

MERCADO

Navegar por un clima tormentoso



03 Informe sobre las perspectivas de la economía global para el año 2009



09 Aplicación de la tecnología de composites en Rusia



11 Selip trabaja para mejorar el conocimiento

EDITORIAL

ENFOQUE EN SATISFACER SUS NECESIDADES



Todos saben que los desafíos económicos durante el año 2008 continuarán en el 2009.

Durante la segunda mitad del año pasado, trabajé con mi equipo de liderazgo para desarrollar una estrategia comercial para el 2009 en adelante. El ambiente económico cambió y reconocimos que el impacto en nuestros negocios y los suyos es diferente según el mercado al que se sirve y dónde se encuentra en el mundo. Sabemos que lo que se mantiene constante, independientemente del ambiente económico o comercial, es nuestro compromiso para servir a los clientes.

Nuestros clientes son, claramente, el centro de nuestros negocios. Y en esta época de incertidumbre, espero que los empleados de OCV sepan cómo ayudar a sus negocios y continuar cumpliendo con sus estándares. Los negocios de OCV están comprometidos a proporcionar servicios y una calidad sin igual.

Continuamos nuestro enfoque en la innovación con el fin de crear nuevas aplicaciones para satisfacer sus necesidades y las de sus clientes. Esto incluye la identificación de oportunidades de utilizar composites en vez de materiales tradicionales. Continuaremos aprovechando nuestra presencia global para prestarle servicios localmente y de manera eficiente. Y seremos flexibles y nos adaptaremos a las condiciones cambiantes de la economía global y el mercado.

En este número, podrá encontrar discusiones francas sobre las perspectivas del año entrante en las regiones y los negocios de OCV. Nadie puede predecir cuándo cambiará la situación, pero sabemos que esto sucederá. Mientras tanto, díganos qué podemos hacer para ayudarlo a enfrentar los desafíos que se le presenten.

Seguiremos siendo un socio confiable y esperamos con ansias servirlo este año.

A handwritten signature in black ink that reads "Chuck Dana". The signature is written in a cursive, flowing style.

Presidente del Grupo
Composite Solutions Business

03 Dentro de la bola de cristal:

Informe sobre las perspectivas de la economía global para el año 2009

Navegar por un clima tormentoso

Éste es el tercer informe anual global de la perspectiva económica y claramente el que resultó más difícil escribir.

La situación actual es muy incierta. Este artículo se escribió en diciembre para incluirse en esta revista, que se distribuyó en enero. Esto significa que es probable que contenga información errónea, sobre ciertos temas, cuando llegue a sus manos; quizás en varios temas.

No se puede negar la presencia de un ambiente volátil en la primera parte de 2009. Nadie sabe cuánto tiempo va a durar este clima tormentoso; pero la mayoría de los analistas no esperan que se toque fondo antes del segundo trimestre. La recuperación va a ser gradual, especialmente en América del Norte.

Creemos que, en general, el mercado en el 2009 se mantendrá fijo, o bajará, globalmente. La mayor debilidad se espera en Europa y las Américas que se contrarestará con un crecimiento en Asia.

¿Cómo responden las compañías a la situación económica? Estas son algunas de las medidas que nuestros clientes están tomando para poder controlar la tormenta.

- Interrumpir operaciones para alinear los inventarios de materia prima y los productos terminados con la demanda
- Reducir las cuentas por cobrar y otro capital de trabajo para liberar efectivo con el fin de financiar sus propios negocios
- Trasladar el enfoque a mercados en crecimiento más atractivos
- Trabajar con otras compañías a través de alianzas y fusiones
- Comprender las verdaderas necesidades del cliente y promover el uso de composites con el fin de reducir costos y mejorar el desempeño del producto

En las páginas siguientes, nuestros líderes regionales y comerciales nos informan sobre lo que observan al trabajar junto con clientes en todo el mundo.

04 LAS AMÉRICAS

Un mercado para los amantes de las montañas rusas

*Por Marcio Sandri
Vicepresidente y Director
General, Américas
OCV™ Reinforcements*

Para alguien como yo que disfruta del parque de diversiones conocido como la capital mundial de las montañas rusas, el año 2008 fue un año perfecto. El comienzo del año fue tranquilo pero pronto se convirtió en un segundo y tercer trimestre con mucho volumen, aunque no tan grande en cuanto a ganancias a causa del aumento en los costos. Y después pasamos por un cuarto trimestre con la desaceleración más grande en la historia y la demanda más baja de los últimos cinco años.

Es realmente difícil mirar a la bola de cristal y tratar de adivinar lo que pasará en el 2009. De lo que sí estoy seguro es que será un año desafiante. En este momento, el pensamiento optimista es que el primer trimestre será particularmente lento y que esta lentitud se extenderá al segundo trimestre. Se espera que muchos mercados toquen fondo en el segundo trimestre y que algunos, como el de la electricidad, energía y distribución de agua, puedan comenzar a recuperarse como consecuencia de la acomodación del mercado financiero.

La opinión general entre los analistas de la industria en este momento es que la vivienda, el transporte y el consumidor son los segmentos del mercado que sufrirán más.

Para sobrellevar la actual tormenta económica, se deben controlar los costos y revisar las inversiones. A medida que nos acercamos al final de 2008, vimos que el ajuste de los inventarios fue algo importante. Algunas compañías están retomando los proyectos a corto plazo y asociándose con otras empresas para meterse en un nicho especializado.

Una consideración crítica en el 2009 será lograr un equilibrio entre el pensamiento a corto plazo y a largo plazo y asegurarse de elegir a la compañía adecuada para las operaciones de producción y las correctas

para las operaciones posteriores a la producción. Inicialmente tendrá a su alcance ofertas locas y prometedoras, como sucede generalmente en este tipo de ambiente. Algunas de ellas se podrán llevar a cabo, pero no todas serán lo que parecen ser. Nuestro equipo hará todo lo posible por ayudar a nuestros clientes y ganar sus negocios ahora y en el futuro.



05 ASIA PACÍFICO

Este año le
estamos dando forma
a nuestro futuro

*Por Sangkyoo Han, Ph.D.
Vicepresidente y Director General,
Asia y el Pacífico
OCV™ Reinforcements*

La región de Asia y el Pacífico comenzó el 2008 con mucha inflación y crecimiento, pero después de las vacaciones de verano, nuestros mercados comenzaron a deteriorarse. El deterioro aumentó en octubre y nuestros clientes tuvieron que hacer un gran esfuerzo para llegar a fin de año.

A causa de la inflación y de la escasez, los negocios se acostumbraron a adquirir sus productos antes de que surjan sus necesidades. Esto hizo que, para muchas compañías, el deterioro haya sido peor dado que había demasiado inventario en la cadena de valor y todo ese exceso debía reducirse antes de que se pudieran realizar nuevos pedidos. Las industrias relacionadas con los automóviles son las que sufrieron más. Los vehículos permanecieron sin venderse en los estacionamientos de los concesionarios en todo el mundo y la producción paró completamente en toda la red de suministro. Fue muy común que se extendiera la interrupción de producción hacia fines del año.

**La gran preocupación es cuánto tiempo
continuará esta situación.**

Incluso los mercados que podrían haberse mantenido fuertes (como el de la energía eólica en China e India) están teniendo problemas financieros a causa de la falta de créditos.

Los gobiernos están tratando de ayudar, pero la burocracia hace que el proceso sea lento. Para cuando se aprueban los programas de estímulo, se seleccionan los proyectos y se hacen las ofertas, es muy probable que se esté en el tercer trimestre, o más.

En este momento nos estamos concentrando más que nunca en nuestros clientes y en trabajar con ellos para superar esta situación. Estamos trabajando para proporcionarles mejores productos, mejores servicios y cualquier otra cosa que se nos ocurra para colocarlos en una posición de ventaja con respecto a sus clientes.

Este año será difícil, pero no estamos solos. Nuestros clientes, la competencia y los proveedores también tienen que enfrentar desafíos. La manera en la que manejamos esta situación determinará nuestro éxito cuando la economía global se restablezca.

06 THERMOPAL GmbH

Desarrollo comercial listo para paneles

OCV™ Non-Woven Technologies ha firmado un acuerdo con Thermopal GmbH para el desarrollo comercial de laminados a alta presión que se utilizan en paneles interiores clasificados como aislantes del fuego. Thermopal, miembro del grupo Pfeleiderer, es el proveedor líder de laminados de alta presión del mercado de paneles interiores en Europa.

“Thermopal desarrolló el primer material laminado a alta presión, disponible comercialmente, para lograr la clasificación contra el fuego SBI de la norma europea A2”, dijo Russell Evans, gerente de mercado del negocio de especialidades OCV Non-Woven Technologies. “Los paneles utilizan una tecnología innovadora de vidrio saturado ‘listo para prensar’ de Owens Corning”.

Robert Huusken, OCV Non-Woven Technologies, Ciencia y Tecnología, Apeldoorn, Holanda, dirigió el desarrollo del vidrio saturado. Thermopal contratará los servicios necesarios para el vidrio non-woven de OCV Non-Woven Technologies.

El contrato exclusivo permite que Thermopal sea la primera compañía que lance el producto al mercado. Se lanzará oficialmente en enero en la exposición comercial de construcción en Munich, Alemania.

“Los equipos de ventas y ciencia y tecnología de OCV Non-Woven Technologies trabajaron muy duro para lograr una solución única que ofrece características de desempeño y protección contra el fuego que satisfacen las necesidades del mercado”, dijo Etienne Chevallier, líder de ventas y mercadeo del negocio de especialidades de OCV Non-Woven Technologies. “Este es el primer producto donde se combinan

la estética y la seguridad permitiendo la transformación de los paneles comerciales y los mercados de los muebles”.

“Esta sociedad junta al proveedor líder de materiales non-woven de vidrio saturado ‘listo para prensar’ y al fabricante principal de laminados”, agregó Suman Raha, gerente de los negocios de especialidades de OCV Non-Woven Technologies. “Esto está claramente alineado con nuestro propósito de aprovechar nuestros procesos, productos y conocimientos y proporcionar valor a nuestros clientes”.

Los líderes firmaron el acuerdo en el corporativo de Thermopal en Leutkrich, Alemania, el lugar donde se fabricará Fireprotect, el producto resistente al fuego.

www.thermopal.com



Suman Raha, gerente general, negocio de especialidades de OCV Non-Woven Technologies' y Frank Fissel, gerente general, Thermopal GmbH.

Los laminados a alta presión Thermopal combinan la estética y la seguridad.



Non-Woven Technologies

Generar valor

Por Steven Vermeulen
Vicepresidente y Director General
OCV™ Non-Woven Technologies

El negocio non-woven creció de una manera significativa en el 2008 a pesar del difícil ambiente económico. Las fuertes tormentas en los Estados Unidos, generaron una demanda de techos y nuestro "mat", un componente importante de las tejas. También hubo un gran aumento en las ventas de "veils" para la energía eólica, tuberías y baterías de composite, laminados para pisos y paneles para fachadas.

Ahora estamos por comenzar lo que promete ser un año con aún más desafíos. Los mercados que el año pasado estaban débiles, todavía continúan estándolo (por ejemplo, la construcción residencial) y los mercados que eran fuertes se están debilitando (por ejemplo la construcción comercial). Europa está enfrentando un ambiente económico difícil y las regiones en desarrollo esperan tener un crecimiento menor con respecto a los años anteriores.

Nuestra respuesta es trabajar aun más de cerca con nuestros clientes.

Trabajaremos para encontrar maneras de agregar valor a sus negocios y ayudarlos a pasar esta tormenta. Estamos proporcionando soluciones de valor que ayuden a nuestros clientes a aumentar su situación competitiva mediante la mejora del desempeño de sus productos, la apertura hacia nuevos mercados y oportunidades, como también la reducción de desperdicios e ineficiencias para mantener márgenes.

Dado que los negocios se están concentrando en la reducción de costos en toda la cadena de valor, tenemos una gran oportunidad para los composites. Para ser exitosos, primero tenemos que entender mejor las necesidades de nuestros clientes y las necesidades de los mercados en los cuales ofrecen sus servicios.

Por ejemplo, con el continuo aumento en la presión por reducir las emisiones, las baterías para vehículos tienen que ser más resistentes a los ciclos de arranque y paradas que muchos de los nuevos vehículos tienen. Nuestros productos especiales de non-woven de vidrio pueden extender la vida de la batería de una manera significativa.

En los pisos con protección de vinyl, los materiales non-woven de vidrio aumentan la resistencia del material a los impactos y proporcionan estabilidad, lo cual hace que la instalación sea más fácil. Como resultado, este producto para pisos es uno de los que menos se ha visto afectado por la recesión en los EE.UU.

Estamos pasando por un período difícil pero todavía tenemos grandes oportunidades para ayudar a nuestros clientes a brindarles valor a los usuarios finales.



08 Technical Fabrics

Opiniones sobre el mercado que comienzan a parecerse

Por Geert de Landsheer
Director general
OCV™ Technical Fabrics

El negocio de las “fabrics” está compuesto de dos segmentos de mercado muy diferentes: eólico y no eólico. En el actual ambiente económico, ambos mercados se están pareciendo.

El negocio eólico se ha vendido recientemente con atrasos de dos años. En los últimos meses, los productores de palas y otras piezas de composite han visto reducido el número de pedidos de materia prima para disminuir los inventarios y liberar efectivo con el fin de financiar su propio crecimiento. Los problemas financieros también están atrasando algunos proyectos y reduciendo los cálculos de demanda para el 2009.

En el 2008, el negocio no eólico comenzó muy fuerte pero se fue desacelerando a mediados de año. Y ha seguido bajando

continuamente. El descenso más grande del negocios de “fabrics” ocurrió en el mercado naval.

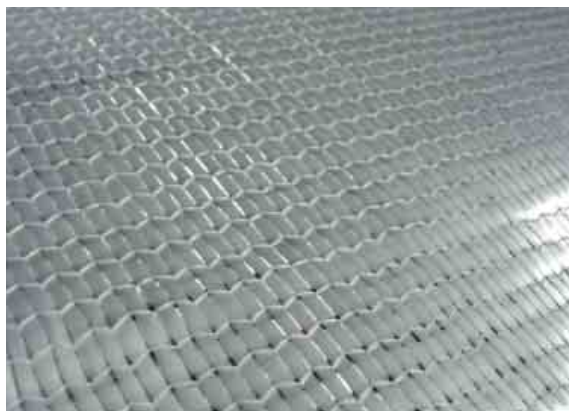
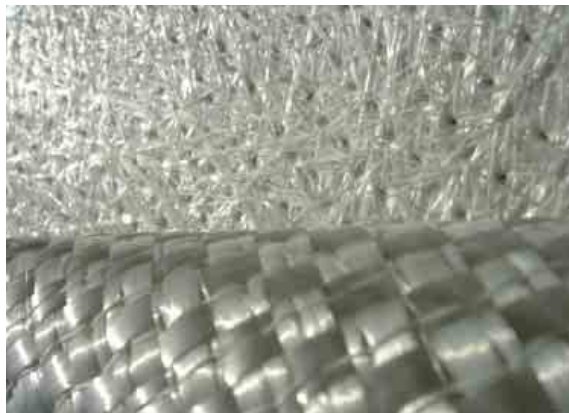
No esperamos una recuperación rápida en el futuro. Nadie sabe con certeza lo que sucederá y recibimos señales contradictorias en todo el mundo. El financiamiento continúa siendo un problema, la confianza del consumidor se ha visto afectada y muchas compañías tienen problemas financieros serios. Al mismo tiempo, los gobiernos hablan de estimular sus economías.

“Es posible que una consecuencia de la situación económica actual sea el cambio en la filosofía de operación”

Durante los últimos años, cuando la economía global era más robusta, algunas compañías generaron grandes inventarios de productos terminados de manera que pudieran responder rápidamente a la demanda. Otras compañías insistieron en realizar contratos de ventas a mano antes de comprometerse a llevar a cabo la producción. A esta última estrategia se la criticó por ser muy conservadora cuando los negocios eran buenos, pero ahora están en una posición mucho más fuerte que las compañías que eligieron la otra estrategia.

Todos los que tenemos más que algunas canas nos acordamos cómo la Gran Depresión afectó a la gente que vivió en esa época. Llevaron consigo esa experiencia y ésta influenció las decisiones de sus carreras comerciales. Es posible que esto ocurra nuevamente a una nueva generación de gente de negocios.

Sin importar el camino que tome el cliente, seguiremos haciendo todo lo posible por apoyar y agregar valor a sus negocios.



Aplicación de la tecnología de composites en Rusia



Para los Juegos olímpicos de invierno en Sochi, Rusia, del 2014, se están extendiendo líneas férreas a la ciudad anfitriona. ApATeCh está ocupada fabricando paredes costeras de composite extraídas al vacío para proteger las vías.



ApATeCh es un nombre muy inusual, pero la compañía que representa se está volviendo muy conocida en Rusia y en otras partes del mundo ya que cumple con la misión implícita en la versión completa de su nombre: Applied Advanced Technologies (Tecnologías Avanzadas Aplicadas).

Con sede en Moscú, ApATeCh fue fundada en 1991 y es un negocio exitoso que aplica tecnología de composites.

“Nos concentramos en el desarrollo y producción de productos que no estaban disponibles en Rusia antes”, expresó Andrey Ushakov, fundador y Director General de ApATeCh.

“Estamos utilizando composites para sustituir estructuras de materiales tradicionales en algunas de las industrias más conservadoras, como por ejemplo el ferrocarril, el transporte urbano, los servicios municipales y la ingeniería de puentes y vehículos”.

En el 2007, ApATeCh se convirtió dos veces en el ganador del premio a la Innovación en el Show JEC de París. La compañía había ganado el premio con anterioridad en el 2002. El segundo premio lo logró por los canales reforzados de fibra de vidrio para la eliminación de agua en ferrocarriles.

“En los últimos años de la década de 1990 el “Ministry for Railways Engineering” decidió reconstruir la sección de alta velocidad de la línea entre Moscú y San Petesburgo”, indicó Ushakov. “El Ministerio insistió en la generación de soluciones nuevas. Como respuesta, ApATeCh desarrolló y presentó los canales de composite para la eliminación de agua”.

Otras aplicaciones muy comunes para ferrocarriles de ApATeCh son las paredes protectoras de sonido y las bandejas para cables. La compañía también hace puentes para peatones, aislantes de potencia, interiores para autobuses y automotores, perfiles para la construcción y eclisas para las vías férreas.

La pultrusión y la infusión de vacío son dos procesos importantes en ApATeCh. La compañía obtiene “fabrics”, “roving” y apoyo técnico de OCV™ Technical Fabrics y OCV™ Reinforcements.

“Nuestro futuro depende de nuestra habilidad de continuar los adelantos tecnológicos y científicos de los composites”, dijo Ushakov. “Nos mantendremos enfocados en el diseño, prueba y producción de productos avanzados de composite”.

Si desea obtener más información, diríjase a www.apatech.ru.

10 EUROPA

Hacer frente a los cambios abruptos

Por Arnaud Genis

Vicepresidente y Director General, Europa
OCV™ Reinforcements,
Global OCV™ Technical Fabrics and Specialties

El mercado de composites de Europa no es inmune a los mecanismos y efectos de la brutal crisis económica mundial.

Los primeros seis meses del 2008 mostraron un crecimiento significativo del mercado global, marcando un desequilibrio en la demanda en comparación con la disponibilidad y agregando problemas inflacionarios en la materia prima y la energía. Después, la crisis financiera del verano de pronto generó una tendencia negativa de dos dígitos en comparación con el mes de octubre de 2007 y forzó a cada negocio a adoptar una "estrategia de perder el mercado".

Esto fue claramente lo que pasó en la industria automotriz y de la construcción (23 por ciento del mercado), paralizando los gastos del cliente de uso final (especialmente en España, Italia, Reino Unido y Rusia) y generando problemas de liquidez en compañías pequeñas y medianas. Los esfuerzos del gobierno por aliviar la falta de crédito no pudieron evitar el colapso económico general y los ajustes al inventario a través de toda la cadena de valor.

¿Qué mercado debemos esperar en 2009?

Finalizamos el 2008 mucho peor de lo que esperábamos y el estado general del mercado este año será probablemente algo más lento. Lo que impulse la recuperación será, probablemente, los proyectos de servicios públicos como la instalación de conductos, ya que los gobiernos están aumentando sus inversiones. Se espera que la energía renovable siga creciendo mientras las aplicaciones para la construcción vuelvan a crecer, excepto en España que se está recuperando de

un período económico intenso muy largo. Es muy posible que la economía rusa se mantenga débil a causa de la reducción de precios de la materia prima.

¿Cómo mantendrá el rumbo OCV?

Nuestros equipos de Europa están enfocados en apoyar a nuestros clientes durante este difícil período económico. Estamos proporcionando soluciones exitosas con respecto a las cuentas a pagar y capital de trabajo mientras preparamos nuestras plantas para generar productos inmediatamente, una vez que comience la recuperación económica. Seguimos modernizando nuestras plantas y utilizando nuestros programas internos de mejores prácticas para mejorar la uniformidad de nuestros productos.

También estamos manteniendo nuestras inversiones en investigación y desarrollo constantes y enfocadas en generar soluciones innovadoras que mejoren las propiedades de las aplicaciones para los clientes y en agregar valor en el futuro.



SELIP SPA

Trabajar para
mejorar el conocimiento

“Nuestra principal preocupación es el conocimiento de FRP. Cuando el cliente está bien informado, se aprecia la calidad.”



Las chimeneas de composites son uno de los productos que fabrica Selip SpA.

Para obtener más información,
diríjase al sitio web
www.selip.it

Quando no se comprende qué es FRP, es posible que prevalezcan los productores de bajo costo. Estamos trabajando para mejorar el conocimiento de los posibles clientes”.

El orador es Nicola Avanzini, gerente de exportaciones de Selip SpA en Fontanelato, Italia, un líder del mercado de composites y una de las compañías de Europa con más experiencia en la fabricación de tanques, fregadores, chimeneas, apiladores, plantas de desulfuración de gas combustible (FGD, por sus siglas en inglés) y aplicaciones especiales.

“Desafortunadamente, sólo unos pocos proveedores nos apoyan para mejorar el conocimiento de FRP en el mercado, agrega Avanzini. “Apreciamos mucho la cooperación de OCV™ Reinforcements en esta difícil tarea”.

Selip ha operado en el FRP y en el sector de composites avanzados desde 1961 y logró ventas por un valor de 13 millones en 2007. Sus procesos más importantes son el rebobinado de filamentos, el moldeo manual y el rociado manual.

La sede central de Selip y la planta principal se encuentran a 20 kilómetros de Parma. La que opera la planta de manufactura en Ariccia es una subsidiaria a 30 kilómetros de Roma. Aproximadamente un 30 por ciento de sus negocios se realizan fuera de Italia, exportando productos a otros países de Europa como también a Australia, China, India, el Norte y el Sur de Africa, Tailandia y los Estados Unidos.

“Llevamos a cabo una investigación, desarrollo e ingeniería continuas con el fin de desarrollar nuevos productos hechos con materiales de composites” afirmó Avanzini. “Esperamos que el uso de materiales de composite crezca para sustituir los materiales tradicionales”.

Avanzini dijo que la compañía invierte parte de sus esfuerzos de mercadeo en educar a los posibles clientes.

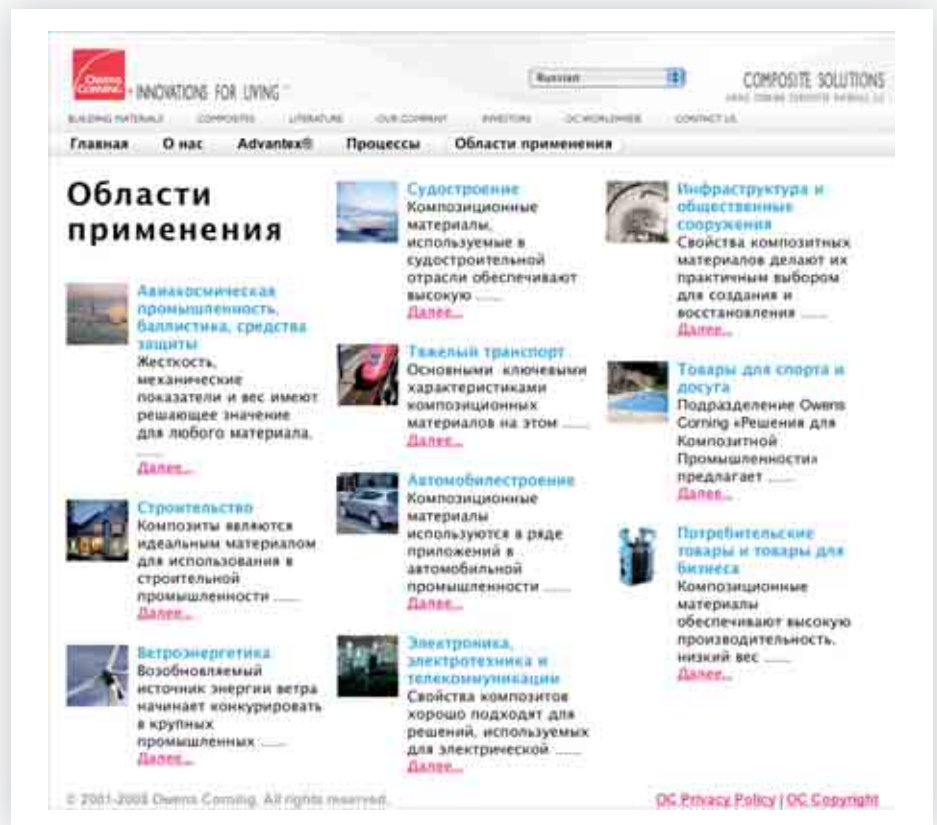
12 Sitios disponibles en ruso

Добро пожаловать на наш русскоязычный сайт!

(¡Bienvenido a nuestro sitio web!)

Para apoyar el crecimiento del mercado de los composites en Rusia, OCV está traduciendo los sitios web al ruso. La información presentada en ruso es una traducción de los sitios web globales en inglés y presenta procesos, aplicaciones y productos OCV a la gente que prefiere leer la información en ruso.

Por favor, visite el sitio www.owenscorning.com/composites.



Subscríbase a la versión electrónica de *Visión de Mercado*

¿Ha leído la versión electrónica de *Visión de Mercado*, para los clientes de OCV?

Es interactiva, contiene noticias y ligas a sitios web y a otro tipo de información. Regístrese hoy mismo gratis enviando un e-mail de pedido a marketvision@owenscorning.com.



INNOVATIONS FOR LIVING™

OWENS CORNING COMPOSITE MATERIALS, LLC
ONE OWENS CORNING PARKWAY
TOLEDO, OHIO, USA 43659

1-800-GET-PINK™
www.owenscorning.com

Núm. de Pub. 10010573. Impreso en los EE.UU. Enero de 2009.
Impreso en papel reciclado. THE PINK PANTHER™ & ©1964-2009
Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. Todos los derechos reservados.
El color PINK es una marca comercial registrada de Owens Corning.
©2009 Owens Corning.



VISIÓN DE MERCADO PARA COMPOSITE SOLUTIONS

Publicado cuatro veces al año por Owens Corning Composite Materials, LLC.
Envíe sus comentarios y sugerencias por correo electrónico a MarketVision@owenscorning.com.

Editor ejecutivo: Stephane Guillon
stephane.guillon@owenscorning.com

Director editorial: Emmanuelle Manganot
emmanuelle.manganot@owenscorning.com