplido y en qué aspectos no ha estado a la altura de sus propias exigencias.

¿Cómo fueron los inicios de REACH?

Teresa Bernheim: La entrada en vigor de este Reglamento de la UE sobre sustancias químicas estuvo marcada por una gran incertidumbre. Por primera vez, las empresas tuvieron que registrar sus sustancias químicas, recopilar una enorme cantidad de datos y coordinarse con la competencia siguiendo el principio de «una sustancia, un registro». Aunque esto ha reducido la duplicación de los ensayos con animales, también ha provocado conflictos, por ejemplo a la hora de repartir los costes de unos estudios tan caros. Además, el reglamento era terreno desconocido para las propias autoridades, y hubo una fase pragmática de aprendizaje sobre la marcha, con un estrecho intercambio de información entre la industria y la administración.

¿Y cómo está la situación a día de hoy?

Actualmente, REACH es mucho más estricto y complejo. Los requisitos en materia de datos y evaluaciones se han incrementado y, con el paso del tiempo, muchas normativas se han precisado o endurecido. Por otra parte, el enfoque de la regulación ha cambiado y, en lugar de analizar sustancias concretas de forma aislada, se abordan cada vez más grupos enteros de sustancias. Un ejemplo actual son los PFAS, un grupo amplio de sustancias químicas extremadamente persistentes que se acumulan en el medio ambiente y en los organismos. Esto refleja lo dinámico que ha sido el desarrollo de REACH, que ha pasado de ser un nuevo marco normativo a convertirse en un instrumento clave en la gestión política de las sustancias químicas, que experimenta una evolución constante.

¿Qué productos se vieron afectados y cómo reaccionamos nosotros?

En principio, el reglamento REACH afecta a todas las sustancias que comercializa LANXESS en cantidades significativas en la UE, siguiendo el principio de «sin datos, no hay mercado». Es decir, que sin datos suficientes y sin el registro correspondien-



te, no se permite la distribución. Por tanto, la influencia de la normativa en la cartera de productos es muy considerable. Esto resulta especialmente evidente en el caso de las sustancias clasificadas como peligrosas. Por ejemplo, LANXESS ha eliminado por completo de su catálogo el retardante de llama HBCD, ya que se considera peligroso para el medio ambiente y la salud. En paralelo, se ha desarrollado Emerald Innovation® 3000, una alternativa que cumple la misma función, pero con un perfil de sostenibilidad mejorado.

Otro ejemplo son los plastificantes ftalatos, como el DBP y el DIBP, que se consideraron especialmente preocupantes, por lo que LANXESS suspendió su producción de forma sistemática. En este caso no se trataba de una sustitución dentro de la propia cartera, sino de un claro abandono.

¿LANXESS desarrolla alternativas?

Por supuesto. Apostamos firmemente por la sustitución selectiva. El aditivo para neumáticos 6PPD está recibiendo críticas actualmente, entre otras cosas, por sus posibles efectos sobre el medio ambiente. Con Vulkanox® 4060 se desarrolló desde el principio una alternativa con un perfil de riesgo más favorable. Estos ejemplos ilustran el enfoque básico: LANXESS evalúa sistemáticamente las sustancias peligrosas y, a continuación, decide

si deben sustituirse, hacerse más seguras o eliminarse progresivamente de su catálogo, teniendo en cuenta también la futura evolución de la normativa.

¿Qué va a ocurrir a partir de ahora?

Por el momento, no está prevista una revisión en profundidad de REACH. En su lugar, la UE sigue desarrollando específicamente el marco normativo vigente, sobre todo con modificaciones de los denominados «anexos técnicos». En ellos, se establece con detalle qué datos deben facilitar las empresas y cómo hay que analizar y evaluar las sustancias. Si se cambian los requisitos, eso repercute directamente en la práctica. Por ejemplo, las empresas tienen que hacer estudios adicionales o facilitar nueva información sobre los efectos en el medio ambiente y la salud, aunque el texto de la ley en sí no sufra modificaciones.

¿Han cambiado las prescripciones?

Desde el punto de vista del contenido, es previsible que la presión regulatoria tienda a aumentar. Las autoridades trabajan continuamente en nuevas restricciones, y la tendencia a regular grupos enteros de sustancias acentúa aún más esta evolución. Para las empresas, esto implica revisar continuamente sus sustancias, mantener al día los registros y empezar a buscar alternativas con antelación.

Un aspecto especialmente crítico en este sentido es la competencia, puesto que las empresas europeas invierten mucho tiempo y dinero para cumplir los estrictos requisitos de REACH. Sin embargo, siguen llegando al mercado de la UE productos importados que no los cumplen y que, en algunos casos, incluso contienen sustancias químicas prohibidas. Dado que suelen ser más baratos, se produce no solo una clara desventaja competitiva para los fabricantes que sí cumplen la normativa, sino también un riesgo para los consumidores y el medio ambiente. En consecuencia, está aumentando la presión para endurecer considerablemente los controles sobre las importaciones.

Casi una de cada

5

personas pierde su dispositivo en el extranjero, normalmente por robo.

Fuente: globalsecure

40 %

de los viajeros afirman que sus datos se han visto comprometidos a través de redes wifi públicas.

Fuente: BKA

Más de

5 millones

de puntos de acceso inseguros se identificaron en todo el mundo solo en 2025. Sin embargo, uno de cada tres usuarios se conecta a este tipo de redes.

Fuente: Zimperium



PELIGRO A BORDO

RIESGOS CIBERNÉTICOS EN LOS VIAJES: ¡ASÍ PUEDE PROTEGERSE!

Ya sea un viaje de negocios o de vacaciones, hoy en día son compañeros imprescindibles el «smartphone», el portátil y la tableta. Nos ayudan a navegar por Internet, hacer reservas y comunicarnos, pero al mismo tiempo abren la puerta a los ciberdelincuentes. Y es que, precisamente cuando estamos fuera de la oficina, abandonamos el habitual entorno informático protegido y nos adentramos en un entorno digital mucho más arriesgado. **La buena noticia es que,** con un poco de preparación y atención, se pueden reducir con eficacia la mayoría de los riesgos. Nuestros expertos de la comunidad de ciberseguridad nos explican qué es lo realmente importante.

¡Actuar rápido puede reducir mucho los daños! No dude en compartir sus experiencias en la comunidad de ciberseguridad



«Al viajar, cambiamos nuestro comportamiento, y eso es lo que aprovechan deliberadamente los atacantes». La presión de tiempo, las situaciones desconocidas y el modo vacacional suelen provocar que reduzcamos nuestra atención. Al mismo tiempo, utilizamos redes poco seguras o instalamos nuevas aplicaciones sin pensarlo dos veces».

Timo Kukuk, Chief Information Security Officer de LANXESS



LOS ESCENARIOS DE ATAQUE MÁS HABITUALES

RED WIFI FALSA («EVIL TWIN»)

Los puntos de acceso falsos con nombres como «Free Airport WiFi» parecen de fiar. Si nos conectamos, podríamos estar transmitiendo datos directamente a los atacantes. Por eso, es mejor evitar las redes wifi públicas, incluida la red del hotel.

«PHISHING» Y «SMISHING»

Los mensajes que parecen auténticos sobre vuelos, reservas de hotel o facturas se cuentan entre los métodos de ataque más habituales, y cada vez son más difíciles de detectar gracias a IA. Además, las reservas de viajes son una vía de ataque especialmente popular: las plataformas han registrado en muy poco tiempo un aumento de entre el 500 % y el 900 % en los casos de fraude.

MIRADAS INDISCRETAS

En un avión o en una cafetería, basta con echar un vistazo rápido por encima del hombro para ver contraseñas o información confidencial.

PÉRDIDA DE UN DISPOSITIVO

Si se pierde un dispositivo sin protección, hay personas no autorizadas que pueden acceder a correos electrónicos, cuentas o datos de la empresa, lo que puede acarrear graves consecuencias.



PREPARARSE BIEN ANTES DE MARCHAR

Los expertos en ciberseguridad de LANXESS recomiendan estas medidas antes de empezar el viaje:

- ✓ **Realizar actualizaciones:** actualice los sistemas operativos y las aplicaciones.
- ✓ **Activar la autenticación multifactorial (MFA):** esto reduce considerablemente el riesgo de que los ataques tengan éxito.
- ✓ **Viajar ligero:** lleve consigo solo los datos y los dispositivos realmente necesarios.
- ✓ **Hacer una copia de seguridad:** haga copias de seguridad de los datos, ya sea localmente o en la nube.
- ✓ **Usar una VPN:** sobre todo, al utilizar redes públicas.
- ✓ **Activar el bloqueo del dispositivo:** utilizar un PIN, métodos biométricos o una contraseña.
- ✓ **Desactivar los permisos:** por ejemplo, las conexiones automáticas a la wifi o a AirDrop.
- ✓ **Un último consejo:** para las operaciones delicadas, como la banca en línea o el acceso a datos de la empresa, utilice datos móviles en lugar de redes wifi públicas siempre que sea posible.

SI OCURRE ALGO: REACCIONE ADECUADAMENTE

1. ACTÚE DE INMEDIATO Bloquee o localice el dispositivo y cambie las contraseñas sin demora

2. DENUNCIE EL INCIDENTE Si se ven afectados datos o dispositivos de LANXESS, informe al servicio de asistencia y comparta su experiencia en la comunidad de ciberseguridad

3. ACCESO SEGURO Compruebe y proteja las cuentas

QUALITYWORKS.

NUESTRO OXONE®, TAMBIÉN A BORDO EN LA MISIÓN LUNAR

En 1972, el Apolo 17 fue la última nave espacial tripulada que viajó a la Luna. En abril de este año, por fin, volvió una misión tripulada a la Luna, la Artemis II. Cuatro astronautas, tres hombres y una mujer, dieron la vuelta a la Luna, recopilaron datos y prepararon así la próxima misión, cuyo objetivo es llevar de nuevo al ser humano a la faz de la Luna. Tras diez días, la tripulación regresó sana y salva a la Tierra.

¿Pero qué hicieron allí durante ese tiempo? Pues bien, ni siquiera los astronautas altamente especializados, seleccionados entre miles de candidatos, pueden escapar por completo a sus necesidades fisiológicas: sí, en algún momento, también ellos tienen que ir al baño.

Y aquí precisamente entra en juego LANXESS porque, en cierto modo, un trocito de la empresa también voló hasta la Luna. Para el pretratamiento de la orina a bordo de la cápsula Orion se utiliza el producto químico Oxone® de LANXESS. No suena tan espectacular como el lanzamiento de un cohete, pero incluso la misión lunar más moderna fracasaría sin un sistema de saneamiento que funcione correctamente.

LANXESS
Energizing Chemistry