BigMat

"La tendencia es crear espacios verdes incluso en lugares muy reducidos"

International Hardware Fair confirma su hegemonía

Expocadena 2010 incrementa su volumen de negocio un 5%

Sicur cierra su edición 2010 con un balance positivo

"Un equipamiento adecuado es indispensable para mejorar la experiencia de compra"

EGA Master

LA ÚNICA QUE FABRICA ESTAS

AUTO / MECÁNICA

PARA TUBO

ELECTRODISIPATIVA ESD

NO MAGNÉTICA DE TITTANIO

Premio Príncipe Felipe a la Competitividad Empresarial

Premio Novia Salcedo a la Excelencia en la Integración Profesional de los Jóvenes

La más galardonada **Líder en innovación** **Líder en 150 países**

ART IN INNOVATION

SIETE GAMAS DE HERRAMIENTAS:

SEGURIDAD 1000V

ANTICHISPA

EQUIPOS INTRÍSECAMENTE SEGUROS "Anti-explosión"

La plantilla de Ega Master en la entrega del premio Novia Salcedo

Q de plata a la Excelencia en la Gestión según el Modelo Europeo EFQM

www.egamaster.com

Interempresas es un servicio de información multimedia dirigida a la industria española en su conjunto, con ediciones especializadas para los distintos sectores industriales

- INDUSTRIA METAL-MECÁNICA
- COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN
- FERRETERÍA, BRICOLAJE Y SUMINISTRO INDUSTRIAL
- NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS
- INDUSTRIA DE LA MADERA
- OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS
- CONSTRUCCIÓN
- EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS
- CERRAMIENTOS Y VENTANAS
- INDUSTRIA ALIMENTARIA
- OBRAS PÚBLICAS
- INDUSTRIA QUÍMICA Y LABORATORIOS
- JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES
- INDUSTRIA GRÁFICA
- AGRICULTURA Y EQUIPAMIENTO FORESTAL
- PLÁSTICOS

NOVEDADES 2010

- MANTENIMIENTO, INSTALACIONES Y SEGURIDAD INDUSTRIAL
- TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA
- LOGÍSTICA INTERNA
- ENERGÍAS RENOVABLES
- ENVASE Y EMBALAJE
- GANADERÍA
- RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS
- INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

Interempresas.net

Interempresas.net

Director
Ibon Linacisoro

Product Manager
Teresa del Hoyo

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Equipo de Redacción
Ricard Arís, Laia Banús, Javier García, Esther Güell, Anna León, David Pozo

redaccion_ferreteria@interempresas.net

Equipo Comercial
Teresa del Hoyo, Enric Arqués

comercial@interempresas.net

EDITA
nova àgora, s.l.

C/ Amadeu Vives, 20-22
08750 MOLINS DE REI (Barcelona) ESPAÑA
Tel. 93 680 20 27 • Fax 93 680 20 31

Director General
Albert Esteves Castro

Director Adjunto
Angel Burniol Torner

Director Comercial
Aleix Torné Navarro

Director Técnico y de Producción
Joan Sánchez Sabé

Staff Comercial
Antonio Gallardo, Angel Hernández, María José Hernández, Marta Montoro, Ricard Vilà, Gustavo Zariquiey

Publicidad
comercial@interempresas.net

Administración
administracion@interempresas.net

Suscripciones
suscripciones@interempresas.net

http://www.interempresas.net

Difusión controlada por

www.interempresas.net controlada por

Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier apartado de la revista.

D.L. B-25.481/99 / ISSN 1578-8881

SUMARIO

FERRETERÍA, BRICOLAJE Y SUMINISTRO INDUSTRIAL 21
EPOCA 2ª Nº 659/2010 ABRIL

7 ÁNGULO CONTRARIO
Pasodesermetrosexual.org

7 EDITORIAL
De resaca

9 EL PUNTO DE LA i
Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

10 PANORAMA

10 Luis del Corral, nuevo presidente de Asepal

14 ENCUESTAS
Las encuestas de Interempresas.net

16 GUÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

18 EL PUNTO DE VISTA DEL FABRICANTE

18 Entrevista a Fernando Martín Ramírez, director general de Catral Export

"La tendencia es crear espacios verdes incluso en lugares muy reducidos"

23 LA PERSPECTIVA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

23 Valls 1900: los valores del comercio tradicional y su futuro

26 INFORAMA

26 Benidorm acoge el segundo BigMat Day

28 Se presenta oficialmente la II Beca Jorge Cruceta

30 International Hardware Fair confirma su hegemonía

34 El diseño y la funcionalidad se dan la mano

38 La cosa no "pinta" muy bien

40 Expocadena 2010 incrementa su volumen de negocio un 5%

44 Lo que se pudo ver en Expocadena 2010

50 El riego invisible

54 Varo Ibérica comienza 2010 con fuerza

56 En marcha la campaña para jardín

58 Sicur cierra su edición 2010 con un balance positivo

62 También fueron protagonistas... en Sicur 2010

66 JMA estrena imagen corporativa

68 Giuseppe Garra, director general de Cefla Arredamenti, destaca la importancia de tener un equipamiento adecuado en los puntos de venta

72 ESCAPARATE

72 Ferretería y ordenación

76 EMPRESAS

76 Vicuña y Feliciano Aranzabal llegan a un acuerdo de distribución

81 TECNIRAMA

CENTROS DE PLANCHADO
Planchando con la cabeza

ROLSER
SER O NO SER

Pasodesermetro sexual.org

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Cuando se puso de moda lo de los metrosexuales, en los tiempos en los que Beckham paseaba su palmito gestado en los arrabales londinenses por las calles ibéricas, el asunto del rasurado corporal masculino comenzó a calar entre la población macho. Todavía hoy los hay a favor y en contra, las y los que claman a favor de un bello con vello, el pecho-lobo de toda la vida, o las y los que son más del sin-pelos. Con la sociedad partida entre los y las pro y los y las anti metrosexualidades del género masculino, sin habernos dado cuenta, nos hemos metrosexualizado en lo profesional. A ver si me explico. Que resulta que con una economía en horas bajas, muchas industrias han apostado por proyectar una imagen impecable, un cuerpo escultural sin vello, un discurso intachable que se ha hecho las ingles, unas gafas de sol de las de policías de los de antes en las películas... Pero luego, en el tú a tú, la metrosexualidad se queda en eso, en fachada. En la actualidad es la que lo marca todo, pero cuando uno atraviesa la puerta de esa fachada, quiere encontrar algo sólido. Cuando uno accede a un catálogo impreso en buen papel, con un diseño exquisito, quiere encontrarse lo mismo en el mundo real, es decir, al atravesar la primera puerta del pabellón industrial donde se encuentra esa empresa. Algo similar explicaba recientemente un conocido de esta plataforma multimedia metrosexual pero con pelo en pecho y piernas que somos en Interempresas. "Cuando compras en China, muchas veces estás comprando sin saber mucho más de ese proveedor que lo que ves en Internet o en un catálogo. Luego, cometes el error de visitar a ese que va a ser tu proveedor y se te cae el alma a los pies". Los chinos representarían por lo tanto, siguiendo esta lógica, la metrosexualidad industrial más exacerbada y nos llevarían a la única conclusión posible: hay que idear un pasodesermetrosexual.org o al menos alejarse del soyunchinometrosexual.org.

Claro que luego está el otro extremo. El hombre que repudia el metrosexualismo, mantiene su pelo donde le crece, tiene dos dedos de frente, raciocinio sobrado, sensibilidad... un señor hecho y derecho. Pero no sabe venderse en el mercado de las relaciones sociales, es más, venderse le parece una aberración y no digamos ya participar en redes sociales o innovar buscando pareja por alguna.com. Y esto, cómo no, tiene su vertiente laboral. ¿Cuántas empresas fabricantes conocemos que no han vendido algo en su vida? Las empresas acostumbradas a que les compren, porque son buenas fabricando, pero sin fachada exterior, tienen que empezar a mirarse las ingles y valorar si vale la pena hacérselas o no... por lo que pueda pasar.

Amigos, entre el bluf del metrosexual y la introversión extrema del hombre castizo de pelo en pecho ¿con qué se quedan?

Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor: www.interempresas.net/angulocontrario

EDITORIAL

De resaca

Febrero y marzo han sido dos meses intensos para el sector de la ferretería y el bricolaje: Expocadena, Practical World y Sicur han dado una buena dosis de optimismo a las empresas que han participado en ellas; ya sea como visitantes o expositores; amén de los resultados aportados por sus organizaciones.

Y es que el sector de la ferretería es muchas cosas menos estático; no por repetirlo dejará de ser cierto. Organiza encuentros privados, ferias sectoriales, foros profesionales y encuentros para el debate donde se plantean, y replantean, hacia dónde se dirige el sector y qué estrategias pueden ser las más adecuadas.

Ahora tenemos ante nosotros una nueva convocatoria: los BigMat Day que, después de la buena sensación de la primera edición, abren sus puertas del 28 al 29 de abril, en esta ocasión en Benidorm, para los socios y clientes de BigMat.

Pero esto no es todo. Nos esperan también Veteco, InstalMat y la BIEMH. Todo un tour para acabar con resaca.

Llega la primavera...

Como no podía ser de otro modo, en Interempresas también ha llegado la primavera. Si las centrales de compra, centros de distribución y cooperativas han lanzado ya sus folletos con las últimas novedades para el cuidado del jardín, en nuestras páginas interiores hemos dedicado un espacio a este mundo, donde los sistemas de riego ocupan un espacio importante, junto a las herramientas de mano, los sistemas de iluminación, la maquinaria para el cuidado del césped, el mobiliario y la decoración.

MOSA

MOTOSOLDADORAS

TU PROFESIONALIDAD MARCA LA DIFERENCIA

La gama de motosoldadoras **MOSA** cubre el 100% de las necesidades de soldadura móvil, sin necesidad de conexión a la red eléctrica. Todas las motosoldadoras **MOSA** están equipadas con alternadores asíncronos especiales para soldadura (tecnología **MOSA**), que permiten soldar con calidad metalográfica. Existen modelos con regulación electrónica y regulación digital de la corriente e intensidad de soldadura, así como modelos para soldar con electrodo y con hilo continuo. Encuentra tu solución **MOSA** en: **www.mosa.es**

motosoldadoras | grupos electrógenos | torres de iluminación

BCS IBÉRICA, S.A.U. | Tel. 93.783.05.44 | e-mail: info@mosa.es

Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

Sostiene don Pésimo que la economía española todavía no ha tocado fondo y que lo más duro está por llegar. Que el sistema bancario está en peor situación de lo que aparenta, que sigue teniendo problemas de liquidez, que sus activos están sobrevalorados y que el crédito a las empresas continúa estrangulado. Argumenta don Pésimo que el enorme déficit de las cuentas públicas no se va a resolver sin un durísimo ajuste cuya consecuencia directa será la disminución de la inversión pública a mínimos históricos. Y que el incremento del IVA y el fin de los estímulos al consumo volverán a frenar el tenue repunte de la demanda. Pronostica además que con un stock de 800.000 viviendas en el mercado, la construcción tardará varios años en reactivarse y todo el empleo perdido en este sector no podrá ser absorbido por el resto de la economía. Razona, don Pésimo, que con un gobierno débil, con una política económica errática y una alarmante carencia de liderazgo, y con una oposición sin ninguna disposición para llegar a acuerdos que permitan acometer grandes reformas, los problemas estructurales no se resolverán, la confianza seguirá por los suelos y la incertidumbre seguirá dominando el escenario económico. Mantiene, en fin, don Pésimo, que nos esperan todavía no meses sino años de crisis, de paro y de recesión.

Afirma don Óptimo que la economía española ya ha tocada fondo y que el retorno a la senda del crecimiento está a la vuelta de la esquina. Que desde hace muchos meses no se habla de bancos en crisis, que ya no hay problemas de liquidez y que las entidades financieras ya se han curado en salud provisionando un 35% de sus créditos inmobiliarios. Arguye don Óptimo que, a pesar del creciente déficit público, la cuantía de la deuda pública española es sólo del 56% del PIB, por debajo de la de Alemania o Francia y muy lejos de la de Portugal o Grecia. Y añade que la subida del IVA, en un contexto de bajísima inflación, más la reducción prevista en el gasto público, servirá para reducir el déficit y sanear las finanzas del estado. Don Óptimo prefiere no hablar del gobierno (es optimista pero no iluso) pero está convencido de que la sociedad española y su tejido empresarial, ayudados por un contexto exterior más favorable, mantienen el vigor suficiente para salir airosos de este trance. Apunta además don Óptimo que el clima económico está mejorando en las últimas semanas y que empiezan a conocerse datos esperanzadores como la subida del consumo eléctrico de las empresas, el aumento de las exportaciones, los buenos resultados de las últimas ferias industriales o la mejora del índice de confianza de los consumidores. Expresa, en fin, don Óptimo su convencimiento de que estamos en plena salida de la crisis y de que la situación económica mejorará de forma rápida, persistente y generalizada.

Entre don Pésimo y don Óptimo sobrevivimos los demás. Un día somos uno y otro día somos el otro. Nos debatimos entre el pesimismo de la inteligencia y el optimismo de la voluntad. Entre la inquietud y la esperanza. Para la primera sobran razones. Para la segunda también.

Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor: www.interempresas.net/puntodelai

Cifec dedica a la pintura y al hogar su nuevo folleto 'Pasa tiempo en casa'

La nueva campaña especial pintura, baño y hogar 2010 'Pasa tiempo en casa' de Cifec está reflejada en un catálogo de 24 páginas, que incluye un amplio surtido en pintura, accesorios y herramientas para pintar y grandes novedades en baño, destacando accesorios decorativos y de organización. Cuenta además con una gran selección en pae y menaje, con novedades en cuidado personal y cocina. Tiene vigencia hasta el 4 de septiembre de 2010.

El Gremi de Ferreteria de Catalunya celebra su asamblea general anual

El pasado 24 de marzo se celebró la asamblea general ordinaria del Gremi en la sede de la entidad. Con la aprobación del acta de la asamblea anterior, se dió lectura a la 'Memoria de las Actividades' que se realizaron durante el año pasado. Seguidamente se aprobaron la liquidación del ejercicio económico 2009 y el presupuesto del ejercicio del año. En el punto 5º del orden del día destacan las elecciones para cubrir los cargos de vicepresidente 1º, vicepresidente 2º, y 3 vocales. No hubo necesidad de celebrar votaciones puesto que solamente había una candidatura para cada cargo.

Se prepara el I Foro Europeo de Bricolaje y Jardín en Viena

El primer Foro Europeo de Bricolaje y Jardín se celebrará por primera vez los días 10 y 11 junio 2010 en Viena (Austria), por iniciativa de dos organizaciones profesionales destacadas en el sector del bricolaje: Fediyma (European Federation of DIY Manufacturers) y EDRA (European DIY-Retail Association). Este congreso representa una oportunidad única para distribuidores y fabricantes del sector del bricolaje de encontrarse, intercambiar puntos de vista y realizar networking; en otras palabras, una plataforma de contactos que debe ser utilizada para obtener de primera mano conocimiento de marca, así como para tener una visión del mercado más allá de las propias fronteras.

Luis del Corral, nuevo presidente de Asepal

Luis del Corral ha sido elegido presidente de Asepal (Asociación de Empresas de Equipos de Protección Personal). Del Corral fue socio fundador de la asociación en 1989 y es gran conocedor del sector de equipos de protección individual. Con anterioridad, ha ocupado la presidencia de Asepal en tres ocasiones. Es director general del Grupo Oroel y Confecciones Oroel, empresa fundada en Zaragoza en 1980 y especializada en vestuario de protección y de trabajo.

Nuevos asociados a Cadena 88

Durante los pasados meses de enero y febrero, la Central de Servicios de Ferretería Cadena 88 sumó un total de 13 nuevos asociados. Entre ellos se encuentran Fejomar de La Roda (Albacete); Planisi, S.A., de Palma Mallorca (Baleares); Cándida Ferretería, S.L. de Barcelona; Comercial Maleno, S.L. de Lliçà d'Amunt (Barcelona); Niubó, S.L. de Llerona (Barcelona); y Ferretería Ferrobrico de Arucas (Canarias). También se incorporaron Boutique del Cerrajero de Puerto del Rosario (Canarias); Electric Rafael Ferretería en Empuriabrava (Girona); Subministraments Terrado, S.L. de Alguaire (Lleida); Ferretería Mary/Viveros Cadalso, de Cadalso de los Vidrios (Madrid); La Tejera Ferretería de Lorca (Murcia); Ferretería Elortegui C.B. de Munguía (Vizcaya); y finalmente Ferretería Garzón, de Zaragoza.

Se celebra la 1ª reunión de fabricantes europeos de escaleras

Aprovechando la importante cita ferretera de la Feria de Colonia, tuvo lugar, en la Koelnmesse, la primera reunión de asociaciones nacionales de fabricantes de escaleras portátiles.

La reunión fue iniciativa de la Asociación Española de Fabricantes de Escaleras Portátiles (Afespo), y logró reunir a fabricantes de escaleras de siete países europeos, lo que supuso un éxito de participación. La reunión tenía por objetivo plantear los principales problemas con los que se encontraban las distintas asociaciones nacionales, al tiempo que compartir las soluciones que, desde las diferentes asociaciones, se daba a algunas de las problemáticas comunes.

La 1ª reunión de fabricantes europeos de escaleras portátiles logró reunir a representantes de siete países europeos.

Ferremad 2010 recibe el apoyo de las principales asociaciones de ferreteros

El Salón de la Ferretería y Suministros Industriales, Ferremad 2010, que celebrará su segunda edición del 26 al 29 de octubre próximos, en Feria de Madrid, coincidiendo con el Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico, Matelec, está sumando esfuerzos para esta nueva convocatoria que cuenta con el apoyo de algunas de las principales agrupaciones empresariales del sector ferretero. En el Comité Organizador del certamen vuelve a estar presente la Cooperativa Madrileña de Ferreteros, Comafe, que ha respaldado desde el primer momento a Ferremad y participa de nuevo en el salón como promotor del mismo. Otros destacados agentes de esta industria que apoyan igualmente el salón son la Federación Española de Asociaciones de Ferreterías, Fedafe; la Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje, ADFB; la Asociación de Fabricantes Españoles de Bricolaje, Afeb, y el Gremio de Ferreteros de Madrid, Agrefema.

Bricogroup pone en marcha su nueva web

Bricogroup ha puesto en marcha su nueva página web, más dinámica y enfocada a sus clientes. Entre otros servicios, podrán recibir, si lo solicitan, los folletos que se vayan publicando; consultar las guías de instalación y uso de varios productos; localizar su tienda más cercana; y saber qué secciones se puede encontrar en una tienda de bricolaje y decoración como Bricogroup. La creación de la nueva web Bricogroup era una de las acciones previstas dentro de la campaña décimo aniversario que se desarrollará durante todo el año 2010 en las tiendas que Bricogroup tiene repartidas por toda la Península Ibérica e islas.

Bricofac inaugura un nuevo centro en la localidad alicantina de Calpe

Bricofac ha inaugurado un nuevo centro en Calpe (Alicante). El centro dispone de una superficie de venta de 3.600 metros cuadrados con un total de 50.000 referencias en stock permanente repartido en tres plantas diferenciadas entre Carpintería, Bricolaje-Ferretería y Menaje-Decoración. Asimismo, dispone de parking con capacidad para 100 plazas interiores y exteriores.

El nuevo centro dispone de una superficie de venta de 3.600 m² con un total de 50.000 referencias en stock permanente.

Novedades en Cifec: un nuevo socio y una nueva tienda

La nueva tienda Cifec está en Santa Coloma de Gramanet (Barcelona).

Desde Cifec se ha anunciado la incorporación de un nuevo socio así como la apertura de una tienda. Se trata de la Ferretería Sicilia, ubicada en la población de Santa Coloma Gramanet, Barcelona, una tienda de proximidad dedicada a la ferretería y bricolaje. Con esta nueva incorporación, Cifec refuerza el formato de tienda de proximidad al cliente, asesoramiento y servicios propios del tipo de cliente que acude a este tipo de tienda.

Eurobrico se promociona en Frankfurt

La Feria Internacional del Bricolaje, Eurobrico continúa con sus actuaciones de promoción, tanto nacional como internacional, de cara a la celebración de su próxima edición, que tendrá lugar en Feria Valencia del 3 al 5 de noviembre. Tras su participación como patrocinador en el congreso Aecoc, el certamen valenciano ha estado presente en la feria Ambiente 2010, acompañado por miembros del comité organizador y de expositores de Eurobrico. Por otra parte, también participó en la International Hardware Fair de Colonia, celebrada del 28 de febrero al 3 de marzo.

Ferroforma 2011, del 23 al 26 de marzo en el BEC

Ha comenzado ya la campaña de promoción internacional de Ferroforma 2011, que se celebrará en el Bilbao Exhibition Centre los días 23 a 26 de marzo. Los equipos comercial y de comunicación del certamen aprovecharon su participación en la Eisenwarenmesse de Colonia (Alemania) para presentar a los agentes del sector la nueva campaña, y exponer las líneas principales que definirán la cita del año próximo en las diversas reuniones celebradas.

La internacionalización volverá a ser uno de los grandes valores de la convocatoria, y en ella se centrará buena parte de los esfuerzos. En la imagen, responsables del BEC en Colonia.

svelt®
ESCALERAS | ANDAMIOS
Más de doscientos modelos para llegar a cualquier objetivo • www.svelt.es
Hispano Industrias Svelt S.L. Polígono Llames nave 42 - 33429 Viella-Siero (Asturias) - Tel.: 985 793 012 - Fax: 985 792 112

Las encuestas de Interempresas.net

Nuestro portal Interempresas.net incluye en sus páginas un apartado de encuestas que nos está permitiendo conocer la opinión de nuestros visitantes, en su gran mayoría empresarios y ejecutivos de empresas industriales, sobre temas de actualidad y de enorme interés para todos. Dado el notable índice de participación, creemos que los resultados que arrojan estas encuestas son un fiel reflejo de la opinión de la empresa industrial en su conjunto, con relación a los temas propuestos.

Redacción Interempresas

¿Optimistas bien informados?

Para el mes de febrero y marzo, y ante la gran oleada de noticias relativas a la incipiente recuperación económica en Europa, no así en España, hemos querido conocer la confianza de opinión de nuestros lectores en la situación española. Y hemos podido comprobar que reina el pesimismo, o el optimismo bien informado. Así, sólo un 23% de las más de 2.400 respuestas obtenidas hasta finales de marzo se inclinaba por el sí, ante la posibilidad de la economía española haya tocado ya fondo. O viceversa, el 77% de los empresarios y ejecutivos de nuestro tejido industrial opinan que todavía puede ir peor.

Un estado de opinión que viene a confirmar las informaciones publicadas en prensa así como las previsiones de economistas y organismos económicos, que no prevén la misma mejora en España que en el resto de Europa, al contrario que los responsables económicos del Gobierno.

Mejor jubilarse antes

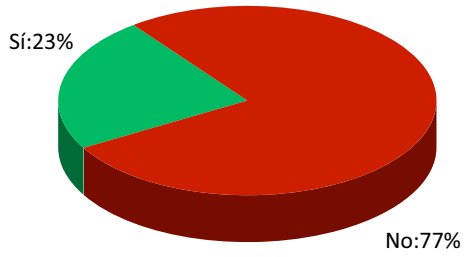
Ante la cuestión de si creen o no positivo para las empresas que la edad de jubilación se retrase, la balanza se decanta claramente por el no. El 82% de las respuestas obtenidas no ve puntos a favor para el mundo empresarial, mientras que un 18% se ha mostrado a favor, de un total de más de 3.000 respuestas obtenidas.

La dimisión de Díaz Ferrán

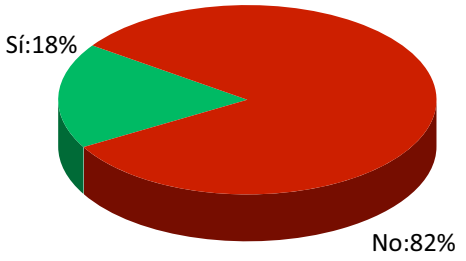
Hemos querido saber también la opinión de nuestros visitantes en relación a la actitud que debería adoptar el presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, envuelto en problemas empresariales de enorme gravedad. El resultado es concluyente. El 86% de las más de 3.800 respuestas recibidas se inclinan por la dimisión.

Les animamos a seguir participando en nuestras encuestas, si no lo han hecho todavía, en nuestro portal www.interempresas.net. Les recordamos que el sistema sólo permite votar una vez a cada participante, en cada una de las encuestas.■

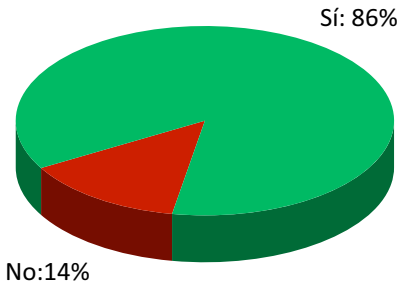
¿Cree que la economía española ha tocado fondo?



¿Cree que el retraso en la edad de jubilación es positivo para las empresas?



¿Cree que Gerardo Díaz Ferrán debería dimitir como presidente de la CEOE?

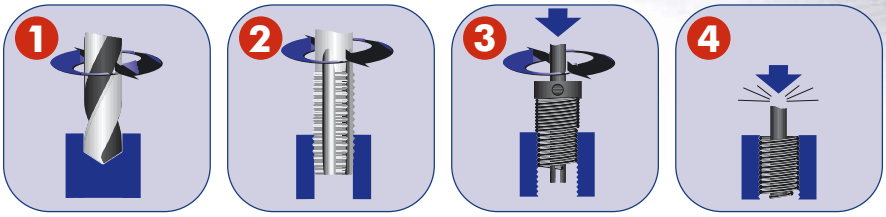


powercoil by celesa

LA SOLUCIÓN AL ROSCADO DE ALTA PRECISIÓN

La más amplia gama de insertos para reparación y fortalecimiento de roscas

Repare roscas en 4 pasos



CELESA S.A. Polígono Industrial Astolabeitia C/ Matxingoia 2 48220 ABADIANO Vizcaya Spain
Tel 946 232 532 Fax 946 201 763 E-mail celesa@bluemaster.es www.bluemaster.es

Centros de Bricolaje

www.aki.es

www.atb-bricolajes.com

www.atrida.es

www.bauhaus.es

www.bricogroup.com

www.bricodepot.es

www.cofac.es

www.bricoking.com

www.bricorama.es

www.habitacle.es

www.leroymerlin.es

www.bricor.es

www.bricomart.es

www.bricohouse.com

Cooperativas

www.cafer.es

www.cifec.es

www.coanfe.com

www.coarco.es

www.cofac.es

www.cofedal.es

www.cofedas.com

www.cofedeva.es

www.coferdroza.es

Uniferva - Cooperativa Valenciana

www.cofedal.es

E-mail: coferpalsc@terra.es

www.coinfer.es

www.comafe.es

www.feasga.com

www.euskalferr.com

www.las-rias.com

www.unife.es

Grupos de Compra y Asociaciones

adefec www.adefec.com	ANCOFE www.ancofe.com	Aside www.aside.es	
BigMat Almacenes profesionales para la construcción www.bigmat.es	CADENA 88 www.cadena88.com	CECOFERSA www.cecofersa.com	GRUPO GCI www.gcicentraldecompras.es
fergrup www.fergrup.com	FERROBOX www.ferrobox.com	Cadena Ferrokey www.ferrokey.com	G26 Group www.g26.EU
Galfer www.galfer97.org	Gesin grupo de gestión industrial www.grupogesin.com	Fercodis www.fercodis.com	WURKO www.wurko.com
LAMS EUROPA www.lamseuropa.com	nexo05 Distribuidores de ferretería, s.l. www.nexo05.es	agrefema GREMIO DE FERRETERÍA DE MADRID www.agrefema.org	SYGEF Group Servicios y Gestión Empresa Ferretera, S.L. www.sygef.com
UCAF www.ucaf.es	UNIFERSA www.unifersa.es	ferretería Ortiz www.ferreteriaortiz.es	adfb www.adfb.org

Visite la web

Interempresas.net

www.interempresas.net

Entrevista a Fernando Martín Ramírez, director general de Catral Export

La tendencia es crear espacios verdes incluso en lugares muy reducidos

En Catral Export aplican una fórmula de éxito que les ha asegurado estar entre los primeros puestos en el mercado de la jardinería durante más de 20 años: "Dedicamos lo mejor de nosotros mismos a los productos que fabricamos y distribuimos por todo el mundo", aseguran. Una idea que han aplicado al mundo del jardín aportando ideas innovadoras, sensaciones y, sobre todo, imaginación. Y, eso sí, sin perder su estilo de empresa familiar. Todo ello les ha permitido entrar y mantenerse con fuerza en un mercado cada vez más internacional y llegar a ser una empresa de referencia en diferentes productos para el sector de la jardinería en toda Europa. Fernando Martín Ramírez, nuevo director general de la empresa, nos explica cuáles han sido las claves del éxito de esta empresa alicantina.

Esther Güell

Grupo Catral Export tiene ya más 20 años a sus espaldas. ¿Cuál ha sido el mayor logro en este tiempo?

Efectivamente el Grupo Catral tiene 23 años desde su constitución como grupo, pero no hay que olvidar que el nacimiento del negocio comienza hace 80 años.

Como una de las empresas familiares más destacadas de la zona hay que hablar de dos logros: el primero de ellos es representar una empresa familiar en tercera generación con las inquietudes de haber profesionalizado los elementos claves para su expansión; el segundo logro, ya en un ámbito más comercial es haber evolucionado y crecido en un entorno de cambios de mercado, en el que un mismo producto como el cañizo, ha sido empleado para el hogar, más tarde para la construcción y por último para los cerramientos de jardín.

Fernando Martín se muestra ambicioso respecto al futuro: "Si en un periodo de 5 años debemos ser proveedor internacional de referencia del bricolaje, en 15 años más debemos ser estratégicos para nuestros clientes".

La malla sombreadora, uno de los productos de Catral Export de su apartado de 'protección'.

Con esta filosofía el Grupo Catral Export ha conseguido grandes contratos internacionales con las grandes superficies de mayor prestigio en Europa, siendo en la actualidad un proveedor de referencia de productos de ocultación y recubrimiento en el sector de jardinería y bricolaje en Europa.

¿Qué supone el cambio organizativo emprendido por la empresa recientemente?

Indudablemente una apuesta por el futuro. La evolución del Grupo Catral Export ha marcado un continuo crecimiento, que año tras año, le ha permitido llegar a ser una empresa de referencia en su sector. Ya en el año 2000 comienza la apuesta por el mercado europeo con la adquisición de la filial francesa Netlon. Actualmente, el gran volumen de negocio del Grupo Catral Export y los deseos de la propiedad de expandirse a otros mercados como el americano, ha demandado profesionalizar el equipo directivo del grupo.

Con este cambio se pretende utilizar el gran valor histórico y familiar de Catral Export y maximizarlo con nuevas ideas de gestión para llegar a ser un proveedor internacional de referencia en el sector del bricolaje.

¿Qué retos se plantea la empresa para los próximos 20?

20 años es un plazo demasiado largo para poder planificar. No obstante podemos expresar nuestros deseos.

Si en un periodo de 5 años debemos ser proveedor internacional de referencia del bricolaje, en 15 años más debemos ser estratégicos para nuestros clientes, con una dependencia mutua que nos coloque en un plano de socios, más que de proveedor y cliente.

En todo este tiempo han vivido una gran evolución del mundo del jardín en el ámbito doméstico y profesional. ¿Valoramos hoy día más el espacio libre? ¿Será porque tenemos más falta de él?

Mi respuesta es sí a las dos preguntas. Es un efecto de reacción al estrés diario al que nos vemos expuestos en las ciudades, y en general en nuestro actual entorno de vida.

Muchos de nosotros tenemos una sobre exposición a los tonos grises y tristes de las ciudades. Nuestro organismo necesita 'descargarse' de ese efecto disfrutando de espacios verdes públicos, o cada vez más comunes, de nuestros pequeños jardines privados. Con los productos de Catral Export podemos apreciar en los pocos metros cuadrados de una terraza, sensaciones similares a las de un bonito jardín del mediterráneo. Esta sensación es la que buscamos por necesidad.

Desde el punto de vista puramente comercial, ¿qué canales de distribución utiliza Catral Export?

El mercado ha evolucionado en todos los sentidos, no solo demandando nuevos productos, sino también modificando las vías de distribución. Hemos visto crecer a las Grandes Superficies hasta convertirse centrales de compras internacionales. Catral Export, coherente con estos cambios, mantiene una atención personalizada al canal tradicional de tiendas y viveros con un equipo de ventas propio. A la vez, está referenciado a nivel europeo, en las grandes cadenas de distribución de bricolaje y alimentación.

Empleando su mejor esfuerzo en calidad, organización y logística, Catral Export mantiene un elevado prestigio entre las exigentes centrales de compras, renovando y ampliando todos los años el número de productos vendidos en las grandes superficies. Utiliza para ello sus propias marcas, Ideal Garden y Eternia así como las propias de sus clientes.

"Con los productos de Catral Export podemos apreciar en los pocos m² de una terraza sensaciones similares a las de un bonito jardín del mediterráneo"

¿Han ganado terreno los materiales naturales?

Los materiales naturales siguen teniendo una gran demanda en el mercado, sobre todo en las zonas del norte de Europa donde hay más tradición por lo ecológico. Adicionalmente los nuevos productos combinan los productos naturales con los de diseño para maximizar el aspecto ecológico, entendiendo esto como la no sobrexplotación de lo natural.

Productos como la celosía extensible de Catral Export combinan el mimbre natural con un avanzado diseño de hoja fabricada con materiales respetuosos del medio ambiente, que ha sido muy bien aceptado por el cliente. Los nuevos diseños y calidades de otros productos fabricados, como el césped residencial, están teniendo mucho éxito entre los usuarios de jardines de zonas con escaso acceso al agua u otros costosos mantenimientos.

¿Cuáles son las tendencias más actuales en decoración y elementos para jardín?

Como mencionaba, el césped de fabricación está teniendo una gran aceptación. Los setos de hojas, han conseguido una terminación muy cercana a los naturales. Realizados con materiales de calidad y con protección UV y estabilizadores de color son cada día más empleados.

El mimbre natural, es más fácil de manipular y ha sido muy bien aceptando por los consumidores, en consecuencia, está sustituyendo al brezo.

La madera está sustituyendo a los suelos de piedra empleados en el jardín, dando pie a combinaciones decorativas más modernas y de aspecto más natural.

La tendencia es a crear espacios verdes incluso en lugares muy reducidos como un balcón o una terraza. La posibilidad de disfrutar de estos rincones en las ciudades es uno de los factores que está aumentando el consumo de los productos de bricolaje y jardín.

Y ¿qué papel juega el césped artificial en este caso?

El césped fabricado, no quiero mencionar el adjetivo artificial para no crear a priori una sensación de rechazo, es el producto estrella de este año. Su fabricación con materiales de aspecto más natural y su mayor resistencia a las agresiones exteriores provocadas por el sol, la lluvia y el polvo, están siendo muy valoradas por los clientes finales.

En las pequeñas instalaciones es muy sencillo de colocar y no hay ningún inconveniente en realizarlo uno mismo. En las grandes instalaciones es necesaria la intervención de un instalador profesional, que logrará que el acabado final sea bueno y perdurable.

Existen una serie de productos complementarios que Catral Export pone a disposición del cliente para su perfecta instalación con materiales de calidad que, junto con el césped ofrecen un conjunto con una garantía de hasta 8 años.

Como especialistas en este producto Catral Export ofrece varios tipos de césped fabricado con diferentes largos y densidades que se adapta a cualquier necesidad, desde la deportiva a la residencial. También ofrecemos un teléfono de consulta para resolver cualquier duda que pueda tener el cliente en su instalación o mantenimiento.

La fusión de Catral Export con Netlon France supuso, además del nacimiento de la línea Ideal Garden, llevar a cabo un importante proceso de expansión internacional. ¿Qué nivel de exportación tiene hoy día Grupo Catral Export?

Actualmente estamos exportando a 18 países, en algunos de ellos con contratos internacionales de GS. En Italia, Francia, Bélgica, Portugal, Polonia y por supuesto España, tenemos importantes cuotas de mercado con estructura comercial. En otros tenemos acuerdos de distribución con empresas locales.

A lo largo de este año Catral Export comenzará la comercialización en América a través de contratos con las grandes cadenas de distribución.

Para finalizar, ¿puede anticiparnos alguna novedad para este verano

El nuevo grupo de innovación creado en Catral Export tiene como objetivo exclusivo la incorporación de nuevos productos. En estos momentos estamos trabajando en una novedad que deseamos tenga su presentación en el mercado en el mes de mayo o junio. Otras referencias de nuevos setos de hojas como el 'Liptus Nius' y césped fabricado ya han sido presentadas al canal de distribución y se verán en los establecimientos de venta en estos meses. También se verán los 'cañizos de PVC' en los nuevos colores.■

Un espacio decorado con el césped fabricado, producto estrella de este año.

1 000 V
IEC 60900:2004

www.dagerre.com

TORSIÓN DE ALTO VOLTAJE

DESTORNILLADORES AISLADOS PROFESIONALES

1000V. GUEPARD

JUEGOS DESTORNILLADORES / Múltiples combinaciones

EXPOSITORES DE SOBREMESA / Presencia y orden

P.I. Arreche-Ugalde, 5 E20305 IRUN - SPAIN
Tel: 34 943 639696 Fax: 34 943 639288
comercial@bianditz.es - export@bianditz.es
www.bianditz.es

bianditz

FERREMAD

Salón de la Ferretería y Suministros Industriales de Madrid

ORGANIZA:

IFEMA
Feria de Madrid
TU ENCUENTRO

en coincidencia con

MATELEC

COMERCIALIZA

TECNIEXPO

Avda. Manoteras 44-3º
28050 Madrid
T: (34) 91 297 20 00
Fax: (34) 91 297 21 54
www.tecniexpo.com
eventos@tecnipublicaciones.com

PROMUEVE

COMAFE

Cooperativa Madrileña de Ferreteros, Sdad. Coop.
Rey Pastor, 8 Pol. Ind. Butarque
28914 LEGANÉS - Madrid
Tlf: (34) 91.688.03.33
Fax: (34) 91.686.51.16
comafe@comafe.es

www.ferremad.ifema.es

LINEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
EXPOSITORES 902 22 16 16
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00

ferremad@ifema.es

Especializarse en calidad y perseverar para ser mejores, son las claves de futuro

Los valores del comercio tradicional y su futuro

Valls 1900 es una empresa familiar fundada, como su nombre indica, en 1900 y que abrió sus puertas ofreciendo 'artículos de ferretería y batería de cocina', tal como presentó su fundador, Ramón Valls, la tienda abierta en la calle Urgell nº 13. Hoy, la cuarta generación, lleva las riendas del negocio con tres tiendas y 25 trabajadores.

Ricard Puigoriol, gerente de Valls 1900

Ramón Valls puso en marcha Valls 1900 con una estrategia comercial dirigida al servicio al cliente: el mejor surtido al mejor precio.

Hoy día el ser o no ser de las ferreterías Valls pasa por cuatro ejes básicos como son: profesión, valores, convicciones y visón de futuro.

En primer lugar, como comerciante que soy, hay que reivindicar nuestra profesión, valorarla y estar orgulloso, una profesión basada en valores profundos. También ser consciente de los riesgos y amenazas, como políticas agresivas de ciertos actores, crisis, falta de amplitud y profundidad de producto, deslocalizaciones, etc.

Pero, para mí, el riesgo más importante es el cambio generacional y la respuesta ha sido buscar estímulos para ambas partes.

En segundo lugar, nos basamos en unos valores que son: el trabajo y el esfuerzo; la confianza, confianza en las personas, en el equipo, en los proveedores, pero sobre todo generar confianza en los clientes y en la ética. Hay que ser consecuente con tus valores y que tu comportamiento sea el que esperan de ti.

En mi opinión son valores constantes y permanentes

Tiendas hoy día

Actualmente Valls 1900 cuenta con tres tiendas en Barcelona ubicadas en la misma calle Urgell donde empezó, otra en el Pº Valldaura y una en la calle Gran de Sant Andreu.

Hoy día Valls 1900 cuenta con tres tiendas en Barcelona: calle Urgell, Pº Valldaura y Gran de Sant Andreu.

que ya se aplicaban en 1900 y se han ido transmitiendo de generación en generación a lo largo de los años.
En cuanto a las convicciones, principalmente es la creencia de que nuestro tipo de negocio es vigente, actual y se basa en ser especialistas:

- Especialistas en proximidad, somos tiendas urbanas, somos la tienda del barrio, somos próximos.
- Especialistas en servicio.
- Especialistas en soluciones, en nuestras tiendas todo cliente se va con un diagnóstico, hay que dar respuestas óptimas e inmediatas.
- Especialistas en prescripción, somos embajadores de nuestros proveedores, de sus marcas, de sus productos, los prescribimos.
- Y sobre todo especialistas en calidad, entendiendo por calidad la diferencia de lo que el cliente espera recibir y finalmente recibe.

Para mi todas estas convicciones son las claves de nuestro pasado, presente y futuro.
Y es que precisamente nuestro futuro debe encarar con fuerza esta crisis, porque no lo duden, nos hará ser más fuertes a todos. También el futuro se convertirá en un viaje de ida y vuelta de ciertos operadores de la distribución que buscarán más proximidad y servicio.
Nuestra estrategia pasa por dos puntos:

- Uno, agruparse; todos los grandes operadores del sector están concentrando sus esfuerzos en comunicar sobre una única enseña. Debemos hacer lo mismo, nuestro sector está muy atomizado y existen muchas cooperativas y grupos de compras con sus respectivas enseñas y marcas. Debemos empezar a un ejercicio de concentración. Por nuestro lado estamos asociados a Cofac, del cual mi padre fue uno de los fundadores y, que sin duda, ha sido clave en nuestro crecimiento. Creemos en Cofac como un referente en el mercado.
- Y dos perseverar; perseverar en ser más próximo, perseverar en dar más servicio, perseverar en dar soluciones, perseverar en dar más calidad.

En definitiva perseverar en ser mejores.■

Los inicios

Copia de la carta enviada por Ramón Valls a modo de presentación del comercio

Muy sr. mío:
Habiendo adquirido el establecimiento de ferretería de la calle de Urgel nº13 (cerca del mercado de S. Antonio), me complazco en ponerlo en conocimiento de V. por si gusta honrarlo con su visita. Al propio tiempo he de advertirle que si necesita algún artículo de ferretería y batería de cocina, en esta su casa encontrará a la venta cuando pueda apetecer, pues largos años de práctica en este establecimiento, unido a que cuento con los elementos para ello indispensables, me permiten asegurarle tendré siempre el almacén completamente surtido y podré servirle a precios sumamente baratos.
Así pues, espera verse favorecido con la confianza de V. quien aprovecha la ocasión para ofrecerse en su más affmo. S.S.

Ramón Valls.

JMA®

SIGUE **REVOLUCIONANDO** EL MERCADO

TPH CLONER

THE SIMPLEST WAY TO READ & COPY

LA FORMA MÁS SENCILLA
DE LEER Y COPIAR LOS **TP12**

CONSULTE LAS PROMOCIONES ESPECIALES DE LANZAMIENTO!!!

A LA VENTA
EN ABRIL

ABARTH®
ACURA (HONDA)®
ALFA ROMEO®
BUICK®
CADILLAC®
CHEVROLET®
CHRYSLER®
CITRÖEN®
DODGE®
FIAT®
GMC®
HONDA®
HYUNDAI®
HUMMER®
INFINITI®
ISUZU®
IVECO®
JEEP®
KIA®
LANCIA®
MITSUBISHI®
NISSAN®
PEUGEOT®
PONTIAC®
RENAULT®
RENAULT DACIA®
SATURN®
SUZUKI®

JMA es el fabricante de llaves que ha desarrollado la tecnología más avanzada:

TRANSPONDER GLASS TAG TPX3

AHORRO, SIMPLIFICACIÓN Y REDUCCIÓN DE STOCK

Ya que no necesita cambiar el cabezal entero sino sólo el transponder y tanto éste como las llaves son intercambiables y sirven para los diferentes vehículos. No necesita conexión a internet para su copia

SU VIDA ÚTIL ES ILIMITADA

No necesita batería y es **reprogramable**.

PODRÁ SEGUIR UTILIZANDO EL TRS 5000

Seguimos desarrollando su equipo TRS-5000. El nuevo dispositivo TPH Cloner se conecta a éste de forma muy sencilla.

Philips es una marca registrada ™

El certamen se reafirma como el primer punto de encuentro del sector de materiales de construcción

Benidorm acoge el segundo BigMat Day

BigMat Day, el certamen anual de BigMat dirigido a sus socios y clientes, celebra su segunda edición los próximos 28 y 29 de abril en la ciudad alicantina de Benidorm. El evento se lleva a cabo en el prestigioso Hotel Villaitana Wellness Golf and Business Resort durante dos jornadas que reúnen a los principales proveedores, socios y clientes del grupo de Almacenistas de Materiales de Construcción, BigMat.

Redacción Interempresas

La anterior edición de BigMat Day se celebró el pasado mayo en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona).

Para optimizar el rendimiento de esta cita anual, el certamen dirige cada una de sus jornadas a un público específico: el primer día se dedica exclusivamente a los socios BigMat, que se reúnen en un entorno idóneo para compartir impresiones y objetivos; mientras que la siguiente jornada se dirige solo a sus clientes, que tienen la oportunidad de conocer las novedades de los expositores de primera mano, participar en las demostraciones de producto, asistir a conferencias y afianzar sus relaciones comerciales.

"Tras el éxito cosechado el pasado año con la primera edición de BigMat Day, estamos muy ilusionados con repetir y, si cabe, mejorar la experiencia. Gracias a la entusiasta colaboración de nuestros socios y clientes, BigMat Day se afianza como un punto de encuentro pionero y líder en el sector, que se ha convertido en la

Éxito del primer certamen

La primera edición del BigMat Day, celebrado en La Farga de L'Hospitalet (Barcelona), contó con la asistencia de más de 3.000 personas entre proveedores, socios y clientes destacados BigMat en dos jornadas dirigidas a un público muy diferenciado. El primer día estuvo dedicado exclusivamente a los socios BigMat y el segundo a sus clientes, que sólo pudieron asistir por rigurosa invitación.

Una de las claves del éxito del certamen fue, sin duda, la participación de 130 destacados proveedores de BigMat, que contaron con un escaparate único para exponer sus productos y llevar a cabo sus contactos comerciales.

Imagen de la cena de gala del primer BigMat Day.

El presidente Montilla fue una de las autoridades presentes en el primer BigMat Day.

primera referencia para los proveedores de materiales de construcción de nuestro país" afirma Luis Pérez, presidente de BigMat.

De cara a esta edición, está prevista la asistencia de cerca de 150 expositores de BigMat, que contarán con un stand para la exposición de sus productos. En los más de 6.000 metros cuadrados del recinto están representadas las compañías más destacadas de todas las categorías de materiales de construcción: bastos, ferretería, maquinaria y herramientas, sanitarios, pavimentos, revestimientos, acondicionamiento exterior, obra, cubiertas y acondicionamiento interior.

Asimismo, la organización cuenta con la presencia de destacables figuras del ámbito institucional, local y regional, a la inauguración de BigMat Day 2010 y a lo largo de los dos días de duración del certamen.■

La iniciativa de la Fundación Txema Elorza será patrocinada de nuevo por SNA Europe

Se presenta oficialmente la II Beca Jorge Cruceta

La Fundación Txema Elorza vuelve a convocar la Beca Jorge Cruceta, destinada a profesionales del sector de ferretería y bricolaje y familiares de primer grado que vayan a cursar estudios en cualquier universidad o centro educativo en España o en el extranjero durante el curso 2010-2011. Dicha convocatoria está enmarcada dentro de las actividades asistenciales de la fundación para modernizar y mejorar el sector de ferretería y bricolaje. La convocatoria contempla todas las áreas de conocimiento y tiene una dotación económica única de 3.000 euros.

Redacción Interempresas

Iván López Recio, ganador de la primera Beca, en la presentación de su proyecto de Gazteleku.

Izda.: El ganador de la beca recibió la segunda parte del premio de manos de Darío Alonso, tesorero de la Fundación.

Abajo: El jurado de la Beca Jorge Cruceta 2010, de izquierda a derecha: Odile Cruceta, Estíbaliz Zabala, Xabier Unzurrunzaga, Eli Elizondo y Darío Alonso.

El pasado viernes 26 de marzo, la Fundación Txema Elorza presentó oficialmente la II Beca de Estudios Jorge Cruceta, que —patrocinada por segundo año consecutivo por SNA Europe— contó con la presencia de miembros del patronato de la Fundación, de la familia Cruceta y del patrocinador, así como con el ganador de la primera edición, Iván López Recio, que recibió el 50% restante de la dotación económica que le corresponde, según los estatutos de la beca.

Durante el evento, que se celebró en la sede de SNA Europe en Irún, Iván López Recio, estudiante de Arquitectura, realizó una presentación de su proyecto, un Gazteleku (o edificio para jóvenes) en la localidad de Rentería, diseñado para potenciar a través de su arquitectura valores como la cultura, el deporte, el ocio o la convivencia entre los jóvenes. El proyecto que mostró se trata de un edificio amplio que funde el interior con el exterior, combinando diferentes materiales para crear espacios y ambientes abiertos. El proyecto incluye una serie de mejoras aplicadas al entorno que rodea el edificio.

Tras la presentación del proyecto por el ganador de la I Beca, se realizó la presentación del jurado oficial que formará parte de la segunda edición.

Los miembros del jurado son: Odile Cruceta y Eli Elizondo (hermana y viuda respectivamente del fallecido Jorge Cruceta), el arquitecto y catedrático Xavier Unzurrunzaga, Estíbaliz Zabala, de SNA Europe, y por parte del patronato de la Fundación Txema Elorza, Darío Alonso.

El acto de presentación finalizó con la entrega de los folletos que SNA Europe ha realizado para promocionar esta actividad y con el recordatorio de las bases de esta beca, que deja abierto ya el plazo de presentación de candidaturas hasta el próximo 11 de junio.■

Jorge Cruceta

La Fundación Txema Elorza tiene como objetivo la promoción de la acción social para mejorar las condiciones y calidad en el trabajo de los trabajadores del sector de la ferretería y el bricolaje, así como prestar ayuda a las familias necesitadas de este sector de actividad. Jorge Cruceta, que da nombre a la Beca de Estudios de la Fundación Cruceta, fue una persona de referencia en el sector, que desarrolló su labor profesional en empresas como Ardatz, Bellota y la Corporación Patricio Echeverría. Asumió, asimismo, la presidencia durante dos años del Comité Aecoc de Ferretería y Bricolaje y fue uno de los impulsores de la Fundación Txema Elorza, del que recibió el Premio Txema Elorza en 2008, el mismo año de su fallecimiento. Este premio tiene por objetivo reconocer los valores humanos y profesionales de las personas que trabajan en el sector de la ferretería y bricolaje en España. Entre los valores humanos destacan la honestidad, solidaridad, superación personal, generosidad y empatía. Entre los valores profesionales se destacan los de seriedad y rigor, iniciativa, creatividad, disponibilidad, cercanía y comprensión de las necesidades del sector.

En su última edición, Practical World ha acogido a más de 56.000 visitantes profesionales procedentes hasta de 124 países diferentes, como Italia, Gran Bretaña, Francia y España, entre otros.

Italia, Gran Bretaña, Francia y España fueron, por este orden, los países con más empresas participantes

International Hardware Fair confirma su hegemonía

Unos 2.700 proveedores, procedentes de 52 países, participaron en la pasada edición de Practical World celebrada en Colonia del 27 de febrero al 3 de marzo. Allí les esperaban más de 56.000 visitantes profesionales, de 124 países diferentes, para conocer las últimas tendencias y productos en segmentos tan dispares como herramientas, suministro industrial, sistemas de fijación, cerraduras y herrajes u decoración y hogar.

Redacción Interempresas

Y diversas empresas españolas no quisieron perderse la oportunidad de participar en el mayor escaparate mundial en el mundo de la ferretería y el bricolaje. Tras su paso por la feria, algunos de ellos nos explican cómo fue su experiencia este año así como su percepción del mercado.

1. Qué le supone, a nivel de posicionamiento internacional de su producto, participar en un salón de la talla de Practical World
2. ¿Qué diferencias ha podido apreciar entre el mercado español y el internacional en un año como este?
3. Parece que la tendencia va dirigida a los productos multifuncionales, el ahorro energético... ¿Cuáles son las tendencias en su campo?
4. ¿Querría destacar alguna novedad presentada en esta edición?

Javier Bravo, director comercial de Celesa

1. Para Celesa, participar en Practical World 2010 ha supuesto el lanzamiento de nuestra línea de herramientas de corte Bluemaster a nivel internacional. Sin duda es la feria de mayor envergadura en el sector de la distribución a nivel europeo por lo que para nosotros era un evento a tener en cuenta a la hora de plantear nuestra expansión exterior. Nuestra oferta de productos es variada en lo que a gama y presentaciones se refiere por lo que ha resultado muy atractiva para el distribuidor internacional.
2. Fundamentalmente las oportunidades que presenta el mercado en una coyuntura tan cambiante como la actual, a pesar del freno del consumo producido durante el pasado año, economías punteras en el mercado europeo comienzan a superar los problemas del pasado y generan grandes oportunidades de negocio que no solo se ponen de manifiesto en el mercado europeo sino también en el resto del mundo.
3. La tendencia en el sector de la distribución de herramienta de corte nos encamina a ofrecer soluciones globales en esta gama de productos que respalden al

Celesa aprovechó su participación en Practical World 2010 para presentar a nivel internacional su línea de herramientas de corte Bluemaster.

AR Storage Solutions cierra su paso por Practical World con éxito

AR Storage Solutions volverá a participar Colonia en 2012.

La empresa AR Storage Solutions, dedicada al mundo de las estanterías metálicas, participó "con gran éxito", en palabras de sus responsables, en la última edición de la International Hardware Fair.
De hecho, la firma aprovechó su participación para presentar la nueva imagen corporativa y la completa gama de productos de estanterías con tornillos, sin tornillos y con panel de aglomerado, tanto en formato modular como en kit. Según sus responsables, "las nuevas herramientas de marketing utilizadas y la gama de productos han tenido una gran aceptación por parte de los visitantes". Su stand recibió la visita de más de 100 empresas a lo largo de los cuatro días que duró la feria, procedentes de países tan diversos como Nueva Zelanda, Estados Unidos, Uruguay, Holanda, Alemania, Francia, Túnez, Israel, Ucrania, India, Rumania, Rusia, etc.

cliente en su afán por mejorar la eficiencia en la gestión comercial y así podernos posicionar como ejemplo de proveedor en esta familia de producto para así posibilitarle prescindir de proveedores alternativos. Calidad, servicio y una atención personalizada son las bases de la confianza que el cliente deposita en el proveedor para poder alcanzar la excelencia.

4. Sin duda la novedad en esta edición de Practical World 2010 es la presentación de nuestra empresa en dicho evento con gran aceptación por parte del público asistente.

International Hardware Fair 2010 ha mostrado que existe un mundo muy activo en el sector de la ferretería y el bricolaje.

José Miguel Martinez, director comercial de Euromáquinas

1. Se trata de un tipo de evento que a nivel europeo es único, el cual es visitado por clientes realmente potenciales. Esto hace que las firmas expositoras expriman al máximo su capacidad, provocando un alto nivel en firmas expositoras.
2. Parece que debido a la situación económica que se vive es España es más interesante estimular el mercado exterior, siendo este en algunos casos mas rentable que el nacional.
3. En mi campo apenas se ve evolución en este sentido.
4. La gama de compresores silenciosos. Cabe recalcar que se trataba de la única firma española fabricante de compresores.

Félix Moreno García, director comercial y marketing de Sagola

1. Para Sagola esta es la mayor feria internacional de referencia en el mundo, sobre todo por la cantidad de países e importadores que la visitan, su calidad como importadores y su atractivo para países más complicados para acceder a sus mercados que vienen a la feria buscando nuevos negocios principalmente con empresas europeas.
2. La diferencia es notable, aunque se ha visto una crisis global, vemos que el mercado español ha tenido un parón muy importante en algunos sectores, y que todavía queda tiempo para verles a los mismos niveles que hace unos años, en el mercado internacional, aunque la crisis también ha sido potente sobre todo en algunas zonas del mundo, parece que la caída no ha sido tan importante y que la recuperación esta siendo más rápida, aunque también están sufriendo.
3. En nuestro campo, el mercado lo que demanda es una pistola de calidad, fiabilidad y gran durabilidad. Además de esto, ya desde hace unos años aparte del ahorro en producto (pintura) se busca una mejora en la aplicación respetando el medio ambiente. Para ello, los sistemas más utilizados son los HVLP Y EPA, que aseguran una transferencia mayor de producto, y no solo en los modelos de alto de gama sino también en modelos más económicos pero que buscan y ofrecen estas mejoras.
4. Ha sido muy importante para nosotros que este año hayamos podido presentar en la feria nuestro catálogo general 10/11, donde además vienen incluidas varias novedades entre las que podemos destacar tanto la nueva pistola 3300 PRO (en sistemas HVLP Y EPA) y la nueva Classic PRO, modelos que son el futuro para el sector al que van dirigidas y que reúnen las exigencias en transferencia y ergonomía que ahora el mercado demanda. Como conclusión, estamos contentos con el resultado de la feria y agradecemos a quienes nos han visitado su presencia e interés por nuestra marca Sagola.■

Sagola presentó, entre otros, su nuevo catálogo general 10/11 además de la nueva pistola 3300 PRO (en sistemas HVLP Y EPA) y la nueva Classic PRO.

Remachadora a batería profesional ACCUBIRD®

GESIPA®

Profesionales del Remache

MADE IN GERMANY

Remaches • Tuercas Remachables • Remachadoras

Polígono Txako - Edificio 3 •48480 ARRIGORRIAGA (Vizcaya) • Tel.: 94 671 25 89 • Fax: 94 671 50 70 • **www.gesipa.es**

En Cañas y Gómez desarrollan herramientas o accesorios que aporten una solución sencilla y económica a trabajos de bricolaje

El diseño y la funcionalidad se dan la mano

Cañas y Gómez es una empresa familiar, fundada en el año 2003 y que nace con el objetivo de desarrollar y comercializar una línea de productos propios e innovadores destinados al sector de la ferretería y el bricolaje. Así pues, dentro de su gama de productos podemos encontrar tanto herramientas de mano y accesorios. Y para llevar a cabo esta tarea con éxito —en un mercado altamente competitivo—, desde la empresa tuvieron claro que su estrategia debía basarse en el I+D+I. El resultado, 'crean, patentan y fabrican todos sus productos'. Entre ellos, Fijabrok y la escuadra-guía —además de otra todavía proceso de trámite—.

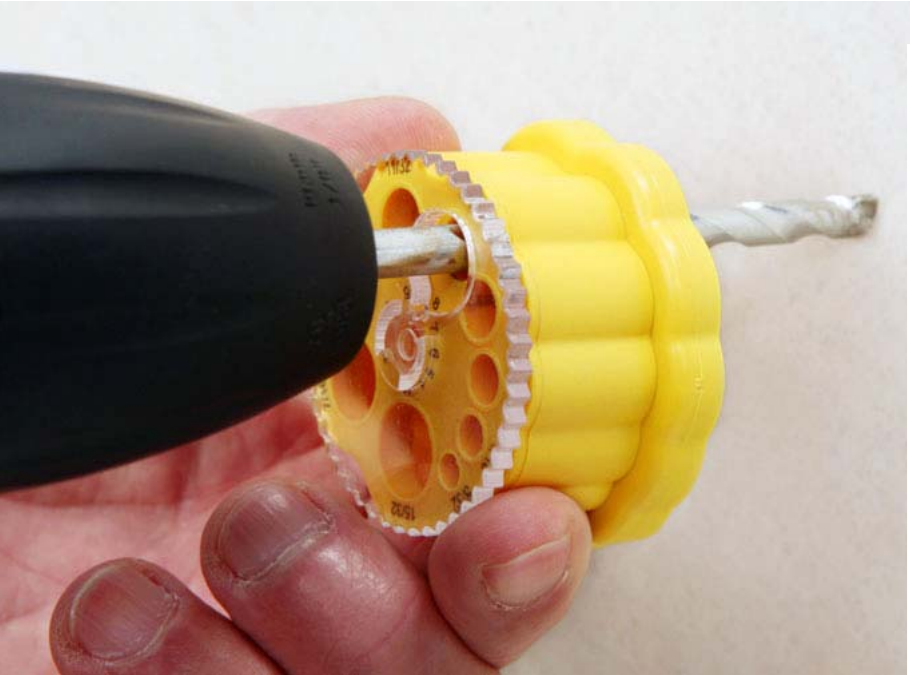
Redacción Interempresas

Hoy en día existen multitud de herramientas en el mercado del bricolaje y la ferretería, pero desde Cañas y Gómez han detectado que, a la hora de ser utilizadas, en muchas ocasiones no resuelven por sí solas y de manera eficaz la tarea para la que han sido diseñadas. Es aquí cuando, una vez observada la dificultad, diseñan y desarrollan una herramienta o accesorios que aporte una solución sencilla y económica.

Ejemplo de ello pueden ser las máquinas caladoras y circulares para realizar cortes en madera que hacen su trabajo correctamente pero que, en algunos casos, se entregan sin accesorios o complemento que guíen a la máquina. Y aquí es donde entra toda la experiencia y conocimiento de la empresa: para resolver esta dificultad han desarrollado la escuadra-guía que proporciona una base de apoyo por donde discurre la máquina y puede así realizar un corte recto desde el inicio.

La comercialización de sus productos se realiza a través de grandes distribuidores de herramientas de bricolaje y ferretería en la Unión Europea

José Cañas Fontán, gerente de la empresa, ha participado en los últimos meses tanto en el Congreso de Ferretería de AECOC como en la feria Practical World, en Colonia.



Con Fijabrok el taladro no resbala ni derrapa, asegura los agujeros rectos y además recoge el polvo.

Fijabrok: hacer los agujeros rectos es posible

Fijabrok consiste en una guía para taladros que con tres funciones: actúa como fijador a la superficie a perforar evitando el desplazamiento involuntario de la broca, especialmente en superficies esmaltadas y deslizantes; facilita que la perforación salga siempre recta; y recoge el polvo en su interior. Con todo ello, ahorra tiempo y aporta gran precisión, convirtiéndose en un compañero ideal para los taladros eléctricos.

Cabe destacar que Fijabrok se sometió a una prueba de trabajo continuado realizando más de quinientas perforaciones, con el mismo calibre y broca, sin que presentara apenas desgaste o pérdida de eficacia puesto que está fabricado en un material altamente resistente a la fricción y al calor. Además, su manejo es muy sencillo: Primero se elige el calibre de la broca que se vaya a utilizar girando la tapa trasera. Luego se apoya la broca en el punto a perforar. En tercer lugar se desliza el Fijabrok hasta apoyar en la pared, sujetando con una mano y posteriormente se inicia la perforación a toda potencia, logrando un agujero perfecto. Finalmente, basta con abrir el frijabrok y vaciar el contenido.

Los productos de Cañas y Gómez pueden encontrarse en muchas de las grandes tiendas de bricolaje de varios países "y la intención es seguir creciendo para poder llegar a comercializar nuestros productos en toda Europa".

La escuadra – guía, una gran aliada

Este accesorio actúa como una guía de apoyo a la hora de realizar cortes con caladoras y circulares. Como característica más relevante cabe destacar que la guía de apoyo sobresale de la línea de corte una longitud adecuada que permite alinear las máquinas antes de iniciar el corte. En la parte inferior de su mango está provista de una goma adherente que la dota de estabilidad a la hora de sujetarla.

En su modelo más pequeño, fabricado en plástico de alta resistencia, para cortes hasta 40 centímetros, se usa apoyando la máquina en su canto, procurando que no se mueva. En sus versiones mayores cuenta con una guía paralela ajustable que permite crear un carril para hacer discurrir las máquinas sin ninguna posibilidad de que se muevan, de este modo se pueden convertir unas simples máquinas de mano en máquinas profesionales.■

La escuadra - guía es un importante apoyo a la hora de realizar cortes con caladoras y circulares.

La guía de apoyo sobresale de la línea de corte una longitud adecuada de modo que permita alinear las máquinas antes del corte.

De calidad Profesional.

POWERPLUS XQ
HIGH QUALITY TOOLS

Nuestra gama de productos PowerPlus XQ le ofrecen 5 años de garantía, certificación SGS construcción en Magnesio.

- Amoladoras
- Cepillos
- Lijadoras
- Martillos percutores
- Sierras caladoras
- Sierras circulares
- Taladros
- Taladros a batería
- Gama completa de Accesorios

5 YEARS WARRANTY

QUALITY PERFORMANCE TESTED BY

SGS CEBEC

Más información en www.varo.com
www.powerplusxq.com

varo POWERPLUS HIGH QUALITY TOOLS

VARO POTENCIA SU RELACIÓN CON EL CLIENTE CON SU NUEVA PÁGINA WEB

Con el objetivo para 2010, en el área operativa, de desarrollar y potenciar las conexiones electrónicas con los clientes, además de automatizar las tareas administrativas y generar valor añadido al producto desde el área posventa como elemento diferenciador, Varo anuncia el lanzamiento de su nueva página web.

- Con sistema de recepción de pedidos vía EDI que permitirá "Unificar el lenguaje y clonar estructuras operativas a nivel administrativo y de recepción de datos, nos ayudará a cubrir las expectativas del cliente evitando errores de transcripción y acelerando los procedimientos internos"
- Nuevo sistema de monitoreo de todas las actividades de transporte para saber en tiempo real, dónde se encuentran las expediciones de Varo. "En la actualidad trabajamos con los mejores partners del transporte: Schenker para todas las operaciones inland en Portugal, Transcaser y Asociados de Mataró para la distribución y la gestión integral de la logística inversa portuguesa, insular y peninsular, Pentatrans para el tráfico marítimo e inversa en Baleares y Ertransit como lanzadera y distribución a Canarias. Hemos llegado a importantes acuerdos y estrechos lazos de colaboración con todos ellos, a los que agradecemos su colaboración con Varo Todos ellos forman parte de nuestra cadena de valor, son nuestros compañeros a diario, como un departamento más de Varo. Con eficientes mapas diarios de trabajo y monitoreo reportados a la parte operativa de Varo diariamente, vamos a asegurar un alto nivel de la utilización de los recursos de transporte y el tiempo de respuesta ante una consulta es inmediato".
- Nueva web de servicio powerplus.es, para clientes de Varo y clientes finales. "En 2010, el cliente debe tener todo a un click. La herramienta ha sido diseñada de forma sencilla en su uso y pedagógica en su manejo. No queremos que sea una limitación para usuarios principiantes. Cualquier usuario va a sentirse cómodo navegando por nuestra web. No hemos querido hacer algo muy complicado, sino algo práctico y, sobre todo, intuitivo".

"Además, en todos los apartados de servicio hay un link para solicitar asistencia y formación para casos en que no sepan avanzar en algún paso de los formularios del portal. Desde Varo nos podremos en contacto con él de inmediato para asistirle: queremos tener todos los cabos bien atados. Queremos que el cliente nos vea como su ayudante de almacén, de administración, asesor de producto, y que esté constantemente informado de todo lo que está pasando en Varo. Queremos que solo piense en nosotros. Los clientes que se acojan a las conexiones electrónicas van a notar una gran velocidad en los tiempos de servicio".

A través de la web podrán enviarse solicitudes de recogida de material para devolver; consultar el estado de un pedido; enviar consultas técnicas; solicitar la recogida de una máquina a reparar; descargar manuales, información técnica; etc. "Queremos desarrollar la notoriedad de la marca en el mercado y queremos penetrar en la mente de los clientes finales, generando valor y más valor en la posventa con estrategias difíciles de imitar. Un cliente final puede comprar una máquina y, al llegar a su casa, visualizar el video de montaje y puesta en marcha de la misma. Nosotros pensamos, antes que leer un manual, es mejor ver un video dónde alguien te enseña lo que tienes que hacer. Todos los procedimientos web están automatizados a partir del momento del envío de la solicitud por parte del cliente, recibiéndolos directamente el gestor resolutivo; sin pasos intermedios. Vamos a acelerar las cadencias para que noten una gran velocidad en la resolución de las incidencias y demandas de asistencia. Van a estar informados en tiempo real de todo lo que está pasando: Qué empresa de transportes le enviamos a recoger, cuándo se emite su abono, cuándo entra su máquina en el taller de reparación, cuándo finaliza la reparación, el diagnóstico de garantía..., todas estas informaciones las van a recibir en su apartado personal web o en el correo electrónico".

"Esta descarga de tareas administrativas, a nivel interno, que no generan valor añadido al producto, nos va a permitir dedicar tiempo a asistir y ayudar al cliente en todo aquello que necesite de forma más rápida y eficaz. Las personas liberadas de estas cargas administrativas están siendo formadas para pasar a asistir al cliente en cuanto se ponga en marcha de la nueva web. Queremos que el cliente nos sienta como su ayudante".

"Y este nuevo portal de servicio es sólo un primer paso hacia las conexiones electrónicas con clientes. Sería un error dejar de lado los recursos que nos ofrece Internet. Siguiendo filosofías japonesas 'just in time', en Varo vamos a seguir eliminando los pocos papeles con los que ya trabajamos. Cero papel en Varo".

"Durante este año 2010 además de ofrecer servicio vamos a crear sinergias para colaborar más estrechamente con nuestros clientes y desarrollar proyectos más competitivos: esto nos llevará a la fidelidad asegurada".

Oscar González. Director de Operaciones

El profesional de la pintura

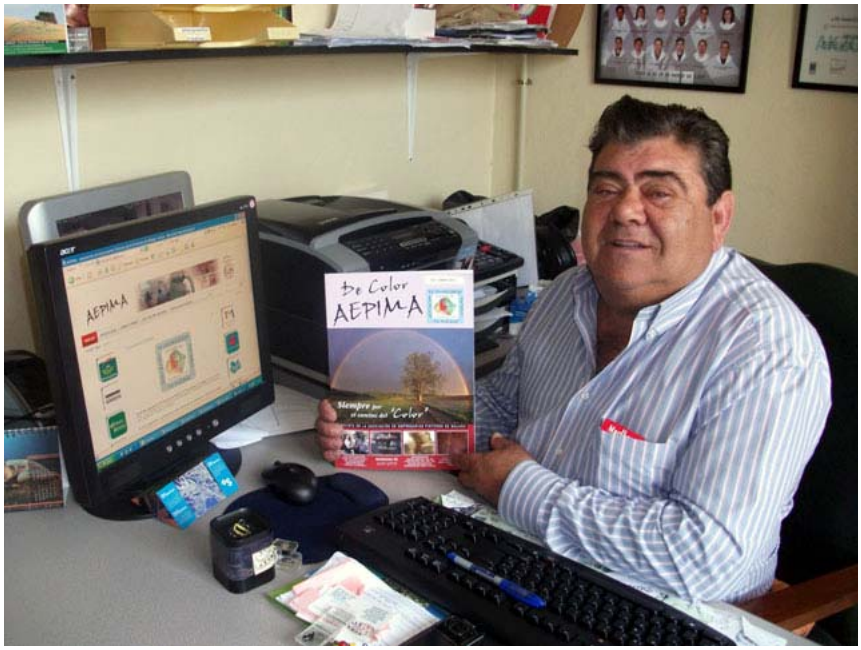
La cosa no 'pinta' muy bien

Gremios y asociaciones de pintores profesionales continúan en la lucha contra la competencia ilegal y confían en que salga adelante la ley de rebaja del IVA para ayudar a que el sector se recupere y crezca el empleo tras dos años en descenso.

Maite Robles

Menos construcciones que pintar y más particulares que ya no requieren tantos trabajos de pintura en sus casas. Dos factores claves, provocados por la crisis, que han dejado muchos problemas a los profesionales del sector. Un sector formado en su mayoría por autónomos y pymes que en algunos casos han echado el cierre o han tenido que ajustar la plantilla, dada la reducción de trabajo de los dos últimos años.

Uno de los factores que ha sufrido un repunte en esta etapa ha sido la proliferación de la competencia ilegal, que como la mayoría de pintores apuntan, ha existido siempre, y que ahora se nota otra vez más por varios motivos. Por un lado cobran menos, porque no pagan impuestos y la gente busca recortar gastos, y por otro, hay muchos trabajadores que se han quedado en paro y han optado por salir así adelante. Desde la Asociación de Empresarios de Pintores de Málaga (Aepima), su presidente, Juan Rodríguez, afirma que el tema de la competencia desleal tiene difícil solución y que se trata más de un tema de concienciación por parte de clientes y empresas. "Nosotros ofrecemos un servicio con sello de calidad que garantiza el trabajo y en caso de que surja cualquier problema fiscal o judicial ofrecemos asistencia e información para que todo sea legal y se trabaje en condiciones, porque si un pintor sin asegurar sufre un accidente en una casa, el cliente también es responsable y con eso hay que terminar", asevera.



Juan Rodríguez, presidente de la Asociación de Empresarios de Pintores de Málaga (Aepima).

Entre las medidas que los pintores profesionales consideran esenciales para que mejoren las condiciones de trabajo y así se reduzca el intrusismo es que se apruebe la proposición de ley aportada por el Partido Popular, apoyada por los grupos parlamentarios en el Congreso, por la cual se aplicaría el tipo reducido de IVA del 8% a las obras de pintura, albañilería, electricidad, fontanería y carpintería realizadas en reformas de particulares. "Esa reducción a la mitad del IVA será de gran ayuda porque ahora tenemos muchos problemas a la hora de presentar una factura con el 16% de IVA, los clientes no quieren pagar y ahí es cuando recurren a pintores que o no se lo cobran o se lo pagan en negro", relata Rodríguez. Las condiciones para aplicar el tipo reducido contemplado en esta propuesta de ley es que las obras de pintura se realicen como mínimo dos años

Autor: Jana Kollarova.

después de la construcción o rehabilitación de la vivienda. Asimismo, la persona que realice las obras no podrá aportar los materiales para su ejecución y, si lo hiciera, éstos no deben superar el 20% de la base imponible de la obra.

Una de las consecuencias de la difícil situación por la que están pasando muchas pymes a día de hoy es el problema añadido de los impagos. Un tema difícil de solucionar con el que los gremios se encuentran a diario. "La mayoría de las consultas que nos hacen los asociados es sobre qué hacer en estos casos, cómo actuar y protegerse y se les intenta dar respuesta desde el departamento legal", explica Rodríguez.

"Está mal, pero ya hay lucecitas"

Como el caso de Francesc Gabriel, dueño de una pequeña empresa de pintura, mantenimiento y rehabilitación en Barcelona, habrá miles en España. Lleva desde el 73 en la profesión y el año pasado tuvo que reducir la plantilla de nueve trabajadores a cuatro, que tiene en la actualidad. Afirma que las cosas están muy mal, pero que parece que desde febrero se mueven poco a poco y empiezan a verse lucecitas. Aunque, probablemente, a los niveles de trabajos antes no se llegue de momento. Su optimismo también es extensible a la aplicación de la reducción del IVA, confía en que fomente la actividad del sector, y en cuanto a la competencia desleal admite con resignación que el cliente particular está perdido porque encuentran pintores más baratos que no pagan impuestos, aunque en las empresas no se encuentran con ese problema porque "el papeleo y las altas de los empleados es lo primero que piden y eso es de gran ayuda", manifiesta.

Gabriel es además tesorero del Gremio de Pintores de Barcelona y se muestra convencido de la necesidad e importancia de que los profesionales se integren en asociaciones que velen por los intereses del pintor. Afirma que cada vez resulta más importante estar al día de los asuntos fiscales, legales y también de las novedades del sector para evitar estancamientos y mediante los gremios el contacto y generar una red de colegas que en cualquier momento pueden facilitar hasta trabajo es un paso adelante.

La mayoría de asociaciones provinciales de pintores ofertan una gran variedad de cursos de formación, presentaciones de nuevos materiales e información general de interés para el pintor autónomo. Por ejemplo, en Aepima editan una revista en la que informan de las actividades y temas de actualidad relacionados con el sector, como medidas fiscales, temas de riesgos laborales, propuestas y novedades de decoración y también incluyen un amplio listado de precios orientativos de diferentes trabajos con todo detalle. "Últimamente hay una cierta tendencia a la colocación de papel y murales en las casas y es una técnica que muchos pintores no conocer y planteamos cursillos para actualizar los conocimientos. Es un paso más en este objetivo de que se regularice la profesión y se abarque más, porque ya no se trata sólo de pintar, también se instala parqué o moquetas y hay que estar al día", señala el presidente de la asociación malagueña.

En la Federación Nacional de Empresarios de Pintores, que engloba a la mayoría de asociaciones provinciales, trabajan en las relaciones con las administraciones y en la gestión de la relación con entidades europeas para normalizar y ofrecer servicios que aporten beneficios al pintor. Sobre todo promueven la unión de los profesionales de la pintura para adquirir cierta notoriedad y que las propuestas y necesidades se escuchen en los estamentos oficiales. Entre sus objetivos destaca la creación de un plan de formación profesional reglada para profesión del pintor que ayudaría a fomentar el trabajo normalizado dentro del sector y promovería la especialización y legalidad necesarias en estos momentos.■

Autor: Ratnesh Bhatt.

Elhis se muestra satisfecha tras la celebración del certamen

Expocadena 2010 incrementa su volumen de negocio un 5%

Los pasados 19 y 20 de febrero, el recinto de Gran Vía de Barcelona acogió la décima edición de la feria privada del grupo Elhis en la que participaron más de trescientos expositores y que cerró sus puertas dejando un buen sabor de boca, cerrando 13.101 pedidos durante ambas jornadas, lo que supone un incremento de volumen del negocio del 5%. Elhis se ha mostrado satisfecha con los resultados. En palabras de Jesús Ejarque, responsable de marketing de la central de compras, "estamos muy satisfechos en Ehlis, tanto por el interés y respaldo mostrado por nuestros proveedores para el montaje del evento, como por la participación de nuestros asociados, que este año ha sido del 86% del total de los mismos.

Redacción Interempresas

Inauguración del certamen a cargo de Miquel Valls, presidente Cámara Comercio Barcelona y Pedro Elhis, presidente del grupo Elhis. Abajo, Miquel Valls, con la divertida gorra de la central de compras.

En la décima edición de ExpoCadena participaron más de 300 marcas expositoras distribuidas en 245 stands que ocuparon el pabellón nº 2 de Feria de Barcelona. Asimismo, asistieron al acto el 86% de los asociados a las diferentes divisiones de la central de compras y servicios.

Cifra de negocio

A falta de los datos definitivos de facturación, se han realizado durante el certamen 13.101 pedidos, que elevan el volumen de negocio algo más de un 5% en relación al año anterior.

Pedro Elhis, presidente del grupo, junto a su homólogo de la Cámara de Comercio de Barcelona, visitó los stands de varios expositores.

La opinión de asociados y expositores

El grupo Elhis ha valorado positivamente la edición. "Nuestros asociados también valoran positivamente su participación en el certamen, tanto a nivel de realización de pedidos como de conocimiento de nuevos proveedores y productos.", señalan desde la central de compras.

Asociados premiados con un paseo en helicóptero por Barcelona.

Henkel 'colgó' a un visitante de Expocadena con su pegamento Loctite.

No obstante, cabe destacar su prudencia a la hora de realizar pedidos debido a la incertidumbre de la evolución del mercado, en el que no se ven signos de mejora. La valoración que realizan sus proveedores también es generalmente positiva, teniendo en cuenta la situación de mercado que atraviesan numerosas categorías de productos, especialmente industriales y de construcción.

"Más allá de los comentarios subjetivos de los proveedores asistentes, destacamos que el 52% de los expositores han mejorado cifra de negocio en relación al año 2009 y el 39% han facturado menos que el año anterior. El restante 9% no habían participado en la anterior feria", apuntan desde Elhis.

Según la central, la clave del éxito de los expositores en ExpoCadena radica en la innovación en sus gamas de productos, la competitividad de la oferta y en la presencia de su red de ventas durante todo el año en el punto de venta apoyando a sus asociados.

Para finalizar el acto, se hicieron públicas las fechas de celebración de la próxima edición de ExpoCadena, que será en Madrid los días 25 y 26 de febrero de 2011

Cena de gala y despedida

El sábado 20 se celebró una cena de gala en el Palacio de Congresos de Barcelona, en la que estuvieron presentes gran cantidad de asociados y proveedores del grupo.
En sus discursos, Alejandro e Ignacio Ehlis agradecieron la presencia y el nivel de participación en el evento e insistieron en la importancia de la renovación de los establecimientos, en la aplicación del nuevo manual de imagen corporativa de Cadena 88 y en el uso del nuevo material de merchandising presentado en la feria.
Para finalizar el acto, se hicieron públicas las fechas de celebración de la próxima edición de ExpoCadena, que será en Madrid los días 25 y 26 de febrero de 2011.

Cadena 88 presentó nuevos folletos, señalización en tienda y vestuario profesional para sus asociados

El Grupo Elhis aprovechó la celebración de su feria interna Expocadena 2010 para hacer la presentación oficial de varias novedades que tienen como objetivo mejorar la comunicación así como la imagen de marca de los asociados de Cadena 88.
Una de las novedades es el nuevo folleto promocional de 64 páginas preparado para la temporada de primavera. Dividido en diferentes secciones, presenta un gran abanico de productos pensado para hacer más agradable la vida al exterior, realizar el mantenimiento del jardín y ayudar en la decoración del hogar.
El nuevo formato del catálogo, más pequeño y manejable, facilita el buzoneo del mismo e incorpora los datos de cada socio en la cubierta para reforzar su unión con Cadena 88, una iniciativa que ha sido muy bien acogida por todos los miembros del grupo.
Otra de las novedades de esta temporada, es la creación del 'kit de merchandising' que cada socio recibirá sin coste alguno conjuntamente con los folletos que se editen durante el año. Este conjunto de elementos informativos se ha desarrollado para decorar los comercios y dinamizar la venta de productos especiales durante la temporada. Está compuesto por cuatro carteles aéreos, 24 etiquetas de precios para escaparates y 4 modelos de pósters que presentan diferentes productos promocionados con precios especiales. Con vigencia hasta el 30 de abril, Cadena 88 invita a sus clientes a conocer su gama de productos en promoción. Para Elhis presenta su folleto Cadena 88 Primavera 2010 en Expocadena.■

Presentación a la prensa del nuevo kit de merchandising.

HILATURAS PERIO, S.L.

Pol. Ind. De Ascoy, Parcela B-5 (B)
Apdo. Correos 61 • 30530 CIEZA (Murcia)
Tel.: 96 876 20 15 • Fax: 96 845 48 04
perio@hilaturasperio.com • www.hilaturasperio.com

CORDELERIA CAÑAMO

CORDELERIA NYLON

CORDELERÍA POLIPROPILENO

CORDELERÍA PLASTICO/RAFIA

CORDELERIA SISAL

REDES Y OTROS

Grupo Ehlis presentó su catálogo Cadena 88 Primavera

Un escaparate completo

La última edición de la feria privada de negocios del grupo Ehlis contó con la participación de más de 300 marcas expositoras, entre las que se encontraban algunas de las firmas más importantes en el mundo de la ferretería y el bricolaje. Todas ellas aprovecharon la ocasión para presentar sus últimas aportaciones al mercado.

Redacción Interempresas

Los propios anfitriones aprovecharon la celebración para presentar el folleto Cadena 88 Primavera 2010. Con 64 páginas, el folleto preparado para la temporada de primavera se ha dividido en diferentes secciones, cuenta con un gran abanico de productos pensado para hacer más agradable la vida al exterior, realizar el mantenimiento del jardín y ayudar en la decoración del hogar.

El nuevo formato del catálogo, más pequeño y manejable, facilita el buzoneo del mismo e incorpora los datos de cada socio en la cubierta para reforzar su unión con Cadena 88, una iniciativa que ha sido muy bien acogida por todos los miembros del grupo.

Otra de las novedades de esta temporada, es la creación del 'kit de merchandising' que cada socio recibirá sin coste alguno conjuntamente con los folletos que se editen durante el año. Este conjunto de elementos informativos se ha desarrollado para decorar los comercios y dinamizar la venta de productos especiales durante la temporada. Está compuesto por cuatro carteles aéreos, 24 etiquetas de precios para escaparates y 4 modelos de pósters que presentan diferentes productos promocionados con precios especiales.

Nuevo tornillo de apriete 'súper-extra'

Es especial para trabajos de gran apriete con poco esfuerzo manual.

Urko presentó en Expocadena un nuevo tornillo de apriete de gran rendimiento y durabilidad que cosechó un gran éxito durante el certamen. Consta de un mecanismo interno provisto de bolas de acero de rodamiento, totalmente aislado del exterior. Este producto paten-

tado por Urko es el resultado del esfuerzo innovador de la empresa guipuzcoana, donde se han utilizado las últimas tecnologías de optimización de diseño y materiales, habiendo incorporado también los desarrollos y patentes que la firma ha aplicado a sus últimos modelos.
La herramienta es ideal para los trabajos de mecánica y calderería, carpintería, carpintería metálica y construcción, para soldadura, fundición y fabricación de utillajes, petroquímica, aeronáutica e industria naval, cerámica, automoción y agricultura y, para montajes y mantenimiento en general.
Es especial para trabajos de gran apriete con poco esfuerzo manual, en entornos con polvo y suciedad, incluso bajo fluidos, para proyecciones de soldadura, chispas, material fundido, golpes, etc.
También está diseñada para su uso en exterior, en situaciones adversas, de humedad, ambiente salino, etc., también para encolados de naturaleza diversa o aprietes con alto grado de precisión.

Vasos medidores de PE

Los vasos, de diseño ergonómico, son resistentes a aceites, ácidos y combustibles.

Pressol, representada por Industrias Joya, presentó su gama de vasos medidores de PE en Expocadena 2010. Con escala y transparentes, los vasos medidores constan de tapa y cierre en la salida. Son resistentes a aceites, ácidos y combustibles, tienen un diseño ergonómico, salida cónica y son resistentes a la rotura. La gama está escalada en alemán, inglés y americano y de forma opcional, cuentan con salida flexible.

Imcoinsa, de aniversario

La participación de Imcoinsa fue especialmente positiva en cuanto a resultados, "consecuencia del estrecho compromiso que Imcoinsa mantiene con los asociados a Cadena 88, en especial en la familia de compresores". Además, y con motivo de su 25º aniversario, la compañía premió a todos los clientes que formalizaron pedi-

Imcoinsa festejó su aniversario obsequiando a los clientes que realizaron pedidos con un lote de vinos cosecha especial 25º aniversario.

dos durante la feria con un lote de material publicitario y un lote de vinos cosecha especial 25º aniversario Imcoinsa.

Nuevas escaleras y actualizaciones

Imagen del renovado modelo 1500.

Eopsa, fabricante de las marcas de escaleras Sherpa y Yeti, presentó varias novedades durante la feria, como el andamio escalera modelo 2909, una mejora del andamio 2900 anterior. Dicha mejora consiste en una mayor altura, una plataforma con trampilla y una mejor sujeción mediante tirantes diagonales y horizontales. Desmontando la plataforma y los tirantes se puede utilizar como escalera extensible y convertible, logrando una escalera robusta para los trabajos profesionales más exigentes.
La segunda novedad es la serie 1500, que sustituye a la ya mítica 1400. Se trata de una escalera reforzada de doble acceso con peldaño ancho de 78 mm, plataforma superior, doble remache en todos los peldaños. Ideal para uso industrial.
Los dos modelos están fabricados, según norma EN-131.

Nuevas cajas de seguridad Fac

Fac Seguridad estuvo presente en la 10ª edición de ExpoCadena donde presentó su conjunto de seguridad (cerrojo + bombillo en diferentes modalidades) y con su serie Rasha de cajas fuertes. La excelente acogida de

Modelo 106 Rasha de Fac Seguridad.

esta serie por su original diseño y alto nivel de seguridad ha animado a la compañía a ampliar la gama de estas cajas fuertes con nuevas referencias: 106, 107, 166, 167 y 177 Rasha.

Diseño Toyma

Toyma presentó en la feria dos de sus últimas novedades. Se trata concretamente del escobillero cuadrado y el portarrollos de sobremesa, dos artículos con un diseño moderno y actual, que se fabrican en varios colores con materias plasticas de alta calidad.

Los dos productos presentados por Toyma destacan por su diseño actual.

Nuevos catálogos de Construcción, Protección y Agro-Jardín de Bellota

Bellota aprovechó su participación en la feria para presentar a la red de ferreterías Cadena 88 sus últimos lanzamientos en los catálogos de Construcción, Protección y Agro-Jardín. De hecho, la empresa Bellota ha valorado "positivamente" su asistencia a Expocadena 88 2009 "porque en estos momentos, más que nunca, es importante estar cerca de nuestros clientes". Cabe destacar que las novedades presentadas -la gama Proplac, el calzado de uso profesional o las tijeras de poda para agricultura, entre otros productos- tuvieron una buena acogida entre los asociados de Ehlis.

Nuevo expositor de WD-40

WD-40 Company asistió a ExpoCadena88 donde presentó las últimas novedades entra las que se encuentra el nuevo expositor de gama que permite un importante ahorro de espacio e incrementa la venta por impulso y el nuevo lubricante de cadena de la gama 3-EN-Uno Profesional.
Este año WD-40 acudió a la feria con varias ofertas especiales diseñadas para que únicamente los visitantes al evento pudieran beneficiarse de ellos. Una vez concluida, desde la empresa valoraron "muy positivamente su participación en esta feria en la que como todos los años ha conseguido un gran éxito entre el público e importantes ventas".

Nuevo catálogo Darman Handles & Tools

Entre las novedades más importantes, destacaron las mesas de cultivo (huertos urbanos) de madera o galvanizados, pequeños y mediano.

Darnau, S.L., fabricante de mangos de madera Darman con 125 años de experiencia y distribuidor de herramientas manuales de Les Planes d'Hostoles (Girona), asistió un año más a la feria organizada por el Grupo

Ehlis. Este año, aprovechó la ocasión para presentar su nuevo catálogo 2010 'Darman Handles & Tools' con sus últimas novedades a todos los visitantes de las distintas comunidades autónomas de España.
Entre las novedades más importantes, destacaron las mesas de cultivo (huertos urbanos) de madera o galvanizados, pequeños y medianos, para poder cultivar frutas y verduras en un balcón o en una terraza de un piso o de una casa; un expositor carrito de jardín para poder ubicar escobas y rastrillos de una manera ordenada y cómoda y diferentes pulverizadores para el hogar, el jardín y para aplicaciones especiales de la marca alemana Gloria.

Soluciones de ocultación para espacios exteriores

El seto artificial es una de las nuevas propuestas de Nortene.

Nortene, marca especializada en jardinería y acondicionamiento exterior para el mercado ibérico, presentó su gama de productos de ocultación para disfrutar del jardín con total intimidad.
Entre las ofertas de la firma, destaca el seto artificial, producto mixto de finas láminas de PVC entretejidas con alambre plastificado verde. El seto decorativo imita en estructura y color al seto natural, presentando una alta capacidad de ocultación para jardín, terrazas y balcones. Nortene, además, propone esencias naturales renovables como son la ocultación de bambú o de caña, variedades rápidamente renovables.
Otras propuestas son el mimbre natural, producto ecológico tejido con alambre galvanizado, y el mimbre en manojos, con un grosor aproximado de 3 centímetros, su espesor es mayor y ofrece un nivel de ocultación y belleza notablemente superior. La oferta Nortene de ocultación se completa con la corteza de abeto doble cara, producto natural hecho de corteza de abeto tejida con alambre. Incorpora un plastificado marrón que proporciona una ocultación del 100%.

Nuevo catálogo de Bluemaster

Celesa fue otra de las empresas participantes en la última edición de Expocadena, donde aprovechó para presentar su último catálogo de expositores Blumaster 2010, en el que se incluyen varias novedades de herramienta en blíster.

Novedades de la gama Taurus

Las remachadoras neumáticas Taurus están homologadas para los trabajos y sectores más exigentes.

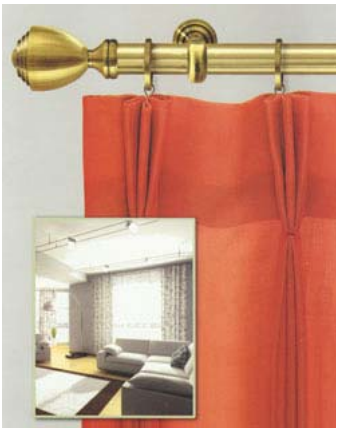
Un año más, la multinacional de origen alemán Gesipa Fijaciones contó con un stand en la feria Expocadena. El especialista europeo en la fabricación de remaches, tuercas remachables y remachadoras diseñadas para uso industrial, presentó en la ciudad condal las últimas novedades en su solicitada gama Taurus, destacada por las bajas vibraciones, el nivel sonoro y el bajo retroceso. Cuenta, asimismo, con un mango ergonómico recubierto de caucho. Todas estas características la convierten en una herramienta de fácil utilización y manipulación debido al tacto y el bajo peso que presentan.
Destaca asimismo que esta gama de remachadoras posee una gran potencia, su ciclo de trabajo es el más rápido del mercado y cuenta con la carrera optimizada para cada modelo de la gama. De hecho, las remachadoras Taurex, incluidas en esta gama, son una herramienta portátil, potente y neumática, que permiten a sus usuarios la buena accesibilidad a lugares de trabajo complicados gracias a los tres metros de longitud de su manguera y al menor peso respecto a otros modelos de remachadoras.

Super-Ego atrae la atención con sus sistemas de riego doméstico

Idris Kit está listo para usarse: solo hay que montar el gotero más adecuado al tipo de planta, llenar el depósito de agua, clavar el pincho en la tierra y regar.

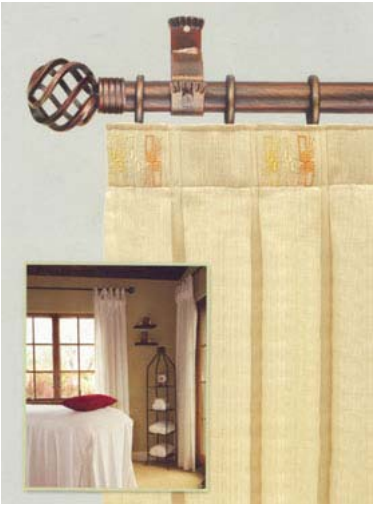
La empresa Super-Ego participó en Expocadena presentando sus novedades tanto en herramienta como en jardín. De hecho, dentro del programa de jardín Claber destaca la gran acogida que los socios de Ehlis dispensaron al nuevo sistema de riego doméstico para plantas Idris. Se trata de un sistema pensado para plantas en maceta que, a diferencia de otros, permite regar cada una de ellas con la cantidad de agua estrictamente necesaria y con la facilidad de poder emplear para ello cualquier tipo de botella de plástico.

Barras de cortina de diseño



Riel Chyc fue otra de las empresas que participaron en la feria convocada por el grupo Ehlis, donde mostró, entre otros productos, sus barras de cortinas. Entre ellas destacan las realizadas en zirconio, de 28 ó 20 milímetros de diámetro, con acabados níquel mate, cromado, dorado, bronce satinado o viejo. Con la posibilidad de llevar varios accesorios decorativos e incluso combinarlas con acabados de madera de nogal, pino o teca.

Por otra parte, también comercializa barras de cortinas realizadas de forja, de 28 ó 20 milímetros de diámetro.



Riel Chyc cuenta con diferentes modelos de barras de cortina.

Disponibles en 14 colores y acabados distintos: negro, salmón-oro, perla, negro-dorado, verdi-negro, negro-cobre, marfil-oro, negro-plata, óxido, verde-dorado, azul-blanco, rojo-dorado, amarillo-dorado o arcilla, pueden llevar varios accesorios decorativos.

Todo para el cuidado del jardín

Gardena estuvo también presente en Expocadena con sus productos Gardena y McCulloch, con su gama de máquinas y accesorios que aportan soluciones tanto para profesionales como para su uso doméstico. De Gardena presentó las herramientas de jardín Accu con batería de ion litio y cargador rápido de batería, así como Accu Powermax 3en1, un cortacésped sin cables, la tijera SmartCut Comfort y la nueva gama de cortasetos ligeros.

De McCulloch destacaron especialmente la nueva gama de cortacésped, disponibles en diferentes potencias, medidas, etc. así como una línea de maquinaria para profesionales con un diseño más ergonómico.■

Cortacésped M51-625CMD de la nueva gama de McCulloch.

Jardinería

Suministro Industrial

Bricolaje

1er Encuentro de Compras

ANCOFE

PAE

Menaje

Un nuevo punto para tus negocios

Ferretería

11 y 12 de Junio de 2010

Zaragoza

FERIA DE ZARAGOZA

Los sistemas de riego Gardena permiten disponer de agua en cualquier punto del jardín

El riego invisible

Gardena cuenta con diversos sistemas y accesorios para el riego de césped y jardines, tanto turboaspesores como tomas de agua y conectores para uso doméstico. Pero con un detalle: enterrados. Sistemas en definitiva que nos permiten disponer de agua para riego en cualquier punto del jardín o terraza sin mangueras a la vista, largos cables en medio del paso y, además, con un valor estético añadido.

Redacción Interempresas

Los turbo-aspersores enterrados de Gardena pemiten un riego casi profesional de superficies de césped, de manera innovadora y fácil instalación.

Los nuevos aspersores

Turbo-aspersor T 100

Para un riego eficiente e ideal de las pequeñas áreas de césped, este modelo abarca los 100 metros cuadrados de superficie de riego, y alcanza un riego ajustable de 3 a 6 metros, con una superficie ajustable de 40 a 360°. Incorpora un giro lento de la turbina con una etiqueta de rotación, filtro fácil de quitar y rosca hembra 1/2". Este modelo puede combinarse con los turbo-aspersores T 200 y T 380 así como con el aspersor emergente para superficies rectangulares.

Turbo-aspersor T 200

En este caso, está pensado para un riego eficiente e ideal de las áreas medianas de césped hasta 200 metros cuadrados de superficie de riego y un alcance del riego ajustable de 5 a 8 metros. Con una superficie de riego ajustable desde 25 a 360° y distintos sectores ajustados:

- Boquilla 1: 25-90°
- Boquilla 2: 91-180°
- Boquilla 3: 181-270°
- Boquilla 4: 271-360°

Los modelos T 100, T 200 y T 380 son sistemas emergentes que, además, se pueden combinar entre sí.

Igualmente lleva un deflector especial en V para una distribución ideal del agua, engranaje de turbina fiable y resistente a la arena y protección antivandalismo con función de memoria. Con rosca hembra 1/2", puede combinarse con los turbo-aspersores T 100 y T 380 así como con el aspersor emergente para superficies rectangulares.

Turbo-aspersor T 380

Para un riego eficiente e ideal de las grandes áreas de césped, hasta 380 metros cuadrados de superficie de riego y con un alcance del riego ajustable de 6 a 11 metros, logra una superficie de riego ajustable desde 25 a 360° Con distintos sectores ajustados:

- Boquilla 1: 25-90°
- Boquilla 2: 91-180°
- Boquilla 3: 181-270°
- Boquilla 4: 271-360°

Incorpora un deflector especial en V para una distribución ideal del agua junto a un filtro fácil de quitar y engranaje de turbina fiable y resistente a la arena. Equipado con protección antivandalismo con función de memoria y rosca hembra 3/4", puedecombinarse con los turbo-aspersores T 100 y T 200 así como con el aspersor emergente para superficies rectangulares.

Así, por una parte Gardena cuenta con sistemas de riego enterrados que permiten una instalación enterrada fiable y casi profesional para regar superficies de césped. Una solución con productos innovadores e inteligentes para una instalación fácil.
Se trata de diferentes modelos de turbo-aspersores, entre ellos los T 100, T 200 y T 380, sistemas emergentes que se pueden combinar entre sí para una instalación más flexible. Además permiten ajustar la superficie de riego, el alcance y el sector, garantizando una distribución uniforme del agua. El modelo T 100 es una solución adecuada para pequeñas áreas de césped hasta 100 metros cuadrados, dotado de amortiguador de giro patentado que asegura una definición exacta de la zona de riego.
Por su parte, para cubrir áreas de césped hasta 200 y 380 metros cuadrados, los modelos T 200 y T 380 tienen cuatro boquillas intercambiables, lo que permite un ajuste sencillo del sector de riego. Además, el deflector en V asegura una distribución óptima del agua, incluso con un alcance mínimo.
Cabe destacar que todos los ajustes de los nuevos turbo-aspersores Gardena se pueden hacer de manera intuitiva sin necesidad de herramientas. La protección del engranaje y el filtro integrado les hacen resistentes a prueba de arena, de la suciedad y del tiempo.

La toma de agua Pipeline, la toma de agua enterrada Profi y la llave de paso enterrada se instalan bajo tierra y se conectan fácilmente con los tubos de conexión gracias al sistema 'Quick & Easy'.

Asimismo, la empresa ofrece versiones especiales 'Premium' con cabezal de metal robusto, para un cuidado profesional del jardín.

Transportar fácilmente el agua

Si en un piso, cuando se necesita electricidad, se ponen cables, toma de tubería e interruptores a fin de acceder a la energía de manera cómoda y fácil, en el entorno del jardín, el acceso al agua debería ser igual de fácil. Y con este propósito Gardena ha desarrollado la nueva toma de agua Pipeline, junto con el nuevo conector Stop articulado Pipeline, que convierten la explotación del agua en algo tan fácil como la de la electricidad y aseguran un riego óptimo del jardín. La nueva toma de agua enterrada Profi y la llave de paso enterrada hacen del riego sprinklersystem una alternativa de riego muy atractiva.
La toma de agua Pipeline, la toma de agua enterrada Profi y la llave de paso enterrada se instalan bajo tierra y se conectan muy fácilmente con los tubos de conexión gracias al sistema 'Quick & Easy'.
Todas las tomas tienen una innova-

Un repaso a las novedades

Toma de agua Pipeline

Para instalar bajo tierra para un práctico acceso a un punto de agua

- Tapa resistente a los impactos y que se puede cerrar
- Ancho borde
- Filtro desmontable
- Toma de agua con una válvula stop automática
- Drenaje automático de la válvula para proteger contra las heladas
- Unidad completa lista para conectar
- Con rosca macho 3/4"

Conector Stop articulado Pipeline

Para una aplicación en superficie para un práctico acceso a un punto de agua

- Para fijar en la pared o en el suelo con enclavamiento
- Conexión con una válvula stop automática
- Unidad completa lista para conectar
- Con rosca macho 3/4"

Toma de agua enterrada Profi Gardena

Para instalar bajo tierra para una conexión Pipeline o Sprinklersystem

- Tapa resistente a los impactos y que se puede cerrar
- Ancho borde
- Filtro desmontable
- Válvula de drenaje automático para proteger contra las heladas
- Lista para conectar a un sistema de conexión Profi Gardena
- Con rosca macho 3/4"

dora y segura tapa de protección. Así el cortacésped puede pasar con toda seguridad encima de ellas sin posibilidad de dañarlas. El ancho borde impide que el césped crezca dentro de la toma. Un práctico filtro desmontable evita que la toma se ensucie cuando la tapa está abierta.
Así, para tener agua disponible en cualquier punto del jardín, se puede instalar de manera permanente una toma de agua enterrada Pipeline. Para tener un punto de acceso de superficie, el nuevo conector Stop articulado Pipeline se puede montar contra una pared o, para una aplicación más flexible, enclavado al suelo.
Estos dos sistemas vienen con conectores Stop integrados que dejan fluir el agua solo cuando la manguera está conectada.

Los programadores son la solución para olvidarse del riego en vacaciones.

Programar el relax de antemano: sistemas de riego automático incluso en vacaciones

Si en verano el jardín se convierte en un segundo salón —un espacio de recreo que asegura bienestar, diversión y relax— no hay que olvidar que las plantas necesita sus cuidados especiales. Por ello, Gardena ha diseñado sistemas de riego automático desarrollados que buscan facilitar el trabajo a todos los amantes de la jardinería. Y los programadores son la solución para olvidarse del riego. De hecho, si durante el año ya permiten liberarse de la tarea durante todo el año, en época de vacaciones se vuelven aún más indispensables.
Sus propuestas van desde el modelo Classic, la opción para un riego automático a buen precio —y donde la duración y frecuencia del riego se pueden ajustar fácilmente mediante los botones giratorios—, hasta el modelo Comfort, con una una pantalla grande para una buena visualización de los datos —y que permite elegir los días y de las horas de riego—. Un paso más allá, para el especialista, es el modelo Premium, que permite una programación fácil y totalmente flexible —con subtítulos en 10 idiomas que explican paso a paso la programación—. Disponible también con tecnología solar.
Y como complemento perfecto, Gardena también dispone de sensores de humedad y sensores de lluvia, para automatizar el riego teniendo en cuenta la humedad del suelo o la climatología. Así, se puede ahorrar agua, y adaptar automáticamente el riego a la humedad del suelo o al tiempo que hace, adaptándose a lo que realmente la tierra necesita.■

Llave de paso enterrada

Para la regulación en continuo y el cierre de los turbo-aspersores individualmente o varios a la vez.
- Instalación enterrada
- Tapa resistente a los impactos y que se puede cerrar
- Ancho borde
- Filtro desmontable
- Válvula manual justo debajo de la tapa
- Válvula de drenaje automático para proteger contra las heladas
- Lista para conectar
- Con rosca macho 3/4"

Set de inicio Pipeline

Para debutantes en tomas de agua enterradas en varios puntos de un jardín, Gardena propone un set inicial con 2 tomas de agua que contiene:
- 1 set de conexión Profi-system
- 1 toma de agua enterrada Profi
- 2 tomas de agua Pipeline
- 1 pieza en T
- 3 conectores de 25 mm x 3/4" hembra
- 1 pieza en T de 25 mm x 3/4" hembra
- 1 drenaje automático

A añadir para la instalación:
- Tubo de instalación 25 mm Gardena
- Manguera de 19 mm (3/4")

La empresa ha iniciado el año con una especial carga de actividad en diferentes frentes

Varo Ibérica comienza 2010 con fuerza

Nuevas gamas de producto, acciones comerciales varias, promociones especiales y nuevos proyectos son las actividades que, lo largo de 2010, llevará a cabo Varo Ibérica dentro de su estrategia empresarial.

Redacción Interempesas

En lo referente a producto, la actividad principal de la empresa se centra en potenciar las nuevas gamas como son:

- Powerplus XQ: gama alta de herramienta eléctrica, construida en magnesio y con 5 años de garantía y con notables recursos a nivel de PLV (cabeceras, shop-in shop, posters, stoppers, video promocional).
- Powerplusair: gama de herramientas y accesorios para aire comprimido incluyendo compresores.
  * Powerplus Light: gama de iluminación para bricolaje, focos halógenos de nueva generación, bajo consumo e iluminación por leds.
- Powerplus Garden Pro: gama de jardín profesional que incorpora novedades como los corta-setos a batería de Litio y la completa gama de bombas de jardín.
- Varo Tools: herramientas manuales. Presentación del nuevo catálogo actualizado con tres niveles de calidad: básica (brico), profi (semiprofesional), Profi Plus (profesional).
- Varo Cromo: gama de artículos para promociones (maletas de herramientas, cajas fuertes, cajas de herramientas metálicas, carretillas y caballetes)

Varo quiere demostrar su fuerte capacidad de generar novedades y dinamizar sus diferentes catálogos

Primeros meses llenos de actividad

Durante estos dos meses la empresa realizará diversas acciones comerciales. Hasta el momento, han participado en Feria de Colonia donde presentaron diversas

Promociones especiales

- Nuevo Taladro percutor a batería de Litio (3 en 1).
- Promoción gama Powerplus XQ: promoción con regalo para el cliente final por la compra de cada máquina de esta gama, bajo el lema 'Varo te da más: más calidad, más garantía y más valor por tu dinero'.
- Promoción sierras ingletadoras y de mesa: promoción "perfecta para época de reformas".
- Promoción herramienta manual Varo Tools, con condiciones especiales para implantaciones y mini implantaciones.
- Precio, precio, precio: las novedades aportadas generan oportunidades en gamas a sustituir, que lso clientes aprovechan para apoyar sus campañas de precio agresivo, sin mermar atractivo comercial ni margen a sus colecciones permanentes.
- Campaña maquinaria de jardín: aportando valor a determinadas colecciones de producto mediante complementos sin cargo con la compra de determinados artículos. Y ofreciendo recursos a los clientes para ser más atractivos en sus acciones de venta.

novedades "con un resultado muy positivo en cuanto a visitantes profesionales".
Asimismo, también han realizado el lanzamiento de la nueva tarifa 2010, en el primer tramo del año. "Se trata de un documento muy claro y útil que aglutina de forma funcional y esquemática la amplia gama de productos de Varo".
Y, finalmente, el pasado 23 de abril celebraron la convención de ventas nacional, un evento que reunió a unos 25 representantes que acompañan la labor de Varo en su día a día, especialmente en el mercado tradicional.

La prioridad en 2010 será el servicio y la ayuda al cliente y hacer bueno el lema de la empresa 'Con Varo, un manitas es capaz de todo'

Más proyectos

Pero la actividad de la empresa no se acaba en las acciones anteriores. Así, cabe destacar también el lanzamiento de una nueva página web para atención al cliente, con el objetivo de ahorrar tiempo y trabajo en sus gestiones con Varo.
Por otra parte, la empresa está ya trabajando con la mirada puesta en la próxima celebración de Eurobrico, en Valencia, donde presentarán nuevas gamas de producto relacionadas con la herramienta eléctrica, un evento en el que Varo ha participado desde su primera edición y seguirá participando en el futuro.
Y, además, Varo ha diseñado y puesto en marcha un 'Plan interno de formación' en una clara apuesta por el desarrollo de los RRHH de la empresa, con sesiones semanales y dividido en dos grandes áreas: producto y servicio al cliente.■

Las empresas lanzan sus folletos de primavera

En marcha la campaña para jardín

El buen tiempo nos anuncia la primavera, pero también la llegada de las primeras campañas de productos para el jardín, y para que estos luzcan como nunca, las empresas han comenzado ya sus campañas con las últimas y más apetecibles novedades.

Redacción Interempresas

Bricohouse publica su nuevo folleto 'Más jardín'

Desde el 6 de abril y hasta el día 29 de junio de 2010 estará en vigor la nueva promoción 'Más jardín' de Bricohouse. En él se incluyen ofertas en mobiliario de jardín, herramientas para jardinería, productos para piscina, iluminación exterior, barbacoas, etc.
Se puede consultar el folleto en la sección de ofertas en la página web de la empresa.

BigMat lanza una línea de productos para jardín con nuevos catálogos

BigMat, el primer grupo de distribución de materiales de construcción en España, acaba de lanzar sus nuevos 'Catálogos para Jardín 2010', con una interesante selección de artículos para disfrutar de la vida al aire libre y las zonas exteriores de la vivienda.
Una nueva edición personalizada para cada uno de los 258 establecimientos que la cadena tiene repartidos por toda la geografía española, donde se pueden encontrar las últimas ofertas de la temporada de las mejores marcas en mobiliario de exterior, pérgolas y sombrillas, macetas, mangueras, sistemas de nebulización, una amplia gama de herramientas de jardinería, programadores de riego, cortacéspedes, mallas de sombreo, iluminación exterior, etc.

Nuevos 'Catálogos para el jardín 2010' de BigMat.

La Cadena Ferrokey inicia su campaña 'Jardín 2010'

Para comenzar esta primavera con una bocanada de aire fresco, con la campaña 'Jardín 2010' la Cadena Ferrokey ofrece 48 páginas con casi 900 referencias de producto, de unos 75 proveedores de las marcas más importantes del sector. Ferrokey propone este año una amplitud de artículos para el jardín y la vida al aire libre: una gama extensa de mobiliario de jardín, una sección de 'huerto doméstico', un sistema de nebulización y sus accesorios para refrescarse, mangueras, herramientas

Nueva campaña de Ferrokey a partir del próximo 29 de marzo.

adaptables, programadores de riego, barbacoas, etc. También cabe destacar el amplio abanico de productos de la marca propia 'Garden Ferr' y la nueva gama 'Garden Ferr Plus'.

Cofac lanza dos nuevos folletos dedicados al mundo del jardín

Cofac ha informado del lanzamiento de dos nuevos folletos correspondientes a su campaña de jardinería 2010: 'Terrazas y jardines' y 'Muebles de Jardín'.
En el primero, de 68 páginas, se incluyen todo tipo de productos, herramientas y maquinaria para el mantenimiento y decoración del jardín, piscinas y camping, así como una selección de mobiliario y artículos de iluminación exterior. Por otro lado, 'Muebles de Jardín' presenta una selección de muebles de aluminio, ratán y madera, acompañados de cojines y demás productos complementarios. La iluminación exterior, los parasoles, toldos y pérgolas son otros de los artículos a destacar en este folleto.

Cifec publica un nuevo folleto para jardín y bricolaje

La cooperativa Cifec ha publicado un nuevo folleto de jardín y bricolaje 2010. Se trata de un catálogo encuadernado de 100 páginas, con portada doble y vigencia hasta finales de agosto. De las 100 páginas, 63 están dedicadas al jardín decorativo, muebles jardín, sombreado, casetas, barbacoas, piscinas y accesorios, ordenación, técnico, riego y herramientas. El resto de las páginas, complementan la oferta con artículos de pintura, ferretería, herramientas, electricidad, decoración, ordenación, fontanería, baño, menaje y PAE. En total, el folleto incluye 2.300 artículos en promoción. ■

La feria presentó la oferta 1.449 empresas —617 de participación directa— y registró 38.145 visitas profesionales

Sicur cierra su edición 2010 con un balance positivo

Con una afluencia de 38.145 visitantes profesionales se clausuró la décimo séptima edición de Sicur, Salón Internacional de la Seguridad que, organizado por Ifema, presentó del 2 al 5 de marzo de 2010 en Feria de Madrid, lo último en productos, equipos y soluciones en Seguridad Contra Incendios, Seguridad Laboral —Sicur Prolabor— y Security.

Redacción Interempresas

Según el balance de la organización, Sicur 2010 congregó a un total de 38.145 visitantes profesionales.

En esta ocasión Sicur reunió la oferta de 1.449 empresas —617 de participación directa— y un contenido global en el que seguridad pública y seguridad privada compartieron protagonismo subrayando su innegable complementariedad. En este sentido, hay que señalar que esta edición contó con una importante involucración de los distintos Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado, entre los que se encontraban el Cuerpo Nacional de la Policía; Guardia Civil y la Unidad Militar de Emergencias —UME. Todos ellos tomaron parte activa en la feria con su presencia en stands, así como con el desarrollo de interesantes exhibiciones de actuación en diferentes supuestos de emergencia y salvamento.

En cuanto a la convocatoria internacional, el salón congregó a 136 empresas de Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, China, Colombia, EE UU, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Israel, Italia, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. de Corea, Suecia, Taiwán y Turquía, y registró un total de 2.843 visitas profesionales procedentes de 70 países, entre los que destacó Portugal, seguido de Italia, Francia y Reino Unido. Asimismo ha sido especialmente numerosa la presencia de profesionales de distintos países del área Iberoamericana, de donde se han acreditado 200 visitantes.

Otro dato a resaltar fue el alto grado de cobertura nacional de esta convocatoria en la cerca de la mitad de los profesionales españoles, concretamente un 49%, provenían de fuera de Madrid. En este capítulo, además de Madrid, las Comunidades Autónomas que más visitantes aportaron fueron Cataluña, Andalucía y Valencia, en este orden.

Una edición participativa y dinámica

Sicur celebró una de las ediciones más dinámicas de su trayectoria, con el desarrollo de un apretado programa de actividades que, de forma paralela a la exhibición comercial, atrajo la atención de numerosos colectivos profesionales vinculados a las diferentes áreas de la seguridad. Un programa abierto y altamente participativo en cuya organización se implicaron las Asociaciones Sectoriales, grandes y pequeñas empresas, así como a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, y otras entidades privadas especializadas en intervenciones de emergencia.

Además, el nuevo diseño de Forosicur combinó, por primera vez, ponencias informativas sobre la actualidad sectorial y mesas redondas, con la presentación de casos de éxito en instalaciones emblemáticas a cargo de diferentes empresas. En total de celebraron 65 conferencias que abordaron una amplia temática en torno a

Cataluña, Andalucía y Valencia fueron las Comunidades Autónomas que más visitantes aportaron, además de Madrid.

El programa de actividades de Sicur contó, entre otras, con las exhibiciones de las nuevas pruebas físicas de acceso al cuerpo de Bomberos del Ayuntamiento de Madrid.

Más actividad

Sicur fue también fue el marco de celebración del 'Día del Fuego' organizado por Tecnifuego– Aespi; de la presentación de Retropol II, una exposición de vehículos policiales antiguos a cargo de Asociación Española de Directores de Seguridad; y de la presentación del XII Edición del Concurso Fotográfico Emergencia 112.

Por otra parte muchas de las empresas expositoras, aprovecharon su presencia en Sicur para realizar demostraciones 'en vivo' con propuestas de gran novedad, que han permitido al visitante testar el producto y conocer el alcance real de sus ventajas y utilidades. Simulacros de incendio; pruebas con los más avanzados escáneres; explosiones, pruebas de tiro, e incluso el lanzamiento de un cóctel molotov han sido, entre muchas otras, algunas de las exhibiciones de mayor impacto mediático y profesional, que han venido a reforzar el papel de Sicur como plataforma de información.

los sectores contra incendios, laboral y 'security' y que contaron con una afluencia de profesionales muy satisfactoria.

También tuvieron gran éxito de asistentes los 'Desfiles de Equipos de Protección Individual', una original pasarela de novedades en vestuario y equipos en seguridad laboral en la que se dieron a conocer las propuestas de empresas Dragër, Francisco Mendi; Industrial Starter España; Irudek 2000; Meplasjar; Oroel, y STS. Los Desfiles de se organizaron en colaboración con Asepal y la Agencia Avenue.

Como ya es habitual, Sicur dedicó un lugar destacado a la innovación en su 'Galería de Nuevos Productos'; un espacio que, en esta ocasión, puso el acento a 35 productos y servicios de los cuales 8 correspondieron al sector de contra incendios; 13 a seguridad laboral —Sicur Prolabor— y 14 a 'security'.

El programa de actividades se completó con las presentaciones realizadas del innovador equipamiento de la Comunidad de Madrid y su programa de de Seguridad y Atención de Emergencias; las exhibiciones de las nuevas pruebas físicas de acceso al cuerpo de Bomberos del Ayuntamiento de Madrid, el concurso "Muster Bomberos, así como diferentes maniobras y exhibiciones de rescate tanto del Cuerpo de Bomberos como de la Unidad Militar de Emergencias —UME. Además, la Sección de Guías Caninos de la Comisaría General de Seguridad del Cuerpo Nacional de Policía y Servicio Cinológico de la Guardia Civil realizaron dos presentaciones operativas de guías caninos, y la Asociación Española de Escoltas (ASES) llevó a cabo tres demostraciones que simularon distintos supuestos de intervención y protección contra agresión, atentados, evacuación, etc.■

25 años DE GARANTÍA*

Tijeras con Trinquete SmartCut GARDENA

Gracias a su trinquete desmultiplicador de esfuerzo, la nueva tijera SmartCut de GARDENA le permite cortar ramas de hasta 22mm de diámetro fácilmente.

GARDENA®
¡Pasión por el jardín!

35 propuestas seleccionadas en la Galería de Nuevos Productos

También fueron protagonistas...

Sicur 2010 presentó, como en anteriores convocatorias, su Galería de Nuevos Productos, una iniciativa orientada a promover la investigación y la innovación en el sector de la seguridad y a reconocer el esfuerzo de los expositores de la feria en este ámbito. Pero más allá de estos, Sicur fue el escaparate donde las empresas presentaron diferentes novedades, soluciones y últimas aportaciones para segmentos tan diversos como los EPI, la señalización, identificación, etc.

Redacción Interempresas

Maleta autónoma de luz led

Facet Box presentó su maleta de iluminación portátil y autónoma, idónea para trabajar en ambientes extremos o desatendidos y de difícil acceso. Se trata de una familia de pequeñas maletas que, mediante baterías, permite disponer de una potente fuente de luz durante más de 15 horas. Los dispositivos de maletas de iluminación portátil tienen una gran flexibilidad para poder cargarse por diferentes medios (solar, al la red, a través del vehículo, por generador, etc.). Son totalmente orientables en 360º, en modelos de uno, dos y cuatro focos y con cualquier ángulo de inclinación.

Nuevo catálogo de calzado de seguridad de Garmaryga

Garmaryga presentó su nuevo catálogo de calzado de seguridad donde incluye los últimos modelos lanzados al mercado. Entre ellos destaca la 'Línea Blanca' para el segmento sanitario, 'Piel de flor' y la 'Línea ultraligera' sin componentes metálicos. Estos modelos, fabricados con punteras de PVC y plantillas textiles antiperforantes, vienen a ampliar la gama 'Ultraligera'. Todas incorporan la plantilla TDR termoconformado. Se fabrican del 36 al 47.
Además, el catálogo incluye la línea 'Ocasional' de calzado ligero y la gama 'Montaña'.

Nuevas tecnologías en el calzado de seguridad

Base presentó varias tecnologías que incorpora en su calzado de seguridad que permiten tanto la evacuación del sudor como la comodidad y flexibilidad del usuario. Para la evacuación del calor, la tecnología 'dry'n air' permite, gracias a una plantilla anatómica extraíble, mantener el pie seco. Esta está dotada de un sistema de agujeros y canales que favorecen la circulación del aire entre el pie y la suela. Además del sistema de canalización representa un sistema muy eficaz de recirculación del aire al interior del calzado, manteniendo el pie siempre más seco al aumentar el número de pasos realizados con el calzado.

Base incorpora novedosas tecnologías a su calzado profesional.

Protección ante soldadura

Solter Soldadura presentó su nueva pantalla electrónica Fox, con 4 filtros distintos para poder satisfacer todas las necesidades en el campo de la protección ocular en soldadura. La pantalla Fox, permite además, incorporar un protector de cabeza y el equipo purificador de aire que permite al usuario poder trabajar en óptimas condiciones de protección.

Esta pantalla se complementa con los equipos de extracción de humos y las cortinas y mantas de protección, para crear uno de los catálogos de Solter, el de su división Protección.

Duchas y lavaojos

Geproplus 2006 ha presentado sus productos B-Safety, una serie de duchas y lavaojos de emergencia siempre adaptados a su entorno de montaje. Con las duchas y lavaojos de B-Safety los trabajadores siempre tienen la garantía de que disponen de un sistema de emergencia adaptado a las circunstancias que su entorno de montaje les exige.
Concretamente, las botellas lavaojos Plum cuentan con doble manguito ocular que permite, en caso de accidente, poder lavar los dos ojos a la vez. Este gesto puede ser decisivo para evitar lesiones de gravedad en alguno de los dos ojos, que en determinadas ocasiones podrían tener consecuencias fatales.

Kit de primera intervención en incendios forestales

La empresa madrileña Hispamast presentó en Sicur 2010 el nuevo kit de alta o baja presión para primera intervención en incendios forestales y transporte de herramientas (motosierras, desbrozadoras, rastrillos, batefuegos, etc.). Además de renovar la imagen de sus equipos portátiles de extinción de incendios forestales, incorpora la novedad del transporte de todas las herramientas necesarias. Cualquier vehículo 'pick up' o todoterreno se puede convertir en minutos en un medio terrestre de extinción totalmente equipado.

Extinción de incendios en aerogeneradores de CDAF

CDAF, especializada en el diseño y desarrollo de proyectos de detección, extinción y alarma contra incendios, así como el mantenimiento de las instalaciones, presentó en Sicur varios dispositivos como el extintor o l boca de incendio equipada, recomendable para extinción de incendios en portales, salas de máquinas, pasillos o rellanos. Además, CDAF ha desarrollado un nuevo concepto en extinción de incendios dirigido a aerogeneradores que tiene una alta y rápida capacidad de extinción. Con este sistema específico para detectar y extinguir incendios de instalaciones eólicas, se protegen los recintos de los aerogeneradores contra los incendios.

Gafas de seguridad solares y pregraduadas

Medop presentó el tapón personalizado Ecofit, la gafa Premium y la gafa Jerez en sus dos versiones: solar y pregraduada. Tanto la gafa Jerez pregraduada como el tapón Ecofit son dos productos creados y pensados para un importante ahorro económico y de tiempo. El tapón Ecofit tiene la ventaja de los tapones personalizados (hecho a medida del usuario), pero sin necesitar un molde previo. Por su parte, la gafa Jerez, en su versión solar, es una versión adaptada a las lentes graduadas solares de seguridad, apta para graduar con prácticamente cualquier tipo de corrección, tanto en lentes monofocales como en progresivas.

Medop presentaba también la gafa Premium, de alta gama. Esta gafa aplica tecnología de coinyección de policarbonato más TPR: patillas con la superficie exterior rígida para proteger frente a los impactos y el interior blando y suave para una máxima adaptación y comodidad. Es además una gafa que está certificada contra impactos a temperaturas extremas.

Modelo Jerez en su versión solar.

Protección en climas adversos

Kentexport por su parte mostró una nueva línea de artículos para el contacto con la piel, para trabajos de intensa actividad física y con cualidades bactericidas y bacteriostáticas (fibra de plata), necesarias para trabajos que tengan relación con riesgos producidos por las aguas estancadas. Se trata de prendas impermeables en su cara exterior para evitar la penetración de líquidos y pensadas para los cuerpos de seguridad y defensa, alimentario y hospitalario.
Otra novedad fue un equipo concebido para ir directamente en contacto con la piel en climas extremos. Realizado con fibras muy finas, este tejido suave adaptable al cuerpo, ofrece una sensación de confort térmico en situaciones de moderada actividad física. Dirigido a cualquier trabajo a la intemperie en climas invernales o ambientes de extremo frío, puede utilizarse como segunda capa. Y la tercera novedad fue una manta ignífuga de protección personal o para grupos, en un tejido compuesto por fibras aramidas, fibras de carbono y termorresistentes.

Botas de seguridad

Fal, Calzados de Seguridad participó en Sicur presentando su nueva colección de calzado de seguridad y protección para el año, en la que destacó la bota Fénix Boa. Una bota alta de seguridad de bombero, conforme a la norma EN ISO 15090:2006, con códigos HI3+A+CI+AN y fabricada en piel 'box-calf' hidrofugada e hilo ignífugo formado por fibras de Kevlar. Dispone también de plantilla antiperforación de Kevlar y sistema de ajuste integral BOA. Otro de los elementos a destacar fue la línea Gore-Tex, con nuevos modelos.
Y cabe destacar que la colección 2010 de Fal potencia también la línea Vincap, a la que se le han añadido modelos y se han modificado otros, incorporando plantilla antiperforación no metálica, que cumple las normativas europeas de protección EN 12568 e ISO EN 20344, referidas al riesgo derivado de la presencia de clavos, astillas, cristales y otros elementos. Por su

parte, la puntera Ultraligera Vincap cumple con la normativa EN-344 y EN -345 y ha sido diseñada para resistir un choque de 200 J y una compresión de 15 kN. Además de aligerar el calzado y evitar el cansancio, no presentan problemas de oxidación ni de alergias, son más confortables, e incluso presentan ventajas en puestos de trabajo con riesgo eléctrico.

Desfile de EPI

El pabellón Sicur Prolabor acogió la pasarela de modelos de equipos de protección individual.

Asepal, la Asociación de Empresas de Equipos de Protección Personal, y sus empresas asociadas fueron, una vez más, protagonistas destacados de la feria Sicur, con todo un pabellón ocupado,y la celebración, dentro de Sicur Prolabor, de la pasarela de modelos de equipos de protección individual que se inició en la edición de 2008 y resultó ser un atractivo añadido de la feria.
Y tanto Asepal como sus socios participaron de nuevo en Foro Sicur, con ponencias y soluciones técnicas, entre otras actividades.

Aperio, conexión sin cables de cerraduras mecánicas

Aperiopermite la conexión sin cables de cerraduras mecánicas estándar.

Assa Abloy presentó Aperio, una nueva tecnología que permite la conexión, sin cables, de cerraduras mecánicas estándar, a un sistema de control de accesos en uso en un edificio. Es un sistema que permite ser integrado en otras plataformas que gestionan controles de acceso online, CCTV, intrusión, incendio, etc. Permite aumentar el número de puertas controladas a un coste razonable y complementa al control de accesos online, ya que la misma credencial gestiona las nuevas puertas.

Urbaco apuesta fuerte por la seguridad en Sicur 2010

Como viene siendo habitual a lo largo su trayectoria Urbaco no faltó su cita en Sicur, apostando fuerte por un sector como el de la seguridad, en constante crecimiento. La marca, y su empresa distribuidora Came Automatismos, se presentaron en un espacio abierto para clientes y colaboradores. En él, destaca la presentación del modelo Cylinder, renovado con la incorporación de una corona luminosa de LED, fabricada en una resina de ultima generación que le confiere una gran resistencia ante actos vandálicos, golpes, etc. También está disponible con señalización acústica integrada.
Y también expusieron la cámara Mobotix que, lejos de la simple captura de imágenes, permite también corregir incluso imágenes tomadas en las condiciones mas desfavorables, permitiendo así leer matriculas en las situaciones mas complicadas.

Seguridad y moda en Pasarela Sicur

Interesante participación de las referencias de Francisco Mendi en Sicur.

El fabricante de calzado de seguridad Francisco Mendi presentó en Sicur 20 nuevas referencias dentro de la sección Pasarela. Entre algunas de sus propuestas se vieron modelos confeccionados sin elementos metálicos y referencias con los componentes más avanzados en materia de seguridad y confort laboral. Otras novedades fueron dos líneas de calzado 100% 'No Metal' como la línea 'Green' (marca Mendi), con 6 modelos de piel flor vacuno, apta para un amplio abanico de sectores profesionales. La segunda línea 100% 'No Metal' fue 'Tokio' (marca Vulcapros), con 5 modelos de piel flor vacuno hidrofugada sin elementos metálicos. De diseño cuidado y ergonómico, es un calzado confortable, flexible y muy ligero.
Finalmente, la línea 'Rodas' destacó por sus avanzados componentes para la protección de los trabajadores, como los enfranques antitorsión para evita los riesgos de torceduras, o los forros transpirables y antiabrasivos.■

Artículos completos sobre la Galería de Nuevos Productos y Pasarela en: http://www.interempresas.net/Sicur 2010

Big Servicio, Big Ahorro, Big Ofertas, Big Garantía, Big Calidad y Big Soluciones...

Piensa en Big y acertarás

CENTRAL
Avda. Pirineos, 7 • 1ª planta
28700 • San Sebastián de los Reyes
Madrid
Tel.: 659 84 65 65
Fax: 91 651 60 10

DELEGACIÓN
Passeig de les Lletres, 13 • 6º 4ª
08221 • Terrassa • **Barcelona**
Tel.: 937 33 76 56
Fax: 937 33 76 78

BigMat
La tienda profesional de la construcción

Una marca sólida y con experiencia, con la innovación como principal característica

JMA estrena imagen corporativa

Alejandro Altuna, S.A., con marca comercial JMA, especialista en la producción de llaves dirigidas al mercado de reposición, OEM, transponder para automoción así como máquinas duplicadoras, ha dado un paso adelante con el desarrollo de una nueva imagen corporativa, que conlleva el lanzamiento de un nuevo logo. La nueva presentación de la marca aúna los grafismos anteriores en un único logo más sólido y aglutinador de todos los valores positivos de Alejandro Altuna, S.A. enlazados con el carácter innovador de una marca destacada como JMA. Todo un símbolo para la empresa y sus clientes, con un estilo más acorde a los nuevos tiempos.

Alejandro Altuna, S.A.

Imagen del nuevo logo de JMA.

La empresa, fundada por Alejandro Altuna en 1942, ha evolucionado positivamente durante su larga historia, protagonizando la creación de Altuna Group y alcanzando un nivel notorio en el ranking mundial de la llave. Para ello, han sido factores clave la decidida apuesta por el desarrollo y la innovación y la estrategia de apertura de mercados exteriores.
Uno de los hitos más importantes en el desarrollo de la nueva imagen corporativa, ha sido el consolidar y alinear la imagen de JMA con su posicionamiento y valores actuales sin perder la reconocibilidad de una empresa con tanta trayectoria y saber hacer como JMA. Esta unificación en una sola identidad corporativa ha sido llevaba a cabo a nivel mundial, entre todas las empresas que integran el Grupo Altuna.

Nuevas aplicaciones

Uno de los condicionantes más importantes a la hora de llevar a cabo el cambio de imagen es el de preservar las señas de identidad y trayectoria de la marca anterior; es por ello que la nueva marca mantiene intactos ciertos rasgos de la anterior en las diferentes aplicaciones que se han venido desarrollando en los últimos meses: el packaging específico para las llaves, por ejemplo, ha sido diseñado y puesto en el mercado bajo una nueva imagen, mucho más actual y alineada a los valores por los que apuesta la empresa hoy en día: modernidad, amplitud de gama, internacionalización son conceptos que están muy presentes en el nuevo diseño.
Otro claro exponente de esta realidad es la nueva página web de la compañía (www.jma.es), que cuenta con contenidos muchos más completos y actuales y proporciona una navegación sencilla e intuitiva.

Nueva página web de JMA.

Grupo Altuna

Altuna Group nace como consecuencia de la vocación expansionista de la empresa Alejandro Altuna S.A., que en la década de los 90, y dentro de una estrategia de internacionalización, comienza participando en la distribuidora inglesa SKS. A partir de ahí se toman decisiones de implantación productiva en Europa, América y Asia, así como la creación de filiales comerciales. Hoy Altuna Group lo constituyen 5 plantas productivas (España, Italia, México, China, Argentina) y 8 filiales comerciales (Francia, Reino Unido, Portugal, Alemania, Polonia, EE UU, India, Marruecos).
En Altuna Group ha existido siempre una cultura de calidad, respeto y cuidado del entorno en el que se encuentra la empresa. Nuestra política de calidad se basa en la satisfacción del cliente, la implicación y motivación de las personas, la prevención y planificación y la mejora continua. 500 personas motivadas y comprometidas con el proyecto Altuna hacen posible la fabricación de 2.200.000 de llaves por día.
Uno de los valores mas importantes del grupo es su clara orientación al cliente, intentando cuidar al máximo cada detalle. Para tratar de ofrecer el mejor servicio y afianzar la posición de líder, son de vital importancia las más de 50.000 referencias disponibles en diferentes catálogos.

Imagen de la nueva caja para llaves.

Así como los catálogos elaborados para las diferentes líneas de negocio de la empresa (llaves, máquinas duplicadoras, accesorios...), que recogen la información de una manera clara, ordenada y por tanto, lo más accesible posible.

Nuevos catálogos JMA.

Como resultado de todo el conjunto de aplicaciones que se han desarrollado (y que se están desarrollando), se podría decir que la nueva imagen de JMA aporta connotaciones de carácter actual y duradera, al mismo tiempo que refuerza atributos como la calidad, la innovación y la experiencia.
Según los responsables de la empresa: "Esta nueva realidad simboliza la renovación y proyección hacia el futuro de JMA. No es un simple cambio de logo, sino un planteamiento de marca global, con la voluntad de mostrar movimiento y acción. Quiere proyectar su nueva realidad empresarial en este entorno cambiante y complejo y fortalecer el valor de JMA como vehículo de crecimiento y desarrollo del grupo Altuna". ■

Alejandro Altuna, con marca comercial JMA, es especialista en la producción de llaves dirigidas al mercado de reposición, OEM, transponder para automoción así como máquinas duplicadoras.

El director general de Cefla Arredamenti, Giuseppe Garra, explica las perspectivas de su empresa para 2010

Un equipamiento adecuado es indispensable para mejorar la experiencia de compra

Giuseppe Garra, director general de Cefla Arredamenti.

Giuseppe Garra, director general de Cefla Arredamenti, compañía especializada en equipamiento comercial, destaca la importancia de contar con un equipamiento especializado para cada tipo de producto en los puntos de venta: "Es indispensable desarrollar formatos especialmente dirigidos a hacer más atractiva la experiencia de compra. Por ello queremos ofrecer a los establecimientos de distribución la oportunidad de tener, por el mismo coste, equipamientos específicamente pensados en términos de imagen y con un concepto muy personal".

Redacción Interempresas

El máximo responsable de Cefla Arredamenti explica que la empresa prepara nuevos formatos de equipamiento que completan su oferta de productos para todo tipo de puntos de venta y añade: "estamos convencidos de que las grandes superficies deben convertir sus secciones en tiendas especializadas y por esta razón creamos nuevos formatos ad-hoc para productos específicos como la perfumería o la parafarmacia".

Acerca de Cefla Arredamenti

Cefla Arredamenti es una compañía italiana de ámbito internacional, con un valor de la producción de más de 380 millones de euros en 2008, está especializada en ofrecer equipamiento comercial para la distribución esencialmente en los sectores alimentario, cash & carry, bazar, bricolaje, electrónica y textil.
La compañía cuenta con filiales en España, Francia, Austria, Ucrania, y Rusia y concesionarios repartidos por toda Europa. Sus soluciones incluyen mobiliario, estanterías, cajas de salida y unidades de demostración en múltiples formatos especialmente diseñados para las grandes superficies, supermercados, almacenes y tiendas en general. Todos sus productos se fabrican teniendo en cuenta la experiencia de compra del consumidor y combinan funcionalidad, ergonomía, impacto visual y tecnología de diseño industrial.

Estantes Cefla con led azul incorporado.

Para Garra, "las grandes superficies deben convertir sus secciones en tiendas especializadas y por esta razón creamos nuevos formatos ad-hoc para productos específicos como la perfumería o la parafarmacia".

Protagonistas en cajas de salida

Garra señala que otra de las apuestas de Cefla Arredamenti para el 2010 es la de completar sus líneas de cajas de salida. Afirma que están haciendo importantes esfuerzos en innovación para la zona del check-out convencidos de que en el futuro serán protagonistas de este área esencial del punto de venta. La empresa está desarrollando nuevas modalidades de cajas de salida basadas en el desarrollo tecnológico ya que, tal y como afirma Garra: "esta fase del proceso de compra está siendo objeto de una profunda revolución por lo que Cefla prepara varias líneas de productos en esta sección".

En 2010, el 'leit-motive' que va a seguir Cefla Arredamenti es "valor y la capacidad de invertir". Así lo asevera Giusseppe Garra para quien ambos valores constituirán una diferenciación de calidad para el futuro: "nuestra opción durante la presente crisis económica es la de invertir en la innovación y proponer nuevos formatos que nos distingan de nuestros competidores. En el actual momento económico es esencial ser proactivo, y tener valor ya que, sobre todo en los momentos de crisis, la valentía se convierte en un factor de fuertemente diferenciador. Felizmente la condición de solidez de nuestra empresa nos infunde el coraje necesario y nos permite sacar ventaja en este aspecto".■

La compañía se ha consolidado como un fabricante de referencia en la familia de BROCAS de Construcción y Metal.

imcoinsa

MAQUINARIA Y ÚTILES PARA LA CONSTRUCCIÓN E INDUSTRIA

Los principales valores que han permitido esta consolidación son, a su vez, los más valorados hoy por el sector: ofrecer a sus clientes productos de CALIDAD y, en especial, una excelencia en el SERVICIO.

BROCAS CILÍNDRICAS IMCO-MULTICONSTRUCCIÓN
Brocas que pueden ser usadas en rotación en diversos materiales: ladrillos, azulejos (hasta dureza 8 Mohs), plástico, metal y adicionalmente en aplicaciones de percusión en cemento (de dureza hasta 35C).
Ideal para: fontanería, instalaciones de ventanas y puertas, instalación de cocinas, electricistas, etc.

BROCAS SDS-PLUS (IMCO-PLUS)
La serie de diámetros / longitudes más amplia.
Incorpora Punta Centradora con Espiral tipo Flauta para una rápida evacuación del polvo.
Presentación en blister con caja para lotes.

BROCAS CILÍNDRICAS SUPER IMCO
Aplicaciones: Granito, Hormigón, muros, piedra natural. Para taladros de percusión y martillos con adaptador.
DIN 8039 / ISO 5468 "La especialista para la piedra más dura".

BROCAS SDS-MAX
Nuevo modelo ADVANCE.
Punta de corte reforzada que incrementa la duración.
Cabeza más corta para la rápida evacuación del polvo.
Duración 30% más alta en la espiral, gracias al nuevo proceso de tratamiento.

BROCAS CILÍNDRICAS IMCO POWER
Aplicaciones: Hormigón y muros.
Para taladros de percusión.
DIN 8039 / ISO 5468 "La especialista para hormigón y muro".

BROCAS DE METAL
Cobalto HSS-E DIN 338 Rectificada y afilada en cruz.

14 HORAS imcoinsa
PORTES PAGADOS DESDE 200 €
VER CONDICIONES GENERALES DE VENTA

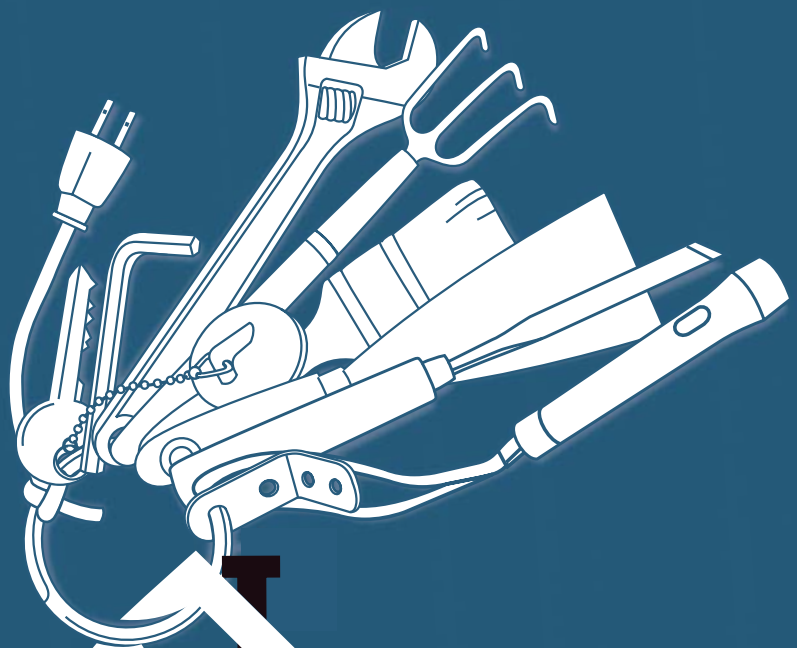
CON EL MEJOR SERVICIO

- Entrega garantizada antes de las 14:00 horas para todos los pedidos de paquetería.
- Portes pagados para todos los pedidos que incluyan 200 € netos de nuestras familias de Consumibles (F00, F01, F03, F05, F06 y F21).

La ***Promoción Especial*** para los meses de Abril y Mayo se corresponde con TRONZADORAS DE MADERA, MESAS DE CORTE (INGLETEADORAS) Y DISCOS DE DIAMANTE y los artículos a sortear serán los siguientes:

SORTEO ABRIL

Con todo lo anterior **IMCOINSA** desea agradecer la confianza depositada por sus clientes durante estos 25 años de colaboración y afianzar los objetivos generales establecidos para el presente ejercicio: Consolidación y CRECIMIENTO.



MÁS FÁCIL
MÁS ECONÓMICO
MÁS RENTABLE

EUROBRICO

VI FERIA INTERNACIONAL DEL BRICOLAJE
6th INTERNATIONAL DIY FAIR

IDEAS Y SOLUCIONES DE FUTURO
IDEAS AND SOLUTIONS FOR THE FUTURE

Construcción	Building
Madera	Wood
Electricidad	Electricity
Herramientas	Tools
Baño y fontanería	Bathrooms and plumbing
Cocina	Kitchens
Jardín	Gardens
Ferretería	Ironmongery
Pintura	Paint
Decoración	Decor
Mobiliario y ordenación	Furniture and storage
Climatización	Air conditioning

3-5 NOV 2010

Celebración simultánea con:
Coinciding with:

ICB
II Salon Profesional de Proveedores para la Industria de Cocina, Baño, Rehabilitación y Carpintería Integral

FERIA VALENCIA

www.feriavalencia.com/eurobrico · feriavalencia@feriavalencia.com · tel.: (0034) 902 74 73 30

Todos a su sitio

¿Quién no ha soñado que, con un simple chasqueo de dedos, las cosas se ordenen por sí solas? Sería genial a la hora de recoger juguetes, libros o todas las herramientas que necesitamos para colgar un cuadro... Pero no, no funciona. Está comprobado. Así que es mejor contar con los mejores, más prácticos y funcionales métodos de ordenación y almacenaje. Soluciones que deben facilitar, tanto en ferreterías como en casa, tenerlo todo en su sitio, más o menos disponible y bien clasificado. Porque el mundo de la ferretería está lleno de 'cosas pequeñas' que, sin embargo, pueden sernos de la máxima utilidad y que, cuando más las necesitamos, están en el fondo de la caja de herramientas o en el último rincón de un armario para 'trastos'. Recogemos aquí una serie de sistemas de ordenación y elementos que nos enseñan que, tenerlo o no ordenado es cosa nuestra.

Almacenar en el punto de venta

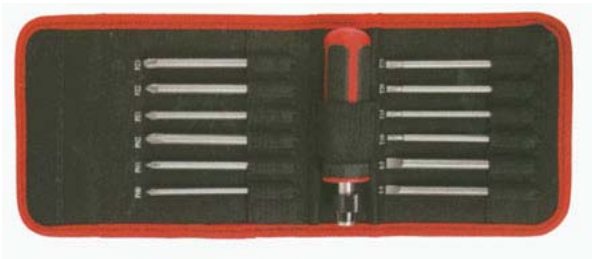
Desde hace varios años Yudigar ha potenciado en el sector ferretero el almacenamiento de las referencias en el espacio de venta para poder ampliar el espacio destinado a la exposición. Ejemplo de ello es el sistema Rack A.R. Su formato y resistencia permiten almacenar productos de cualquier peso y dimensión en su parte superior, dejando la parte inferior libre para una estantería convencional con las características específicas que el producto o la sección requieran. El Rack no influye en el modo de exposición de la estantería pero puede actuar como expositor en sí mismo. Esta última función de soporte de decoración es otra de las ventajas más importantes del sistema Rack A.R, ya que además de ambientar la tienda, permite ocultar la mercancía almacenada en la sala de ventas.

Expositores modulables y adaptables a paneles ranurados

Cadena 88 cuenta con un sistema de expositores modulares que permiten el máximo aprovechamiento del espacio. Cada expositor alberga, en solo 33 centímetros de ancho, hasta tres niveles de producto.
En su presentación cuenta con una funda protectora de plástico donde se indica todos los datos del producto.

Estuche multiuso para puntas de atornillado

Cadena 88 proporciona estuches multiuso protectores de nilón con mango bimateriaal antideslizante para puntas de acero de cromo-vanadio S2. Cuentan con un clip trasero adaptable al cinturón.



Pegar sin que se note

Hay muchas pequeñas tareas en el hogar que realmente no requieren de un profesional: fijar un enchufe, colocar una estantería, poner una cenefa, etc. Y para realizar estos trabajos de forma rápida, sencilla y sin clavos, tornillos o herramientas complicadas, Henkel ofrece 'Pattex No Más Clavos Invisible', una solución de montaje fuerte, fácil, limpia y rápida, lista en solo 10 segundos.
Se puede aplicar a casi todo tipo de materiales como madera, metal, ladrillo, yeso, baldosas, etc. Pero sobre todo es ideal para materiales transparentes y uniones que generan restos ya que su fórmula invisible evita que se vean restos de producto en cualquier tipo de unión.

Sistema de sellado

Fischer ha mejorado un producto de su gama basado en la innovadora tecnología de los 'polímeros MS' y relanzado bajo la denominación de 'MS Sellante Adhesivo', presentándolo en un elegante cartucho negro que pretende transmitir al usuario la calidad, seguridad y garantía de satisfacción de un producto de éxito. Y puesto que su formulación mejora a la de una silicona, las ventajas de este MS Sellante Adhesivo con respecto a las siliconas, sellantes y adhesivos clásicos son diversas, desde una mayor adherencia a una gran elasticidad, pasando por otras muchas propiedades como la carencia de disolventes, de olores fuertes, gran variedad de colores, aplicación en soportes húmedos, pintabilidad, etc.

Banda impermeable de sellado

Sika ha diseñado la banda impermeable para sellado de juntas y perímetros de alicatados y solados en cuartos húmedos Sika Seal Tape. Una cinta impermeable formada por una zona central elástica y una bandas de malla laterales que se utiliza como parte de un sistema de sellado en combinación con un adhesivo cementoso. Pensada para sellados perimetrales de solados y alicatados en zonas como cocinas, baños balcones, etc., sellados de perímetros de fachadas y piscinas para prevenir la entrada de agua, sellados tanto verticales como horizontales de juntas con movimiento de aislamientos, juntas de conexión y construcción en esquinas, encuentros de tuberías, etc. Y para interiores y exteriores.

Asegurar que esté todo recto

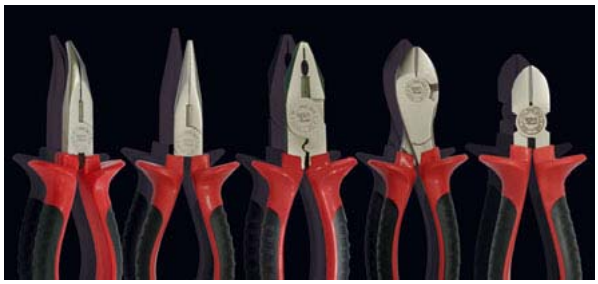
Acha Herramientas de Precisión fabrica diferentes niveles para el bricolaje yla construcción. Es el caso del modelo Impacto e Impacto Magnético: realizado en aluminio fundido, dispone de dos burbujas antichoque y un ancho de base de 20 milímetros. Su precisión es de 0,5 milímetros en posición normal. Con un imán de banda en toda la base en la versión magnética. Otro modelo es el Super Pro: con tres burbujas antichoque (4 a partir de 150 cm), una sección de 60 x 25 x 2 mm y una precisión de 0,5 mm/m en posición normal. Con un visor de doble ángulo y asas para un mejor y cómodo agarre. Disponible también en versión magnética.

Panel manos libres

Grip-on Tools, especialista en tenazas grip, cuenta con un panel manos libres que incluye hasta 16 tenazas. Utilizado en el punto de venta, ofrece mayor visibilidad de las herramientas y facilita un control visual de los productos vendidos (y, por tanto, a reponer). En el taller, este panel puede suponer un fácil acceso y almacenaje de las herramientas.

Alicates de gama extra

Los alicates Mastercut de Ega Master pueden cortar hasta 5 milimetros de diámetro de acero. Gracias al innovador sistema que desplaza el eje de giro acercándolo a la zona de corte, permite, con el mismo esfuerzo, lograr hasta un 60% más de fuerza en los filos de corte que en los alicates industriales habituales. Además, pueden cortar alambres de acero.
Provistos del acabado Titacrom, también desarrollado por Ega Master, resisten la oxidación hasta un 30% más que los alicates cromados convencionales, además de no descascarillarse frente a los golpes.
La gama la componen alicates universales, telefonistas y de corte diagonal, de entre 160 y 235 mm en las distintas versiones.



Paneles para herramientas personalizables

Una buena organización de las herramientas es un factor básico para facilitar los trabajos de bricolaje. Y los paneles de herramientas de Cutman están diseñados pensando en ello. Su sistema de organización cuenta con unos paneles modulares sobre los que el usuario puede colocar un gran número de ganchos, pinzas y otros mecanismos de anclaje para organizar fácilmente todas las herramientas. Los distintos accesorios de esta gama hacen posible que se pueda ordenar y almacenar correctamente cualquier tipo de útil. La combinación de paneles modulares y distintos accesorios permite que cada usuario realice su panel de herramientas exactamente según sus necesidades y el despacio del que disponga.
No obstante, existe también una versión en kit de panel: con seis paneles, 20 soportes pinza de distintas medidas y 20 ganchos de distintas longitudes y formas, además de las placas de unión para el montaje. Una combinación que puede ser ampliada con más paneles y accesorios a posteriori.

Caja de herramientas

La caja de herramientas 0450 Mobile Tool Chest, creada inicialmente por Peli Products para el ejército de EE UU, se presenta también ahora para su uso en aplicaciones civiles. El diseño estructural de polímero con núcleo de célula abierta del 0450 protegen las herramientas en las condiciones más adversas. Este caja de herramientas combina la flexibilidad de disponer de siete cajones de herramientas extraíbles (seis planos y uno profundo), diseñados para proporcionar numerosas configuraciones, con la movilidad y las ventajas de una Peli Protector Case.

La caja dispone de dos cierres de doble acción con tecnología de cierre de mariposa (capaz de resistir una presión de hasta 149 kilos), más dos cierres adicionales, que con una junta de sellado de polímero, presente en ambas tapas, garantizan su seguridad y estanqueidad. Ofrece también un sistema antirrobo que consiste en protectores extralargos de seguridad en acero inoxidable para los candados, y dos válvulas de compensación automática de la presión (una en cada compartimento), que evitan el bloqueo por vacío y facilitan su apertura en altitudes extremas.■

CALIDAD | INNOVACIÓN | PROGRESO

Una empresa del grupo SWAROVSKI

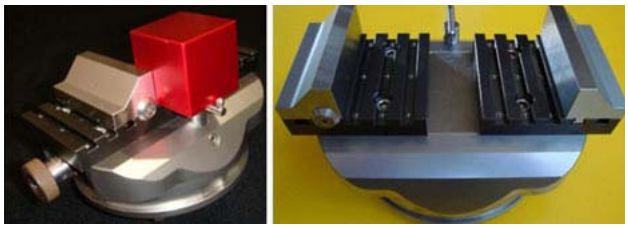
TYROLIT

Se amplía el plazo para las candidaturas del Premio Solidario BigMat 2010

El plazo de presentación de candidaturas a los Premios BigMat a la Solidaridad 2010 se ha ampliado hasta el 15 de mayo. Todavía hay tiempo para presentarse a la cuarta edición de estos premios que por segunda vez se otorgará a entidades, proyectos o actividades solidarias. Los Premios BigMat a la Solidaridad están dirigidos a financiar aquellos proyectos que hayan contribuido a crear una sociedad más justa y comprometida con la realidad que vive. En la anterior edición, el galardón recayó en el proyecto de la Fundación Vicente Ferrer para la construcción de una colonia de viviendas para los 'intocables' en la región de Anantapur en India.

Se inaugura el garden Lorekolore, organizado con soluciones Kider

Lorekolore es el nombre del nuevo garden center inaugurado en Olaberria (Guipúzcoa). Este establecimiento de 600 metros cuadrados aprovecha al máximo el espacio gracias al rack integrado RKX de Grupo Kider. Su estructura y resistencia permite almacenar productos de cualquier peso y volumen en su parte superior, logrando dejar la parte inferior libre para la integración de estantería KS y poder presentar con facilidad los productos con las características específicas que se requieran.



El local del garden center Lorekolore se organiza con el rack integrado RKX de Kider.

Sesa Tools amplía su oferta en herramientas de corte

Sesa Tools lanza al mercado nuevas herramientas de corte para sectores de mecanizado, construcción o madera. Entre las novedades cabe destacar la broca HSS-CO, especial para inoxidable, el macho HSS-G de doble punta, la broca Cyclone SDS-Plus, la broca Forstner Advance para encajes de bisagra o las más de 100 referencias con mango hexagonal 1/4'. La compañía ofrece actualmente más de 8.000 referencias, un servicio de entrega en 16 horas y una imagen renovada.

Vicuña y Feliciano Aranzabal llegan a un acuerdo de distribución

La empresa de cerrajería Vicuña y el fabricante de cerrajería Feliciano Aranzabal, S.A. han llegado a un acuerdo para la distribución de productos Ifam. Tanto el grupo Vicuña como Feliciano Aranzabal, (Ifam) han decidido colaborar con el objetivo de mejorar tanto las condiciones de la distribución como para dar a conocer productos de un alto grado de seguridad y fiabilidad de Ifam.

José Luis García de Vicuña (izquierda) y Vicente Gárate, de Feliciano Aranzabal, tras el acuerdo entre las dos compañías.

Imcoinsa celebra un sorteo con motivo de su 25º aniversario

Dentro de las actividades encuadradas con motivo de la celebración de su 25º aniversario, Imcoinsa celebra cada mes un sorteo entre sus clientes y colaboradores. Los ganadores correspondientes al sorteo del mes de enero fueron Ferreconsur, con el primer premio (un ordenador HP Touch Smart IQ522), Gam Canarias con el 2º premio -Ebook 600- y Azor Rentals, 3º -una cámara de fotos compacta Olympus FE5020-.

Plabell

Soluciones de Altura

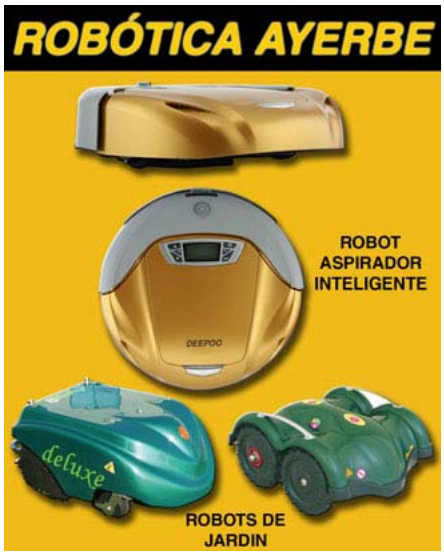
Soluciones de Urgencia

Entrega inmediata

Ctra. Nacional II, km. 454
25180 ALCARRÀS (Lleida)
Tel. 973 79 09 63 - Fax 973 79 11 42
http://www.plabell.com - plabell@plabell.com

Ayerbe Industrial entra en el sector de la robótica

El fabricante de grupos electrógenos Ayerbe Industrial de Motores, S.A. está presentando al sector de la ferretería y el suministro industrial su innovadora gama de robots domésticos.
Por un lado, Ayerbe lanza una gama de robots cortacésped automáticos, con tres modelos ya integrados en la nueva línea de producto Ayerbe 'Maquinaria Motorizada Jardinería Agrícola' . Y por otro lado, la empresa lanza el robot de aspiración inteligente Deepo, por el que se ha alcanzado un acuerdo de distribución en exclusiva para el territorio nacional con el fabricante multinacional de robótica Robotics DP Inc.



Ferretería Bonaire colabora en la campaña de donación de sangre

Con motivo de la finalización de las vacaciones de Semana Santa, el Centro de Transfusión de la Comunitat Valenciana realiza una campaña para recuperar el ritmo habitual de donaciones de sangre previo a dichos días de descanso. Ferretería Bonaire Benissa quiso aportar su granito de arena acogiendo la campaña de donación de sangre en sus instalaciones de Benissa (Alicante), colaborando así con el objetivo del Centro de Transfusiones de Alicante de abastecer de reservas de sangre a los 23 hospitales de la provincia de Alicante.

HepycRF reúne su red comercial en Badalona

Con ocasión del lanzamiento de su nuevo catálogo, el fabricante de herramienta de corte HepycRF reunió el pasado mes de marzo a su red comercial en una convención que tuvo lugar en la planta de fabricación de Badalona (Barcelona). El nuevo catálogo cuenta entre sus más de 500 páginas con una gama que aglutina 15.000 referencias y 400 artículos. Se estructura en 11 apartados o familias de producto divididos por uñeros que permiten una búsqueda rápida de la herramienta. Cuatro de estos apartados están dirigidos a la industria y los restantes al sector de la construcción.

El equipo comercial de HepycRF en el exterior de la fábrica de Badalona.

Stand de Imcoinsa en Ficon

Imcoinsa participa en Ficon y Sico 2010

Del 18 al 21 de marzo se celebró la última edición de la Feria Sico 2010 en Galicia (Vigo). Imcoinsa estuvo presente en colaboración con la firma Baygar, S.L., exponiendo material de su amplio catálogo de construcción. Por otra parte, del 24 al 27 de marzo se celebró en Don Benito (Badajoz) la XVII edición de Ficon, donde la empresa participó en colaboración con la firma Ferretería Industrial Grupo 15, con una amplia relación de sus equipos y maquinaria para la construcción e industria.

El consejero de Industria del Gobierno Vasco visita Izar

Bernabé Unda, consejero de Industria del Gobierne Vasco, acompañado de su equipo ejecutivo, pudo conocer de primera mano las instalaciones que Izar Cutting Tools, S.A.L. tiene en el parque empresarial Boroa de Amorebieta (Bizkaia). Entre las personas participantes en la visita se encontraban, además de una delegación de AMT, los viceconsejeros Pedro Gómez Damborenea y Juan Goicolea, y la directora de planificación Inmaculada Freire. Dicha visita se enmarca en la celebración de los 100 años que Izar cumple en 2010, que culminará con un acto social que tendrá lugar el día 29 de junio en las propias instalaciones de la empresa, y al cual tanto los participantes de la visita como el propio lehendakari han sido formalmente invitados a participar.

Foto de grupo de la visita a las instalaciones que Izar tiene en Amorebieta (Bizkaia).

Rolser presenta su colección para 2010 en la feria Ambiente 2010

Rolser ha participado en la última edición de la feria Ambiente en Frankfurt, celebrada el pasado febrero, donde ha presentado la colección 2010 de carros para la compra. En la feria se presentaron los nuevos estampados Bora, Savana, Polar y Jet Claudia. Pero el producto más destacado en esta edición y que levantó más expectación fue el modelo Pack Logic, plegable y adaptable al carro de supermercado. Por ello, se expuso con todos los estampados más recientes, entre ellos el tejido Polar, repelente al agua y que hace a la vez función de termo.

El estampado Savana, uno de los más novedosos presentados por Rolser este año.

El Corte Inglés prevé abrir cuatro nuevos centros Bricor en 2010

El Corte Inglés prevé abrir este año cuatro nuevos centros Bricor, su cadena de bricolaje y decoración, lo que supondría triplicar su actual red de tiendas. Actualmente, Bricor cuenta con dos establecimientos en la Comunidad de Madrid, uno en Alcalá de Henares y otro en Leganés. A ellos se sumará el tercer local en esta región, en el centro comercial Xanadú, previsto para esta primavera. Posteriormente, se inaugurará el primer Bricor de Andalucía, en Los Barrios (Cádiz), al que se sumará otro local en Jerez. La última inauguración para el ejercicio en curso -a finales de febrero de 2011- sería en Sevilla, aunque los términos de esta última apertura aún están por concretar.

Foto: El Corte Inglés.

Imagen de la tienda Alcalá de Henares (Madrid).

Auxitec abre un autoservicio de suministro industrial para el profesional

La empresa Auxitec ha abierto las puertas de un nuevo modelo de negocio. No es una ferretería: se trata de la primera tienda autoservicio en suministro industrial para el profesional. Todo aquello que el cliente compraba a través de comerciales ahora puede conseguirlo de manera directa acudiendo al establecimiento, en el polígono de Júndiz.

La celebración de esta apertura culminó con una feria industrial y contó con la presentación a nivel estatal del nuevo sistema de soldadura virtual de Fronius.

Las nuevas instalaciones de Auxitec se encuentran en el polígono industrial de Júndiz, en Vitoria.

Disber lanza el nuevo catálogo de sus marcas para 2010

Maquinaria Disber, S.L. ha lanzado al mercado su nuevo catálogo y tarifa para 2010 de sus marcas Unicair, Woodman y Brico-Ok. Con 110 páginas, incluye todas las novedades en la gama Nova de clavadoras y grapadoras Unicair, de ingeniería y diseño propios. En cuanto a Woodman, incorpora la ingletadora telescópica de 300 milímetros IT-300 D, las combinadas de 310 con carros de 1500/1800 y 2.600 milímetros, la escuadradora de carro de 2.800 milímetros y la nueva gama de sierras de cinta.

Ega Master entrega sus 'Egas de Oro' en Colonia

Como en cada edición de la Feria de Colonia, Ega Master celebró la ceremonia de los 'Egas de Oro', galardón con el que la empresa reconoce públicamente a sus distribuidores más fieles de todo el mundo. En esta quinta edición de los premios, los clientes galardonados fueron Bishop Bothers (de Papúa Nueva Guinea), BVEE (de Nigeria), Weinmann & Schantz (de Alemania), Allexport (de Francia), Forever (de Etiopía) y DB Shah (de India). La feria de Colonia de 2010 ha sido la más exitosa en la trayectoria de Ega Master, con más de 200 visitas de distribuidores de todo el mundo.

Foto de familia con los premiados en la quinta edición de los 'Egas de Oro'.

Amicca celebra su reunión mensual en las instalaciones de Yudigar-Pomar

El pasado 25 de marzo la asociación Amicca llevó a cabo su reunión mensual en las instalaciones zaragozanas de Yudigar-Pomar Grupo HMY, que desde noviembre de 2009 es 'Entidad Colaboradora' homologada de Amicca.
Cabe recordar que la asociación es un referente en el sector ya que actualmente cuenta con más de 50 marcas del retail y la franquicia; aglutina cerca de 4.000 puntos de venta, 30.000 empleos directos y más de 4.000 millones de euros de facturación. Por su parte, Yudigar-Pomar Grupo HMY lleva más de 30 años trabajando en el sector del mobiliario y equipamiento comercial.

Sagola lanza su catálogo 2010/2011 y nuevo folleto promocional

Sagola ha lanzado su nuevo catálogo 2010/2011 junto con sus tarifas para el mismo periodo. En dichas publicaciones se podrán conocer las nuevas líneas de productos Sagola, así como las últimas ofertas y novedades de cada sector. Se trata de una guía completa de más de 300 páginas, dividida en tres sectores : carrocería; ferretería y suministro industrial; construcción y decoración.

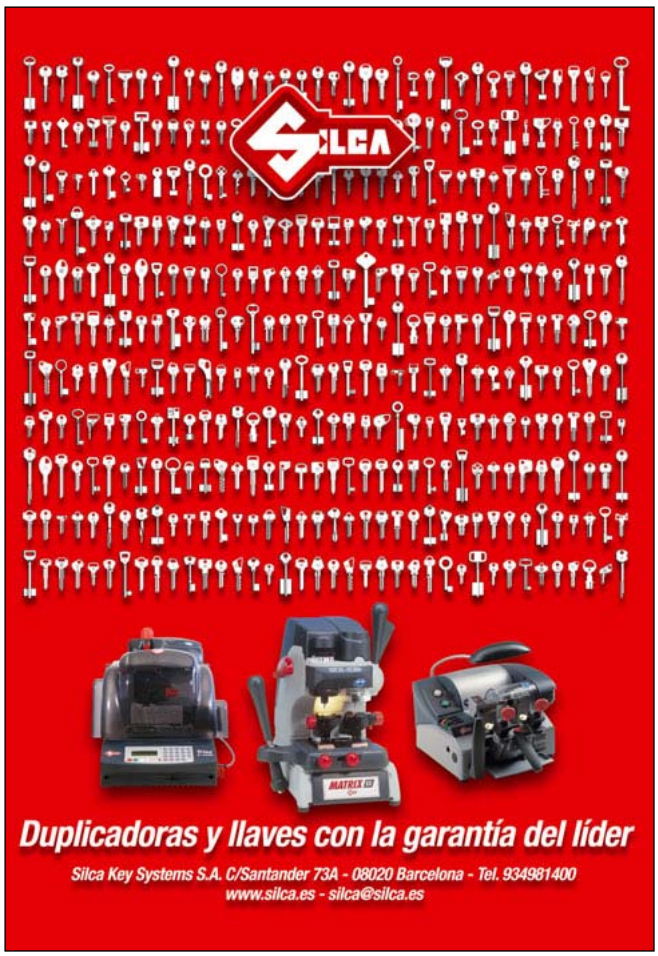
WD-40 celebra su Convención Anual Europea de Ventas y Marketing

La multinacional fabricante de aceites multiusos WD-40 Company celebró su Convención Anual Europea de Ventas y Marketing. En esta ocasión se organizó en España, en Marbella, y reunió a los responsables de Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia, España y Portugal y los responsables de los distribuidores que dan cobertura a otros países de la zona.
En el encuentro se presentaron las nuevas estrategias y nuevos productos, actualmente en proceso de estudio de lanzamiento a nivel europeo y de cada país.

La Convención Anual Europea de Ventas y Marketing de WD-40 de este año se ha celebrado en Marbella.

» TECNIRAMA

Interempresas.net



Rueda macho

Para andamio de 48 mm de diámetro

Imcoinsa cuenta con una rueda macho específica para andamios de 48 mm de diámetro. El modelo incorpora vástago de diámetro 40 mm y longitud especial de 200 mm, garantizando así una correcta sujeción de la rueda.

Imcoinsa 1985, S.A.
Tel.: 946810721
comercial@imcoinsa.es

www.interempresas.net/P54292

Motosoldadoras a gasolina o diésel

En versión insonorizada

El fabricante de grupos electrógenos Ayerbe Industrial de Motores, S.A. ha desarrollado una línea de motosoldadoras a gasolina y diésel en versión insonorizada.

La normativa existente para uso en lugares abiertos de uso público ha obligado a mejorar el nivel sonoro en todos los grupos electrógenos, en esta gama Ayerbe ha mejorado sus insonorizaciones tanto en grupos electrógenos de gasolina como en los diésel de 1.500 rpm.

Aprovechando este desarrollo se han incorporado 2 modelos de grupos de soldar autónomos de gasolina, con motor Honda de 9 HP y 13 HP y de arranque eléctrico.

Del mismo modo, ha ampliado la gama de motosoldadoras diésel con el modelo Ayerbe 300/4 DCM, en el cual se combina un grupo electrógeno diésel de 1.500 rpm y una soldadura de 300 A. Con este modelo se evitan los problemas técnicos tradicionales de los motores diésel de más de 15 HP forzados a trabajar a 3.000 rpm cuando se usan tanto como generadores o como soldadores. Así, el nivel sonoro se reduce de manera importante al trabajar con un motor refrigerado por agua, Deutz D2009, y a la mitad de revoluciones.

En todos estos modelos se puede trabajar con control a distancia en la regulación de la intensidad de soldadura, se controla el grupo por central electrónica y se puede trabajar tanto en modelos de corriente alterna como continua.

Ayerbe Industrial de Motores, S.A.
Tel.: 945292297
amalbornoz@ayerbe.net

www.interempresas.net/P54366

Bomba automática

En acero inoxidable

La bomba automática POW XG9456 de 1.200 W está realizada en acero inoxidable. Con sello mecánico, entre sus características se incluyen un filtro integrado, el tanque de acero inoxidable, un voltaje de 230V-50Hz y un depósito de 25 l. Con una presión de salida máxima de 5 bar, tiene una capacidad para 3.800 l/h y la temperatura máxima del agua es de 35 ºC. Incorpora asa, un cable de 1,2 m RNF y manguera de 3/4" con conector.

Varo Ibérica Bricolage, S.L.
Tel.: 937597784
info.es@varo.com

www.interempresas.net/P54593

Duplicadora de llaves

Permite copiar las llaves del 80% de los vehículos

Silca cuenta con la duplicadora de llaves transponder Fast copy Plus, que permite copiar las llaves del 80% de los vehículos del mercado nacional, sin necesidad de conectarse a la centralita del vehículo, sin PIN code y sin conexiones vía Internet. Con esta duplicadora las marcas más vendidas del mercado nacional como Renault, Citroën, Peugeot, Ford, Fiat, Opel están al alcance de cualquier ferretería o duplicador de llaves.

Silca Key Systems, S.A.
Tel.: 934981400
silca@silca.es

www.interempresas.net/P56268

Cordelería nylon

Pueden presentarse en rollos/carretes de mayor metraje

Las cuerdas cableadas (4 cabos) de nylon de Hilaturas Perio van des de los 8 hasta los 22 mm de diámetro y se presentan en rollos de 25-50 metros. Las cuerdas trenzadas desde los 6 hasta los 22 mm de diámetro se presentan en carretes de 25-50 metros. Todas las cuerdas se pueden presentar en rollos/carretes de mayor metraje.
La cordelería nylon se utiliza en los siguientes sectores: agricultura, alpinismo, bricolaje, construcción, náutica y paquetería.

Hilaturas Perio, S.L.

Tel.: 968762015
perio@hilaturasperio.com

www.interempresas.net/P31312

Rueda con husillo

Con sistema de doble freno

Imcoinsa cuenta con una rueda que dispone de una banda de rodadura de nylon de 200 mm de diámetro y de un husillo de ajuste en altura de 500 mm. Esta rueda, que ofrece la posibilidad de orientarse en los 360º, incorpora un sistema de doble freno que bloquea tanto los desplazamientos horizontales como el eje de giro vertical. El bloqueo y desbloqueo del conjunto se realiza presionando sobre un pedal. Además, está fabricada según la normativa HD 1004:1992.

Imcoinsa 1985, S.A.

Tel.: 946810721
comercial@imcoinsa.es

www.interempresas.net/P54291

Tenaza rusa

Disponible en tres acabados

Knipex, fabricante alemán especialista en alicates y gran variedad de útiles de corte y agarre, representado por Aginco, ha incorporado un producto más en su catálogo: la tenaza rusa con una fuerza de 250 mm.
Ofrece una mayor capacidad de corte que las tenazas convencionales de 280 mm, haciendo el trabajo de corte más efectivo. De diseño esbelto, peso reducido y óptima distribución del peso, es especialmente adecuada para trabajar en lugares de difícil acceso.
La tenaza rusa de fuerza de 250 mm está disponible en los tres acabados Knipex: negro atramentado, niquelado y con mango PVC.

Agencia Internacional de Comercio, S.L.

Tel.: 945290304
aginco@aginco.es

www.interempresas.net/P55494

Mortero sellador elástico

Resistente a los agentes atmosféricos

Elastimor es un mortero compuesto por resinas acrílicas y caucho modificado emulsionados, áridos silíceos y otras cargas minerales y pigmentos, sometidos a un proceso de purificación y regulación de granulometría.
Está formulado para dar respuesta a problemas hasta ahora no resueltos en la construcción como es la unión de materiales de diversas naturalezas, sin alterar el equilibrio estético, y consiguiendo óptimos resultados.
Una vez seco mantiene sus características entre 20 y 80º C. Posee una gran resistencia a los agentes atmosféricos y a las radiaciones ultravioleta. La masa una vez curada es impermeable al agua y soporta gran cantidad de ácidos y productos alcalinos diluidos. Puede pintarse con pinturas al agua.
Elastimor no ataca a ningún tipo de aluminio.

Pinturas Ditosa, S.L.

Tel.: 942845160
ditosa@pinturasditosa.com

www.interempresas.net/P50066

Escalera para cisternas

Con altura ajustable de 2,4 a 4 m

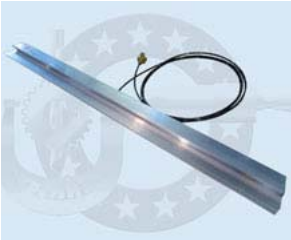
Svelt ha diseñado una escalera especial para acceder con total seguridad a tanques y cisternas, de altura ajustable de 2,40 m a 4,00 m. La estructura de la base (chasis) está fabricada en acero pintado con 2 niveladores extraíbles proporcionando estabilidad lateral a la escalera y así se equilibra en caso de irregularidad del terreno. Este chasis está equipado con 4 ruedas con frenos de diámetro de 150 ó 200 mm. Para el traslado rodado, se usan dos asas a modo de carretilla.
Esta escalera es regulable en altura gracias a un mecanismo manual que permite subir o bajar un tramo sobre otro mediante un cable de acero y una cómoda manivela. Asimismo, un mecanismo con dos ganchos proporciona un bloqueo de seguridad mecánico en caso de rotura accidental del cable. Y está equipada con pasamanos a ambos lados para que el operario suba de forma más cómoda.
Además, lleva un punto de enganche debajo del chasis para poder cargar sobre camiones y desplazarse largas distancias. Asimismo, cuenta con plataforma de aluminio provista de zócalo de seguridad, barandillas de protección y puerta de apertura para salida frontal. También incopora voladizo con jaula de protección opcional para proteger al operario que trabaja en el tanque o cisterna.
Con capacidad para 150 kg, esta escalera se entrega con cinco años de garantía y marcado CE.

Hispano Industrias Svelt, S.L.
Tel.: 985793012
svelt@telecable.es

www.interempresas.net/P56219

Regla yesera de aluminio

Con vibrador



Rafael Vallés Arándiga, S.L. ha desarrollado una regla vibradora que permite aplicar yesos y morteros reduciendo a su vez el tiempo de trabajo y evitando lesiones de espalda y cervicales en el operario.
Además de estas ventajas, reduce el consumo de agua y del material empleado, disminuyendo el coste de estas partidas en el metro cuadrado de pared acabada.
La conexión se realiza mediante una geka colocada al final del cable neumático (5 m) que permite conectarla a un compresor. Se le puede acoplar una llave de paso para regular el caudal del aire y modificar la vibración.
Al poner en marcha el compresor, el vibrador instalado en la regla empieza a funcionar y permite al vibrar que el material se reparta, compacte y fortalezca, dejando las paredes perfectamente lisas y uniformes.

Rafael Vallés Arándiga, S.L.
Tel.: 962254383
info@rafaelvalles.com

www.interempresas.net/P56215

Escalera mixta

Modelo telescópico de acero y aluminio

Plabell cuenta con un modelo de escalera mixta telescópica, de acero y aluminio, que cumple además con la normativa EN131. Con una altura en apoyo entre 246 y 400 cm en el modelo de 4+4 peldaños, o de 300 a 440 cm en el modelo de 4+5 peldaños, está pensada para uso profesional de alta exigencia y soporta hasta 150 kg de peso gracias a su estructura de acero soldado y aluminio.
Cuenta también con una base más ancha pensada especialmente para aumentar la seguridad y estabilidad en los desniveles, más un sistema de giro automático para cambiar la posición de uso, mejorando y simplificando su utilización. Esta escalera puede utilizarse en posición de tijera sobre cualquier tipo de suelo, incluso desnivelados o escalonados, con total seguridad de apoyo. Y alcanza una altura de de 126 a 200 cm en el modelo de 4+4 peldaños y de 151 a 229 cm en el modelo de 4+5.

Plabell Comercial, S.L.

Tel.: 973790963
plabell@plabell.com

www.interempresas.net/P56332

Motocultor de gasolina

Con una cilindrada de 196 cm³

El cultivador modelo POW XG7205, de Varo Ibérica Bricolaje, incorpora un depósito de 3,6 l de gasolina y 0,6 l de aceite y trabaja con una potencia de 6,5 HP a 3.600 rpm. Con una cilindrada de 196 cm³.
El objetivo de labranza es de 500 mm, con una profundidad de 175 a 350 mm.

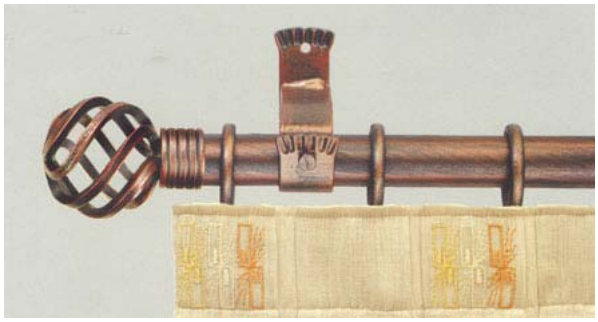
Varo Ibérica Bricolage, S.L.

Tel.: 937597784
info.es@varo.com

www.interempresas.net/P54598

Barras de cortina de forja

De 28 ó 20 mm de diámetro



Riel Chyc comercializa barras de cortinas realizadas de forja, de 28 ó 20 mm de diámetro.
Dichas barras pueden tener 14 colores y acabados distintos: negro, salmón-oro, perla, negro-dorado, verdinegro, negro-cobre, marfil-oro, negro-plata, óxido, verde-dorado, azul-blanco, rojo-dorado, amarillo-dorado o arcilla.
Las barras pueden llevar varios accesorios decorativos.

Riel Chyc, S.L.

Tel.: 902411111
rielchyc@rielchyc.com

www.interempresas.net/P56232

Picaporte para puertas interiores

Se puede instalar en tan sólo cuatro minutos

Kolser presenta un nuevo concepto de picaporte para puertas interiores que supone una verdadera revolución en su campo. Tiene numerosas ventajas como la instalación del picaporte en obra en tan sólo 4 minutos, la posibilidad de disminuir estos 4 minutos con la adquisición de la fresa adaptada, posibilidad de instalar estando la puerta ya colocada, la instala con sólo el taladro y un destornillador y adaptado a todos los pestillos.

Kolser, S.A.

Tel.: 971373107
kolser@kolser.com

www.interempresas.net/P46817

Hidrolimpiadora de agua fría

Semiprofesional monofásica

La hidrolimpiadora semiprofesional monofásica HF 150 MTS de Preme trabaja en agua fria. Dotada de bastidor de material plástico de elevada resistencia y a prueba de golpe, incluye indicador de presión, cabezal de la bomba en latón y función 'total stop' que permite el apagado automático del motor al cerrar la pistola.
La temperatura máxima de entrada 60 ºC mientras que la presión de salida es de 155 bar. Con un caudal de 540 l/h, incluye un depósito para detergente de 1,8 l y motor con protección térmica. Otras funciones son la aspiración de detergente activada por lanza y la anulación de la presión al interior de la bomba en condiciones de 'by-pass'.

Manuel García López e Hijos, S.L. - Preme
Tel.: 981268400
comercial@preme.es

www.interempresas.net/P33672

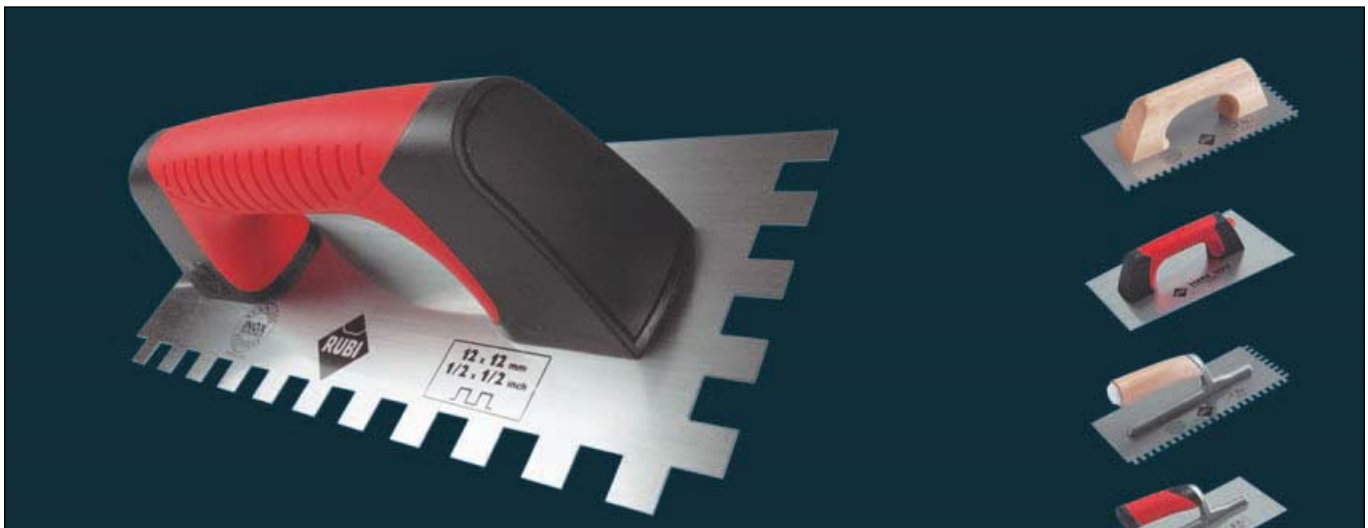
Generadores digitales inverter

Con posibilidad de conexión en paralelo

Ribe incorpora el modelo IG2000-P a su dilatada gama de generadores digitales de tecnología inverter. Este es el primer generador en formato 'Pack-Dúo' y ofrece, además de las ya conocidas prestaciones, la posibilidad de la conexión en paralelo, consiguiendo con ello la duplicidad de potencia, llegando hasta los 4.000 W en el caso de la utilización de las dos unidades ó 2.000 W tratándose de una.
Este producto permite una gran versatilidad en su utilización y se presenta como una interesante herramienta de trabajo en el área profesional.

Ribe - Antonio Moner, S.L.
Tel.: 972546811
ribe@ribe-web.com

www.interempresas.net/P32827



RUBIFLEX, LA HERRAMIENTA DE MANO MÁS AVANZADA DEL MUNDO

LLANAS Y PEINES RUBI®, LA MAYOR OFERTA DEL MERCADO. SÓLO **RUBI®** DISPONE DE LA MÁS AMPLIA GAMA DE HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN CON LA PRECISIÓN, EL RENDIMIENTO Y EL CONFORT QUE EXIGEN LOS PROFESIONALES DE TODO EL MUNDO. **RUBI®**, INNOVACIÓN, CALIDAD Y SEGURIDAD, AL SERVICIO DEL USUARIO.

RUBI® ALL OVER THE WORLD
www.rubi.com

GERMANS BOADA, S.A.
P.O. BOX 14
08191 RUBI (Barcelona) ESPAÑA
tel. 936 806 500
fax 936 806 501
e-mail: gboada@rubi.com

RUBI

Paneles de herramientas

El usuario los organiza según sus necesidades

Una buena organización de las herramientas es un factor básico para facilitar los trabajos de bricolaje. Por este motivo, Cutman cuenta con novedosos paneles de herramientas. Su sistema de organización cuenta con unos paneles modulares sobre los que el usuario puede colocar un gran número de ganchos, pinzas y otros mecanismos de anclaje que le permiten organizar fácilmente todas sus herramientas. Los distintos accesorios de esta gama hacen posible que se pueda ordenar y almacenar correctamente cualquier tipo de útil. Además, un exclusivo mecanismo de seguridad incorporado en cada accesorio permite que la capacidad de carga de cada gancho o pinza sea realmente excepcional.

La combinación de paneles modulares y de los distintos accesorios permite que cada usuario realice su panel de herramientas exactamente según sus necesidades y el despacio del que disponga.

No obstante, una opción muy interesante es la que representa el kit de panel de herramientas y accesorios. Está compuesto por 6 paneles que permiten obtener una superficie de 0,36 m², 20 soportes pinza de distintas medidas y 20 ganchos de distintas longitudes y formas, además de las placas de unión necesarias para el montaje. Esta combinación permite la creación de una panel organizador de gran capacidad que puede ser ampliado con más paneles y otros accesorios para conseguir almacenar ordenadamente todas las herramientas que se desee, tengan la forma que tengan.

Germans Boada, S.A. (Rubi i Cutman)

Tel.: 936806500
gboada@rubi.com

www.interempresas.net/P51994

Escalera telescópica y plegable

Alcanza una altura de trabajo de hasta 4,45 m

Teleguard 2700 es una escalera de Sherpa, una plataforma de trabajo profesional, telescópica y plegable.

Disponible en dos modelos; de 4 y 6 peldaños (2746) y de 7 y 9 peldaños (2779), con las que se puede alcanzar una altura de trabajo de hasta 4,45 m. Ambos modelos se benefician de las características como, una perfecta estabilización gracias a los 4 estabilizadores laterales, junto con las dos barras estabilizadoras las cuales están en contacto con el suelo. Posibilidad de trabajar en suelos con desniveles. Las medida de la plataforma son de 610 x 444 mm. Doble barandilla y puerta cerrada en la plataforma. Bandeja porta herramientas. Plegable y fácil de transportar mediante ruedas. Puerta con clip de auto cierre. Presionar para descender de la escalera.

Escaleras y Objetos Prácticos, S.A.

Tel.: 902252320
comercial@eopsa.com

www.interempresas.net/P45129

Barbacoa portátil

Ligera y ultracompacta, de solo 7 kg de peso

Coleman España ha desarrollado la solución perfecta para hacer barbacoas en cualquier lugar y en cualquier momento: Fargo de Campingaz, una barbacoa ligera y ultracompacta que se puede llevar a cualquier parte y sin ningún esfuerzo.

A pesar de sus pequeñas dimensiones, 112 x 34 x 29 cm (abierta), la barbacoa Fargo de Campingaz cuenta con una superficie de cocina de 1.500 cm , capaz de preparar parrilladas para unas 8 personas, y pesa solo 7 kg, para transportarla sin esfuerzo y una vez que se haya terminado de utilizar, guardarla en cualquier lugar hasta la próxima ocasión.

Coleman España

Tel.: 917434600
info@coleman.es

www.interempresas.net/P55987

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Abus Ibérica, S.L. ____ 27
Agrupación Nacional de Cooperativas de Ferreteros ____ 49
Alejandro Altuna, S.A. ____ 25
BCS Ibérica, S.A.U. ____ 8
Bianditz, S.A. ____ 21
Bigmat Promaespaña, S.A. ____ 65
Cañas y Gómez, S.L. ____ Portada
Catral Export, S.L. ____ Int. Contraportada
Celesa, S.A. "Bluemaster" ____ 15
Ega Master, S.A. ____ Int. Portada, 3
Escaleras y Objetos Prácticos, S.A. ____ 85
Feria de Valencia (Eurobrico) ____ 71
Gardena-Husqvarna España División Consumer ____ 61
Germans Boada, S.A. (Rubi i Cutman) ____ 87
Gesipa Fijaciones, S.A. ____ 33
Hilaturas Perio, S.L. ____ 43
Hispano Industrias Svelt, S.L. ____ 13
IFEMA - Feria de Madrid - Ferremad ____ 22
Imcoinsa 1985, S.A. ____ 11, 70
Kolser, S.A. ____ 55
Neurtek Instruments ____ 57
Plabell Comercial, S.L. ____ 77
Ribe - Antonio Moner, S.L. ____ 83
Rolser, S.A. ____ 6
Silca Key Systems, S.A. ____ 82
Tomás Bodero, S.A. ____ Contraportada
Tyrolit, S.A. ____ 75
Varo Ibérica Bricolage, S.L. ____ 36, 37

NOVEDADES IMPORTANTES PARA LOS CLIENTES DE Interempresas.net

A partir de ahora los stands en la Feria Virtual de Interempresas.net son **AUTOGESTIONABLES**

Si usted tiene contratado un stand virtual en Interempresas.net, ahora puede gestionar sus contenidos a través de la herramienta **"MIS DATOS"**

1. Puede ver el listado de todos los **pabellones** en los que aparece su stand virtual; con posibilidad de solicitar los oportunos cambios.
2. Puede enviar **notas de prensa**, artículos periodísticos y otros materiales.
3. Puede añadir, modificar o eliminar **líneas de producto** y **marcas** del stand virtual.
4. Puede añadir o eliminar **ofertas y demandas** del apartado de anuncios clasificados.
5. Puede añadir, modificar, reclasificar o reordenar **catálogos y otros documentos** del stand virtual.
6. Puede añadir o eliminar **reseñas de producto**, con su correspondiente fotografía, en el **escaparate** del stand virtual.

El mecanismo de gestión de catálogos y otros documentos se realiza de forma instantánea. La gestión de ofertas y demandas, líneas de producto, marcas, reseñas y notas de prensa es revisada por el departamento de gestión de contenidos de Interempresas para adecuarla a los criterios editoriales y a las normas de edición en beneficio de la calidad y claridad de la información y de la coherencia interna de la base de datos.

Y ADEMÁS...

Se le enviará cada mes por correo electrónico una **ESTADÍSTICA COMPLETA Y DETALLADA** de las visitas recibidas en cada uno de los apartados de su stand virtual, o de cualquier otro de los espacios comerciales contratados, así como de los correos electrónicos y formularios enviados a través de los mismos.

Interempresas. ***TOTAL INTERACTIVIDAD, ALTA CALIDAD DE LOS CONTENIDOS Y MÁXIMA TRANSPARENCIA***

La audiencia de Interempresas.net está controlada por Nielsen NetRating y auditada por la O.J.D.

Para cualquier duda referente a la autogestión de contenidos contactar con DirectorioEmpresas@interempresas.net - Tel. 93 680 20 27

Interempresas.net

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Interempresas publica ediciones especializadas para cada sector industrial. Si desea recibir durante un año todas las ediciones de uno o varios sectores, marque la casilla o casillas de su interés.

REVISTAS INTEREMPRESAS	EDICIONES AL AÑO	PRECIO ESPAÑA (precios sin IVA)	COMPRAR	PRECIO EXTRANJERO (precios sin IVA)	COMPRAR
METAL-MECÁNICA	11	80 €	☐	184 €	☐
FERRETERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
MANTEN., INSTAL. Y SEG. INDUSTRIAL	4	24 €	☐	55 €	☐
MADERA	4	24 €	☐	55 €	☐
CONSTRUCCIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
CERRAMIENTOS Y VENTANAS	4	24 €	☐	55 €	☐
OBRAS PÚBLICAS	9	54 €	☐	124 €	☐
NAVES INDUSTRIALES	9	54 €	☐	124 €	☐
OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES	4	24 €	☐	55 €	☐
AGRICULTURA Y EQUIP. FORESTAL	9	54 €	☐	124 €	☐
GANADERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA VITIVINÍCOLA	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA ALIMENTARIA	4	24 €	☐	55 €	☐
TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA	4	24 €	☐	55 €	☐
IND. QUÍMICA Y LABORATORIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
ENERGÍAS RENOVABLES	4	24 €	☐	55 €	☐
RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS	4	24 €	☐	55 €	☐
COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
LOGÍSTICA INTERNA	4	24 €	☐	55 €	☐
ENVASE Y EMBALAJE	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA GRÁFICA	9	54 €	☐	124 €	☐
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	80 €	☐	184 €	☐

DATOS PERSONALES

Empresa _____ N.I.F. _____

Nombre _____ Apellidos _____

Dirección _____

Población _____ C.P. _____

Teléfono _____ Fax _____

E-mail _____

FORMA DE PAGO

☐ CHEQUE NOMINATIVO A NOVA ÀGORA, S.L.

☐ DOMICILIACIÓN BANCARIA

Nombre y Apellidos del titular _____

Código de cuenta de cliente (C.C.C.)

Entidad | Agencia | DC | Nº de Cuenta

Fecha / /20

FIRMA DEL TITULAR

☐ TARJETA DE CRÉDITO

Nombre y Apellidos del titular _____

Número tarjeta _____ Fecha de caducidad _____

La suscripción se renovará anualmente salvo orden en contra del suscriptor

Puede enviar este boletín por fax al 93 680 20 31 o por e-mail: suscripciones@interempresas.net
O bien por correo postal a nova àgora, s.l. C/ Amadeu Vives, 20-22 • 08750 MOLINS DE REI (Barcelona)

puntual.

Ideal Garden
Césped artificial Ideal Garden:
La perfección verde
7 modelos en la gama residencial
y 8 modelos en la gama deportiva
PP Polipropileno
Tratamiento anti - UV
Test Resistencia al fuego Tipo 1
Decoración
Fácil limpieza
No tóxico
Uso deportivo
CATRAL EXPORT
Ctra. Catral - San Isidro, Km.1
"Finca Nonduermas"
03158 CATRAL - Alicante - España
Telf. (+34) 965 72 31 94
Fax (+34) 965 72 35 93
www.ideal-garden.net
ecoahorro

376 Nitrile Foam Grip

Protección todoterreno para los trabajos más pesados!

- **Un excelente agarre**
  en entornos secos, aceitosos, grasientos o incluso sumergidos en aceite
- **Aumento de la productividad y destreza**
  gracias al recubrimiento de nitrilo foam aireado y cómodo del dorso de la mano
- **Mayor protección**
  gracias al recubrimiento 3/4, doble capa en la palma y en la punta de los dedos, nos ofrece una mejor resistencia al aceite y la abrasión

Y el modelo 377 Nitrile Foam Grip, con revestimiento completo

www.tomasbodero.com
sologuates@tomasbodero.com
Tel. Atención al cliente 902 44 66 22

TOMÁS BODERO
SOLUCIONES PARA LA PROTECCIÓN DE LA MANO

SHOWA Best
Two Powerful Companies. One Powerhouse in Protection.