FERRETERÍA
BRICOLAJE Y SUMINISTRO INDUSTRIAL

Entrevista a Carlos Pujana, director gerente de Izar Cutting Tools

El I Encuentro de Compras Ancofe ya es una realidad

BigMat Day transmite optimismo al sector

El Gremi de comerciants de ferreteria aboga por la innovación

"Deseamos reunir la mejor y mayor representación en ferretería y bricolaje"

Nuevas Cámaras de inspección
MASTERVISION REC

●RECORDING

Incluye un sistema de grabación de video por medio de USB

Monitor TFT 7” color
Sistema antideslumbramiento

Cámara INOX Ø26mm con 8 LEDs con iluminación regulable

Mando a distancia

EGA Master S.A.
ART IN INNOVATION

MASTERVISION MINI REC

●RECORDING

Pantalla extraíble

Capacidad de grabación de video y fotografía directa
Uso ergonómico y eficiente
Pantalla 3,5" TFT-LCD color
Conexión WIFI entre pantalla y cámara
Conexión mini-USB / VIDEO OUT
Extensible hasta 9m

Equipada con ranura de tarjeta para grabación de video (AVI) y fotos (JPG)

EGA Master S.A.
ART IN INNOVATION
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 22
EPOCA 2ª Nº 681/2010 JUNIO

7 ÁNGULO CONTRARIO
La nube mancha el cielo, la mancha mancha el mar

7 EDITORIAL
Fijémonos en la 'i' minúscula

9 EL PUNTO DE LA i
La tuerca y el tocho

10 PANORAMA

11 Aginco celebra su última convención de ventas

12 GUÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

14 EL PUNTO DE VISTA DEL FABRICANTE

14 Entrevista a Carlos Pujana, director gerente de Izar Cutting Tools

"En Izar creemos en el valor que aporta la distribución"

18 LA PERSPECTIVA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

18 Entrevista a Jesús Vieito, director general de Unifersa

"Unifersa tiene claro que mañana tienen que salir las cosas mucho mejor que hoy"

23 INFORAMA

23 El I Encuentro de Compras Ancofe ya es una realidad

24 Relación de expositores

26 Plano del encuentro

28 BigMat Day transmite optimismo al sector

32 Novedades de BigMat

34 El Gremi de comerciants de ferreteria aboga por la innovación

39 Soluciones en domótica Simon: cuando el control está en un dedo

42 Ante la crisis: 'Do it yourself'

46 El carpintero: profesional de toda la vida

51 Ferremad 2010, en marcha

54 I+D+i hacen de la fábrica de Catral Export un modelo productivo

56 Cuando la naturaleza, el packaging y la originalidad se dan la mano

59 Cómo concentrar 16.000 m² en 3.000

62 Entrevista a Luis Franco, presidente de Eurobrico

"Deseamos reunir la mejor y mayor representación en ferretería y bricolaje"

69 ESCAPARATE

69 Herramientas y seguridad

72 EMPRESAS

72 Yudigar copatrocina las XXV Jornadas de la Distribución Comercial

75 TECNIRAMA

Marcar un estilo propio para cada momento

Nueva Colección 2010

ROLSER

SER O NO SER

www.rolser.com e-mail:rolser@rolser.com

La nube mancha el cielo, la mancha mancha el mar

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Nos hemos reunido hoy, queridos amigos, para hablar de manchas. Hace algún tiempo, en este lugar, lo que ocurriera en lugares remotos nos importaba poco. Porque somos solidarios solo mientras dura el flashazo de la tragedia en nuestros televisores y otros medios de comunicación. Pero prodúcese el caso del volcán cuyos efectos no conocen fronteras y cuyas cenizas se erigen en adalides de la libertad para emprender el vuelo hacia tierras remotas y empezamos a conocer Islandia. Es una isla bastante al norte donde hace mucho frío, cuyas entrañas ocultan una actividad más propia del calentón latino que de la indolencia nórdica. Y cuando algo te quema por dentro, acaba saliendo fuera. Y se lía. Cuando creíamos haberlo visto todo, una sociedad azuzada por una crisis galopante se ve en la situación de no poder enviar a sus obreros a volar. Antes volaban unos pocos, pero hoy en día vuela todo el mundo y, con unos días de aeropuertos cerrados por una libre y voluntariosa nube de cenizas, vemos por primera vez qué ocurre en Europa cuando no se puede volar. Seguro que muchos negocios, además de los de las propias compañías aéreas, se han visto truncados o muy dificultados por la imposibilidad de volar. A veces parece que nuestro modo de vida es un castillo de naipes que se puede derrumbar en cuanto una de las variables que están en juego, y con la que no contábamos, se tambalea.

Lo bueno de volar es que aprendes geografía, y lo bueno de la geografía es que se puede aprender sin necesidad de volar, simplemente siguiendo el curso de los desastres y tragedias. El Golfo de México, queridos amigos, no es un personaje originario de México cuyas escapadas nocturnas le han hecho famoso, sino un lugar afectado por otra gran mancha. La provocada por BP. ¿Pero estas plataformas no eran más seguras? Otra carta de la base de nuestro castillo de naipes que se tambalea. Ahora mismo lo están sufriendo Luisiana y los estados adyacentes pero los expertos temen que la mancha se enganche a la corriente del Golfo y viaje por al Atlántico acercándose más a nosotros.

¿No les suena? Una nube de cenizas con origen en Islandia rompe la norma tácita de que un desastre debe afectar solo a la zona desastrada. Es una norma con la que todos contábamos en el sillón de nuestros salones. Ahora, la mancha de fuel busca aliarse con corrientes marítimas para emprender un viaje trasatlántico. Tiene gracia. La corriente del Golfo desplaza agua desde el Golfo de México hacia el Atlántico Norte y alguna de sus ramificaciones afectan a Islandia. La nube de ceniza provocada por el volcán islandés prácticamente no perjudico a Islandia, porque viajó con el viento. Ahora, otra catástrofe a miles de kilómetros, le puede llegar a Islandia.

Esto de la globalización es un desastre. Te lo pone todo perdido.

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

EDITORIAL

Fijémonos en la 'i' minúscula

Con el permiso de Joan Alarcón, presidente del Gremi de Ferreters de Catalunya, le tomaremos prestada una frase que pronunció en la convención anual del gremio que preside, al que Interempresas asistió y del que damos buena cuenta en la presente edición de la revista. Pues bien, el señor Alarcón dijo en un momento dado: "Todos conocemos la I+D+i y hoy os propongo que nos fijemos en esta 'i' minúscula, la i de innovación". El propio presidente del Gremi añadió que la innovación, esto es, los avances que proporcionan nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes, no solo la consiguen cuatro científicos metidos en un laboratorio de pruebas, que también, sino los que están al pie del cañón. La innovación también se aprende al abrir mucho los ojos y observar cómo funcionan en otros sectores o en otros países. "La innovación es romper mitos y barreras y mirar con ganas de ver; probablemente tenemos oportunidades de innovar cada día pero si no las queremos ver no las veremos". Otra definición de la innovación, esta vez de Laura López, representante de la Generalitat de Catalunya que participó también en la Convención del Gremi. Pues bien, habrá que estar 'al loro', esta vez con permiso de otro presidente, Joan Laporta.

Esta 'i' aunque minúscula, es gigante en muchos casos. En una entrevista concedida a Interempresas por Carlos Pujana, director gerente de la centenaria Izar Cutting Tools, nos corrobora cuán grande es esta 'i' pequeña: "Hemos escuchado mucho al mercado, hemos escuchado mucho a los clientes y hemos ido avanzando hacia la innovación", y así han llegado a los 100 años, creciendo sin parar.

Dos citas ineludibles

Por un lado, y por orden de proximidad, el mundo ferretero tiene cita este mes de junio en Zaragoza, en el primer Encuentro de Compras Ancofe, una iniciativa de la Agrupación Nacional de Cooperativas de Ferreteros con el objetivo de dinamizar un poco el panorama, un soplo de aire fresco ante el tórrido verano que nos espera, al menos económicamente hablando.

Por otro lado, y ya pasados los calores del verano, Eurobrico vuelve a Feria de Valencia en noviembre, con el esfuerzo añadido de su comité organizador de adaptar la participación empresarial en el evento a las circunstancias económicas actuales. La Feria del Bricolaje ha incorporado la palabra Internacional en su nombre, indicativo de la mayor orientación hacia mercados extranjeros. Su presidente, Luis Franco, nos cuenta mucho más en una entrevista que incluimos en esta edición. ¡Disfrútenla!

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

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

La tuerca y el tocho

Señores, basta ya de tanta frase hecha, de tanto eslogan y de tanta receta de manual para políticos indocumentados. Basta ya de llenarse la boca con lo del cambio de modelo productivo, de sectores emergentes y de economía del conocimiento. Está muy bien lo del I+D+i, lo de las TIC y lo de la nanotecnología. Pero señores, hablemos claro, los que nos van a sacar de la crisis son los sectores tradicionales. O dicho de otra manera, sin la recuperación de los sectores tradicionales no saldremos de la crisis.

O sea que menos hablar despectivamente de la "economía del tocho" para referirse al sector de la construcción, menos equiparar la actividad inmobiliaria a la mera especulación improductiva y al pelotazo. Porque si la construcción no se levanta, aquí no se levanta ni Dios. Y otro tanto vale para el sector de la tuerca, el del chorizo, el del taburete, el de la probeta y el de la alpargata y el calcetín. Es decir, sin el sector metalúrgico y la automoción, sin los fabricantes de muebles, sin las empresas que manufacturan productos alimentarios y bebidas, sin el textil y el sector del zapato y sin la industria química, por citar sólo algunos, nos vamos todos al garete. Estos son, hoy por hoy, los sectores industriales capaces de crear empleo directo y los que, junto con el turismo, generan mayor actividad indirecta en el sector servicios. Y estos son los que debieran recibir el máximo apoyo y la mayor atención por parte de las instituciones públicas. Pero no sólo de ellas, también de muchos medios de comunicación y economistas al uso para los cuales hablar de las artes gráficas o de la industria ferretera, por poner dos ejemplos, les parece casi una ordinariez propia del siglo pasado. Ahora lo que mola es el sincrotrón, las técnicas medioambientales, la bioenergía, la biomedicina y en general todo lo que empieza por bio o por eco.

Seamos honestos. Un cambio real de modelo productivo no se produce en dos años ni puede ser producto de la decisión caprichosa de un gobierno o de unos cuantos intelectuales. La base seguirá estando donde estaba. En la construcción y en los demás sectores tradicionales. Ciertamente las empresas industriales deberán ir adaptándose de forma paulatina a los cambios tecnológicos, a los nuevos modelos de gestión, a la globalización y a las nuevas tendencias de los mercados. Como siempre han hecho, por otra parte, las que han llegado hasta aquí. Porque las que no lo han hecho se han ido quedando por el camino. Es desde la economía tradicional desde donde van a gestarse la mayor parte de los avances que nos permitirán ir modulando la estructura industrial de nuestra economía, desplazando las actividades menos competitivas hacia otras con mayor aporte tecnológico o con un mejor ajuste a las oportunidades de los nuevos mercados. Será el sector de la automoción y sus subcontratadas el que impulsará el coche eléctrico, la biotecnología se desarrollará desde el sector agroalimentario, y será el propio sector de la construcción el que irá decantando parte de sus recursos desde la obra nueva hacia la rehabilitación.

Hay que centrar todos los esfuerzos en reforzar los sectores tradicionales de nuestra economía. De ellos depende la salida de la crisis y la creación de empleo. Y de su fortaleza dependerá el tan manido cambio del modelo productivo.

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

Éxito de la campaña del décimo aniversario de Bricogroup

La campaña 'décimo aniversario de Bricogroup', puesta en marcha a primeros de este año, está obteniendo unos buenos resultados tanto de ventas como de afluencia de público a las distintos puntos de venta que esta enseña del bricolaje y la decoración tiene distribuidos por toda España. El trabajo llevado a cabo por el CCM (Comité de Compras y Marketing) de Bricogroup, con el posterior seguimiento por parte del resto de socios está, sin duda, dando unos buenos resultados. La selección y diseño de la oferta de producto, en la que los proveedores también desempeñan un papel decisivo, junto con la ambientación de la tienda con cartelería y muñecos diseñados para tal fin, así como la continua revisión de las colecciones e implantaciones de producto está teniendo sus frutos.

La campaña de Bricogroup incluye cartelería y simpáticos muñecos.

Afeb organiza una misión comercial a Marruecos

El pasado mes de Abril, la Afeb —Asociación Española de Fabricantes de Bricolaje y Ferretería— organizó una misión comercial a Casablanca (Marruecos) con el objetivo de visitar puntos de venta de la capital marroquí e iniciar contactos con posibles distribuidores de los productos de las empresas, asociadas de la Afeb, que acudieron a esta misión.

La misión estuvo subvencionada por ACC1Ó (Agencia catalana de promoción empresarial) quien se ocupó también de la elaboración de las agendas de visitas, a través de la oficina comercial que tiene dicho organismo en la propia Casablanca.

Asistentes a la misión comercial de la Afeb en Casablanca.

Cecofersa celebra su asamblea general de asociados en Marrakech

Cecofersa ha celebrado su asamblea anual de asociados 2010 en la ciudad marroquí de Marrakech durante el 20, 21, 22 y 23 de mayo. Durante este tiempo, los asociados a la central de compras, además de celebrar su asamblea anual, tuvieron la oportunidad de disfrutar de excursiones al Marrakech monumental. En la asamblea, celebrada el día 21 de mayo, el director general de Cecofersa, Balbino Menéndez, expuso a los asociados los resultados obtenidos el año pasado, la situación económica y perspectivas para este año y se procedió a la elección de los nuevos delegados para representar a los asociados en las distintas reuniones a lo largo de 2010.

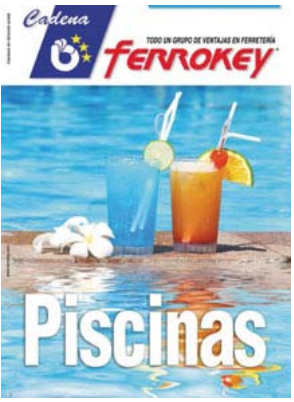
Nuevo folleto Cofac '100% Aire' dedicado a la ventilación

Cofac ha anunciado el lanzamiento del folleto '100% Aire', correspondiente a la campaña de ventilación. Consta de 8 páginas en formato Delta en las que se ofrece una amplia gama de ventiladores de sobremesa, box fan, de pared, de pie, industriales, torres y para techo, así como una selección de aires acondicionados.

Fercodis incorpora tres nuevos asociados en la Comunidad de Madrid

La central de compras Fercodis ha incorporado tres nuevos socios, todos ellos procedentes de la Comunidad de Madrid. Ferretería Industrial Galapagar y Hormigones Cazalegas, ambas ubicadas en Galapagar, dirigen su oferta a profesionales de la industria y la construcción. Por su parte, Suministros Industriales Tarifer, con sede social e instalaciones en Pinto, aunque es una empresa joven, con vocación de servicio a la industria y al profesional, cuenta con profesionales de dilatada experiencia.

Ferrokey lanza su nueva campaña 'Piscinas 2010'



La cadena Ferrokey ha iniciado su campaña 'Piscinas 2010', con vigencia hasta el día 31 de julio del presente año. Para esta nueva campaña, la cadena ofrece un folleto exclusivo e íntegro dedicado a las piscinas y sus accesorios y tratamientos para las mismas, con 8 páginas con más de 100 referencias de los proveedores más prestigiosos del sector. Como es habitual, la campaña se complementa con material de apoyo en el punto de venta (porta-precios y cartelería específicos).

Sucitesa, nuevo socio de Afeb

Suministros Científicos Técnicos, S.A.U. (Sucitesa) se ha incorporado recientemente a la Afeb, Asociación de Fabricantes Españoles de Bricolaje. Dicha empresa, con sede en Barbera del Vallès (Barcelona), se dedica al diseño y fabricación de productos y sistemas de higiene profesional y comercializa las siguientes marcas: Aquagen, Suciwax, Ambigen, Lavicom, Tensogen, Dermogen, Sanigen, Bionet, Solugen y Emulgen.

Convención de ventas de Aginco

Los pasados días 5 y 6 de mayo Aginco —la Agencia Internacional de Comercio— celebró una convención de ventas con su red comercial con gran éxito de convocatoria. El objetivo principal del evento era la presentación de las novedades 2010 de sus firmas representadas, además de tener un contacto directo con los responsables de estas firmas.

Gran acogida de La Porra del Mundial 2010 de Grupo Beret

Esta acción, que nació por y para el sector ferretero, se ha convertido en un fenómeno nacional para todos los públicos. Eso sí, cada usuario juega ligado a su ferretería, donde recibirá sus premios, en caso de ser uno de los acertantes de las diversas pruebas.
"A unos diez días para Sudáfrica 2010, ya tenemos 75 participantes premiados en la porradelmundial.com" comenta, de nuevo, José Álvarez-Ude, responsable de la porra, "y aún nos quedan otros 19 premios por entregar antes del comienzo oficial del Mundial.
En la fase previa del Mundial, que ya se está disputando, las 10 marcas que componen el Grupo Beret ofrecen, básicamente, sus productos como premio al acierto de unos exámenes sobre la historia de los mundiales. Esta iniciativa del Grupo Beret (una asociación de 11 grandes fabricantes ferreteros) está superando todas las expectativas y objetivos de notoriedad y estrechamiento de lazos entre el sector ferretero y el público general.

Cifec inicia su campaña de verano

Ya está en marcha la campaña 'Especial Verano 2010' de Cifec, dedicado principalmente a ventilación, con muchas soluciones para el hogar, la oficina, etc. Se trata de un catálogo de 4 páginas, en formato A3, que incluye una gran selección de ventiladores muy variados: de pie, de techo, de sobremesa, con pinza, de torre... Destaca la contraportada, destinada a artículos para disfrutar al aire libre en la terraza o en un picnic: farolillos decorativos, velas citronela, y menaje de verano, como la vajilla y las bandejas en melamina de alta calidad, el portabotellas isotérmico o los marcadores de colores para vasos.

Cafer presenta su nuevo folleto 'Estiu 2010'

Cafer presenta su nuevo folleto 'Estiu 2010' como apoyo a la campaña primavera/verano 2010. Con 12 páginas y alrededor de 200 artículos, el catálogo recoge ideas para los meses veraniegos, de las que destacan el aire acondicionado y ventilación, pae, jardín, menaje, playa y piscina. La campaña, además de reforzarse con los habituales desarrollos específicos para los puntos de venta, también obsequia con noches de hotel a sus clientes por la compra de determinados artículos. La vigencia del folleto es hasta el 31 de junio.

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

www.adefec.com	www.ancofe.com	www.aside.es	
www.bigmat.es	www.cadena88.com	www.cecofersa.com	www.gcicentraldecompras.es
www.fergrup.com	www.ferrobox.com	www.ferrokey.com	www.g26.EU
www.galfer97.org	www.grupogesin.com	www.fercodis.com	www.wurko.com
www.lamseuropa.com	www.nexo05.es	www.agrefema.org	www.sygef.com
www.ucaf.es	www.unifersa.es	www.ferreteriaortiz.es	www.adfb.org

Visite la web

Interempresas.net

www.interempresas.net

Entrevista a Carlos Pujana, director gerente de Izar Cutting Tools

En Izar creemos en el valor que aporta la distribución

Izar Cutting Tools, S.A.L. es una sociedad de economía social que fabrica y comercializa herramientas de corte para uso industrial. Este 2010 es muy especial para esta compañía de Amorebieta (Vizcaya), puesto que celebra su centenario. Han sido 100 años de evolución tanto en el formato de la empresa como en su constante afán de innovación, sin perder de vista el principal pilar de la empresa: las personas que la forman. Así lo ha contado a Interempresas Carlos Pujana, director gerente de Izar Cutting Tools y presiente de Asle, Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi.

Esther Güell

Para Pujana:"Tenemos que salir fuera para beneficiarnos de las economías industriales europeas que están repuntando, pero también es lógico que otros mercados busquen la entrada a nuestro mercado y debemos estar preparados para ello, aportando valor".

Este año Izar Cutting Tools celebra su centenario. ¿Qué supone un hito así para la empresa?

Supone un enorme éxito para las personas que componen el proyecto de Izar. La firma surge en 1910 como una empresa familiar y pasó por muchas dificultades y épocas de crisis. Se ha reinventado no solamente como modelo societario sino también en cuanto a los productos. Estamos elaborando un libro para celebrar nuestro centenario cuyo subtitulo es 'De los muelles para carruajes a las brocas para el Airbus'. Aquí se ve hasta qué punto nos hemos reinventado. Esto en cuanto a producto. En cuanto a modelo empresarial, de una empresa familiar, Izar se ha acabado convirtiendo en una empresa de economía social, que es propiedad de los trabajadores, por lo que tenemos el compromiso de las personas para generar este proyecto de cara al futuro, también con el objetivo de la generación y mantenimiento de empleo de calidad.

En todos estos años, el mundo de la ferretería y el bricolaje ha evolucionado de forma importante. ¿Qué principales cambios han detectado entre los actores del sector?

Hay una profesionalidad mucho mayor y también una mayor especialización. Se está acentuando la tendencia hacia la agrupación ya que cada vez hay más sectores agrupados. También se está buscando más el atender más específicamente a las demandas de cada segmento. Lo estamos viendo con Fergrup, Ehlis, Cecofersa, Ancofe... agrupaciones de ferretería y suministro industrial con una gran fuerza, equiparables al poder de gestión de cualquier organización europea.

El principal pilar de esta empresa centenaria son las personas, "el equipo humano con el que estamos comprometidos y el futuro que realmente nos estamos planteando siempre es de ellos y para ellos", explica su director gerente.

De hecho, estamos viendo cada día más la entrada de grupos de distribución internacionales en el sector español. ¿Les afecta de algún modo? ¿Y al sector?

Nosotros estamos muy internacionalizados. El 60% de nuestra facturación proviene de la exportación. Exportamos a 69 países y muchos de estos grupos que entran ya son clientes nuestros, es decir, ya tenemos redes establecidas en estos países con este tipo de clientes. En Francia, por ejemplo, tenemos ya distribución propia y estamos también firmando acuerdos con grupos de compra. De alguna forma, entendemos que es la señal de los tiempos el hecho de que todos tengamos que internacionalizar. Es decir, las empresas de aquí tenemos que salir fuera para beneficiarnos de las economías industriales europeas que están repuntando, pero también es lógico que otros mercados busquen la entrada a nuestro mercado y debemos estar preparados para ello, aportando valor.

A la hora de llegar a sus clientes, ¿qué camino de distribución siguen?

En realidad, somos una 'rara avis'. En el mercado de la herramienta de corte es habitual ir al usuario final de forma directa. Nosotros no lo hacemos: creemos en el valor que aporta la distribución y lo que sí estamos haciendo es trabajar de la mano de nuestros distribuidores. Llegamos al usuario final, pero siempre con ellos. Por ejemplo, el Airbus es cliente nuestro en Francia, pero no directamente sino a través de distribuidor. Lo que sí hacemos es aportar a nuestros distribuidores conocimiento y formación, hacemos cursos en fábrica, y también los apoyamos si es necesario con nuestra fuerza de ventas y con nuestros promotores técnicos, con los que también apoyamos al usuario final.

Izar Cutting Tools destaca tanto por su afán de calidad como por el cuidado medioambiental. Prueba de ello es su certificación ISO 14001. ¿Son los dos pilares de la compañía?

El principal pilar de la empresa son las personas. Luego vienen otras cosas: qué es lo que hacemos y cómo lo hacemos, pero lo fundamental son las personas. El equipo humano con el que estamos comprometidos y el futuro que realmente nos estamos planteando siempre es de ellos y para ellos.

Por otro lado, en lo que ofertamos en el mercado, evidentemente la calidad es fundamental. Yo me incorporé en este proyecto en 1997 como director comercial y recuerdo que, independientemente de que la empresa en aquel momento tenía un déficit inversor importante, siempre tenía en mente la calidad. La calidad ha sido algo que nos ha distinguido siempre. Quizás, en estos últimos años lo que hemos hecho ha sido reinventarnos constantemente en el afán de ofrecer productos nuevos. La innovación ha sido una evolución natural. Hemos escuchado mucho al mercado, a los clientes y hemos ido avanzando hacia la innovación. Por ejemplo, en unos momentos difíciles como los que tenemos ahora, un producto que nos funciona maravillosamente bien es una broca nueva para inoxidable con planos de

Nuevas instalaciones de Izar Cutting Tools en el parque empresarial Boroa, inauguradas en 2008.

Broca cilíndrica Izar Cutting Tools de alto rendimiento y recubrimiento con base AlCr que reduce el desgaste en el filo de corte.

arrastre. Es un producto más caro pero aporta más valor: hace más agujeros en menos tiempo, reduce costos; y es un producto innovador, más caro, que en tiempos difíciles pensarías que se adquiriría con cierta dificultad, pero aporta valor añadido, tanto al usuario final como a los distribuidores.
Y luego, efectivamente, además de las personas, la calidad y la innovación, está el cómo se hace todo esto. Porque se puede hacer bien o mal; se puede hacer rápido o lento. Nosotros lo hacemos con respeto hacia nuestro entorno y hacia el medio ambiente. Hace tiempo ya que tenemos este planteamiento. En la fábrica antigua lo teníamos difícil porque las instalaciones eran antiguas y había que reinventarlo todo. Sin embargo, cuando nos trasladamos a la fábrica nueva, en Boroa, que se inauguró en marzo de 2008, fue el momento ideal para embarcarnos en la consecución de la ISO 14001, de forma totalmente voluntaria. Esta certificación es fundamental porque los valores de las personas y la sociedad están cambiando y nosotros tenemos el compromiso de liderar ese cambio. Por eso estamos muy activos en compromisos de Responsabilidad Social. Somos la primera empresa industrial de España con nuestra dimensión en hacer una Memoria de Responsabilidad Social Corporativa, y en ella especificamos nuestro compromiso con esta responsabilidad y hablamos de la aportación económica, de crecimiento sostenible y tenemos que aportar valor a nuestros trabajadores, a nuestro entorno, es decir, tenemos un impacto económico positivo que es el pilar número uno de la Responsabilidad Social. El segundo es el de la cohesión social. Tenemos que ser una empresa cohesionada socialmente. Debemos generar empleo para hombres y mujeres; tenemos que tratar a la gente de acuerdo con unos salarios dignos y contando con las minorías también. Por otro lado, tenemos la responsabilidad medioambiental, que es donde engarzamos con la ISO 14001. Pero no nos quedamos con esta parte solo. La responsabilidad social es mucho más: es una actitud y un compromiso.

Bajo su punto de vista, ¿existe esta preocupación en la mayoría del sector?
Nosotros estamos liderando para que exista y creo que cada vez más se oye hablar de Responsabilidad Social. Y se oye hablar en bancos o grandes empresas que quieren contrapesar la imagen negativa que puedan tener con todo este planteamiento de RSC. Pero se haga por convencimiento, por interés o por el motivo que sea, lo importante es que se haga. Las empresas formamos parte de la sociedad y además de aportar valor económico, tenemos otro tipo de responsabilidad.

Cambiando de tema. Encontramos a Izar Cutting Tools en Expocadena, Ferremad... ¿Dónde más les podemos ver?
A Izar Cutting Tools se le puede ver en todas las ferias y acciones donde se represente ferretería a nuestros clientes.
Hemos hecho un replanteamiento de nuestra política de ferias y queremos ir a exposiciones que estén más cercanas a nuestros clientes, tipo Expocadena, Ferremad, Expocecofersa... que estén más enfocadas a los clientes.

Para finalizar, ¿alguna novedad en la que estén trabajando?
En cuanto a producto, estamos trabajando para ampliar nuestra gama de modelos para materiales difíciles tipo Hardox. Como primicia, puedo adelantar que vamos a lanzar una broca cónica para trabajar Hardox y que va a complementar la broca cilíndrica con la que hemos tenido un éxito muy importante. También hemos lanzado una fresa de hélice variable para trabajar materiales de alto contenido en titanio como Iconel, por ejemplo, hecha en PMX. Somos líderes en fresas hechas en acero pulvimetalúrgico sinterizado y en brocas de cobalto, y estamos muy activos lanzando nuevos productos en estas dos líneas.
La primicia de verdad es que vamos a celebrar nuestro centenario el día 29 de junio, día de San Pedro, con tres actos. Por un lado, vamos a publicar un libro que de alguna forma resuma toda la historia de estos primeros 100 años de Izar, en el que el hilo conductor son las personas y que nos dota de orgullo corporativo. Luego queremos hacer un acto pero con una orientación puertas adentro, humilde por los tiempos que corren, con comida popular para los trabajadores y sus familias, para el que contaremos con representación institucional. Por último, tenemos una exposición en un centro de exposiciones de Amorebieta sobre los 100 años de la historia industrial de Izar, y que durará un mes aproximadamente.
También habrá algunas máquinas expuestas. Va a ser bonito, porque en los tiempos que corren es muy necesario lanzar mensajes positivos, ¡ya está bien de tanto mensaje negativo! Creo que una empresa centenaria, con gente joven que tiene proyectos, puede dar un mensaje positivo, no tanto por lo que nos toca a nosotros sino por lo que toca a la sociedad industrial en general, y es que hay futuro en la industria. ■

Cadena
Cadenista
Ferrokey
TODO UN GRUPO DE VENTAJAS EN FERRETERÍA
Ahora es
Más FÁCIL pertenecer
a la Mayor Cadena de Ferreteros
¡Hágase Cadenista!
Ponemos a su disposición:
• Más de 100.000 m² de Almacenes.
• Más de 30.000 Referencias en Stock.
• Más cerca, con 9 Centrales de Distribución repartidas por el territorio nacional.
• Más de 600 Puntos de Venta en España y Portugal.
• Las Primeras Marcas del mercado a los precios Más competitivos.
• Más apoyo en la venta con Campañas Publicitarias e Identificación de su Establecimiento con Imagen Corporativa Ferrokey.
• Más folletos promocionales con Productos Negociados en Exclusiva.
• Más ...
sin perder su independencia,
sólo obtendrá VENTAJAS
le garantizamos su satisfacción.
¡¡ Llámenos !!
91 728 39 46
www.ferrokey.com

Entrevista a Jesús Vieito, director general de Unifersa

Unifersa tiene claro que mañana tienen que salir las cosas mucho mejor que hoy

Con 45 asociados y 82 puntos de venta, Unifersa cuenta con una cartera de más de 800 clientes en la actualidad. Su director general, Jesús Vieito, nos da su visión sobre las centrales de compra y aboga por buscar la excelencia en lo que se haga, sea cual sea el tamaño del negocio, y alcanzar la máxima especialización y profesionalidad posible.

Esther Güell

Jesús Vieito: "Tenemos muy claro que para mantenernos vivos, tenemos que seguir innovando, que la mejora continua ha de ser nuestra bandera, que tenemos que seguir luchando por ser más atractivos y competitivos en el mercado".

Como central de compras que es, dedicada al suministro industrial, ¿con cuántos socios cuenta hoy día?

Unifersa 2006, S.A. es una central de compras especializada en la ferretería profesional y los suministros industriales. Fue constituida en septiembre de 2006 en A Coruña por 17 empresarios gallegos, con el objetivo de mejorar sus costos de producto y a la vez disponer de unos almacenes centrales que sirvieran para ampliar los surtidos de artículos y marcas, con el objetivo de ser más competitivos y de mejorar el servicio al cliente. Actualmente la sociedad tiene 45 asociados y 82 puntos de venta.

Además Unifersa tiene una división de venta al mayor, con un potente equipo de comerciales y una cartera de más de 800 clientes.

¿Qué ventajas pueden ofrecen a sus socios?

Las ventajas más destacables que Unifersa ofrece a todos sus socios entre otras son, por ejemplo, el centro logístico en Culleredo-A Coruña, que garantiza un servicio de pedidos con entrega inmediata (12/24 horas a portes pagados). También el catálogo/tarifa general, con el 100% del producto disponible —un amplísimo surtido de las primeras marcas— con un nivel de suministro superior al 95% de las líneas pedidas. Además cuenta con plantillas de condiciones con más de 700 proveedores clasificados, para el suministro directo del proveedor al punto de venta con facturación y pago centralizado en Unifersa. Asimismo ofrece acceso a tiempo real al maestro de artículos para todo tipo de consultas: precios, stocks, pedidos, albaranes características técnicas con las imágenes del producto. También organiza reuniones formativas y comerciales y proporciona información permanente de las ofertas de

los proveedores y diferentes campañas publicitarias propias a lo largo del año. La respuesta inmediata del equipo de profesionales de Unifersa a las consultas de todo tipo, que permanentemente realizan los socios es una de las ventajas más valoradas.

¿Hasta dónde abarca su distribución en España? ¿Cuáles son las principales dificultades en este sentido?
Unifersa puede actuar en el 100% del mercado nacional, si bien a día de hoy nuestra presencia está básicamente en el Noroeste español, aunque no descartamos que cuando la situación general, tanto de nuestro país como de nuestros vecinos portugueses, mejore podamos abarcar más territorio, incluido el norte de Portugal. Los suministros a través de nuestras agencias de transporte a cualquier punto de España, (48/72 horas) es a día de hoy totalmente posible y a un coste razonable. Hay otros factores y necesidades en el comercio actual, pero lógicamente las grandes distancias pueden ser un problema.

"Es necesario buscar la excelencia en lo que se haga y luchar sin desmayo por la máxima especialización y profesionalidad posible"

¿Cómo ha evolucionado el mercado de la distribución, concretamente en ferretería y suministro industrial, en los últimos años?
La distribución tradicional en la ferretería y los suministros industriales se tuvo que ir adaptando a los tiempos. Hay muchísimos más actores en el escenario que nunca y a la ferretería que ha querido sobrevivir no le ha quedado más remedio que acometer nuevas inversiones para mejorar su establecimiento, sus surtidos de producto y los servicios a su clientela. Nosotros distinguimos bastante entre lo que es una ferretería generalista y una ferretería profesional. La primera es una tienda que tiene de todo (menaje, bazar, pae, regalo...) y habitualmente no es especialista de casi nada; la segunda es justo al revés: no tiene de todo tipo de productos, pero las familias importantes de sus surtidos principales tienen una gran profundidad de gama y con cierta especialización (herrajes-cerrajería, trefilería, jardinería, máquina-herramienta, protección laboral, ...).
Mención aparte es la evolución del suministro industrial. En nuestra opinión tuvo que evolucionar a más velocidad y con mucha mayor especialización que la ferretería. También aquí hay, a mi forma de ver, dos enfoques de negocio muy diferenciados: el suministro dirigido al mundo de la fijación-construcción, carpintería, y el suministro industrial todavía mas especializado que el anterior, dirigido a la industria en general en donde hay verdaderos especialistas, muchas veces con surtidos muy completos en una sola familia de

Las instalaciones del centro logístico de Unifersa en Culleredo-A Coruña.

productos, pero casi siempre con un claro enfoque de negocio. Estos suelen tener, como premisa fundamental, saber prescribir y crear la necesidad delante del cliente de todo lo que venden, y suelen conocer y dominar muy bien su catálogo. Todos, unos y otros, han tenido que despabilar mucho: la situación general de la economía, la caída tremenda en la construcción y la industria está situando a todos en un nuevo escenario mucho más difícil y complejo que hace dos o tres años. Si acaso, en mi opinión será necesario buscar la excelencia en lo que se haga y luchar sin desmayo por la máxima especialización y profesionalidad posible. El futuro es de todos, pero a todos nos va a exigir mucho más que hasta ahora, si queremos salir adelante.

"El futuro es de todos, pero a todos nos va a exigir mucho más que hasta ahora, si queremos salir adelante"

Ustedes distribuyen hasta 12 categorías de producto, desde climatización hasta tornillería, jardinería, herramientas, material eléctrico.... ¿Cómo se distribuyen todas ellas dentro de su oferta?
Nuestra clasificación de producto tanto en nuestros catálogos, tarifas, folletos, ofertas y campañas publicitarias están bien definidas por familias, subfamilias, artículo, etc. Luego, dependiendo de la acción comercial de que se trate en cada momento, hacemos las adaptaciones que sean necesarias para que la oferta resulte atractiva. Seguimos apostando firmemente por las secciones que nosotros consideramos fundamentales en la ferretería profesional y/o en los suministros industriales. Nuestra clientela de al por mayor nos está solicitando cantidad de productos de la ferretería generalista y quizás a futuro estudiemos la posibilidad de incorporar nuevas secciones a nuestros stocks.

Unifersa garantiza un servicio de pedidos con entrega inmediata (12/24 horas a portes pagados).

En los últimos tiempos estamos viendo una importante entrada en España de grupos internacionales de distribución. ¿A qué es debido?

La entrada en España de grupos internacionales se dio y se sigue dando en todos los sectores de actividad comercial. España con la apertura y la entrada en Europa se convirtió en poco tiempo en un país con un fuerte crecimiento y muy atractivo para el mundo de los negocios; la ferretería y sobre todo el bricolaje no iba a ser menos. Quizás nuestro sector estaba muy anticuado y las fórmulas comerciales en muchos casos obsoletas. Las multinacionales vieron un campo abonado para asentarse y hacer buenos negocios. De todas maneras a Unifersa, por estar más centrados en la ferretería industrial que en el bricolaje, esta gran proliferación de multinacionales de momento nos afecta un poco menos.

Un factor importante a tener muy en cuenta en la penetración de estos grupos internacionales es la capacidad de inversión de los mismos. Muchas veces 'el tendero de la esquina' con una inversión mínima y un local de 100 metros cuadrados, quiere competir de tú a tú con la gran superficie o con el gran centro de bricolaje y no es consciente de sus limitaciones. Cada cual tiene que saber de qué 'armas dispone' para saber si tiene o no posibilidades de ganar la batalla y si puede tener o no un sitio en el mercado.

De hecho, ustedes mismos pertenecen a Fergrup. ¿Qué supone formar parte de un grupo internacional?

Efectivamente Unifersa está asociada a una central de centrales, (Fergrup). Esta vinculación es cada vez más importante por la economía de escala y la globalización de los mercados. El convencimiento de que el comercio tradicional tiene que concentrarse nos obliga a poner en común la mayoría de nuestra actividad para intentar abaratar todo tipo de costes para ser más competitivos.

Hay quien plantea la especialización como una manera de diferenciarse de la competencia. ¿Qué opina?

Como ya he dicho anteriormente me parece que la especialización es una fórmula totalmente válida para diferenciarse de la competencia y para salir adelante en este difícil mercado. De todas formas, hay que ir con mucho cuidado, porque se puede ser el mejor especialista del mercado en no sé qué cosas, pero se fracasa comercialmente porque esa especialización no funciona, no se vende. A mi forma de ver, cualquier negocio, aun no siendo especialista en nada, ha de intentar destacar en algo, si no. está condenado al fracaso.

Para finalizar, ¿qué evolución prevé para este sector en los próximos 10 años? ¿Y para Unifersa?

Nuestro sector evolucionará como el propio mercado le imponga, y si la situación general de la economía tarda muchos años en recuperarse, aumentarán potencialmente las dificultades para sostener las empresas, y quien no sepa o no pueda adaptarse a las circunstancias tendrá que cerrar. A mi siempre me gustó más ver 'la botella medio llena' que lo contrario, y en nuestro caso, desde la puesta en marcha de nuestra empresa hasta ahora, no hemos parado de crecer y de dar resultados positivos. Aventurarnos a decir qué pasará en los próximos años no es nada fácil, pensando en como va el mundo. Lo que sí puedo decir es que en 2010, a estas alturas del año, Unifersa está creciendo un 34,43% con respecto al año anterior. ¿Qué pasará al cierre de 2010?; ¿qué pasará en 2011, 2012, 2013? En nuestro caso, tenemos muy claro que para mantenernos vivos tenemos que seguir innovando, que la mejora continua ha de ser nuestra bandera, que tenemos que seguir luchando por ser más atractivos y competitivos en el mercado, y, en definitiva, todo el equipo de profesionales de Unifersa tiene clarísimo que mañana tienen que salir las cosas mucho mejor que hoy. ■

BLUE-MASTER®
by celesa

HERRAMIENTAS DE CORTE

INNOVACIÓN
CALIDAD
GAMA
SERVICIO
PRECISIÓN

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

Siempre cerca de ti.

Cerrajería

Encuentro de Compras de ANCOFE.

Feria de Zaragoza, 11 y 12 de Junio

Stand 141

Bisagras, pernios

Herraje inox

Herraje rústico

Pasadores

Herraje construcción

Herraje para muebles

Soportes

Ferretería

Cadena y cuerda

Tornillería

Línea profesional

Decoración

www.amig.es

Abre sus puertas el nuevo foro para que proveedores y clientes hagan buenos negocios

El I Encuentro de Compras Ancofe ya es una realidad

Tras meses de preparación y trabajo intenso, finalmente ha llegado el día de abrir las puertas del I Encuentro de Compras Ancofe, una iniciativa que propone "fórmulas que dinamicen el sector y el mercado precisamente en estos momentos y debido a la situación económica general" en palabras de sus organizadores. Del 11 al 12 de junio, Feria Zaragoza acoge este foro, donde proveedores y fabricantes podrán hablar cara a cara con sus clientes (ferreterías y socios de Ancofe) y llevar a cabo buenos negocios de compra/venta.

Redacción Interempresas

El evento se dirige, como expositores, a los proveedores homologados de Ancofe, "en definitiva —explicaba Antonio Chacón, presidente de Ancofe en la presentación del encuentro ante los medios— los proveedores con los que queremos estrechar aún más el vínculo comercial y con los que esperamos seguir avanzando en el futuro". Y, como visitantes, encontramos a los ferreteros socios de Ancofe y sus cooperativas asociadas, apoyados con condiciones especiales negociadas entre Ancofe y cada proveedor. De hecho, desde Ancofe hacen especial hincapié que una sus principales preocupaciones ha sido, y es, posibilitar este nuevo punto de encuentro para los negocios de modo que este represente el mínimo coste posible para las empresas, a fin que estas logren una "máxima rentabilidad".

Otro de los estímulos preparados para que expositores y asistentes hagan buenos negocios es el sorteo de regalos. A todos los visitantes se les entregarán varias cartulinas 'cupón' para que, una vez completadas, sean depositadas en las urnas, ubicadas en el stand de Ancofe.

Al expositor le serán entregados adhesivos con su nombre, para que los peguen en las cartulinas 'cupón' del visitante, una vez que éste haya realizado su compra. Indicaremos posteriormente, el volumen de compra necesaria para pegar cada etiqueta.

Ficha técnica

I Encuentro de Compras Ancofe

Fechas: 11 y 12 de junio de 2010

Lugar: Feria de Zaragoza, Autovía A-2, km 311.

Tel.: 976 764 700

Fax: 976 330 649

Horario: Viernes 11, de 10 a 19 h
Sábado 12, de 10 a 17 h.

Se realizarán dos sorteos:

- Día 11 de junio, a las 18:00 h: regalo de un coche
- Día 12 de junio, a las 16:00 h: regalo de un viaje

Asimismo, también el encuentro acoge también la celebración de una cena de gala a partir de las 22h en el restaurante Espacio Ebro (Pº Botánico, 7 de Zaragoza).■

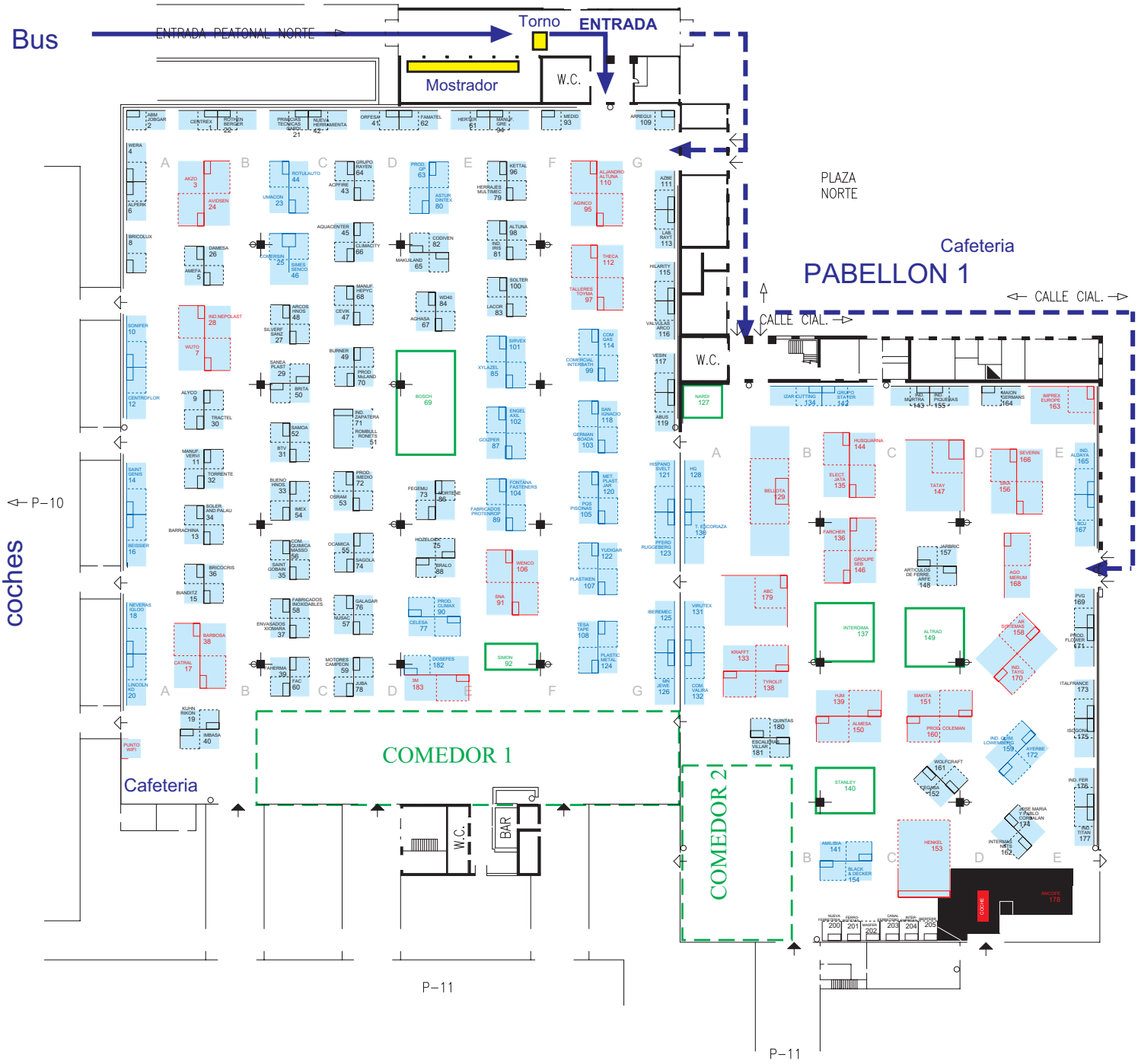
RELACIÓN DE EXPOSITORES

EXPOSITOR	PABELLÓN	PASILLO	STAND
3 CLAVELES (BUENO HNOS.)	2	B	33
3M	2	D	183
ABC SPAX	1	A	179
ABM JOBGAR (KIS)	2	A	2
ABUS	2	A	119
ACPFIRE	2	C	43
AGHASA TURIS	2	D	67
AGINCO	2	F	95
AGO MERUM	1	E	168
AKZO NOBEL	2	A	3
ALMESA	1	C	150
ALPERK	2	A	6
ALTRAD	1	C	149
ALTUNA HNOS	1	F	98
ALYCO	2	A	9
AMEFA	2	A	5
AMIG	1	B	141
ANCOFE	1	E	178
AQUACENTER	2	C	45
AR SISTEMAS	1	D	158
ARCOS HERMANOS	2	C	48
ARFE	1	C	148
ARREGUI	2	G	109
ASTURDINTEX	2	E	80
AVIDSEN	2	B	24
AYERBE	1	E	172
AZBE	2	G	111
BARBOSA	2	B	38
BEISSIER	2	A	16
BELLOTA	1	A	129
BIANDITZ	2	A	15
BLACK & DECKER	1	C	154
BOJ	1	E	167
BOSCH	2	D	69
BRALO	2	E	88
BRICOCRIS	2	B	36
BRICOLUX	2	A	8
BRITA	2	C	50
BTV	2	B	31
BURNER	2	C	49
BUTSIR	2	A	13
CALPLESA	2	D	71
CANAL FERRETERO	1	C	203
CATRAL EXPORT	2	A	17
CEGASA	1	C	152
CELESA	2	D	77
CENTREX	2	A	1
CENTROFLOR	2	A	12
CEVIK	2	C	47
CLIMACITY	2	D	66
CLIMAX	2	E	90
CODIVEN	2	E	82
COLEMAN - CAMPING GAZ	1	D	160
COMERSIM	2	B	25
COMGAS	2	G	114
DAMESA	2	B	26
DECA (JATA HOGAR)	1	B	135
DICOAL	1	F	98
DOSEFES	2	E	182
ELECTRODOMESTICOS JATA	1	B	135
ENGEL - AXIL	2	F	102
ESCALERAS VILLAR	1	A	181
ESTANTERIAS SIMON	2	E	92
FAC	2	C	60
FACKELMANN (FABRICADOS INOXIDABLES)	2	C	58
FAHERMA	2	B	39
FAMATEL	2	D	62
FEGEMU	2	D	73
FERRONOTICIAS	1	B	201
FLOWER	1	E	171
GALAGAR	2	D	76
GARDENA	1	C	144
GARLAND (McLAND)	2	D	70
GFD (FONTANA FASTENERS)	2	F	104
GOIZPER - MATABI	2	E	87
GRE	2	E	94
GRINDING	1	C	142
GROUPE SEB	1	C	146
GRUPO RAYEN	2	D	64
HENKEL	1	C	153
HEPYC	2	D	68
HERTER	2	E	61
HG SPAIN	1	A	128
HILARITY - SELECO	2	G	115
HJM (HERMANOS JULIAN MARTIN)	1	B	139
HOZELOCK TRICOFLEX	2	D	75
HUSQVARNA	1	C	144
IBEREMEC - KAYAMI	2	G	125
IBERFER	1	C	205
IGLOO	2	A	18
IMAPORT	1	C	142
IMBASA - JARDINO	2	B	40
IMEDIO	2	D	72
IMEX EL ZORRO	2	C	54
IMPREX	1	G	163
INALSA	1	E	165

EXPOSITOR	PABELLÓN	PASILLO	STAND
INDUSTRIAS FER	1	E	176
INOFIX (SAINT GENIS)	2	A	14
INTERBATH	2	F	99
INTERDIMA	1	B	137
INTEREMPRESAS	1	C	204
INTERMAS	1	D	162
IRIS	1	E	81
ISOGONA	1	E	175
ITALFRANCE	1	E	173
IZAR	1	B	134
JAR	2	G	120
JARBRIC	1	D	157
JMA	2	G	110
JOSE Mª Y PABLO CORBALAN	1	E	174
JUBA	2	D	78
KARCHER	1	B	136
KETTAL	2	F	46
KRAFFT	1	A	133
KUHN RIKON	2	A	19
LACOR	2	E	83
LINCOLN KD	2	A	20
LOSDI (PRIMICIAS TECNICAS CARDI)	2	B	21
MAIOL GERMANS	1	D	164
MAKITA	1	C	151
MAKUILAND	2	D	65
MASFER	1	C	202
MASSÓ	2	C	56
MEDID	2	F	93
METRONIC (LINEAS OMENEX)	2	E	79
MN JEWE	2	G	126
MOTORES CAMPEON	2	C	59
MULTIMEC	2	E	79
MURTRA	2	C	143
NARDI	1	A	127
NECO	2	C	42
NEOPLAST	2	B	28
NORTENE	2	E	86
NUEVA FERRETERIA	1	B	200
NUSAC	2	C	57
ORBEGOZO (SONIFER)	2	A	10
ORFESA	2	D	41
OSRAM	2	C	53
PANTER	2	D	71
PFERD RUGGEBERG (CABALLITO)	2	G	123
PIHER (IND.PIQUERAS)	1	D	155
PLASTIC METALL	2	G	124
PLASTIKEN	2	F	107
PQS	2	F	105
PROTENROP	2	E	89

EXPOSITOR	PABELLÓN	PASILLO	STAND
PVG - ZIBRO	1	E	169
QUILOSA	1	D	159
QUIMICAMP	2	D	63
QUINTAS & QUINTAS	1	A	180
RAYT	2	G	113
ROMBULL RONETS	2	C	51
ROTULAUTO	2	C	44
RUBI (GERMANS BOADA)	2	F	103
SAGOLA	2	D	74
SAINT-GOBAIN	2	B	35
SAMOA	2	C	52
SAN IGNACIO	2	G	118
SANEAPLAST	2	B	29
SEVERIN	1	E	166
SIKA	1	D	156
SILVER SANZ	2	B	27
SIMES SENCO	2	C	46
SIRVEX (RUEDAS ALEX)	2	F	101
SNA EUROPE	2	E	91
SOLER & PALAU (S&P)	2	B	34
SOLTER	2	F	100
STANLEY	1	B	140
STAYER	1	C	142
SUPER EGO	2	B	22
SVELT	2	G	121
TALLERES ESCORIAZA (TESA)	1	A	130
TATAY	1	C	147
TAYG	1	E	170
TESA TAPE	1	A	130
THECA	2	G	112
TITAN	1	E	177
TOI (TORRENTE INDUSTRIAL)	2	B	32
TOYMA	2	F	97
TRACTEL	2	B	30
TYROLIT	1	B	138
UMACOM	2	B	23
URKO (OCAMICA)	2	C	55
VALIRA	1	A	132
VALVULAS ARCO	2	G	116
VERVI	2	A	11
VESIN	2	G	117
VIRUTEX	1	A	131
WD-40	2	E	84
WENCO	2	F	106
WERA WERK	2	A	4
WOLFCRAFT	1	D	161
WUTO	2	A	7
XIOMARA	2	B	37
XYLAZEL	2	E	85
YUDIGAR	2	G	122

PLANO DEL RECINTO



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

Piensa en Big y acertarás

BigMat

La tienda profesional de la construcción

El certamen concluye con la asistencia de más de 2.000 profesionales

BigMat Day transmite optimismo al sector

Benidorm fue la localidad escogida por el grupo BigMat para celebrar la segunda edición de su feria interna con clientes, socios y proveedores del grupo almacenista de materiales de construcción. En un espectacular entorno y con un sol de justicia, los asistentes disfrutaron, los pasados 28 y 29 de abril, de feria, demostraciones y también, de relax, con animados espectáculos. Y es que eso es precisamente lo que pretende BigMat con sus encuentros, generar negocio e intercambiar ideas pero también ofrecer un espacio para disfrutar, que ya toca en momentos de crisis.

Nerea Gorriti

Y así fue cómo el Hotel Villaitana Wellness Golf and Business Resort de la localidad costera se convirtió durante dos días, no en un resort para jugadores de golf, como es habitual en este establecimiento hotelero, sino en el escenario de una feria al aire libre que superó las previsiones de asistencia y que pasa a consolidarse como una cita referente para el sector con 136 expositores, frente a los 120 de 2009 (un 13% más), y 1.600 clientes, superando en 400 al encuentro anterior (un 30% más).

Inaugurado de la mano de representantes de BigMat y Manuel Cabezuelos, concejal de Turismo de Benidorm y clausurado por Agustín Navarro, alcalde de esa localidad el pasado 29 de abril, el certamen representa para el grupo una acción estratégica para fomentar y consolidar las relaciones entre socios, proveedores y clientes. Con esta feria privada el sector de los materiales de construcción quiere aunar esfuerzos para afrontar la coyuntura económica actual. El sector de los materiales de la construcción agrupa a más de 5.000 empresas de toda España que emplean a cerca de 500.000 trabajadores.

"La segunda edición de BigMat Day ha tenido aún mejor acogida que la primera. La fórmula que debemos

Entrevista a Luis Pérez, presidente de BigMat

" El motor dinamizador del sector es y será la rehabilitación"

Luis Pérez, presidente de BigMat.

En la pasada edición hablaban de la rehabilitación como motor dinamizador del sector, ¿Es ya una realidad? ¿Se está potenciando?

El motor del sector, ahora y durante los próximos años, será claramente la rehabilitación. En la actualidad solo la fomenta el autónomo, nuestro mejor comercial, aunque en realidad, son todos los profesionales los que la impulsan. En ese sentido, sentimos la falta de apoyo por parte de las instituciones y que las ayudas están llegando tarde.

Se abogaba también por una regeneración del sector hacia un modelo productivo y no especulativo, ¿Se ha evolucionado en esta línea?

Yo creo que en los próximos años veremos una evolución en ese sentido. Sin embargo, como todas las transformaciones, se dará poco a poco, pero creo que el futuro irá en esa dirección.

¿Y en cuanto a la necesidad de realizar reformas estructurales?

No se está haciendo prácticamente nada. Todos sabemos cómo están las

Nuevos objetivos para 2010

La estrategia para los próximos meses pone su acento en reforzar el posicionamiento de la marca como referente en almacenes de materiales para la contratación y la reforma, un mercad con grandes perspectivas de crecimiento. Además, se incidirá en la importancia de la fidelización con el lanzamiento de nuevos servicios logísticos y financieros enfocados al incremento de la competitividad y la eficiencia.
En 2009 facturó 507 millones de euros y prevé alcanzar los 530 millones de euros de facturación en 2010. Actualmente el grupo cuenta con 149 socios y con 260 puntos de venta. Para este año se ha propuesto un "plan ambicioso", según Jesús Prieto, que consiste en conseguir veinte nuevos socios. Y ya llevan cuatro nuevos asociados en lo que va de año. De esta forma pretende alcanzar los 600 millones de euros de facturación en 2011 y alcanzar el 4% de cuota de mercado.
Por otro lado, Roberto Primo, consejero de la regional de Levante, destacó la necesidad de dar una imagen de confianza y optimismo en tiempos de crisis haciendo referencia a la celebración del certamen. La regional que encabeza está compuesta por 29 asociados, repartidos en la Comunidad Valencia, Murcia y Albacete. "Las ventas no disminuyen como lo hicieron en 2008 y 2009", apuntaba.

emplear para que el sector pueda afrontar la coyuntura económica actual es aunar esfuerzos. Solo unidos podremos impulsar el mercado y un punto de encuentro como este es el idóneo para compartir impresiones y objetivos, así como afianzar relaciones comerciales", declaraba Luis Pérez, presidente de BigMat España.

Inauguración a cargo del concejal de Turismo de Benidorm y responsables de BigMat. A la derecha, el personaje 'BigMat' acompañó a los asistentes durante todo el certamen.

Un espacio de encuentro para hacer negocio

Sus principales clientes aprovecharon la oportunidad para cerrar operaciones en condiciones especiales y conocer de primera mano las últimas novedades que los expositores presentaron en la feria, asistir a exhibiciones y demostraciones de producto y a conferencias de interés. Durante todo el día se pudieron realizar pedidos a los equipos comerciales de los establecimientos BigMat que participan en la feria.
"Estamos muy satisfechos con el prestigio que está adquiriendo nuestro certamen, al que han acudido más del 90% de nuestros socios con sus principales clientes. Queremos que nuestros proveedores se encuentren arropados por una marca líder y que nuestros asociados

entidades financieras que también son parte implicada en esta crisis global. Todavía hace falta esa circulación de dinero en todos los mercados, no solo en el nuestro.

Parece que todo es negativo...
No todo. Estos días hemos recibido una buena noticia: el repunte de las hipotecas de los últimos meses. Esto nos da esperanza.

La profesionalización de las empresas y empleados, ¿es suficiente? ¿necesitamos más profesionales cualificados?
En todos los sectores es necesaria la formación y sobre todo, si queremos seguir compitiendo a nivel global, tenemos que seguir invirtiendo en formar a los profesionales.
De hecho, en nuestro grupo BigMat dedicamos mucho esfuerzo a la formación tanto de nuestros directivos como de asociados y de empleados. Hay que seguir apostando por ello e incluso a nivel institucional, impulsando las escuelas de formación profesional, algo en lo que llevamos mucho retraso respecto a otros países.
Y voy más allá, los padres tenemos que ser conscientes de que no todos nuestros hijos serán médicos, arquitectos o ingenieros. Y que un buen profesional, bien formado en una escuela de Formación Profesional, se ganará muy bien la vida. Esto es algo en lo que también hay que invertir.

¿Se invierte lo suficiente en España en tecnología?
Precisamente esta es una de las claras apuestas de BigMat para superar la crisis. Hemos confiado y potenciado las nuevas tecnologías. En este sentido, estamos implicados en un nuevo sistema de gestión en el cual hemos llegado a un acuerdo importante y ventajoso con Microsoft para todo nuestro grupo.
Estamos desarrollando su sistema de gestión, Microsoft Dynamics NAV, una plataforma ideal que hemos empezado a implantar y que permitirá optimizar la interconectividad entre los sistemas de gestión entre los socios y de todos los almacenes asociados con la central de compras.

El Hotel Villaitana Wellness Golf and Business Resort, escenario idílico para la celebración del certamen.

encuentren las mejores oportunidades para hacer negocio", comenta Jesús Prieto, director general de BigMat.

La unión hace la fuerza

"Hay que buscar sinergias, que las empresas se agrupen". Esta es una de las medidas propuestas por los representantes de BigMat para que el sector pueda hacer frente a la coyuntura actual. Y es que según datos proporcionados por el presidente del grupo en referencia a cifras difundidas por Andimat, entre 2007 y 2009 las ventas del sector cayeron una media generalizada del 45%, mientras que en BigMat lo hicieron un 30% en ese mismo periodo. Sin duda, un dato significativo y más teniendo en cuenta que conforme a las previsiones de la misma asociación, en 2010 se prevé un descenso de un 10% en el sector, lo que hace imperativo que las empresas se asocien para hacer frente a esta situación y en muchos casos, sobrevivir.

Haciendo hincapié en la necesidad de compartir sinergias, Jesús Prieto, director general de BigMat apuntaba que tal y como se ha ido preparando BigMat para afrontar la ralentización del mercado, será el primer grupo en salir de la recesión gracias al cambio de organización que ha desarrollado. "Durante los últimos dos años hemos modificado los sistemas de gestión, algo necesario en tiempos de crisis para mejorar la competitivi-

Los directivos de BigMat destacan el prestigio y calidad de los fabricantes que han acudido al certamen donde han estado representadas las principales marcas de todas las familias de materiales de construcción: bastos, ferretería, maquinaria y herramientas, sanitarios, pavimentos, revestimientos, acondicionamiento exteriores, obra, cubiertas y acondicionamiento interior.

¿Ya se encuentra en funcionamiento?

Sí, hemos instalado el ERP en la central de compras BigMat Promaespaña y ya tenemos alrededor de doce asociados con él en marcha. Esperamos que en los próximos años la mayoría de los asociados esté conectado con el mismo sistema, lo que nos permitirá ser mucho más ágiles a la hora de tomar decisiones rápidas, algo que sin duda será fundamental en un futuro, y tener conocimiento de cómo se mueve el mercado y cómo lo hacen nuestros almacenes. Es importantísimo invertir aquí.

¿Y los asociados? ¿En qué segmento invierten más?

Actualmente en productos ecológicos. El futuro inmediato pasa por los artículos con sello Eco y por la construcción sostenible. En cuando a la eficiencia energética, actualmente se está invirtiendo y avanzando bastante. Aquellos fabricantes que destinan recursos a I+D para desarrollar productos sostenibles y ecológicos son los que liderarán el futuro. Es algo que, sobre todo estamos viendo en el sector del aislamiento.

Además del nuevo sistema de gestión, han creado la nueva plataforma logística, ¿en qué consiste?

Es un servicio que nos permite servir de hoy para mañana a precio de camión completo, algo que no podría hacer mi empresa ni casi ningún socio. Es una solución que nos está permitiendo dar el servicio 'just in time' y a muy buen precio.

También ofrecen un servicio de alquiler...

Sí, BigRent es otro servicio que ofrecemos a nuestros clientes y que cada vez se implanta más. Tiene un valor intangible que permite decir a un cliente: "Necesitas un martillo de estas características que cuesta 600 euros y utilizarás en dos obras... No lo compres, yo te lo alquilo, y después, si te gusta y tienes oportunidad de comprarlo, ya lo adquirirás". Es un negocio más dentro de nuestro negocio, que va creciendo.

Para terminar, ¿por qué Benidorm?

Pensamos que tenemos que rotar. Comenzamos en Cornellà, en Barcelona, porque es donde tenemos más masa de asociados. Este año decidimos venir aquí porque la regional de Levante es la segunda con más asociados. Teníamos la opción de escoger Valencia pero nuestro departamento de marketing nos presentó Benidorm y esta localización.

Con las oportunidades que veíamos de ser innovadores celebrando la feria en esta ubicación, el consejo de administración decidió por unanimidad que este era el lugar ideal y a día de hoy creo que hemos acertado de pleno. ■

A diferencia de las redes franquiciadas, BigMat tiene asociados que se unen para ser más fuertes y tener una mayor ventaja competitiva derivada de la experiencia y especialización que aporta cada asociado en su are de influencia, manteniendo cada uno su propia autonomía. Esta fórmula de éxito aporta grandes ventajas a los establecimientos asociados entre las que destaca la firma de acuerdos con proveedores para obtener mejores precios, el desarrollo de un 'know-how' sobre la evolución del sector en otras zonas de España u otros países, el acceso a formación especializada y muy especialmente, la integración en un proyecto común que permite compartir objetivos, procedimientos y valores con una organización de dimensión internacional.

Stand de Interempresas durante el certamen.

Productos para la construcción, ferretería, jardinería, el hogar... la diversificación de BigMat marcó la jornada.

El segundo día la asistencia fue masiva.

dad de todo el grupo, y por otro lado, hemos creado la primera plataforma logística del sector de la distribución de material de construcción que hará más competitivo al grupo BigMat y a sus socios", afirmaba.
Y es que el establecimiento asociado tiene cinco veces más oportunidades de mantenerse en el mercado que un comerciante independiente.
Desde hace seis meses los asociados cuentan con una plataforma logística de 17.000 metros cuadrados en Castellón desde donde disponen de muchos productos en stock para distribuirlos al instante. Una solución para hacer compras conjuntas que les permite reducir el stock de material, lo que supone una gran ventaja en momentos de desaceleración.
Esta nueva plataforma logística permitirá a los asociados hacer frente a las nuevas necesidades del sector. En la actualidad es vital disponer del material justo a tiempo y hacer, por ejemplo, pequeñas compras para tenerlas al día siguiente. "Con esta plataforma es lo que intentamos conseguir. Los socios están satisfechos. Adecuarnos al nuevo mercado de la reforma y del consumidor final con esta plataforma logística ayudará a nuestros socios a salir adelante", señalaba Prieto.

Zonas más afectadas

En este contexto y según el director general de BigMat, la gran caída para los almacenes de construcción ha sido en la costa mediterránea, exceptuando las grandes ciudades, mientras que la depresión ha sido mucho menos pronunciada en la costa Atlántica y en pequeñas poblaciones del interior de España, zonas en las que el crecimiento tampoco fue tan bueno durante el boom inmobiliario.

Almacenes cada vez más diversificados, todo para el reformista

Los almacenes de BigMat se caracterizan por la diversificación de producto. Si bien, en su nacimiento hace doce años, su enfoque eran los materiales bastos, paulatinamente han introducido nuevas gamas de producto. "La ferretería, que representaba el 17% de las ventas de las tiendas especialistas en la construcción, es la que ha supuesto una mayor caída en nuestras tiendas", señalaba Prieto. Ahora también cuentan con gamas de producto de fontanería y del entorno del hogar en las que se incluyen la jardinería y la decoración. "Estamos avanzando en esta línea. Este año hemos lanzado un folleto novedoso con cien productos con el que podemos competir con empresas especialistas en jardinería. Actualmente, el sector reformista necesita que lo proveamos de todos estos productos". ■

Productos BigMat

Nueva colección de bancos de trabajo de Simonrack

Nueva gama de bancos de trabajo.

Estanterías Simón- Simonrack presentó una nueva colección de bancos de trabajo, fáciles de montar, sin tornillos, que sostiene hasta 600 kg de carga, en diferentes medidas y colores y a precios económicos, tal y como señala la compañía. Asimismo dió a conocer nuevas soluciones para pasillos elevados y nuevos accesorios compatibles con las familias: Simonclassic, Simonclik, Officlick y Simontalelr, así como nuevas opciones de taquillas y armarios metálicos.

Protección colectiva de la mano de Meplasjar

Metálicas Plásticas Jar expuso diversos productos de protección colectiva. Por un lado, productos para la protección de borde, según normativa 13734/2004 ensayada por Aidico por conjuntos, que comprenden dos barandillas, dos guardacuerpos y un rodapié, ideados para evitar caídas al vacío durante la fase de levantamiento de estructuras. Los salvacuerpos y salvapuntales que pudieron ver en el stand son para la fase posterior de la obra: una vez levantados los tabiques y encontramos huecos de ventana, de balcón y de ascensor, estos artículos evitan las caídas a distinto nivel en estas zonas.

Productos para la seguridad en su stand de BigMat Day 2010.

Nuevos productos de Kraff

Krafft, cuya relación con BigMat se remonta a los inicios del grupo hace veinte años, presentó la nueva gama de productos de mantenimiento y limpieza de superficies Klim, con productos como Elimina Cemento Capa Fina, Elimina Cemento Capa gruesa, Elimina Cemento Mármol y Terrazo.
También aprovechó su participación en la feria interna para dar a conocer la gama de marcadores de obra Stec 360º, una línea de marcadores de obra en seis colores distintos de aplicación en 360º (suelo, pared y techo) para marcaje altamente visible y duradero de señalización de obra. Los visitantes a su stand también pudieron conocer el Poliflex Pro, una masilla de poliuretano modificado de altas prestaciones para el sellado de juntas.

Productos para la seguridad en su stand de BigMat Day 2010.

Stanley Iberia presenta nuevas herramientas

Stanley Iberia presentó nuevas gamas de herramientas. Algunas de las novedades han sido la nueva FatMax Xtreme Doble hoja y la linterna con mordaza. Además ha dado a conocer el juego de 17 piezas FatMax Xtreme, una carraca de 40 dientes con tres posiciones, almacenaje interno de las puntas y sistema de anclaje de la punta magnético ultra estrecho. También durante la feria los visitantes pudieron conocer el taller móvil metálico FatMax y el 12 en 1 multiherramientas con cuerpo de acero inoxidable y fácil acceso a las herramientas. Está compuesto por alicate universal, alicate cortacables, alicante con boca curvada dentada, mini serrucho, lima, cuchillo, mini cuchillo, abre botellas, destornillados punta planta 4/8/3 mm y destornillador punta Philips 1PH.

Liteplast, protagonista en el stand de Quilosa

Quilosa dio a conocer su amplia gama de productos. Entre ellos destacó el nuevo Liteplast, una pasta reparadora ideal para el sellado de yeso. Se trata de un tapagrietas ligero, una pasta ya preparada que no merma ni se

agrieta ni gotea. Tiene una gran capacidad de relleno. Una vez seco, se puede pintar, lijar e incluso taladrar. Para uso en interiores y en exteriores. Permite la reparación y relleno de grietas, agujeros, hendiduras en la madera y el yeso, los muros y el estucado, no importa cuál sea el tamaño de la grieta o el hueco a rellenar.

Paredes con bloque de vidrio sin necesidad de obra

Alublok Sistemas presentó Tecniblok, las estructuras de aluminio para la construcción de paredes con bloque de vidrio, mediante la unión de diferentes tipos de perfiles sin necesidad de obra o elementos adhesivos. Su montaje es tan fácil que no se necesita la ayuda de profesionales. Permite decorar el hogar separando ambientes con mucha luminosidad y elegancia. Se puede utilizar tanto en interior como exterior ya que las condiciones climatológicas no le afectan por tanto es ideal como mampara de baño, terraza, fachadas, aportando una gran resistencia.

El nuevo regle vibrador de Rafael Vallés Arándiga

Stand de Rafael Vallés Arándiga.

Rafael Vallés Arándiga mostró el nuevo regle vibrador y dio a conocer el amplio abanico de herramienta de la que disponen tanto para escayolistas, yeseros, montadores de cartón-yeso y construcción en general mediante expositores.

Sus comerciales atendieron las numerosas visitas tanto de socios BigMat con los que compartieron impresiones y objetivos, así como de los clientes de estos ya que la feria estaba dirigida el primer día a los socios y el segundo día a los clientes finales.

El Gremi de Catalunya de Comerciants de Ferreteria celebra su convención anual en Santa Coloma de Farners (Girona)

El Gremi aboga por la innovación

Un año más el Gremi de Catalunya de Comerciants de Ferreteria, Subministraments Industrials, Bricolatge, Menatge i afins celebró su convención anual en una de las cuatro provincias catalanas, "para estar más cerca del agremiado" como señaló Joan Alarcón presidente del gremio en su presentación. En esta ocasión fue en Girona, en concreto en el hotel Mas Solà de Santa Coloma de Farners, donde los miembros del gremio pudieron conocer una nueva herramienta a su disposición para acotar la morosidad que afecta al sector y recibir una lección magistral de cómo salir reforzados de la crisis.

Laia Banús

"Este año nos centraremos en dos cosas importantes: si vendemos, procuremos cobrar; y cómo nos hemos de preparar para salir reforzados de esta crisis". Así presentó Joan Alarcón la edición 2010 de la convención del gremio que preside, que contó con una sesión informativa sobre la nueva web del Gremi y su potente motor de búsqueda y con una única ponencia impartida por Oriol Amat, catedrático de Economía Financiera de la Universitat Pompeu Fabra y vicepresidente de la Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció.

Alarcón reconoció el descenso importante en la cifra de ventas, que ha puesto a empresas grandes, familiares y autónomos que se dedican a la ferretería en una situación difícil en estos últimos meses. "No estamos ante una crisis corta como otras que ya hemos vivido los que ya peinamos canas", afirmó el presidente del gremio. "Nunca volveremos a los valores que teníamos en 2006-2007; tardaremos mucho tiempo en llegar a las cifras globales de esos años", añadió. "Gobernad vuestra empresa, pero en base a la realidad que estamos viviendo ahora. Hay quien opta por 'ir tirando' de stock y se está equivocando, porque esta situación se puede prolongar más tiempo y el stock se acabará".

Laura López, representante del área de Comerç de la Generalitat de Catalunya, junto al presidente del Gremi Joan Alarcón.

Pero, ¿qué hacer?. "Todo el mundo habla de la I+D+i, y hoy quisiera centrarme en la 'i' minúscula, la innovación". Según señaló el portavoz del Gremi, innovación no es solo "coger a unos científicos o técnicos, pagarles mucho dinero y que investiguen en su laboratorio". Alarcón se refirió a estudios internacionales que demuestran que el 65% de las ideas de innovación surgen de estar "al pie del cañón", recogiendo opiniones e ideas. Después, un 20-25% de las ideas surgen de "abrir bien los ojos allá donde vayamos y observar otros sectores y otros países del mundo y aplicar estas mejoras en nuestro negocio propio". Al final, solo un 10% de la innovación es la que "se le paga a profesionales investigadores externos".

Para finalizar su intervención, el presidente del gremio lanzó este mensaje: "Hay que estar con los ojos bien abiertos puertas afuera y con los pies en el suelo puertas adentro".

Joan Alarcón:"Hay que estar con los ojos bien abiertos puertas afuera y con los pies en el suelo puertas adentro"

Levantar barreras

Tras Alarcón, el turno de palabra fue para Laura López, representante del área de Comercio de la Generalitat de Catalunya, que disculpó a su directora general, Gemma Puig, ponente prevista en un principio. López señaló la importancia de jornadas como esa, tanto para los agremiados como para los representantes institucionales: "La importancia de actos como el de hoy para los agremiados es evidente: tenéis parte de la partida ganada reuniéndoos y compartiendo vuestros miedos e incertidumbres, que probablemente son mayores que hace tres años. Y para la administración es importante encontrar entidades aglutinadoras en el sector, interlocutores válidos, activos y dinámicos como es este gremio y que no siempre pasa en otros sectores".

Laura López invitó además a los comercios a "hacer una reflexión profunda" porque tienen retos a afrontar importantes que López agrupó en dos líneas de trabajo: la dimensión y la innovación.

Para Laura López: "Innovación no es inventar ni descubrir cosas nuevas, es verlo todo desde otra perspectiva"

Para López, la dimensión es básica. Sin ella, muchos proyectos son difíciles de afrontar. "Tenemos en el sector del comercio catalán unos 100.000 establecimientos comerciales y unas 80.000 empresas. Es difícil que este entramado sea competitivo si no se busca dimensión". Pero la dimensión no es solo que las empresas crezcan por sí solas, "no es sencillo y no está al alcance de todos", señaló Laura López. Por eso, la representante de la Generalitat hizo hincapié en la opción de asociarse, aunque a priori 'asuste' a las empresas: "Se puede conseguir dimensión trabajando en red desde el mismo gremio, en centrales de compra, cooperativas, alianzas, asociando empresas del mismo sector o de otros sectores, con fabricantes... Es el momento de abrir mucho las miras y levantar barreras que limitan vuestro sector y pensar que nunca se puede decir 'de esta agua no beberé'. Ser capaces de hacer cosas conjuntas con vuestros eternos rivales es uno de los grandes retos del momento porque solo de este modo se puede tener un sector potente y con garantías de afrontar el difícil futuro que

Nuevo buscador de morosos

Daniel Andrés y Ramon Aguado fueron los encargados de presentar la nueva web del gremio.

Daniel Andrés, vicepresidente segundo del Gremi, y Ramon Aguado, asesor informático del mismo, presentaron la nueva página web de la entidad, que nace con el objetivo de "acercase más a la población en general, no solo al sector", señaló Ramon Aguado. Esta nueva herramienta, en apariencia sencilla e intuitiva, esconde unos motores de búsqueda importantes. Por un lado, la búsqueda de los datos comerciales y mapa de ubicaciones de todas las ferreterías agremiadas, de acceso público; y por otro, una búsqueda, accesible solo a los agremiados registrados, dentro de una base de datos de morosos generada por los propios agremiados. Según Daniel Andrés, "el objetivo es que quien compre, pague, evitando a los morosos que cambian de proveedor para no pagar sus facturas". El funcionamiento es sencillo: "Cuando un cliente no nos paga, agotadas las vías normales de reclamación, como llamadas o visitas, nos queda el recurso de incluirlo en la base de datos de morosos del gremio. La finalidad es que cuando una persona venga a nuestra ferretería a abrir una cuenta, podremos comprobar si su NIF está registrado como moroso antes de hacerlo". En caso de estar registrado, el buscador facilitará el número de facturas que debe, el importe acumulado de la deuda y el número de agremiado que lo han incluido en la base.

Con esta herramienta, básicamente disuasoria, el gremio intenta "acotar la morosidad de nuestro sector, que un señor que debe dinero en una ferretería de Tarragona no vaya a Girona a abrir otra cuenta antes que venzan sus facturas", explicó el vicepresidente segundo del Gremi de Ferreters. Por ello también se propone señalar de alguna manera las ferreterías adheridas a este registro de morosos, para que estos se lo piensen dos veces antes de entrar a comprar en ellas.

El asesor informático de la entidad gremial, Ramon Aguado, también señaló que existe la opción de descargarse esta base de datos (un listado de NIF en formato Excel) e incorporarlo en el propio sistema informático que disponga el agremiado, de manera que el filtraje se haga de manera automática.

Oriol Amat impartió una lección magistral sobre cómo triunfar en épocas de crisis.

se nos presenta". Y por otro lado, está la innovación. "Innovación no es inventar ni descubrir cosas nuevas, es verlo todo desde otra perspectiva. Romper mitos y barreras y mirar con ganas de ver; probablemente tenemos oportunidades de innovar cada día pero si no las queremos ver no las veremos".

Cómo salir reforzados de la crisis: el ejemplo de las 'empresas gacela'

Oriol Amat, catedrático de Economía Financiera de la Universitat Pompeu Fabra y vicepresidente de la Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció, expuso ante los asistentes la ponencia 'Aprovechemos las oportunidades de la crisis. Cómo renacer con más ímpetu'. Amat señaló que la economía, en general, funciona por ciclos comparándola con una carrera ciclista, que tiene etapas llanas, más rápidas y etapas de montaña. Pero, como recordó Oriol Amat, algunos corredores aprovechan la montaña para adelantar a sus compañeros, así como algunas empresas aprovechan las épocas de crisis como una oportunidad para triunfar.

Para ello, Amat recurrió a un estudio propio sobre lo que conocen como 'empresas gacela' o dicho de otra manera "las empresas que consiguen aumentar la facturación ganando dinero". Se trata de empresas de alto crecimiento, presentes en todos los sectores industriales y en todas la ramas del servicios a la producción. De mediana, estas empresas tienen 14 años de antigüedad, pero que "han necesitado 10 años para encontrar su vía de crecimiento" y son pequeñas, independientes, predominantemente de capital nacional y familiares. Se caracterizan además en que generan mucha ocupación —duplicando su plantilla en los tres últimos años— y en que su facturación —al menos en 3 años— ha ido creciendo un 15% al año. Amat explicó a los asistentes de forma muy amena las particularidades de estas empresas contestando a las preguntas: ¿Quién lo hace?; ¿qué hace?; y ¿cómo lo hace?.

En cuanto a quién, Amat explicó que sus dirigentes suelen ser líderes que se toman su empresa como un proyecto vital, buenos organizadores y que no pierden el tiempo en culpar de sus problemas a factores externos. Además, la selección de su equipo es primordial: se buscan personas formadas pero con cualidades innatas y que se automotivan. La empresa gacela suele optar por la promoción interna de sus trabajadores en base a sus méritos y tienen previstos sistemas de incentivos y la sucesión de sus dirigentes. Asimismo, se gastan más dinero que la media en la formación de sus trabajadores (2,4% frente a un 0,7%).

Sobre qué hace la empresa gacela, Oriol Amat contó que la clave es hacer alguna cosa un poco mejor que los competidores directos, basándose en la regla del 1%-10%-100%: el 1% corresponde a la pequeña diferencia real que mejora el producto; el 10% es la diferencia que lo mejora tal y como la percibe el cliente, que suele magnificar las cosas; y el 100% es el total de ganancias derivadas de esta mejora. Las gacela además diversifican su actividad de forma controlad y orientan sus beneficios a largo plazo: "Hay empresarios que se creen que el lunes crean la empresa, el miércoles van a jugar a golf y el viernes empiezan a recoger dividendos. Las gacela se han pasado 4 años perdiendo dinero y a partir del cuarto empiezan a obtener beneficios". En el caso de los comercios como las ferreterías, señaló Amat, el plazo se reduce a tres años. ¿Qué más hacen las gacelas? Un 70% de ellas tienen la ISO 9001 o una certificación equivalente (frente al 5% del resto de empresas catalanas), es decir apuestan por la calidad. Ello conlleva que sus devoluciones al cabo del año se reduzcan casi a la mitad: del 1,9 al 1%. A ello ayuda también que la mayoría de ellas cuentan con sistemas formalizados de evaluación de la satisfacción de sus clientes.

Asimismo gastan más en innovación e I+D: un 2,4% frente al 1% del resto de empresas. La innovación, según el catedrático de la UPF, "es hacer cambios que produzcan riqueza", al nivel que sea. Por ejemplo, la marca de yogures catalana La Fageda, que harta de gastar dinero en la destrucción de la nata que sobraba en la producción de desnatados, la aprovechó para hacer un postre lácteo enriquecido con nata, 'El Llaminer' con muy buena aceptación: "con esta innovación, lo que era un coste, se convirtió en generador de dinero".

En lo que se refiere al cómo lo hacen, las empresas de alto crecimiento suelen apostar por las financias conservadoras en cuanto a inversión en activo y endeudamiento, de manera que la deuda crece menos que el activo, en contraposición a un modelo más arriesgado, en que se descontrola la inversión en activo y la deuda. En este sentido, las empresas que resisten mejor los envites de la crisis son las que están más capitalizadas. Para asegurar la liquidez de una empresa, como mínimo debería de tener un patrimonio limpio del 40%. Amat puso el ejemplo de Air Comet, que solo tenía un 5% frente a Inditex, con un 52% o Bodegas Torres con un 56%.

La capitalización, junto a la innovación, son para Oriol Amat los dos factores claves para resistir en periodos de recesión, "pero también un poco de suerte, pero la suerte llega solo si se trabaja duro, con innovación y disciplina", concluyó el catedrático de la UPF.■

ESCALERAS

svelt

ANDAMIOS

MÁS ALTO

MÁS FUERTE

Más de 200 modelos, aplicados a soluciones domésticas y sistemas profesionales.

www.svelt.es

Polígono Llames, nave 42 · 33429. Viella. Siero. Asturias · 985 793 012 · svelt@telecable.es

Tú haces que esto sea posible

AMBILAMP SEGUIRÁ VIAJANDO POR ESPAÑA PARA ENSEÑAR A RECICLAR LA LUZ

Con tu ayuda, AMBILAMP sigue recorriendo España para concienciar a estudiantes de Formación Profesional con el objetivo de enseñar a reciclar la luz, para que todos nuestros futuros instaladores conozcan nuestros servicios y cumplan sus obligaciones con la RAEE.

Información y recogidas: 900 102 749

AMBILAMP
ASOCIACIÓN PARA EL RECICLAJE DE LÁMPARAS

www.ambilamp.com

El reciclado empieza en ti. Lleva las lámparas usadas a tu distribuidor habitual.

SimonVox.2 y SimonVit@ o la combinación de ambas son algunas de las propuestas de la marca

Soluciones en domótica Simon: cuando el control está en un dedo

Simon dispone de un amplio abanico de posibilidades en domótica que se adaptan a las necesidades de cada persona o negocio. En función de las funcionalidades que requieran y el presupuesto que deseen destinar a este apartado, Simon puede ofrecer SimonVox.2, SimonVit@ o la integración de ambos sistemas y siempre con la estética del resto de mecanismos de la instalación.

Redacción Interempresas

Simon ha superado las 20.000 instalaciones con éxito en viviendas, hoteles y oficinas Los expertos de la marca mantienen una investigación rigurosa en desarrollos domóticos para conseguir sistemas adaptables a cualquier necesidad particular y fáciles de utilizar. Ambos sistemas domóticos Simon necesitan la intervención de un instalador. La marca organiza sesiones de formación para todos aquellos instaladores que lo requieran.

SimonVox.2: telecontrol y seguridad

El sistema domótico SimonVox.2 combina control y seguridad de una forma sencilla. Este sistema de telecontrol aporta seguridad técnica, seguridad personal, confort, telegestión y ahorro a medida de las necesidades de cada espacio.

Los sistemas antiintrusión o el pulsador de emergencia de SimonVox.2 ofrecen la tranquilidad de tener la vivienda vigilada. Gracias a este sistema y a la posibilidad de la vigilancia remota (instalación de cámaras IP) se puede tener constancia de lo que ocurre en la casa en ausencia de sus ocupantes. SimonVox.2 detecta cual-

El sistema domótico SimonVox.2 combina control y seguridad de una forma sencilla.

Diferencias entre ambos sistemas Simon

La principal diferencia entre los dos sistemas de domótica de Simon es que SimonVox.2 no necesita programación, simplemente con el teléfono se pueden asignar todas las funciones, y su instalación es sumamente sencilla. SimonVit@ es fácilmente programable pero necesita la intervención de su sencillo software para programar las funcionalidades.

Otra diferencia es el número de funcionalidades que ofrecen cada uno, en SimonVox.2 encontramos una óptima relación funciones / precio y SimonVit@ ofrece la flexibilidad de escoger desde una sencilla centralización de persianas hasta la más compleja instalación de un conjunto de edificios integrando los diferente sistemas de iluminación, climatización y gestión.

quier intrusión en su hogar y avisa por teléfono, mediante la pantalla táctil o un e-mail e incluso con una central de seguridad.
La seguridad técnica de los detectores de agua, gas o humo permiten controlar cualquier incidencia que se produzca en el hogar cortando rápidamente el suministro y emitiendo un aviso tanto en teléfonos programados como en la pantalla táctil de casa.
Las alarmas técnicas que proporciona el SimonVox.2 controlan, entre otros, los escapes de agua, de gas, la presencia de humo o el corte de suministro para evitar, por ejemplo, que se descongele el frigorífico. Este sistema detecta cualquier fuga y actúa cortando el suministro, informando al usuario por teléfono, en la pantalla táctil o e-mail.
Estas alarmas son especialmente útiles en negocios de tamaño medio como comercios, restaurantes o supermercados donde cualquier incidencia puede resultar en grandes pérdidas.
La telegestión del SimonVox.2 dispone de control remoto y videovigilancia para controlar el funcionamiento de una vivienda o un negocio a través de Internet gracias a cámaras IP. El sistema avisa de cualquier incidencia a través de hasta 4 números de teléfono exteriores mediante una sencilla programación de mensajes claros de voz y códigos telefónicos. Además mejora la seguridad personal ya que permite cuidar tanto de personas mayores como enfermas a través del pulsador de emergencia y contactar en caso de emergencia.

SimonVit@ promueve el consumo racional de todos los elementos de la oficina aprovechando al máximo la luz y el calor natural.

SimonVit@: gran capacidad de adaptación

Los hogares o los negocios del presente se plantean como espacios donde cualquier elemento se puede automatizar mediante sistemas domóticos. Electrodomésticos, climatización, iluminación y sistemas de detección de alarmas técnicas se pueden integrar para

Un caso práctico: SimonVit@ en las oficinas de Vitra en Valladolid

La promotora Vitra en su sede del departamento de la vivienda de Valladolid ha instalado SimonVit@ como sistema de gestión de la oficina optimizando el ahorro energética de la misma y cumpliendo con las directrices del Código Técnico de la Edificación (CTE). Su idea es que esta oficina sea un ejemplo para las diferentes posibilidades que el sistema puede llegar a ofrecer y poder implementar el sistema de las construcciones que realicen en el futuro, ya sean viviendas, oficinas u otra clase de instalaciones.
En las oficinas de Vitra se ha decidido optar por el sistema SimonVit@ para conseguir los siguientes objetivos:

- **Gestionar desde una pantalla táctil todas las funcionas de la instalación: iluminación, control de persianas y recepción de alarmas de agua y gas. Todas estas funciones se pueden realizar también desde pulsantería redundante.**
- **Ofrecer la máxima eficiencia energética, consiguiendo un importante ahorro de costes gracias a la posibilidad de realizar programaciones horarias de la iluminación y persianas optimizando su uso, en función del momento del día y la luz natural.**
- **Integración del sistema de intrusión para que la oficina esté permanentemente vigilada tanto en horario laboral como fuera de éste.**

Como resultado, el sistema SimonVit@ se ha ajustado perfectamente a las necesidades de la oficina gracias al fácil manejo de la pantalla táctil desde la que se puede controlar todas las funciones desde un punto estratégico de la oficina y de forma exclusiva por personal autorizado de la misma.
Además, la versatilidad del mando IR multimedia ha permitido la creación de diferentes escenarios en la sala de reuniones de la oficina, mediante un receptor de infrarrojos integrado y el mando con el que realizar diferentes ambientes a medida: realización de escenarios, control de dispositivos multimedia (TV, DVD, etc.) y subida/bajada del proyector y la cortina de proyección.

El mando IR multimedia, con receptor de infrarrojos integrado.

Los sistemas de domótica Simon están disponibles con una variedad de acabados que permiten combinar el control con la estética.

aumentar seguridad, confort y ahorro. Simon lo consigue a través de SimonVit@ con una sola pulsación. Este sistema soluciona las cuestiones básicas de cualquier oficina de forma sencilla y eficaz: seguridad, confort, ahorro, telegestión y además permite realizar cualquier combinación de funciones por sofisticada que ésta sea. Es el usuario de la vivienda o el gestor del negocio quien pone el límite con sus necesidades o imaginación.

Entre los beneficios que proporciona su instalación están el aumento de la seguridad mediante la detección de alarmas técnicas como humo, fugas de gas y de agua. SimonVit@ cierra el suministro y avisa al instante sobre cualquier incidencia evitando así situaciones peligrosas. En cuanto a las posibles intrusiones, el sistema, mediante detectores de movimiento avisa de un posible robo y con la simulación de presencia (se encienden luces de manera selectiva) disuade a aquellos que creen que la vivienda está vacía. Todo mediante una pulsación que activa la función 'vigilancia'.

La comodidad es otro de los beneficios más significativos de SimonVit@. Múltiples opciones para mejorar la calidad de vida que van desde los controles a distancia con receptores por infrarrojos de cualquiera de los dispositivos eléctricos de la vivienda (luces del jardín, persianas, toldos, riego, etc.) hasta la creación de múltiples escenas adaptadas a cada ocasión (lectura, cena con amigos, cine en casa, vacaciones). La pantalla táctil facilita que con una sola pulsación se consigan personalizar los ambientes a la medida de cualquier miembro de la familia.

La telegestión permite controlar el hogar a través del teléfono o Internet a cualquier hora del día y en cualquier lugar. Las aplicaciones son innumerables: desde abrir la casa a un familiar que se ha olvidado las llaves a través de una simple llamada telefónica hasta poner en marcha el riego.

Un sistema domótico es una inversión. El SimonVit@ promueve el consumo racional de todos los elementos del hogar, hotel, residencia, oficinas o cualquier negocio aprovechando al máximo la luz y el calor natural, aportando eficiencia energética y ahorro. Soluciones que además no descuidan los componentes estéticos. Todos los mecanismos están disponibles en las series más cuidadas y vanguardistas de Simon. Toda una variedad de acabados que permiten combinar el control con la estética.■

El 'do it yourself' se ha convertido ya en toda una filosofía

Ante la crisis: 'Do it yourself'

El 'do it yourself' es una forma de ahorrar, una actividad divertida, un reto personal, algo de lo que sentirse orgulloso con uno mismo y, sobre todo, liberar estrés.

Cuando la necesidad aprieta, ya no sólo los 'bricomaníacos' ejercen de McGyver. Seis de cada diez españoles han resucitado su espíritu de 'manitas' para hacer frente a la crisis. Colocar un suelo de pergo, alicatar el baño, cambiar el cable pelado del reproductor de DVD, colocar una valla en el jardín o eliminar las humedades de un sótano antes de tener que contratar a un exterminador de pulpos, son sólo alguno de los ejemplos de las actividades de esas personas que enarbolan la bandera del Do it yourself.

Roberto Gómez

De hecho, los pequeños trabajos de montaje se han convertido en algo habitual dentro de los trabajos domésticos e incluso gran parte de los españoles se toman ya el bricolaje como un pasatiempo, sobre todo entre la población de 35 a 45 años. Además, según las respuestas recogidas por el portal facilisimo.com, ante la pregunta "a qué dedican los españoles el tiempo libre durante el fin de semana", se deduce que al menos invierten casi dos horas en echar mano de la caja de herramientas y otras tantas en decorar.

El bricolaje es más que un hobby; el do it yourself se ha convertido ya en toda una filosofía. Para quien lo practica, es una forma de ahorrar, una actividad divertida, un reto personal, algo de lo que sentirse orgulloso con uno mismo y, sobre todo, libera estrés. Estas son por orden, como revela un análisis de la Fundación Txema Elorza, las principales motivaciones del 'manitas'. Esta fundación es una organización privada sin ánimo de lucro constituida bajo un patronato de empresas de bricolaje.

La afición al bricolaje ha despegado, en parte, porque ahora las herramientas son más perfeccionadas, baratas y fáciles de usar que hace unos años.

Pero a pesar de esto, el sector de la ferretería y el bricolaje ha visto frenado el ascenso que experimentó entre 2004 y 2007. La contracción fue evidente en 2008, con una reducción de más del 6% en la facturación. Para el cierre de 2009, un estudio realizado por DBK apuntaba una caída de hasta el 15%.

Lejos de otros países europeos

El gasto medio de cada hogar español en productos relacionados con el bricolaje y la jardinería llega ya los 276 euros anuales aproximadamente. No obstante, España está todavía muy alejada de algunos países europeos como Alemania y Gran Bretaña, donde gastan 944 euros y 940 euros, respectivamente.

El estudio 'El Observador Cetelem 2008', que analiza cada año diversos mercados de bienes de consumo, muestra un retrato robot del bricolaje en Europa. En estos últimos años, Alemania y Gran Bretaña, muy por delante en este sector, han visto a Bélgica y en menor medida a Francia, acercarse con su gasto medio por hogar y por año en fuerte progresión. En Italia, España y Portugal, el sector permanece a la sombra de los otros. El más avanzado en Europa Central en esta materia es Polonia, donde las grandes superficies francesas llevan años instaladas.

'Bricomanía'

Desde el montaje de una sencilla estantería hasta un cuarto de baño entero. Hay quien empieza con pequeñas obras y luego incluso lo llega a realizar, ya no como hobby, sino como oficio. "Hola, tengo una casa y quiero hacer una acera alrededor de la misma. El suelo que hay ahora mismo es tierra. ¿Pueden indicarme qué materiales necesito y cómo debo de hacerlo?". Consultas de este tipo llegan cada día a los archivos de 'Bricomanía', un programa que lleva quince años explicando cómo hacer maravillas con nuestras propias manos.

Kristian Pielhoff, presentador del espacio, ha sido el introductor en muchos hogares de herramientas y elementos que hasta hace poco ni siquiera sabíamos de su existencia. La escalera articulada, la hormigonera eléctrica, la ingletadora... Cuando pasó el casting del programa, venía del mundo del turismo. El bricolaje era sólo algo que se le daba bien. Una de sus pasiones era escaparse a Francia a los grandes centros del sector, que por entonces aquí no existían.

La democratización de las herramientas

Uno de los motivos que ha influido en el despegue del bricolaje como actividad más popular es que ahora las herramientas son más perfeccionadas y baratas que hace unos años. Una taladradora está ya al alcance de cualquier bolsillo. Como ésta, el uso de otras herramientas es más sencillo, incluso enfocado a pequeñas tareas domésticas. "Las dosis de los productos se adaptan al consumidor final y no sólo al profesional", precisa Alonso Salvador, jefe de ventas de los establecimientos Baixens, especializados en el mundo de la química en la construcción. En este ámbito los aficionados al taladro podrían recitar de carrerilla tres productos

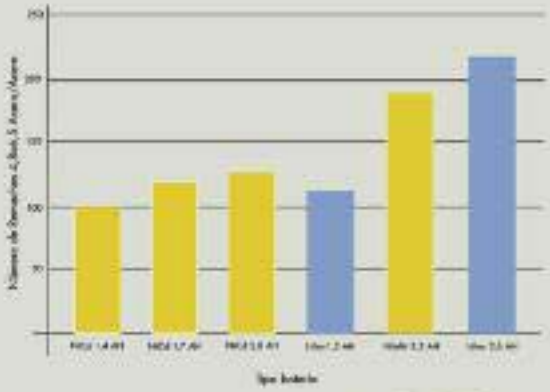
básicos: el cemento-cola, que ha sustituido a los morteros; el impermeabilizante decorativo-protector, en lugar de la tela asfáltica; y un enlucido de alisado listo para amasar y aplicar.
Cientos de productos se encuentran con facilidad en alguno de los múltiples pasillos de un establecimiento especializado. Hace apenas diez años, las tiendas de bricolaje eran como cajas metálicas rectangulares con gran variedad de productos en exposición. La caja estaba dispuesta con estanterías y un pasillo central rectilíneo. Las encuestas mostraron que a los clientes no les gusta leer letreros y por eso es cada vez más importante el desarrollo de conceptos en torno a temas como la carpintería, fontanería, pintura...

El Bloc de los Pattex: la imaginación al poder

El año pasado Pattex, la marca de adhesivos de Henkel, presentaba 'El Bloc de los Pattex' (www.elblocdelospattex.es). Es una campaña dirigida a todos aquellos que compartiesen piso con otra persona y quisiesen renovarlo, invitándoles a seguir su 'bricoterapia', un concepto inédito que aunaba el bricolaje y la terapia de parejas, conectando de una manera mucho más cercana y divertida el bricolaje con la gente. La campaña tuvo una gran aceptación entre los consumidores y participaron más de 3.000 parejas.
Este año Pattex se ha propuesto ayudar a los españoles a dejar atrás sus temores hacia el bricolaje. Para ello retoma su 'bricoterapia', el concepto que ideó el año pasado y que conectó muy bien con el público. Esta vez propone una 'bricoterapia' de choque a todas aquellas parejas que quieran ganar 15.000 euros para renovar su piso y convertirse en los Pattex 2010.
Todas las parejas que quieran llevarse el premio pueden participar a través de www.elblocdelospattex.es, donde podrán reformar su temor al bricolaje mediante cuatro pruebas online, asequibles incluso para los que tengan poca idea de bricolaje.
De dichas pruebas saldrán dos parejas finalistas, elegidas mediante votación popular y decisión de un jurado. Esas dos parejas pasarán a la final, donde seguirán con la 'bricoterapia' de choque intercambiando sus casas durante un fin de semana para enfrentarse a tres retos relacionados con el bricolaje y la decoración y dejar definitivamente allí, en casa de otros y de una vez por todas, su miedo al bricolaje. Finalmente, la pareja mejor valorada por la audiencia y el jurado en ese intercambio será la que se lleve los 15.000 euros de premio para reformar su piso. ■

Nueva remachadora a batería ACCUBIRD® Li-Ion

MÁS POTENCIA
MENOS PESO



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**

A pesar de la crisis y de la búsqueda de precios más baratos, se sigue confiando en la profesionalidad del sector

El carpintero: profesional de toda la vida

La carpintería es un oficio ancestral que ha sobrevivido a casi todo: la aparición de nuevos materiales, la industrialización de los productos, el intrusismo, el bricolaje y ahora, como no, a la crisis. Hablamos con un profesional al frente de un negocio familiar con cuatro generaciones de carpinteros a sus espaldas.

Roberto Gómez

"Antes, en una carpintería, se fabricaba y se instalaba. Ahora, solamente instalamos", nos comenta Joan García, dueño de la carpintería que lleva su nombre. Situada en la calle La Jota en Nou Barris (Barcelona), este negocio familiar continúa con su labor con la cuarta generación de profesionales de la madera. Joan regenta una carpintería en la que trabaja con su hijo, un empleado y su mujer.

La madera siempre ha acompañado nuestras construcciones aunque la aparición de nuevos materiales ha restado presencia al oficio. El aluminio viste ahora las fachadas de todos los edificios de nuestras ciudades. Actualmente asociamos ventanas de madera al medio rural, pero no al urbano. Sin embargo, son muchas más las aplicaciones de este oficio a nuestras casas y es ahí donde continúa la labor del carpintero. En Fusterias Joan García están especializados en la colocación de puertas interiores y blindadas, aunque "también hacemos algún dormitorio". Y aunque las tiendas de muebles copan casi todo el mercado, muchas veces necesitamos el trabajo de un carpintero para adecuar a medida los muebles para los hogares.

La mano de obra en carpintería es cara. Se trata de un trabajo complicado que requiere de verdaderos profesionales. Esto encarece un mercado que busca ávidamente productos cada vez más baratos. "Hoy en día es impensable fabricar y colocar", nos comenta Joan, "el precio de fabricación es elevado y por eso a las carpinterías llegan las piezas prácticamente hechas".

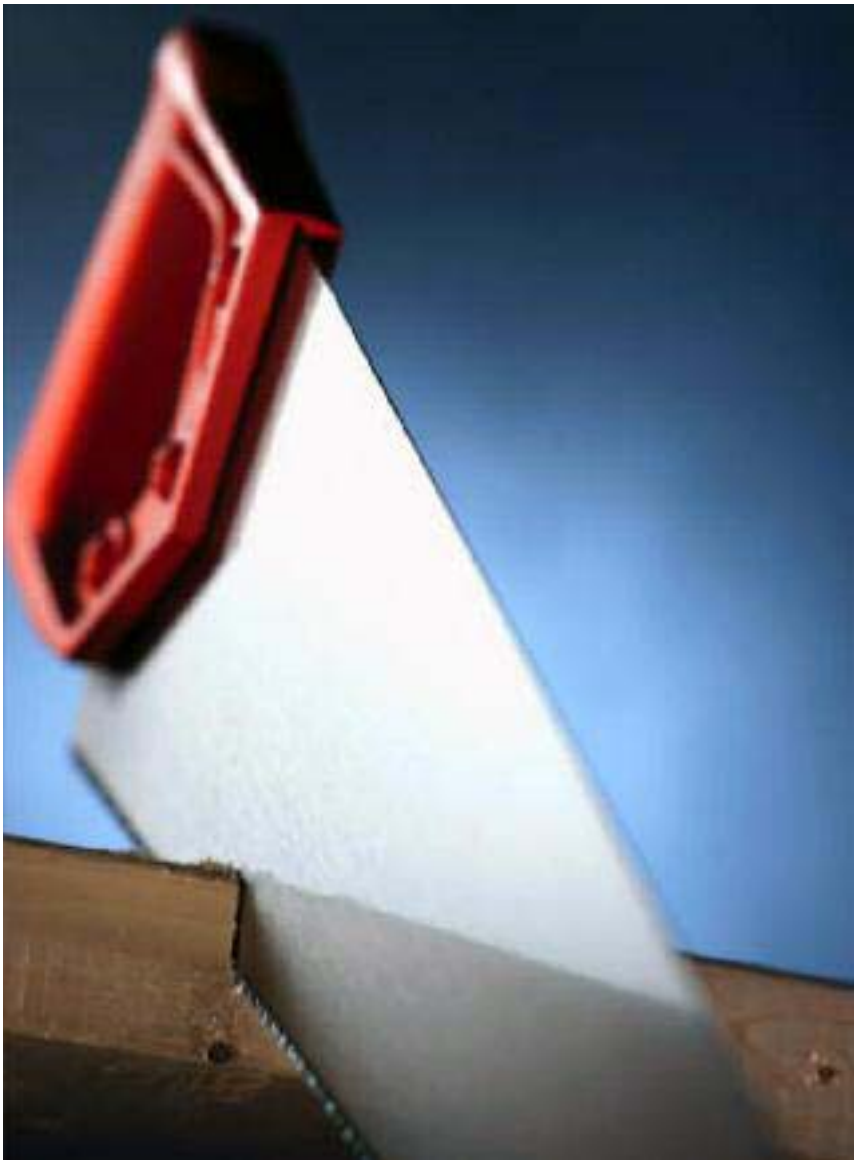
El uso de herramientas en muchos casos caras, junto al nivel de profesionalización requerido, 'salvan' a la carpintería del intrusismo.

El descenso de la construcción y el intrusismo

Como cualquier oficio asociado a la construcción, la carpintería no es ajena a la crisis del sector. Se trata de una profesión plagada de autónomos y pymes que, en muchos casos, han tenido que echar el cierre o reducir su plantilla. Si no hay nuevas casas, no se instalan puertas nuevas.

No es el caso de esta carpintería de Barcelona, a quien no ha afectado directamente el descenso de la construcción aunque sí lo han notado. "Nosotros no realizábamos muchas obras nuevas, aunque también estamos pagando la crisis de la construcción" afirma Joan García. El descenso de este sector ha afectado al nivel adquisitivo de gran parte de la población "y al final repercute en todos".

Sin embargo, parece que lo que no está afectando demasiado a los carpinteros es el intrusismo. Pintores, albañiles y electricistas se quejan continuamente, y con razón, del gran número de no profesionales que realizan reformas sin factura en los hogares. La carpintería requiere no solo de un gran nivel de profesionalización, sino de la utilización de herramientas demasiado caras y voluminosas que dificultan que cualquiera pueda meterse a hacerla. Según Joan García "siempre ha habido intrusismo, pero curiosamente, los proveedores de material nos comentan que este tipo de personas está desapareciendo". A pesar de la crisis y de la reducción de consumo que aumenta la búsqueda de precios más baratos, la gente sigue confiando en la profesionalidad del sector.



Se estima que ya se ha tocado fondo y que 2010 pinta mejor para el sector de la carpintería.

Tampoco el bricolaje parece dañar en demasía a los carpinteros. "El trabajo que realizamos no es sencillo y la herramienta es cara" apunta Joan. "Es cierto que hay gente que trata de hacerlo por sí misma, pero en el grueso de nuestro trabajo –instalación de puertas- son los menos".

El 'IVA del fontanero' ayudará a los carpinteros

A partir de julio de 2010, fontaneros, carpinteros, cristaleros, albañiles y el resto de profesionales vinculados a las reformas del hogar pagarán únicamente un 8%, en lugar del 16% actual, cuando efectúen cualquier tipo de reparación, obra o rehabilitación en viviendas.

"Creemos que hoy en España es más sostenible rehabilitar que construir viviendas nuevas", dijo Elena Salgado, la ministra de economía durante la presentación de la medida. La ministra de Economía estima que la reducción de IVA y las deducciones fiscales estimularán la actividad del sector que más paro acumula en la actualidad y, como anunció hace un mes, podría crear 350.000 empleos.

Para Joan García "es una medida que confiamos reactive el sector". "Cuando hablamos de facturas que suelen rondar los 3.000 euros, una reducción del 8% es mucho dinero". Además, esta medida puede ayudar a reducir aún más el intrusismo del que hablamos. Precisamente, el no facturar el IVA era la mejor excusa para recurrir a no profesionales. Si a la confianza del usuario en el carpintero profesional sumamos esta significativa reducción de impuestos, la revitalización de la carpintería, al igual que en sectores asociados, parece obvia.

Una leve mejora

La Fusteria Joan García (antigua Fusteria La Jota) ya sufrió un recorte de personal en el año 1996. Actual-

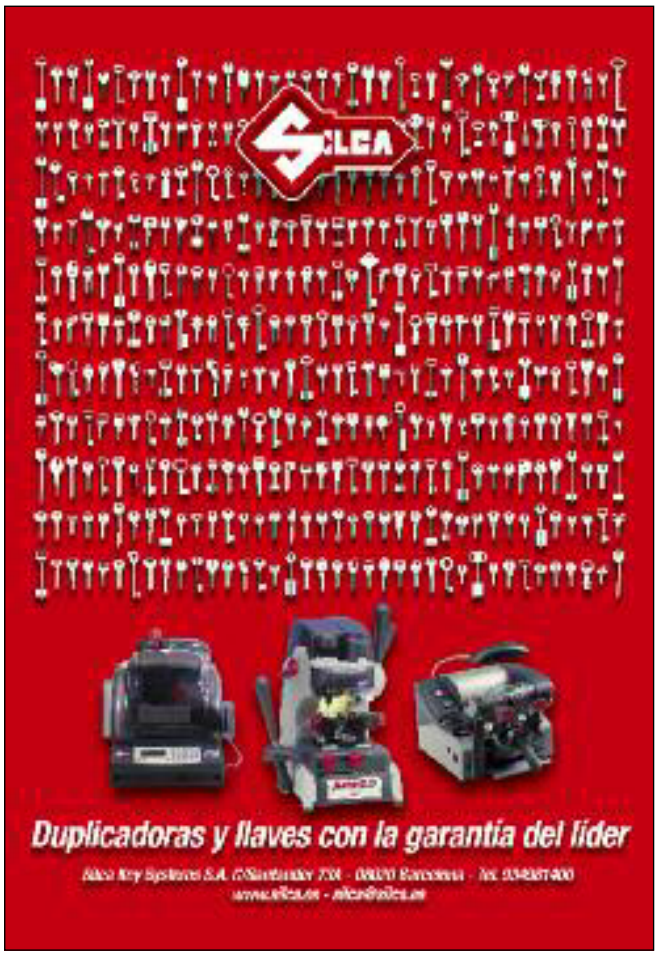
mente, las cargas económicas han motivado su cambio de estatus administrativo, pero a pesar de todo, la carpintería resiste. Con cuatro trabajadores en plantilla, Joan afronta el futuro con optimismo. "Parece que el sector va a salir adelante" nos comenta. "El año pasado fue horrible, pero poco a poco se va trabajando más y confiamos en que la cosa mejore con la reducción del IVA en las reformas", sin duda, la gran apuesta. Poco a poco, la demanda va aumentando. Parece que ya se ha tocado fondo y que 2010 pinta mejor en lo que a la carpintería se refiere.

Sin embargo, existe un problema añadido a la difícil situación que puede hacer que algunas carpinterías no aguanten y no puedan participar de la reactivación. Si la situación no es fácil ya de por sí, hay que sumar un problema que, aunque no es nuevo, sí se está agravando. Hablamos de los impagos. Este es un problema con el que los gremios en general se enfrentan a menudo. La situación económica ha hecho que mucha gente aplace o simplemente deje de afrontar los pagos.

Es una situación complicada. A nadie le agrada tener que ir detrás de los clientes para cobrar un trabajo ya realizado. Como en muchos otros ámbitos, en la carpintería también hay que dedicar un tiempo extra para reclamar un dinero que es propio.

Las asociaciones del sector proporcionan información y asesoramiento a los profesionales a la hora de reclamar estos impagos. ■

La carpintería supone un trabajo complejo que requiere de verdaderos profesionales. Esto encarece un mercado que busca ávidamente productos cada vez más baratos.



1 000 V

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

IZAR®
CUTTING TOOLS

www.izartool.com

1910 IZAR 2010

100 años fabricando calidad

La Cooperativa Madrileña de Ferreteros avanza la presencia de 40 empresas asociadas

Ferremad 2010, en marcha

Ifema pone en marcha la organización de la segunda edición del Salón de Ferretería, Bricolaje y Suministros Industriales, Ferremad 2010, que presenta importantes novedades, la principal de ellas, el cambio de fechas, buscando coincidir con Matelec, Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico, considerada como una de las ferias industriales más importantes de España. Así, ambos certámenes se darán cita en la Feria de Madrid, los días 26 al 29 de octubre de 2010.

Redacción Interempresas

La Cooperativa Madrileña de Ferreteros, Comafe, continúa su intensa agenda de promoción y actividades promocionales del Salón de la Ferretería y Suministros Industriales. Un trabajo que ya está dando sus frutos, ya que hasta el momento, un total de 40 empresas miembro de esa cooperativa ha confirmado su presencia en Ferremad.

Con esta actuación, Comafe quiere contribuir a consolidad a Ferremad como un privilegiado escaparate de oportunidades de negocio para los socios y clientes del cash. La cooperativa ha proyectado un amplio espacio en el que exponer las marcas propias, como Tryun, Big Ferr y Maewa. Asimismo, instalará una tienda tipo Ferr Cash, en donde los posibles clientes tendrán ocasión de dar a conocer sus ideas para desarrollar su propio establecimiento ferretero.

Actualmente, Comafe se encuentra en un proceso de expansión, que llevará su exitoso modelo de negocio a otras Comunidades Autónomas. Así, a través de su presencia en Ferremand 2010, facilitarán referencias claras y las estrategias comerciales que maximizan el negocio ferretero y de suministro industrial. Otras ventajas previstas en el marco de la feria será ofrecer condiciones especiales de compra y financiación a los proveedores que acudan a al salón, así como distintos sorteos y premios en función del volumen de compras.

Alta visibilidad de las empresas expositoras y premio por su asistencia

La Cooperativa Madrileña de Ferreteros tendrá una alta representación en Ferremad con la presencia en principio de 40 de sus asociados. En este sentido Comafe potenciará la imagen de las firmas asociadas participantes en todos los actos que se celebren con socios y clientes, que se extenderán incluso en 2011, actuación a la que se añade la presencia de los logos y links a páginas web de las empresas colaboradoras y participantes en la feria.

Ferremad presentará la oferta de fabricantes, importadores y distribuidores de cerrajería, herrajes y seguridad; ferretería diversa; herramientas eléctricas, manuales y de exterior, entre muchas otras.

Ferremad 2010 coincidirá con Matelec, Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico.

Comafe ha iniciado el año 2010 con buenas noticias. Además de estrenar próximamente su nueva página web, han hecho un balance positivo del ejercicio 2009. Frente a la actual coyuntura económica, Jon Baltza, gerente de la cooperativa, ha manifestado su satisfacción por cerrar un ejercicio en términos más favorables de lo que cabía esperar. De hecho, según apunta Baltza, en el último cuatrimestre del año pasado, se redujeron los números negativos y la caída porcentual apenas superó el 10%.

En otras palabras, la Cooperativa Madrileña de Ferreteros goza de una situación saneada y lista para poder afrontar los retos de futuro, con un stock superior a los 10,5 millones de euros, y una calidad de servicio del 94% de satisfacción en pedidos 24-48 horas. Con estas cifras, Comafe continuará con su proyecto de expansión y promoción, con nuevas marcas propias y nuevas fórmulas de negocio, que se darán a conocer en la segunda edición del Salón de la Ferretería y Suministros Industriales, Ferremad 2010.

Compartiendo sinergias

El Comité Organizador de Matelec aprobó la celebración conjunta con Ferremad, dada la sinergia de contenidos de la que pueden resultar beneficiadas ambas convocatorias. A Ferremad le favorece su cercanía a una feria que, en sus últimas ediciones, ha logrado un promedio de más de un millar de empresas expositoras, una superficie neta contratada de cerca de 55.000 metros cuadrados, y la presencia de más de 63.000 visitantes profesionales, así como más de 9.000 estudiantes de Formación Profesional, todos ellos de un perfil de interés para Ferremad.

Por su parte, para Matelec la complementariedad de los sectores que configuran la oferta de Ferremad constituye un especial atractivo para su colectivo de visitantes profesionales y, muy especialmente, para los instaladores.

La decisión de celebrar conjuntamente los dos certámenes ha sido compartida por Tecniexpo, que repite como comercializadora de Ferremad, y por su promotora, Comafe, Cooperativa Madrileña de Ferreteros, sin duda, la más importante de todas las que integran la Agrupación Nacional de Cooperativas de Ferreteros, Ancofe, y que igualmente estuvo presente en la primera edición del Salón de la Ferretería, Bricolaje y Suministros Industriales.

El esfuerzo conjunto de las tres entidades, Ifema, Tecniexpo y Comafe, contribuyeron al positivo balance de la primera edición de Ferremad, celebrada en septiembre de 2008, y que se saldó con la participación de 74 empresas expositoras, con una superficie de 2.500 metros cuadrados netos y la visita de 2.338 profesionales. Otra novedad del Salón de la Ferretería, Bricolaje y Suministros Industriales, Ferremad será la ampliación de la convocatoria un día más y solo en días laborables —desde el martes 26 al viernes 29 de octubre—, al tiempo que modifica su horario, reduciéndolo en una hora, es decir, de 10:00 a 19:00 horas, más acorde a este tipo de ferias y a los intereses del propio sector al que representa.

Asimismo, Ferremad seguirá la misma política de precios de Matelec, una de las primeras ferias de Europa en su ámbito, que ha apostado por mantener una línea de precios contenidos y muy competitivos.

Una industria que se hará presente con la oferta de fabricantes, importadores y distribuidores de cerrajería, herrajes y seguridad; ferretería diversa; herramientas eléctricas, manuales y de exterior; maquinaria; iluminación; pintura y adhesivos; trefilería; climatización; decoración; fontanería, producción de agua caliente y sanitario; madera y mueble kit; material eléctrico, y tornillería y fijaciones.

En cuanto a la demanda, estará representada por un amplio colectivo de profesionales, integrado por mayoristas y detallistas de ferretería, bricolaje y suministros industriales; responsables de cooperativas, grupos de compra y servicios; profesionales del sector de la madera; suministradores de materiales eléctricos y para la construcción; pintores; instaladores de revestimiento, de climatización, de gas, de aislamiento y de pavimentos; personal de empresas de reformas y rehabilitación; de mantenimiento de seguridad y protección laboral; de ayuntamientos y organismos oficiales y decoradores. ■

Robot Aspirador de Limpieza

deepoo

- Barre y aspira.
- Se adapta automáticamente a distintos suelos y alfombras.
- Detecta escaleras y evita desniveles.
- Terminado el trabajo retorna automáticamente a la estación de carga.
- Programación horaria semanal.
- Antigérmenes: con tecnología Ag+, muy efectiva para la eliminación de microorganismos.

DISFRUTA DE LA LIMPIEZA ...
Y DEDICA TU TIEMPO A COSAS MEJORES

Distribuidor exclusivo para España:
AYERBE INDUSTRIAL DE MOTORES, S.A.
C/ Oilamendi, 8 - 10 (Pol. Ind. JUNDIZ) 01015 VITORIA - SPAIN www.ayerbe.net - ayerbe@ayerbe.net
Información TEL. (+34) 945 292 297 FAX (+34) 945 292 298

De la escoba de palma al cañizo PVC de diseño

I+D+i hacen de la fábrica de Catral Export un modelo productivo

Productos como la celosía extensible que combina el mimbre natural con un avanzado diseño de hoja fabricada con materiales respetuosos con el medio ambiente son el resultado de un avanzado proceso de fabricación en los 125.000 metros cuadros de la planta de Catral Export en Alicante. Desde la mítica primera escoba de palma que salió de las manos contundentes de la familia Latorre han pasado 83 años. Así se hacía y así se hace en una fábrica que nació en 1927.

Teresa del Hoyo

Mucho ha llovido desde los primeros trabajos, manuales, para fabricar las antiguas escobas de palma.

La fábrica de Catral Export en la localidad alicantina del mismo nombre ocupa una superficie de 125.000 metros cuadrados, junto con el almacén. Se divide en tres secciones o áreas productivas para poner en el mercado productos de cierre y ocultación naturales, utilizando fundamentalmente brezo y mimbre, todos ellos certificados con el sello de calidad ISO 9001. Además de los productos naturales, Catral Export ha puesto en el mercado diversas patentes, como el seto artificial Excel, cuyas terminaciones ofrecen una mayor seguridad, el mimbre Lexus, de PVC, imitando al mimbre natural y el bambú Lexus, de PVC, imitando al bambú natural. El cañizo y la celosía se tratan en diversos colores, blanco, verde o caña, o los últimos, plata y marrón, que les distinguen de otras marcas.

César Perales, director de Logística y Operaciones, nos conduce por los distintos departamentos: La sala de extrusión, con maquinaria de última generación, tejido y retractilado. La nave de logística ocupa 30.000 metros cuadrados, entre la sección de preparación de pedidos y expediciones. 126 operarios se ocupan de los distintos procesos.

El almacén, diseñado para preparar 'pedidos a medida', es un depósito franco. Cada ubicación tiene una capacidad de un contenedor marítimo de 40 pies. Se suministran diez contenedores marítimos diarios y salen una media de más de 200 pedidos en camiones completos y cargas fraccionadas.

El almacén, diseñado para preparar 'pedidos a medida', es un depósito franco.

700 metros de exposición

Desde hace 3 años se ponen en funcionamiento 700 metros cuadrados de exposición, cuyo objetivo es ver cada objeto en su sitio, dentro de un jardín real. El llamado 'efecto jardín' es la base de la exposición. Entramos en el jardín de una casa, no en la tienda. Además, la sala de exposiciones está preparada para impartir cursos de formación a grupos de hasta 40 personas ya que dispone de soportes de proyección, sonido y acceso a Internet. Dada las prestaciones de estas instalaciones, Catral Export, no duda en ceder este espacio a sus clientes para la celebración de sus reuniones.

Los mejores materiales, los acabados más cuidados, y el diseño más funcional, son las tres cualidades sobre las que se desarrollan los diferentes productos: cerramientos, mallas, elementos de jardinería, decoración, suelos, tarimas o césped artificial, todos ellos destinados a abastecer a tiendas y centros especializados de jardinería, bricolaje, ferreterías, viveros, grandes superficies del bricolaje y almacenes de construcción con los mejores productos. ■

La nave de logística ocupa 30.000 m2 destinados a la preparación de pedidos y expediciones, con 126 operarios realizando los distintos procesos.

Para César Perales, director de Logística y Operaciones, "la inversión en I+D+i, la continua formación de los trabajadores y la consecución de patentes es fundamental".

Consecución de patentes

"Estamos convencidos —afirma César Perales— que la inversión en I+D+i, la continua formación de los trabajadores y la consecución de patentes es fundamental y, por esa razón, nos esforzamos en conseguir los mejores proveedores, materiales y medios de fabricación".

Más de 200 personas, con su trabajo diario, han convertido a Grupo Catral Export en la principal empresa del sector. Y todo esto ha sido posible por el esfuerzo permanente de este grupo familiar en profesionalizar y adecuar sus recursos tanto humanos, como económicos y técnicos, a los nuevos tiempos.

Las más de 2.000 referencias de producto, distribuidas bajo dos marcas, Ideal Garden y Eternia, son las grandes protagonistas de Grupo Catral Export. En ellos se pone toda la dedicación y esfuerzo del grupo para que se conviertan en la mejor carta de presentación ante más de 3.000 clientes.

Un diseñador catalán idea un embalaje para la ferretería y jardinería

Cuando la naturaleza, el packaging y la originalidad se dan la mano

El diseñador Marc Monguilod Triola es el autor de Snack, un proyecto ficticio realizado como proyecto universitario bajo el tutelaje del profesor Enric Aguilera, en la escuela IDEP de Barcelona. El resultado, este espectacular packaging especialmente diseñado para el sector de la ferretería y jardinería.

Redacción Interempresas

"Se nos pedía realizar una identidad gráfica para una empresa dedicada al sector de la ferretería, jardinería y floristería que vende sus productos en espacios multimarca. La idea fue crear una marca que se diferenciara de la competencia, alejándola de identidades y códigos frecuentes en el sector para así entrar con fuerza en un sector con marcas ya muy asentadas". El resultado ha sido este original y llamativo packaging.

"La solución fue usar la natura como metáfora, para así resaltar las cualidades de cada herramienta / producto y llevar la tecnicidad de estos productos a un campo más humano y próximo a la gente", señala Marc Monguilod. Se puede encontrar más información de sus trabajos en: http://www.markmarc.com/.■

EXPERTOS EN MOMENTOS ÚNICOS

FLEXIRÍGIDA PLEGABLE ULTIMATE

La funcionalidad y aislamiento de una nevera rígida y la portabilidad de una flexible.

FLEXIBLES GAMA ETHNIC

Amplia variedad de tamaños y formatos con un diseño elegante y excelente calidad textil y aislante.

ICETIME® 30L, 26L y 13L

Un referente por su robustez y su poder de conservación.

TAKE 6

La forma más cómoda de conservar bien frías seis latas, con tapa reversible para utilizar como bandeja.

SÍGUENOS

http://**www.facebook.com/campingaz.es**

http://**www.twitter.com/coleman_es**

http://**blog.coleman.es**

CAMPINGAZ®

www.campingaz.com

Productos Coleman (Coleman - Campingaz - Sevylor) - *info.iberia@coleman.eu* - 91 743 46 13 - *www.coleman.eu*

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

El sistema de almacenaje automatizado de Cofac mejora gestión, trazabilidad y picking

Cómo concentrar 16.000 m² en 3.000

La central del Grupo Cofac, cooperativa de ferreteros, ocupa un total 25.000 metros cuadrados en un terreno de su propiedad en Parets del Vallès (Barcelona), en el polígono industrial Can Volart. Su almacén, de 20.500 metros cuadrados —de los cuales una parte comprende un silo totalmente automatizado de 18 metros de altura— tiene un volumen útil de 54.000 metros cúbicos y alberga alrededor de 30.000 referencias. Un sistema SGA con radiofrecuencia permite una gestión óptima de las ubicaciones de producto, facilita el inventario, la mejora de la gestión de los stocks y en general permite el trabajo online en todos los procesos internos; recepción de las mercancías, ubicación, picking y expediciones.

Redacción Interempresas

Cofac es hoy en día una de las organizaciones del sector de ferretería de mayor volumen de negocio de España. Constituida como Sociedad Cooperativa, engloba 227 asociados (todos ellos, propietarios), y 284 puntos de venta. Está presente en 25 provincias y en 13 comunidades autónomas. Debido al sostenido crecimiento experimentado por Cofac el almacén de 16.000 metros cuadrados de su sede central se había quedado pequeño para gestionar de forma eficaz todo el volumen de negocio generado por las ventas de la cooperativa. Con el almacén automático, Cofac dispone de la misma capacidad de paletización de la mercancía que tenía antes en 16.000 metros cuadrados en sólo 3.000.

Con el almacén automático, Cofac dispone ahora, con 3.000 m2 de la misma capacidad de paletización de la mercancía que tenía antes con 16.000.

Una estructura muy pensada

El sistema de almacenaje automático de Cofac mejora la gestión de las ubicaciones, la trazabilidad del producto y la optimización y gestión de inventarios y stocks, así como reduce errores en el picking de salida. El conjunto incluye un 'mini-load' para 24.000 cajas, un almacén para 7.000 palés y un sistema de gestión (SGA) con radiofrecuencia. Los almacenes automáticos para cajas y palés están dispuestos en paralelo. El 'mini-load' está formado por cinco pasillos de estanterías, gestionados por cinco transelevadores, y tiene capacidad para 24.000 cubetas monorreferencia o multirreferencia de seis particiones internas. En la cabecera del almacén hay tres puestos de picking, donde cada operario puede preparar hasta seis pedidos simultáneamente, llegando a una productividad de 480 cajas por hora.

El almacén automático, con capacidad para 7.000 palés, tiene siete pasillos (14 estanterías) y tres transelevadores capaces de mover 100 palés por hora. Un carro de transbordo, situado al final del complejo de estanterías,

El conjunto incluye un 'mini-load' para 24.000 cajas, un almacén para 7.000 palés y un sistema de gestión (SGA) con radiofrecuencia.

se encarga de cambiar de pasillo el robot transelevador. Las estanterías del almacén disponen de huecos a tres alturas diferentes para aprovechar mejor el espacio: 700 milímetros para los medios palés; 1.450 para el palé estándar; y 1.700 milímetros para productos voluminosos. Junto a uno de los laterales de este almacén automático hay un complejo de 43 estanterías dinámicas de doble fondo, para poder hacer sobre el palé el picking de cajas de los productos que tienen mayor rotación durante todo el año. El SGA del almacén se encarga de ir reponiendo esta zona de picking.

De la tienda pequeña al gran mayorista

Cofac tiene alrededor de 30.000 referencias vivas en stock (35.000 en periodos puntuales), de las cuales unas 12.000 están ubicadas en el sistema de almacenaje automático. Los dos almacenes se complementan en la preparación de pedidos y la reposición de productos del 'mini-load' se puede hacer a partir de los palés del otro almacén. Un proveedor puede tener diferentes familias de un mismo artículo y, debido a sus distintas características, unas pueden almacenarse dentro del almacén automático y otras fuera. Para lograr la mayor eficiencia y por norma, un mismo producto no puede estar dentro y fuera del sistema automático.

Cada vez se recibe un pedido, el sistema genera lo que en Cofac definen como una 'ola' que va agrupando, en un único envío, lo que ha solicitado el socio más todo lo que éste tuviera pendiente de recibir por cualquier motivo. A su vez, cada una de esas olas de pedidos se va generando en función del día y la hora de salida previstas. Esta metodología también es útil para no saturar los transelevadores. La idea es que, con un solo movimiento de máquina, se pueda optimizar el máximo número de líneas posibles.

Con este sistema, Cofac puede realizar del orden de 120 líneas de preparación a la hora, mientras que en el almacén convencional sería de 35-40 líneas. Además, un trabajador sin formación puede preparar pedidos con este sistema combinado de almacenaje automático y radiofrecuencia y hacerlo con un índice de errores muy bajo (un 0,48%), mientras que para trabajar en el almacén convencional se necesita experiencia previa.

Cuando llega una partida de mercancía a las instalaciones de Parets del Vallès, el personal dispone de una hoja de descarga que indica en qué ubicación deben guardar los productos: en caja pequeña (CP) o grande (CG) del 'mini-load'; paletizados en el almacén automático; o bien en otras zonas donde Cofac dispone de distintas soluciones de almacenaje (estanterías dinámicas y con-

Para poder servir los pedidos en 24-48 horas se trabajan las 24 horas del día en 4 turnos de trabajo.

vencionales para paletas) y áreas específicas para ubicar artículos peligrosos o almacenar en el suelo algunos productos voluminosos (es el caso de las escaleras o las hormigoneras). Las múltiples opciones de almacenaje son necesarias debido a la gran variedad de productos del catálogo de Cofac, que incluye menaje, ferretería, bricolaje, construcción, mueble de jardín, etc. Respecto a la integración del Sistema de Gestión de Almacén (SGA) con la tecnología de radiofrecuencia se debe a la voluntad de evitar los errores de preparación y conseguir la trazabilidad del producto hasta que llega a su destinatario, en este caso cualquiera de los asociados de Cofac. La cooperativa quería tener también el stock siempre actualizado y trabajar en tiempo real. Para ello su web es interactiva y a través de ella los socios pueden realizar acciones como consultar el stock, hacer pedidos, ver el estado de sus envíos, solicitar información de los productos, etc.
Los pedidos se sirven en 24-48 horas, tanto a las tiendas pequeñas como a los grandes mayoristas de suministro industrial. Para lograrlo se trabajan las 24 horas del día en 4 turnos de trabajo.■

La integración del Sistema de Gestión de Almacén (SGA) con la tecnología de radiofrecuencia se debe a la voluntad de evitar los errores de preparación y conseguir la trazabilidad del producto hasta que llega a su destinatario.

Entrevista a Luis Franco, presidente de Eurobrico

Deseamos reunir la mejor y mayor representación en ferretería y bricolaje

Según su presidente, Eurobrico 2010 se presenta "llena de acontecimientos".

Eurobrico 2010 ultima los preparativos de su próxima edición, una edición en la que la Feria Internacional del Bricolaje quiere contar con la presencia de todos los profesionales implicados en el sector del bricolaje y la ferretería, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Y para ello, la organización del evento, consciente de la situación de muchas empresas del sector, ha diseñado nuevas medidas para reducir los costes de participación. Su presidente, Luis Franco, propone en esta entrevista para Interempresas 5 puntos clave para animar dicha participación.

Esther Güell

La primera pregunta es obligada: a pocos meses de su celebración ¿cómo se presenta Eurobrico?
Llena de acontecimientos. Este año esperamos una edición en la que se sucedan las actividades de manera continuada con el objetivo de acercar a los profesionales del mundo del bricolaje y la ferretería la más amplia oferta de ideas y soluciones para el sector. Como viene siendo habitual, nuestra exposición de productos y servicios se completará con nuevas e interesantes propuestas formativas, talleres prácticos y un amplio programa de conferencias. En estas charlas vamos a ser muy ambiciosos contando con la participación de los mayores expertos para que nos acerquen su particular punto de vista sobre las nuevas tendencias del mercado o las innovaciones más relevantes del sector.

En los tiempos que corren, las empresas se piensan mucho la participación en ferias. ¿Lo han notado?
Ante la duda nosotros hemos preferido anticiparnos con una nueva propuesta para la presente edición de Eurobrico, que se celebrará en Feria Valencia del 3 al 5 de noviembre, ofreciendo un nuevo formato de participación más fácil, económico y rentable para las firmas expositoras. Es natural que en un contexto económico como el actual las empresas se vean más limitadas en sus inversiones; pero también es cierto que no es el momento para dejar de asistir a feria. Y por ello en 2010 nuestro objetivo, con las nuevas medidas, es reducir significativamente los costes de participación de las empresas. Hemos puesto a su disposición stands de diseño a precios asequibles y con una oferta integrada

de servicios como aparcamiento, iluminación, seguros obligatorios o tickets de comida, entre otras opciones.

Igual que otros salones, habrán tenido que buscar fórmulas imaginativas y ofrecer facilidades para atraer la participación de empresas. ¿En qué consisten, en el caso de Eurobrico?
Como le comentaba anteriormente hemos estrenado esta nueva línea de actuación con ventajas muy competitivas en términos de participación para todas aquellas empresas que quieran formar parte del área expositiva de la muestra en su sexta edición. Pero también estamos enfocando nuestro esfuerzo hacia el visitante profesional, mediante un ambicioso programa de invitados VIP. Nuestro deseo es poder reunir a la mejor y mayor representación del mundo del bricolaje y la ferretería, con la presencia de compradores europeos y representantes de los principales mercado del bricolaje de todo el mundo.

Eurobrico 2010 presentará un formato de participación "más fácil, económico y rentable para las firmas expositoras".

"No es el momento para dejar de asistir a ferias; por ello en 2010 nuestro objetivo es reducir significativamente los costes de participación"

Una de las principales apuestas de este año es la internacionalización. ¿Esta denominación ha sido una evolución natural o una necesidad del momento?
Sin duda nosotros interpretamos este cambio de denominación como resultado de la evolución natural de la muestra, y por ello es un orgullo que el Ministerio de Industria, Comercio e Industria nos haya concedido este reconocimiento. Pese a la juventud del certamen, con tan solo 5 ediciones en su haber y camino de esta sexta convocatoria, el enfoque de la feria siempre ha ido orientado hacia su internacionalización. De ahí el esfuerzo constante realizado para la promoción de Eurobrico en el extranjero. Esta dinámica se retoma en 2010 con la asistencia de la muestra a distintos encuentros como International Hardware Fair en Colonia; el certamen Ambiente (Frankfurt); DIY Homing (Bégica); y participaremos activamente en el 1st European Home Improvement Forum 2010, que reúne a grandes expertos del sector en Viena los días 10 y 11 de junio.
Asimismo hemos intensificado el diálogo con las principales asociaciones europeas de bricolaje para que colaboren en hacer más participativa la muestra y contribuyan a que las principales centros europeos del bricolaje participen, un año más, en la feria.

¿Cuáles son los referentes de Eurobrico en Europa?
Eurobrico es una feria que nace desde el sector, por y para todos los profesionales que conforman el mundo del bricolaje y la ferrería. Y, en este sentido, son muchos los referentes para nuestra muestra. Principalmente todos aquellos foros, encuentros y reuniones en las que el objetivo prioritario sea dar respuesta a las necesidades y expectativas de las empresas europeas y norteamericanas que operan en nuestro ámbito de actividad.

Por otra parte, también contará con especial protagonismo el 'agente comercial'. ¿En qué se plasmará esta iniciativa y porqué?
El agente comercial es uno de los mayores dinamizadores de la economía del sector del bricolaje. Para cualquier compañía el poder contar con una herramienta tan potente como es la de la figura del agente comercial resulta vital para el desarrollo de su negocio. Y es que a nadie se le escapa el hecho de que cuando una empresa quiere poner un producto en el mercado la mejor manera de hacerlo es a través de este intermediario. Por todo ello, el certamen quiere rendir tributo a los agentes comerciales del bricolaje y la ferretería, desarrollando una serie de acciones orientadas a ensalzar y destacar el papel tan fundamental que desempeñan. Así, hemos proyectado para este año la puesta en marcha de un Club del Agente Comercial como punto de encuentro exclusivo para la reunión de estos profesionales; además de ofrecerles condiciones privilegiadas en su acceso a determinados servicios como aparcamiento gratuito durante su estancia en la muestra, precios especiales en hoteles, servicios de cafetería, prensa y WIFI, así como otras muchas opciones que contribuirán a rentabilizar su participación en el salón.

Tras los buenos resultados del primer Eurobrico Meeting Point ¿se han planteado mantener la fórmula de dos encuentros, uno cada año, o unirlos y potenciar así los foros en Eurobrico?
Eurobrico Meeting Point nació el pasado año como una nueva apuesta impulsada por el certamen Eurobrico y la Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje (ADFB). Un nuevo foro de debate y reunión cuya esencia reside en la puesta en marcha de la primera red activa de encuentros y reuniones profesionales que contribuyan a dinamizar el mundo del bricolaje y la ferretería. Una plataforma en la que se reunieron más

Sobre el Eurobrico Meeting Point, Luis Franco asegura: "En 2011 asistiremos de nuevo a este gran foro".

"El agente comercial es uno de los mayores dinamizadores de la economía del sector del bricolaje"

de 250 profesionales, entre fabricantes y responsables de compras de firmas líderes de distribución como AKÍ, ATB, Bricogroup, Bricoking, Bricor, Bricorama y Leroy Merlin. Tal y como se sugirió en su planteamiento de partida y dado el éxito registrado en su primera convocatoria, en 2011 asistiremos de nuevo a este gran foro.

Para finalizar, ¿qué pueden encontrar las empresas en Eurobrico que les motive a participar?

Este año hemos sido capaces de sintetizar en 5 conceptos clave, las razones de peso por las que cualquier empresa del sector del bricolaje puede y debe participar en Eurobrico. La idea de partida es que el certamen supone una oportunidad única para la empresa que deseen abrir su escaparate de productos a los líderes del sector. Además Eurobrico reúne al 90% del poder de compra, convirtiéndose así en el principal punto de reunión de compradores nacionales. Otra de nuestras fortalezas es que con el traslado este año de las fechas de celebración al mes de noviembre y gracias a los acuerdos firmados con asociaciones europeas, será muy notoria la presencia de visitantes extranjeros.

El certamen, por otro lado, es el mejor instrumento para que las empresas puedan ahorrar costes de comercialización si contamos con que el 90% de sus clientes estarán durante 3 días localizados en mismo emplazamiento. Y por último y no por ello menos importante, las empresas interesadas encontrarán en Eurobrico 2010 la alternativa de participación más sencilla y económica.■

Las plantas invaden los bordes. Las hierbas altas y los setos crecen, rompiendo el equilibrio y la estética del jardín. El cuidado de sus bordes es una tarea permanente que no se consigue fácilmente y sin ayuda. Diseñadas para trabajar eficazmente, con alto rendimiento y un elevado nivel de confort, las desbrozadoras McCulloch están siempre listas para marcar los límites.

WWW.MCCULLOCH.BIZ

McCULLOCH®
THE POWER TO GET IT DONE™

Materializando objetivos: Consolidación y Crecimiento

MAQUINARIA Y ÚTILES PARA LA CONSTRUCCIÓN E INDUSTRIA

Fue en la pasada CONVENCIÓN ESPECIAL 25 ANIVERSARIO donde IMCOINSA estableció como objetivos estratégicos la CONSOLIDACIÓN y el CRECIMIENTO de su firma.
CONSOLIDACIÓN en aquellas familias de artículos que ya forman parte de su amplio catálogo y CRECIMIENTO en aquellos artículos que como consecuencia del feedback con sus Clientes resulten de interés.

MANGUERAS Y ACCESORIOS DE AGUA

Se encuentra ya disponible para servir a sus Clientes una amplia gama de Mangueras de agua (desde diámetros 52 mm hasta 203 mm), Uniones, Abrazaderas, Racores y un largo etc.

BROCAS DE METAL DIN 338

Con la incorporación de una nueva serie que va hasta los 20 mm (con mango reducido desde 17 a 20 mm), se completa así el exitoso lanzamiento de su familia de HERRAMIENTAS DE CORTE (Portabrocas, brocas HSS-E DIN 338 CO, Coronas Bi – Metal, Machos, Terrajas, Volvedores, etc.)

BROCAS SDS – PLUS VERSIÓN HORMIGÓN – HORMIGÓN ARMADO

Con el objetivo de seguir complementando su amplia gama de Brocas para Construcción, IMCOINSA adelanta la presentación de su nueva versión de Brocas SDS – Plus HORMIGÓN ARMADO – ALTA RESISTENCIA.
El especial diseño de la cabeza de ataque (Sistema 4 puntas) permite un optimo rendimiento en el trabajo: precisión, fiabilidad y durabilidad.

Con estas importantes novedades, IMCOINSA fortalece su posicionamiento como proveedor de referencia para una amplia gama de artículos de gran rotación: Punteros Neumáticos, Eléctricos, Brocas Construcción, Portabrocas, Herramientas de Corte Metal, Discos y Coronas de Diamante, Discos Abrasivos, Mangueras y accesorios de Aire comprimido, Mangueras y accesorios de Agua y un largo etc.

Siendo conscientes de la particularidad que este tipo de productos requiere, IMCOINSA mantiene así mismo sus compromisos encaminados a atender siempre a sus Clientes CON EL MEJOR SERVICIO.

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).

Por último, recordar algunas de las importantes actividades que IMCOINSA viene desarrollando con motivo de su 25 ANIVERSARIO:

SORTEOS MENSUALES

CAMPAÑA ESPECIAL - JUNIO MEZCLADORAS

***Para más información, consulte* www.imcoinsa.es**

www.osram.es/incandescencia

Elija lámparas de ahorro de energía OSRAM para proteger el medio ambiente.

La nueva gama de OSRAM de lámparas halógenas HALOGEN ECO, de lámparas de LED PARATHOM® y de lámparas fluorescentes compactas DULUX®, **ahorran hasta el** 80 % de energía y CO_2. Con el mayor surtido de lámparas energéticamente eficientes hasta el momento, OSRAM ofrece diferentes familias de productos para satisfacer todas las necesidades del consumidor. Para más información puede visitar www.osram.es/incandescencia

VEA EL MUNDO EN UNA NUEVA LUZ

OSRAM

1.63 OSRAM, S.A. C/ La Solana, 47 - 28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)

CALIDAD | INNOVACIÓN | PROGRESO

Una empresa del grupo SWAROVSKI

TYROLIT

Eficaces pero seguras

El riesgo del trabajo diario con herramientas de cualquier tipo, no solo las de corte, es evidente, y muchas veces la simple maestría del profesional no es suficiente para evitar accidentes con estos enseres. Por eso, cada vez más los fabricantes de herramientas introducen dispositivos de seguridad en sus artículos, que llegan donde no llega la experiencia y la habilidad. Veamos algunos ejemplos.

Para dar el 'corte' con seguridad

Ega Master, fiel a su compromiso con la seguridad personal, ha desarrollado 3 modelos de cortadores (cutters) con retracción automática de la cuchilla. Tras comprobar la demanda existente en los usuarios profesionales por artículos que eviten daños personales incluso en situaciones accidentales, la empresa se planteó diseñar cutters cuya cuchilla solo estuviese accesible cuando el usuario esté trabajando.
Está disponible en 3 versiones distintas: con cuerpo en ABS; con cuerpo en Zamak; y con cuerpo en Zamak con sistema patentado con opción para fijar la cuchilla.

Llaves dinamométricas con un plus

Stahlwille fabrica herramientas de máxima calidad y herramientas dinamométricas inteligentes para su empleo en la industria, en talleres de reparación de automóviles, en la industria eólica y en la industria aeronáutica. Las herramientas dinamométricas se emplean por lo general en ámbitos en los que se requieren precisión y fiabilidad. El proceso de atornillado debe ejecutar de manera fiable los valores de apriete especificados en el diseño.
El control sistemático del apriete de las uniones a rosca permite al usuario ahorrar dinero. Gracias a la seguridad adquirida en todo el proceso de trabajo pueden evitarse fallos, retrabajos y saneamientos. Tienen un mar-

gen de medición muy grande y sustituyen a cuatro llaves mecánicas: dos con lectura directa y dos con disparo. Esta circunstancia reduce los costes de calibración, ajuste y mantenimiento; ya no es necesario un control estadístico del valor de apriete mediante llaves de medición, ya que el valor de apriete se puede evaluar y documentar de inmediato. La llave dinamométrica 730D aporta todas las garantías para cumplir este requisito con documentación de los datos de atornillado generados, con registro exacto de fecha y hora. La adjudicación de un código secreto habilita a la 730D como llave industrial, imposibilidad de modificación por personas no autorizadas, seguridad de los ajustes previos como, por ejemplo, el modo de función, valor de disparo y valor nominal, unidad de medida, valor de tolerancia, almacenamiento y divergencia de calibres e indicación automática de la siguiente fecha de calibración.

'Power Blade' para evitar accidentes

Bosch cuenta con el modelo Ciso, las primeras tijeras de podar del mundo que funcionan con batería de litio. La herramienta permite cortar ramas y tallos sin

esfuerzo alguno, evitando de esta forma el cansancio y el dolor en muñecas y manos que producen las tijeras tradicionales. Estas tijeras eléctricas se caracterizan por su gran potencial de corte, pudiendo realizar cortes de hasta 14 milímetros de diámetro apretando un gatillo, de forma rápida y sin esfuerzo. Es una herramienta ideal para el cuidado de árboles frutales, arbustos, rosales y todo tipo de flores.
El sistema 'Power Blade' permite conseguir resultados excepcionales con la máxima seguridad, gracias a una cuchilla guía sin bordes cortantes y una cuchilla móvil situada más atrás. Este sistema está especialmente ideado para evitar accidentes, a lo que hay que sumar el interruptor de seguridad, que impide que el mecanismo se accione de forma involuntaria.
Ciso es pequeña y ligera, y la tecnología de su batería de iones de litio hace que la herramienta solo pese 590 gramos. Su diseño manejable y la ausencia de cables harán que los amantes de la jardinería corten fácilmente incluso aquellas ramas más ocultas, mientras que su asa ergonómica protegerá la mano y el brazo, permitiendo un trabajo seguro.

Discos de corte protegidos

Germans Boada-Rubi presenta un nuevo concepto de cortadores eléctricos de cerámica y materiales de obra: los Diamant DS y DX, rediseñados íntegramente, combinan aluminio y acero en su estructura para obtener una máxima ligereza sin renunciar a una gran resistencia. En esta nueva concepción, destaca en especial la exclusiva guía de aluminio de geometría antiflexión que otorga al cortador una gran precisión, tanto en cortes rectos como a inglete. Como el resto de cortadores Rubi, los cortadores DS y DX han sido concebidos para maximizar su facilidad de uso y mejorar su funcionalidad. Por este motivo, todos los modelos cuentan con una gran superficie de trabajo desmontable para facilitar su limpieza e incorporan un nuevo sistema de depósito de agua extraíble. Además, su patas retráctiles con función 'coraza' y su sistema de transporte mediante ruedas minimizan el esfuerzo necesario para mover las máquinas.
Los cortadores DS y DX cuentan con un potente motor de 3 CV, montan discos de 250, 300 ó 350 milímetros de diámetro según modelo y equipan protectores de disco de máxima seguridad.

Taladros percutores más seguros

Makita ha lanzado una nueva generación de taladros percutores que sustituyen a los modelos anteriores con más prestaciones y una potencia de 680 W.
Estos taladros incorporan un sistema de cambio de giro que permite cambiar la posición de las escobillas respecto del inducido, consiguiendo así más potencia y alargando la vida útil de las mismas 3 veces más de lo habitual. Estos modelos de taladro se han diseñado en línea con la broca, para una eficiente transmisión de la presión. Siguiendo la línea de innovación que Makita está poniendo en marcha en todas sus herramientas se añaden características que mejoran la seguridad y comodidad del operario. Las más destacables son el mango antideslizante para mayor control de la herramienta, el botón de bloqueo en el gatillo para facilitar el trabajo continuo y una mayor proporción de goma para un agarre más seguro. Además añaden un gran selector que facilita el cambio de modo de trabajo (rotación más percusión o solo rotación). A estas características comunes a los modelos HP1640, HP1641, HP1641K, HP1641FK, HP1641K1X se les suman otras disponibles solo en algunos modelos, como el portabrocas automático o un punto de luz que facilita el trabajo en lugares de escasa visibilidad y elimina sombras.■

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

Yudigar copatrocina las XXV Jornadas de la Distribución Comercial

Los pasados 14 y 15 de abril, Yudigar estuvo presente como copatrocinador oficial del evento en las Jornadas de la Distribución Comercial, que celebraron su XXV edición en el Hotel Holiday Inn de Madrid. Un año más, y bajo el título 'Aprendiendo del comportamiento del consumidor en el punto de venta', fueron muchos los ponentes que, en el marco de estas jornadas, aportaron conocimientos en un entorno que sirvió para intercambiar experiencias y reflexionar sobre temas de importancia como son los hábitos de consumo en un periodo de crisis, el consumidor poscrisis o el estudio de nuevos hábitos y conductas, entre otros.

Yudigar es una empresa referente en mobiliario y equipamiento comercial.

Nueva línea de EPI Marca pensada para el verano

Marca dispone de una gran variedad de EPI especialmente indicados para su uso en la temporada estival. Para ello Marca utiliza algodón con gramajes ligeros así como tejidos y materiales de alta transpirabilidad. Destaca el pantalón de algodón multibolsillos desmontable convertible en bermuda con un gramaje ligero de 200 gramos en colores azul marino y beige. También se encuentran los bermudas 100% algodón de la conocida serie Top y ropa de alta visibilidad, como bermudas y polos de manga corta, así como chalecos con la parte superior confeccionada con un tejido de malla. Mención aparte merece la gafa de ocular panorámico gris PO-108 fabricada en policarbonato antirralladura, con patillas flexibles para usos prolongados en el tiempo y protección solar con tratamiento antiabrasión.

También en ropa de alta visibilidad existen artículos que hacen más liviano el trabajo en épocas de calor.

AKI escoge a Ceva como socio logístico integral en España

Ceva Logistics, especializada en la gestión integral de la cadena de suministro, ha firmado un acuerdo por un periodo de 5 años y valor total de 50 millones de euros con AKI, especializada en la venta de productos de bricolaje, jardinería y decoración. Con este contrato Ceva administrará como integrador logístico la cadena de suministro de AKI de principio a fin en toda España incluyendo la gestión del Centro de consolidación de todos los productos comercializados en las tiendas AKI. Ceva dedicará en un principio al proyecto 30.000 metros cuadrados de espacio en las modernas instalaciones de Ontígola, al sur de Madrid, con la habilidad de crecer hasta los 50.000 metros cuadrados. También proporcionará servicios transitarios y gestionará todos los flujos de entrada de productos procedentes de Extremo Oriente hacia el Puerto de Valencia. Además, Ceva se encargará de la distribución a los 35 establecimientos que AKI tiene en España.

Iñaki Garmendia Ajuria, presidente de Ega Master, premio 'Gran Emprendedor'

Iñaki Garmendia Ajuria, premio 'Gran Emprendedor'.

El premio de la VII edición de Álava Emprende (Gobierno Vasco, Diputación y Ayuntamiento) ha recaído este año en la figura de Iñaki Garmendia Ajuria, fundador y presidente de la empresa fabricante de herramientas de mano Ega Master y también de la asociación de fabricantes AFEF. Ha sido elegido para la categoría 'Grandes Emprendedores'. El jurado ha valorado en Garmendia su trayectoria profesional, "su decidida apuesta por la innovación al frente de una empresa modélica e incluso seleccionada por la Unión Europea como ejemplo para exponer su caso en distintos foros internacionales" así como su histórica implicación con el sector en particular y el mundo empresarial en general.

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

Ega Master expone en las ferias internacionales de Chile y Qatar

Ega Master participó del 12 al 16 de abril en la feria minera de Santiago de Chile, donde presentó su completa solución integral de herramientas y equipos de seguridad para la industria minera más exigente, incluyendo su recientemente ampliada gama de instrumentos antiexplosión intrínsecamente seguros.
Por otro lado, Ega Master expuso en la feria Project Qartar 2010 celebrada del 12 al 15 de abril, un evento que reunió a diferentes culturas de Oriente y Occidente y donde las empresas tuvieron la ocasión de mantener reuniones comerciales con importadores /colaboradores de Abu- Dhabi. Ega Master, continúa así con su gran crecimiento y expansión internacional, estando presente en las ferias más importantes de todo el mundo. En lo que llevamos de año Ega Master ha expuesto y promocionado sus innovadores productos en las ferias de Colonia, Argelia, Nigeria, o Libia a las que se sumarán próximamente las de Las Vegas, Brasil, Abu Dhabi UAE o Dallas.

Panter refuerza su oferta en calzado de seguridad antifatiga femenino

Modelo Idun.

Pensando en las necesidades de protección del pie femenino, Panter ha ampliado su línea Ergoshoe con 3 nuevos modelos: Idun, Juno y Tanit, que reúnen todas las prestaciones en ergonomía, comodidad y seguridad que caracterizan a esta gama. Fruto del proyecto de colaboración entre Panter e Inescop, esta línea va dirigida a profesionales que pasan largas jornadas laborales de pie (Industria, Hostelería, Sanidad) y requieren un calzado antifatiga, cómodo, ligero y flexible.

La ferretería Bolibar cumple 100 años

Bolibar Bronces, comercio de ferretería situado en la Rambla Catalunya de Barcelona, celebra su centenario este 2010. Con motivo de este aniversario, la Cámara de Comercio de Barcelona ha premiado al establecimiento como comercio centenario y, el Ayuntamiento de Barcelona, en la 12 ª edición de los premios 'Barcelona la mejor tienda del mundo', le ha otorgado un diploma a los mejores establecimientos comerciales.

'Bricoterapia de choque', la propuesta de Pattex para superar el temor al bricolaje

Este año Pattex se ha propuesto ayudar a los españoles a dejar atrás sus temores hacia el bricolaje y para ello retoma su Bricoterapia, esta vez proponiéndoles una Bricoterapia de choque a todas aquellas parejas que quieran ganar 15.000 euros para renovar su piso y convertirse en los Pattex 2010. Así pues, todas las parejas que quieran llevarse el premio pueden participar a través de www.elblocdelospattex.es, donde podrán reformar su temor al bricolaje mediante cuatro pruebas online, asequibles incluso para los que tengan poca idea de bricolaje.

Acuerdo entre Grupo Catral Export y Bricorama

Las dos corporaciones han llegado a un acuerdo por el que Grupo Catral Export pasará a ser, durante esta campaña, el fabricante de la marca propia de Bricorama para elementos de ocultación de jardín. El acuerdo entre ambas corporaciones abarca la comercialización de más de 50 referencias de productos fabricados por Grupo Catral Export y que serán comercializados bajo la marca propia de Bricorama. Dentro del convenio se incluyen productos como el césped o las mallas de ocultación total y sombreadora, las mosquiteras de fibra de vidrio, las mallas plásticas y las mallas metálicas. Todos ellos estarán disponibles en cada uno de los puntos de venta de Bricorama durante la campaña de jardín 2010-2011.

Ayerbe desarrolla motobombas para los sectores agrícola e industrial

El fabricante de grupos electrógenos Ayerbe Industrial de Motores, S.A. ha estado desarrollando durante los dos últimos años nuevas motobombas dirigidas a los sectores agrícola, jardinería e industrial. Se trata de una gama de 22 modelos que cubren casi todas las necesidades en motobombas y ofrecen las mejores soluciones de bombeo: motobomba de baja presión autoaspirantes; de media presión centrífugas; de alta presión centrífugas; autoaspirantes de aguas sucias; para líquidos especiales (abonos líquidos, corrosivos, agua de mar); o motobombas contraincendios. Las motobombas Ayerbe, todas ensambladas en la fábrica de Vitoria, van provistas de los reconocidos motores Kiotsu y Honda en gasolina y Yanmar en diésel. En los casos que se hace necesario el montaje de bancada in situ, el servicio técnico Ayerbe realiza esta función dando la solución adecuada para cada cliente.

» TECNIRAMA

Interempresas.net

Escalera de almacén

Con peldaños de 230 mm

El modelo 2400 de la gama de escaleras de almacén de Eopsa, ya popular en el sector por su gran durabilidad y fiabilidad, tiene un peldaño que mide 230 mm de ancho en lugar de 180 mm. Incorpora, también, manetas de transporte fijas, algo que hasta ahora se fabricaba de manera opcional y una plataforma mejorada en su estructura. El modelo 2400 equipa ruedas con freno en la parte trasera. Las uniones son todas remachadas y no se aflojan con el uso.

Escaleras y Objetos Prácticos, S.A.

Tel.: 902252320
comercial@eopsa.com

www.interempresas.net/P51810

Generador de 3,5 kVA

Ligero y manejable

El grupo electrógeno M3800 H, fabricado por Preme, incorpora el motor GX160 4T Honda de arranque manual a este generador. Se trata de una máquina equipada de serie con alarma de aceite, dos bases monofásicas y magneto térmico. Resulta un equipo ligero, manejable, de reducido tamaño y a un precio económico para el usuario. Preme también ofrece esta máquina con motor Robin – Subaru, a un precio todavía más competitivo.
Todos los componentes que incorporan las máquinas fabricadas y montadas por Preme son objeto de una rigurosa selección. Proceden de la Unión Europea o son marcas de prestigio mundial. Por ejemplo, en este caso, se instala un motor original de la firma Honda.

Manuel García López e Hijos, S.L. - Preme

Tel.: 981268400
comercial@preme.es

www.interempresas.net/P57301

Robot de aspiración inteligente

Óptima relación calidad-precio

Ayerbe Industrial 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. que ha logrado desarrollar un robot muy superior a los existentes en el mercado mundial encontrando solución a los problemas genéricos que siguen manteniendo muchos otros modelos.
Según la compañía, la inteligencia artificial del robot Deepo lo hace muy superior en prestaciones e innovación a los existentes en el universo de la robótica de la limpieza y además ofrece una óptima relación calidad-precio.

Ayerbe Industrial de Motores, S.A.

Tel.: 945292297
amalbornoz@ayerbe.net

www.interempresas.net/P55468

Nevera flexirígida

De dos tamaños: 25 y 15 l

Campingaz, empresa especializada en el desarrollo de productos para el disfrute de actividades al aire libre, cuenta con las neveras flexirígidas y plegables Ultimate, disponibles en dos tamaños: 25 y 15 l. La nevera de 25 litros posee una capacidad para 40 latas de 0,33 l o 24 botellas de 0,5 l con botellas colocadas de forma vertical, mientras que la de 15 litros posee una capacidad para 24 latas de 0,33 l o de 12 botellas de 0,5 l.

Coleman España

Tel.: 917434600
info@coleman.es

www.interempresas.net/P57318

Césped artificial
Es sencillo de colocar

Ideal Garden comercializa en exclusiva a través de sus distribuidores (garden centers, centros de bricolaje y grandes superficies), una gama de siete modelos de césped artificial de uso residencial, adaptable a todas las necesidades de los particulares que deseen embellecer su vivienda dotando de un toque de naturalidad a su jardín, terraza o espacios de ocio.
Este tipo de césped es relativamente sencillo de colocar para los iniciados en el bricolaje doméstico; sin embargo, con frecuencia el comprador desea contratar - además de adquirir el producto - el servicio de instalación.

Catral Export, S.L.
Tel.: 965723194
info@catralexport.com

www.interempresas.net/P45432

Taladros de batería de litio
Generan más potencia y son más ligeras

La gama de taladros atornilladores con batería de litio aporta ventajas significativas respecto a máquinas con baterías convencionales. Las baterías de litio generan más potencia, son más ligeras, no tienen efecto memoria y requieren un menor tiempo de carga.
Power Plus ofrece una gama desde 14,4 V y 1300 mAh; 18,0 V y 1.500 mAh (versión con 1 y 2 baterías); y 21,6 V 1.500 mAh con 2 baterías.
Además, disponen de indicador LED, display LCL y empuñadura bitono en plástico TPR.

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

www.interempresas.net/P43848

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

Accesorios para el yeso
Para el trabajo con placas de yeso laminado

Rafael Vallés Arándiga ofrece una amplia gama de accesorios dirigidos al trabajo con las placas de yeso laminado.
Disponen de anclajes, cuelgues, fijaciones como son tacos de latón, varilla roscada, pieza cuelgue, horquillas, empalmes, grapas vigueta, etc.
Estos permiten el montaje tanto de techos continuos como de techos registrables.

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

www.interempresas.net/P57605

Polipropileno
Carrete de tejido de driza

Hilaturas Perio distribuye el carrete de tejido driza 12 mm con una longitud de 100 m, una resistencia aproximada de rotura de 900 y un peso aproximado de 7,2 kg. Hilaturas Perio es poseedora del certificado Excellent Product, otorgado por el Instituto Español de Fomento Industrial, S.A. depués de haber superado con éxito los análisis y estudios de las Cuerdas sableadas a cuatro cordones, refs. 'Sisal pita' y 'Cáñamo'.

Hilaturas Perio, S.L.
Tel.: 968762015
perio@hilaturasperio.com

www.interempresas.net/P37297

Calzado antifatiga femenino
Para profesionales que pasan largas jornadas de pie

Pensando en las necesidades de protección del pie femenino, Panter ha ampliado su línea Ergoshoe con tres nuevos modelos: Idun, Juno y Tanit, que reúnen todas las prestaciones en ergonomía, comodidad y seguridad que caracterizan a esta gama. Fruto del proyecto de colaboración entre Panter e Inescop, esta línea va dirigida a profesionales que pasan largas jornadas laborales de pie (industria, hostelería, sanidad) y requieren un calzado antifatiga, cómodo, ligero y flexible.
Todos los modelos de la gama Ergoshoe cumplen la norma internacional EN ISO-20345, reuniendo las mejores prestaciones y tecnologías, fruto de la constante investigación de Panter en el campo del calzado de seguridad.

Industrial Zapatera, S.A.
Tel.: 902110250
panter@panter.es

www.interempresas.net/P57325

Andamio de aluminio plegable
Listo para usar sin necesidad de montaje

Flash está fabricado en aluminio anodizado para no ensuciar las manos durante el uso en el hogar. Tiene una plataforma para pisar y una escalera interior de acceso cómodo a 60º integrada en la estructura.
Una vez que se abre Flash está listo para usar sin necesidad de montaje.
Los tacos se han diseñado para apoyar con una máxima adherencia al suelo.
Para mover Flash basta con levantar desde un lateral y apoyar sobre dos ruedas que permiten trasladarlo cómodamente . Pasa a través de puertas y pasillos.
Se encuentra equipada con bisagras de acero pintado, ruedas de nylon de 100 mm de diámetro, 2 cintas de cierra para el transporte, bandeja portaherramientas de P.V.C. con una capacidad de 10 kg y apertura rápida con sistema de ganchos de bloqueo.

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

www.interempresas.net/P53914

Insertos roscados y accesorios
Para la reparación y construcción de roscas

El fabricante Hepyc RF ofrece la gama de insertos roscados para la reparación y construcción de roscas en la industria que se caracterizan por su calidad.
La amplia gama de insertos permite crear roscas de precisión y de gran resistencia a las tensiones, al calor, la corrosión y el desgaste.
Por sus características de fabricación en hilo laminado de acero inoxidable, la utilización de los insertos de Hepyc RF, evita la aparición de la corrosión entre la pieza soporte y el tornillo.

Manufacturas Hepyc, S.A.
Tel.: 943335225
hepyc@hepyc.com

www.interempresas.net/P57423

Generadores eléctricos silenciosos

Con un nivel de sonoridad de tan sólo 51dB

Antonio Moner presenta el modelo ID5000b, "el primer grupo electrógeno del mercado diésel de tecnología Inverter". Además, muestra la gama de generadores Kipor serie Ultra-Silent en versiones monofásicos y trifásicos a 1.500 rpm, con un nivel de sonoridad de tan sólo 51dB (a 7 metros). Otros modelos que presenta son el IG2000-P, un generador digital de tecnología Inverter en formato Pack-Dúo que ofrece 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 o 2.000 W si sólo se emplea una.

Ribe - Antonio Moner, S.L.

Tel.: 972546811
ribe@ribe-web.com

www.interempresas.net/P43616

Guantes de nylon azul

Para trabajos de precisión

Tomás Bodero ha incorporado a la serie Global la referencia 500 Fine, un guante de nylon azul, sin costuras, que tiene un recubrimiento de poliuretano (color negro) en la palma. Dotado de puño elástico y construido con galga 18, lo que le asemeja a una segunda piel, el guante 500 Fine es ideal para montajes de precisión en el sector de la óptica-fotografía, electrónica, material informático y, en general, manejo de componentes diminutos y delicados. No en vano, este guante se ha diseñado siguiendo las instrucciones del RD 1407/1992, según las normas UNE-EN 420 y UNE-EN 388.

Tomás Bodero, S.A.

Tel.: 902446622
sologuantes@tomasbodero.com

www.interempresas.net/P57434

Rampas para carga y descarga

Ideal para pasos reducidos y pesos hasta 1250 kg

Plabell soluciona las dificultades de acceso permitiendo superar todos los obstáculos con la Rampa Fija y la Rampa plegada.
Brinda soluciones prácticas con las ventajas de agilidad en su peso y transporte. Ideal para pasos reducidos y pesos hasta 1250 kg. Estas rampas se convierten en la herramienta más útil para los sectores de construcción, limpieza, mecánicos, jardineros, pintores. etc.
La Rampa fija está fabricada con una aleación de aluminio extrusionado (6005) de alta calidad y resistente al clima, con superficie antideslizante. Ligera de peso y fácil utilización. Rampa está certificada con TUV. Brinda la posibilidad de blocar la rampa al plano de carga a través de un perno pasante.

Plabell Comercial, S.L.

Tel.: 973790963
plabell@plabell.com

www.interempresas.net/P57433

Candado para la intemperie

Ideal para el sector construcción, industrial, etc

El candado 70AL Aquasafe de Abus es la mejor opción para la intemperie.
Candado de cuerpo de aluminio recubierto de PVC con protección de cilindro y arco sellado por un recubrimiento preparado para soportar exposiciones al agua.
Es ideal para el sector construcción, industrial, para uso en jardín, etc.
Cuenta con un color para cada aplicación: amarillo para la construcción, naranja para salvavidas, verde para la caza y gris para maquinaria.

Abus Ibérica, S.L.

Tel.: 946765554
info@abus.es

www.interempresas.net/P57466

Hojas de sierra de cinta

De acero al carbono.

Las hojas de sierra de cinta con una parte posterior revenida de acero al carbono de aleación alta alcanza una larga duración en servicio. La resistencia al desgaste de las puntas de los dientes endurecidas es mejorada por la aleación de Wolframio - Silicio - Cromo.
Entre sus ventajas se destaca que está especialmente fabricada para:
- Aceros de aleación baja.
- Aceros de resistencia media.
- Operaciones simples de taller.

Wikus Ibérica, S.A.
Tel.: 946714144
wikusiberica@wikus.es

www.interempresas.net/P4095

Terminales de riego

Se adaptan a las necesidades de todos los usuarios

Gardena ofrece una completa gama de terminales de riego, realizados en materiales de alta calidad, que se distingue por adaptarse a las necesidades de todos los usuarios.
· La gama Classic, con productos compactos y prácticos, es ideal para su utilización en jardines pequeños y terrazas. Sus componentes en plástico blando, favorecen el agarre.
· Los modelos Comfort son sumamente cómodos, gracias a su diseño ergonómico y a sus componentes en plástico blando, que proporcionan un agarre sumamente agradable al tacto. Ideales para jardines de tamaño mediano, ofrecen un práctico ajuste de las funciones.

Gardena-Husqvarna España División Consumer
Tel.: 917080500
atencioncliente@gardena.es

www.interempresas.net/P57497

Cámaras de inspección

Con tecnología Wifi

Ega Master ha desarrollado las cámaras de inspección mini con tecnología Wifi: el último desarrollo de alta tecnología creado en su departamento de I+D+i al que dedica un 7% de los recursos —cinco veces más que la media de su secto–-.
Estos dispositivos constan de un asa con cámara, cables prolongables hasta 9 m de longitud y pantalla TFT en color, hasta 3.5". Además de la alta precisión de imagen, tanto con luz diurna como sin ella (gracias a unos potentes LED incorporados en la cámara), la mayor virtud de estos dispositivos es que su pantalla se puede separar del conjunto de asa-cámara, de modo que la pantalla la coloquemos en una zona de fácil visión, mientras que el cable se introduce por los lugares más inaccesibles. Todo ello se consigue gracias a la tecnología Wifi incorporada por primera vez de forma exitosa en cámaras de inspección.

Ega Master, S.A.
Tel.: 945290001
master@egamaster.com

www.interempresas.net/P54378

Taburete industrial

Con peldaño cómodo antideslizante

Cargo de Svelt es un resistente taburete fabricado como una sola pieza de aluminio soldado, ideal para uso industrial, en almacenes, y como acceso a superficies de carga. Está dotado de amplios peldaños fabricados en lámina de aluminio grecado antideslizante con un fondo de 20 cm, soldados a una robusta estructura tubular de 25 x 25 mm.
El diseño del taburete con un ancho de base de 50 cm permite una cómoda subida y le confiere gran confort en el uso. La corrosión no le ataca.

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

www.interempresas.net/P57496

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Abus Ibérica, S.L. ____ 61
Agrupación Nacional de Cooperativas de Ferreteros ____ 17
Amilibia y de la Iglesia, S.A. ____ 22
Ayerbe Industrial de Motores, S.A. ____ 53
Bianditz, S.A. ____ 49
Bigmat Promaespaña, S.A. ____ 27
"Bluemaster" by Celesa, S.A. ____ 21
Catral Export, S.L. ____ Int. Contraportada
Coleman España ____ 57
Ega Master, S.A. ____ Int. Portada, 3
Equmedia XL ____ 41
Escaleras y Objetos Prácticos, S.A. ____ 48
Feliciano Aranzabal, S.A. ____ Portada
Fundación Ambilamp ____ 38
Gardena-Husqvarna España División Consumer ____ 65
Gesipa Fijaciones, S.A. ____ 45
Hilaturas Perio, S.L. ____ 73
Hispano Industrias Svelt, S.L. ____ 37
IFEMA - Feria de Madrid - Ferremad ____ 8
Imcoinsa 1985, S.A. ____ 33
Izar Cutting Tools, S.A.L. ____ 50
Kolser, S.A. ____ 64
Osram, S.A. ____ 67
Plabell Comercial, S.L. ____ 58
Ribe - Antonio Moner, S.L. ____ 44
Rolser, S.A. ____ 6
Silca Key Systems, S.A. ____ 48
Tomás Bodero, S.A. ____ Contraportada
Tyrolit, S.A. ____ 68
Varo Ibérica Bricolage, S.L. ____ 71

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

QUE NO SE LE ESCAPE

LA PROTECCIÓN DE SUS MANOS!

Descubra toda nuestra gama en: **www.showabestglove.eu**

www.tomasbodero.com
sologuantes@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.