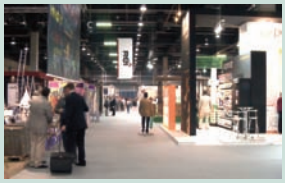
www.interempresas.net

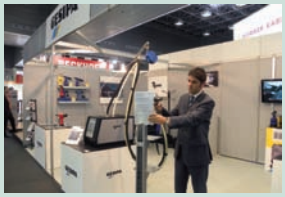


Eurobrico e Iberflora, nueva "pareja de hecho"

Cómo crear valor añadido con tecnologías avanzadas de diseño de calzado

Adhesivos instantáneos diseñados para soportar altas temperaturas

Opinión: Ganar el futuro desde el complejo y difícil presente



Entrevista a Christian Meissner, director general de Gesipa

SOUDAL

Queremos compartir nuestros éxitos contigo

" El diseño y fabricación de productos innovadores y de calidad sobresaliente y un espíritu emprededor y con visión de futuro son algunos de los valores que han hecho merecedora a Soudal del premio a la mejor empresa Belga del 2011.

Queremos compartir y hacer partícipes a todos nuestros clientes de este nuevo éxito.

Gracias por confiar en Soudal"

Empresa del Año 2011

Entrepeneur of the Year*

Onderneming van het jaar*2011

Belgium

T REX POWER

Expertos en Selladores, Adhesivos y Espumas PU

www.soudal.com • www.t-rex.es

Email: info_es@soudal.com

Síguenos en

INOXIBAR®

Desde 1974

THE STAMP
OF QUALITY
INOXIBAR
INOXIBAR
Máxima Calidad en
Acero Inoxidable
www.inoxibar.com

Interempresas.net

WWW.INTEREMPRESAS.NET

[INFORMACIÓN PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES]

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Redactor Jefe Delegación Madrid
David Muñoz

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

redaccion@interempresas.net

Edita
nova àgora, s.l.
[GRUPO INTEREMPRESAS]

Director General
Albert Esteves Castro

Director Adjunto
Àngel Burniol Torner

Director Técnico y de Producción
Joan Sánchez Sabé

Director Comercial
Aleix Torné Navarro

Directores de Área
Angel Hernández, Ricard Vilà

Publicidad
comercial@interempresas.net

Administración
administracion@interempresas.net

Suscripciones
suscripciones@interempresas.net

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

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

nova àgora, s.l.
Amadeu Vives, 20-22 - 08750 Molins de Rei (Barcelona)
Tel. (+34) 93 680 20 27 - Fax (+34) 93 680 20 31
comercial@interempresas.net - www.interempresas.net

Delegación Madrid
, :0 6 :89 :8 0 .:.5 :8 0 28 4 4 38 :
04A 4 6 9 8 .6 .0:4 6

Tirada, difusión y audiencia en internet auditada y controlada por:

Nova Àgora es miembro de:

Sumario

ÉPOCA 2ª - Nº 939 / 2012 - 3

7 ÁNGULO CONTRARIO

Cuando al pirómano se le va la mano

7 EDITORIAL

Interempresas.net renueva su formato y amplía sus contenidos

9 EL PUNTO DE LA i

El mito de Sísifo

10 PANORAMA

22 INFORAMA

22 El I Encuentro de Negocios Solfer reúne más de 150 proveedores

24 Eurobrico e Iberflora, nueva "pareja de hecho"

32 La cadena BricoKing desembarca en Madrid

35 ¿Se utilizan correctamente los Equipos de Protección Individual?

38 Cómo crear valor añadido con tecnologías avanzadas de diseño de calzado

40 Un nuevo nivel de protección laboral en la categoría tipo 5/6

42 Adhesivos instantáneos diseñados para soportar altas temperaturas

44 Prioridades en I+D en el sector de los adhesivos y pegamentos

46 Opinión de Vicente Payá, gerente de Riel Chyc
"Ganar el futuro desde el complejo y difícil presente"

48 Mundo jardín
El riego bajo control

50 Mundo jardín
Trabajo ecológico y preciso con la serie 3 de cortacéspedes de Viking

52 El II Foro del Bricolaje y Jardín se anticipa a las tendencias del sector

54 Leroy Merlin inaugura una nueva tienda en Sabadell (Barcelona)

56 Havells-Sylvania ilumina las ideas de los profesionales con un innovador 'showroom'

60 Crecen la construcción en seco, el recubrimiento de suelos y los andamios en la feria de Colonia Pintura-Acabado & Fachada

62 La herramienta especial de Manufacturas Hepyc seduce en más de 30 países

64 Imcoinsa presenta sus novedades en 'Herramientas de Corte'

66 Más productividad con el lijado con malla y libre de polvo

68 Entrevista a Christian Meissner, director general de Gesipa
"Un sistema automático permite colocar 45 remaches/min, cuando un operario puede colocar entre 5 y 10/min"

70 Entrevista a Arrate Tellaetxe, directora de Ferroforma-Bricoforma

"Queremos dar a la 20ª edición de Ferroforma-Bricoforma el brillo que merece"

72 TECNIRAMA

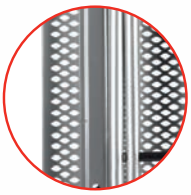
72 WD-40 lanza una nueva gama de lavamanos profesional para grasa

74 Las neveras flexibles Ethnic de Campingaz aportan un punto de color al otoño

75 Izar aporta novedades al sector industrial

80 GUÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

DESCUBRE
LA CALIDAD INTERIOR



MESA PERFORADA
DE UNA SOLA PIEZA

VARIEDAD
DE COLORES

ESTRUCTURA
REFORZADA

Descubre otra manera de hacer las cosas. Una manera en la que el proceso de fabricación aplica las mejores técnicas para ofrecer los **centros de planchado** más sólidos. En la que los materiales y los acabados tienen una calidad excepcional. Porque sólo los centros de planchado **Rolser** cuentan con la experiencia de **Regia** y con nuestro impresionante diseño. Porque un exterior con clase siempre nos ayuda a descubrir la belleza interior.

ROLSER

ROLSER, S.A. Polígono Industrial Les Galgues Apdo. 50 · 03750 PEDREGUER (Alicante) · www.rolser.com · e-mail: rolser@rolser.com

Cuando al pirómano se le va la mano

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Un verano sofocante. Bosques quemados, pueblos rodeados por el fuego. España ha ardido en uno de los peores veranos que se recuerdan, presa de su incapacidad para controlar fuegos, víctima de los tarados que se divierten jugando con mecheros y cerillas. Más fuego en los medios. La de pirómano es ya una profesión para los que dan de comer fuego a los medios, cuyo viento lo difunde por todo el país. Quisiera la ciudadanía, que asiste espectadora e impotente al desesperante incendio del país, una noticia con agua, una lluvia providencial que acabara con la última llama, la última brasa, una lluvia de tal densidad que no dejara lugar a la más mínima probabilidad de que el fuego se reavivara. Quisiera agua para apagar los fuegos de las corrupciones, esos incendios que cada día aparecen porque están en el subsuelo, afloran desde lo más profundo de una sociedad que ha asimilado su presencia como algo inevitable. El fuego de la codicia que tantos llevan dentro y cuya fuerza destructora les hace incluso abandonar la prudencia para evitar el peso de la ley. Quisiera la ciudadanía lluvia para el fuego de las malas noticias económicas, que no cesan, que nos queman la esperanza de una salida próxima de este sinvivir. Y castigos para los pirómanos, los que alimentan el fuego con sus despropósitos y también para los que dejaron sin controlar que el país se llenara de matorrales de tal forma que ahora arde por todos lados.

Si no castigos, al menos una llamada al orden para los pirómanos de las noticias, esos que con cierta regularidad echan leña al fuego de la desesperación de los ciudadanos que observan atónitos cómo los designados para organizar este bosque frondoso, seco y lleno de material inflamable que es nuestro país, tienen un perfil más próximo al pirómano que al bombero. Cuando al pirómano se le va la mano enciende fuegos inimaginables. Todavía recordamos las medidas que se plantean los responsables de Seguridad Vial y que incluyen la suspensión o retirada de la tutela de sus hijos a los padres en caso de que sean sancionados en tres ocasiones por no portar o no usar un sistema de protección infantil adecuado. Este fuego no adquirió categoría de incendio, pero el pirómano, desde luego, jugó con cerillas en terreno peligroso. Abrió la puerta a grandes dudas en situaciones similares: si el copiloto, muchas veces el cónyuge de uno/una, no utiliza el cinturón de seguridad, ¿divorcio? Si a un niño gordete se le compra un helado, ¿fuera custodia? Si llevamos al abuelo y vamos sin atar todos, ¿el abuelo pierde la custodia sobre mí y yo la pierdo sobre los niños?

Es sólo un ejemplo, pero hay mucho pirómano en nuestro país. Inmersos en el terrible incendio en el que nos encontramos, en lugar de encontrarnos con pequeños grifos de agua para atajarlo, cada día nos despertamos para saber de un nuevo fuego, pequeño o grande, que no hace sino dificultar más si cabe la labor de los bomberos. Por cierto, las cada vez menos gotas que saldrán de los surtidores de una gasolina que ya está casi al mismo precio que en Francia, todo un hito que calibran bien los que viven cerca de las fronteras, también están poniendo su granito de arena en el fuego que nos rodea.

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

EDITORIAL

Interempresas.net renueva su formato y amplía sus contenidos

¿Tiempo de oportunidades? Es posible, pero hay que ir en su búsqueda. El sector de los medios de comunicación está siendo testigo de una época convulsa, una época marcada por los cambios en los hábitos de los lectores y de todos aquellos que recurren a los buscadores online para encontrar lo que necesitan. Consciente de ello, y a la búsqueda de esas oportunidades, el Grupo Nova Àgora activó el pasado día 3 de septiembre la nueva versión del portal Interempresas.net. Con un diseño y una estructura completamente renovados, el nuevo portal, en versión multilingüe, se ha construido en base a dos grandes ámbitos informativos:

Por un lado, y en respuesta a los hábitos de los miles de visitantes que buscan algo en este portal, se encuentran las cinco grandes Ferias Virtuales: cuentan ya con 10.570 empresas, 55.023 fichas de producto y 42.561 anuncios clasificados. Con un nuevo buscador inteligente, una catalogoteca con cientos de catálogos y la mayor videoteca técnica en español, es sin duda, el marketplace b2b más potente del mercado español.

Por otro lado, para confirmar su liderazgo como medio de comunicación profesional, el portal se estructura en torno a 38 nuevas revistas digitales, que abarcan la práctica totalidad de los sectores profesionales en el ámbito de la industria y el comercio. 72.249 artículos, reportajes, entrevistas y noticias elaborados por un equipo de profesionales altamente cualificados conforman una información siempre actualizada, complementada con boletines electrónicos semanales, aplicaciones para smartphones y tabletas, y perfiles en las más importantes redes sociales.

Interempresas.net fue el portal profesional pionero en España y desde sus inicios en 1993 hasta hoy ha ido modernizándose y abarcando más sectores y contenidos. Con esta nueva versión, totalmente renovada, y con sus más de 500.000 visitantes mensuales, Interempresas.net se consolida como el gran portal profesional online del mercado español y del conjunto de países de habla hispana, con una creciente presencia en los mercados internacionales.

En estos momentos de crisis económica, Interempresas.net da un paso adelante para adecuar sus servicios y contenidos a las nuevas y crecientes exigencias del mercado, aprovechando al máximo las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías, todo ello puesto al servicio de sus clientes y usuarios.

MONTÓ
TIENDAS

Únete a
Tiendas Montó
y todo pintará mejor

Si tienes una tienda de pintura o estás pensando en abrir una, llámanos al **96 103 24 30** o escríbenos a **franquicias@tiendasmonto.com** e infórmate sin compromiso sobre cómo unirte a una de las mayores franquicias de tiendas de pintura de España.

Verás cómo todo pinta mejor.

- EXCELENTES CONDICIONES PARA EL FRANQUICIADO
- MARCA DE RECONOCIDO PRESTIGIO
- APOYO PUBLICITARIO Y DE MARKETING
- PRODUCTO PROPIO EXCLUSIVO
- MÁS DE 70 TIENDAS EN TODA ESPAÑA
- CON LA GARANTÍA DE MONTÓ PINTURAS

MONTÓ
TIENDAS

www.tiendasmonto.es

el punto DE LA i

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

El mito de Sísifo

Según la mitología griega, Sísifo era el más astuto de los hombres pero su carencia de principios morales le encaminó hacia la codicia y el engaño. Su falta de prudencia y de rectitud y sus continuas mentiras terminaron con la paciencia de los dioses que le impusieron el más duro de los castigos. Fue condenado a empujar una enorme roca hasta la cima de una montaña, desde donde la piedra volvía a caer rodando hacia abajo por su propio peso, obligando a Sísifo a repetir una y otra vez el mismo esfuerzo. Juzgaron los dioses, con todo fundamento, que no hay castigo más terrible que el trabajo inútil y sin esperanza.

Hubo un tiempo, no hace tanto, en el que muchos españoles, empezando por sus gobernantes, se creyeron los más listos del orbe. Fueron los años del ladrillazo, del crédito barato, del enriquecimiento rápido. Llegamos a pensar que podíamos ganar la Champions League de la economía mundial y que nuestro sistema financiero era el más sólido del mundo. La falta de prudencia, la codicia y el despilfarro nos llevaron, como es sabido, al estallido de la burbuja y hoy nos encontramos, como Sísifo, a merced del juicio de los dioses, los dioses del mercado.

El Gobierno de España lleva ocho meses obligando a los ciudadanos y a las empresas a empujar cuesta arriba la enorme roca de los recortes y de las subidas de impuestos. Con un esfuerzo desesperado que se está cobrando víctimas cada vez más numerosas. Y con cada nuevo paquete de medidas, la roca vuelve a caer ladera abajo sin el más mínimo atisbo de mejora. Al contrario, la roca se hunde cada vez con más profundidad y es mayor el esfuerzo requerido parar remontar de nuevo la pendiente. Estamos empezando a perder la esperanza y algunos han perdido ya la paciencia. Hay que salir del bucle.

Digámoslo con claridad. O Alemania y sus acólitos claudican y empiezan a articularse políticas expansivas a nivel europeo, poniendo más énfasis en el crecimiento y menos en la reducción del gasto, o no habrá más remedio que salir del euro para poder devaluar y volver a crecer. Es así de simple. El debate está mal enfocado. Nos enzarzamos en polémicas estériles sobre si hay que reducir más unos gastos u otros mientras las empresas se desangran por la falta de demanda y las medidas que se toman la deprimen todavía más. Más IVA, menos consumo. Reducción de salario a los funcionarios, menos consumo. Menos pensiones, menos consumo. Más paro, menos consumo, y otra vez más paro. Y, consecuentemente, los mercados son cada vez más reacios a prestarnos dinero porque intuyen, en buena lógica, que no lo vamos a poder devolver.

Algunas Comunidades Autónomas han sido ya intervenidas y otras lo serán en breve acuciadas por la falta de liquidez que les impide pagar nóminas y proveedores. Y, a su vez, el Reino de España acabará siendo intervenido por la Unión Europea porque no va a poder hacer frente a los vencimientos de su deuda pública. Pero cuando vengan los hombres de negro ya no les quedará mucho por hacer. Si nos obligan a seguir levantando la piedra una y otra vez, acabará por aplastarnos a todos. A ellos también. Hay que cambiar de guión. O Alemania cede o el euro se rompe y, con él, la única posibilidad que tiene la vieja Europa de estar entre las grandes potencias económicas del siglo XXI.

En 1942, el filósofo Albert Camus escribió un ensayo sobre Sísifo, el héroe del absurdo. En él imaginaba el esfuerzo de su cuerpo tenso al empujar la enorme roca. Describía su rostro crispado, su mejilla pegada a la piedra, el pie que la calza, el empuje del hombro, la tensión de sus brazos, sus manos llenas de tierra. Y luego, una vez ha llegado a la cima, ve cómo la roca se despeña, como siempre, hacia el abismo. Es en esa pausa, en ese breve retorno en el que Sísifo baja con paso lento la ladera antes de volver a su tormento, cuando Camus ve a Sísifo sonreír. Espero que hayan tenido tiempo de sonreír durante sus vacaciones (los que hayan podido hacerlas), que hayan aprovechado esa efímera pausa para descansar y recuperar energías. Las van a necesitar porque nuestra roca, como la de Sísifo, sigue estando aquí.

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

NOTICIAS

BigMat convoca la VI edición de sus premios solidarios

BigMat ha convocado sus 'Premios a la Solidaridad Social', que cada dos años reconocen la labor de entidades, asociaciones, fundaciones, organizaciones no gubernamentales, etc. que realicen una labor social encomiable. El objetivo es financiar un proyecto, acciones solidarias o la actividad ordinaria de entidades o asociaciones que trabajen dentro del ámbito de la intervención social. BigMat pretende, a través de estas organizaciones, cambiar y mejorar la vida de cualquier colectivo en riesgo de exclusión como mujeres maltratadas, personas con discapacidad física o intelectual, niños y jóvenes, drogodependientes, inmigrantes, personas sin hogar, etc.

Bosch traslada el concepto llave en mano a la decoración y el bricolaje

Bosch Bricolaje ha puesto en marcha una creativa campaña para Navidad en la que pretende ofrecer a sus clientes mucho más por menos, trasladando además el concepto llave en mano al mundo de la decoración y el bricolaje. Gracias a esta campaña, una gran variedad de herramientas vienen acompañadas por el complemento perfecto para ponerse manos a la obra de inmediato a un precio muy asequible. Por ejemplo, Uneo y Uneo Maxx incorporan un set de 19 brocas, o las sierras de calar PST 800 y 900 PEL, un set de 10 hojas de sierra.

Uneo Maxx de Bosch.

Christian Böing, nuevo presidente de la junta directiva de Strato

Este pasado verano, Strato, proveedor de alojamiento web, ha hecho cambios en su junta directiva: Christian Böing es ahora su nuevo presidente. Además de su papel de CEO, se responsabiliza también de los departamentos de Ventas, Marketing y Comunicación e Internacionalización.
El CEO hasta la fecha, Damian Schmidt, decidió emprender un nuevo camino y dejó la empresa el pasado 31 de julio tras más de siete exitosos años.

Henkel será el triple de eficiente y sostenible en 2030

Henkel ha dado a conocer su nueva Estrategia de Sostenibilidad para 2030, cuyo objetivo es triplicar la eficiencia en todos los procesos de la compañía bajo el concepto 'Factor 3'. Henkel plantea para 2030 utilizar solamente un tercio de los recursos que emplea hoy por cada euro que genera, y lograr que todos los productos y procesos sean el triple de eficientes de lo que son hoy en día. Para ello, la compañía ha definido tres áreas de actuación: productos, partners y personas. Desarrollando y produciendo productos innovadores, Henkel pretende fomentar el desarrollo sostenible entre sus clientes y consumidores así como sus proveedores y clientes industriales, implicando toda la cadena de valor.

BricoGroup abre su tienda en Ponferrada

A primeros de agosto abrió sus puertas el nuevo centro de Bricogroup en Ponferrada. Situado en el centro comercial El Rosal, consta de 2.000 metros cuadrados de sala de ventas con más de 25.000 referencias y se ha dotado de un equipo de 17 personas. El proyecto, liderado por Miguel Ángel González, gerente de Tu Bricomarian, ha sido posible gracias al intenso trabajo efectuado en equipo en un reducido tiempo de apenas 3 meses.

NUEVAS MOTOSIERRAS: EL DISEÑO AL PODER.

Las nuevas motosierras McCulloch destacan por su diseño único e innovador, sus potentes motores de baja contaminación, su excelente ergonomía y su gran resistencia al desgaste. Además son motosierras robustas y fiables, para un uso seguro y sencillo.

WWW.McCULLOCH.BIZ

McCULLOCH®
THE POWER TO GET IT DONE™

PFERD-Rüggeberg presenta su guía para 'una buena gestión de precios'

El entorno de crisis y recesión resulta una oportunidad para PFERD-Rüggeberg de emprender iniciativas para compartir información y conocimientos entre trabajadores, red de ventas, clientes y entorno general.
El folleto 'Una buena gestión de precios vital en época de crisis' es una iniciativa que surge con el propósito de hacer visibles aquellas ideas claves para una buena política de 'pricing' y poder desechar definitivamente aquellas ideas instintivas pero erróneas. Gracias al 'Estudio global del pricing' de Simon Kucher & Partners, PFERD-Rüggeberg quiere mostrar los beneficios con esta sencilla y práctica guía para una buena gestión de precios.

Cambios en la cúpula directiva de Fagor Group

Fabián Bilbao (izq.) y Ander Terradillos.

La cúpula directiva del Grupo Fagor se reordena con nuevos nombramientos tras la incorporación de Txema Gisasola a la presidencia de la Corporación Mondragon. Así, Fabián Bilbao, hasta ahora director de Línea Blanca del Grupo, asume desde el pasado 2 de julio el puesto de director general de Fagor Group y la vicepresidencia de la División Hogar de la Corporación Mondragon. Por su parte, Ander Terradillos, que dirigía el Área España desde mediados del pasado año, asume también la dirección general de Fagor Electrodomésticos S. Coop., esto es, de la cooperativa.

Mengual lanza su nuevo catálogo 'Tiradores 2012-2013 by Mengual'

Mengual lanza un nuevo catálogo —'Tiradores 2012-2013 by Mengual'— cuyo objetivo es concentrar en una herramienta única todas las soluciones decorativas, facilitando el suministro justo de la cantidad deseada, simplificando los procesos de compra y ajustándose a las necesidades específicas de cualquier pedido. Mengual apoya la gestión de promoción de sus clientes, para ello dispone de una versión neutra de su catálogo. En ella no se identifica la marca, ideal para aquellos casos en los que el cliente revende los productos. Asimismo, dispone de una tarifa de precio de venta al público (PVP) recomendado para facilitar el trabajo diario.

Olivé Química lleva su última gama de adhesivos al I Encuentro de Negocios Solfer

El fabricante de siliconas y sellantes Olivé Química presenta en el I Encuentro de Negocios Solfer su nueva gama Olibond, compuesta por adhesivos polivalentes basados en tecnología híbrida especialmente destinados a cubrir las necesidades de los distintos sectores industriales, de la construcción y de la distribución y bricolaje.

Ehlis edita un nuevo catálogo de productos

Ehlis presenta la edición 2012-2013 de su catálogo general de productos. El volumen recoge en 822 páginas las nuevas referencias y gamas de producto incorporadas. Todos los artículos se encuentran disponibles en su centro logístico de Sant Andreu de la Barca y en los 7 autoservicios 'Cash&Carry' distribuidos por la geografía nacional.

La fabricación de productos de construcción pierde 313 mil trabajadores desde 2008

Según el último informe de coyuntura económica de Cepco, el sector de fabricantes de productos de construcción acumula una pérdida de 313.345 puestos de trabajo desde enero de 2008. Como se puede leer en dicho informe, "ante las cifras del paro de la actividad económica del mes de junio, con 4.615.269 parados, la industria española arroja una cifra de 528.369 desempleados, de los cuales 90.948 corresponden a la industria de fabricantes de materiales de construcción".

LA MEJOR GAMA, CALIDAD Y SERVICIO EN HERRAMIENTA DE CORTE

BLUE-MASTER® by celesa 1987 25 2012

CELESA S.A. Polígono Industrial Astolabeitia C/Matxingoia 2 48220 ABADIANO - ESPAGNE
Tel: +34 946232532 Fax +34 946201763 Email export@bluemaster.es Web www.bluemaster.es

Cadena 88 inicia su campaña de otoño para ferreterías

Cadena 88 ha iniciado su promoción de otoño que nuevamente coincidirá con la campaña de TV que el grupo de ferreterías desarrollará a nivel nacional. La imagen del 'ferretero de Cadena 88' que aparecerá en el nuevo spot de TV, es también la portada de presentación del nuevo folleto promocional de esta campaña, que bajo el eslogan 'Cadena 88, profesionales como una casa' introduce la gran colección de productos en promoción de la campaña de otoño.
Con vigencia hasta el 3 de noviembre, la campaña se complementa con un kit de merchandising que recibe cada ferretería asociada: cartelería aérea, pósters y etiquetas especiales para presentar los productos.

Sumyfer Cabanas, nuevo socio de Unifersa

Sumyfer Cabanas, una nueva iniciativa empresarial que parte de una matriz de negocio dedicado fundamentalmente a las instalaciones industriales, se incorpora como nuevo socio de la central de compras Unifersa. Sumyfer nace como suministro industrial con clara vocación de dar servicio al taller, a la industria y al profesional. Sus instalaciones en la localidad de Cabanas (A Coruña) constan de 300 metros cuadrados de superficie de venta más 180 de almacén.

Cofac cierra el primer semestre de 2012 con más puntos de venta

Establecimiento de Comercial Maleno (Barcelona).

Cofac ha cerrado el primer semestre de 2012 con la incorporación de un nuevo socio en Ciutadella (Menorca), Tolo Florit, S.A., especialista en el servicio de productos para la construcción y que ha decidido abrir una superficie de venta de ferretería de 1.000 metros cuadrados para completar el servicio a sus clientes. En total, Cofac cierra el primer semestre con la incorporación de 8 socios más y 13 puntos de venta adicionales; para hacer un total de 229 socios y 275 puntos de venta.

Cifec incorpora un nuevo asociado en Toledo

Cifec ha incorporado el establecimiento Hermanos Valle de la localidad de Consuegra (Toledo) como nuevo socio a su cooperativa. La superficie de venta de la tienda es de 500 metros cuadrados con una superficie exterior para exposición y aparcamiento de 400. La orientación de la tienda es abastecer el mundo agrícola (riego, herramientas, etc.) pero cumpliendo con el desarrollo de productos de ferretería y bricolaje, además de un surtido amplio de las familias de menaje y PAE.

'Foro capital pymes', nueva herramienta de Pimec para la financiación de las pymes

Ante las dificultades que tienen las pymes para acceder al crédito, Pimec, con la colaboración de Keiretsu, red internacional de inversores privados, impulsa el primer 'Foro capital pymes'. Se trata de una nueva herramienta de financiación para pymes, pionera en España, que aportará soluciones de capital a las empresas según sus necesidades, con el propósito que dispongan de mayor capacidad financiera para llevar a cabo sus proyectos, competir en mejores condiciones y conseguir mayor dimensión. Las empresas que quieran participar pueden presentar sus propuestas hasta el 30 de septiembre en el portal web del 'Foro capital pymes', que tendrá lugar el próximo 25 de octubre en Borsa de Barcelona.

Afeb celebra su foro interno

Afeb, Asociación Española de Fabricantes de Bricolaje, celebró en la localidad barcelonesa de Gavà un foro interno en el que participaron 50 directivos de las empresas asociadas, y en el que se llevaron a cabo sesiones de 'benchmarking' y se impartieron varias ponencias relacionadas con manejo de redes de venta y la presencia empresarial en redes sociales. Asimismo se actualizaron los datos de coyuntura trimestral que la asociación elabora con los datos que facilitan sus propios asociados y se anunciaron los próximos proyectos entre los que destacan una misión comercial a Colombia, un viaje de para conocer los puntos de venta de Alemania y la creación de grupos de trabajo temáticos para analizar aspectos concretos de la realidad empresarial del sector.

Las asociaciones industriales españolas reivindican la internacionalización

La internacionalización, y por tanto el sector exterior, está siendo el gran protagonista en la actual situación económica, aportando crecimiento al PIB de forma continua. Mientras la demanda interna está estancada, o incluso disminuye, la demanda mundial de bienes crece y la cuota de mercado de España se mantiene. Por ello, y con el objetivo de concienciar a sociedad y administraciones de la importancia de la internacionalización de las empresas y la necesidad de apoyarla, las asociaciones industriales españolas han elaborado el documento: 'Declaración para el apoyo a la Internacionalización'. Esta declaración está suscrita por las asociaciones: Afemma, AFM, Afme, Agragrex, Amec, Anci, Anmopyc, Cofearfe, Consorcio del Caucho, Feamm, Fenin, Fundigex, Herramex, Mafex, Secartys, Siderex y Tecniberia.

Aecoc impulsa un acercamiento Universidad-empresa

El director general de Aecoc, José María Bonmatí, y el rector de la Universidad de Santiago de Compostela, Juan Casares, firmaron en la capital gallega un convenio de colaboración que permitirá dar un importante salto en el modelo de relación entre el colectivo académico y el empresarial. A través de este proyecto, Aecoc y sus compañías asociadas mostrarán al colectivo universitario las ventajas que la utilización de los estándares y buenas prácticas que la aociación impulsa en España, aportan al aumento de la competitividad de las empresas gracias al incremento de la eficiencia y al ahorro de costes innecesarios.

El Grupo BdB congrega en su X aniversario a asociados y proveedores en BdB Profesional Point

BdB apuesta por un nuevo formato de encuentro profesional para reunir en una jornada de trabajo a todos los eslabones del grupo. BdB Meeting es un concepto novedoso y una clara apuesta por la potenciación de las relaciones de todos los miembros del grupo. En esta primera edición contó con la asistencia de más de 200 personas de empresas asociadas y proveedores homologados. Con el lema '10 años almacenando experiencias', el evento tuvo una primera parte formativa seguida de un espacio comercial y profesional.

Unifersa presenta su Catálogo General

A primeros de septiembre comienza la distribución del Catálogo General de Unifersa, presentado el pasado 15 de junio. Con una vigencia bienal, todas las novedades de producto que se produzcan en la central se comunicarán con actualizaciones bimensuales a todos los clientes que tengan un catálogo en su poder.

El catálogo se ha editado en carpeta de 4 anillas con papel FSC (papel procedente de fuentes responsables). Las familias del catálogo se indican con 13 separadores troquelados en escalera en papel de 300 gramos brillo e identifican a cada familia con su color. El catálogo consta de 578 páginas para las cuales se ha elegido un papel de 115 gramos brillo. El total de referencias publicadas ronda las 10.000. Posee dos índices, por familias y por marcas, ambos ocupan las 8 primeras páginas. Todo el producto se ha estructurado en 13 grandes familias que a su vez se dividen en subfamilias hasta 4º nivel. En breve estará disponible en formato digital interactivo en la web www.unifersa.es.

BEC y Herramex firman un acuerdo de colaboración

José Miguel Corres, consejero delegado de Bilbao Exhibition Centre, y Elene Cepeda, secretaria general de Herramex, fueron los encargados de rubricar el acuerdo por el que la asociación se compromete a realizar acciones dirigidas a la difusión y apoyo activo de Ferroforma/Bricoforma 2013 (Ferias Internacionales de Ferretería y Bricolaje, 12 al 15 de marzo de 2013) entre sus asociados con el fin de facilitar su participación en calidad de expositores en el mismo, y también en la labor de captación de visitantes. Además, asume organizar y realizar actos y eventos propios, de interés para expositores y visitantes. Por su parte, Bilbao Exhibition Centre incluirá a Herramex como entidad colaboradora, facilitará un stand informativo y editará un folleto que contendrá toda la información sobre la participación agrupada de la asociación y que se distribuirá entre los visitantes, entre otras acciones.

ADFB se muestra en desacuerdo con el incremento del tipo de IVA

Desde la Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje —ADFB— consideran que la subida del tipo de IVA del 18 al 21% "no es una medida acertada en un momento en que la renta disponible de las familias está muy limitada y que su entrada en vigor supondrá una caída del consumo cercana al 4-5%". Por ello, desde la asociación remitirán una carta tanto al secretario de Estado de Comercio como a la directora general de Comercio Interior expresando el desacuerdo y la falta de previsión a la hora de implantar esta medida "con un claro perjuicio a nuestro sector y al comercio en general".

El especialista en envíos urgentes Fersay firma un acuerdo de colaboración con Cifec

Fersay, especialista en envíos urgentes de accesorios y repuestos para electrodomésticos del hogar, comienza una nueva etapa de colaboración con la central de ferreterías Cifec. El proyecto de colaboración tiene como objetivo mantener un excelente servicio en la centralización del suministro de accesorios, pequeño electrodoméstico y repuestos para la reparación de electrodomésticos ofreciendo así una buena gestión y mejora de la competitividad para todos sus asociados.

Mheclick amplía su catálogo de productos y servicios para bricolaje y jardinería

MHECLICK EU
MIS HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS EN UN CLICK

Mheclick, tienda online especializada en la venta de herramientas eléctricas para bricolaje y jardinería, ha ampliado recientemente su oferta de productos y servicios. Por un lado, ha estrenado un novedoso servicio de reparación de herramientas a domicilio denominado 'Mheclick Reparación'. Además, Mheclick ha lanzado recientemente su nuevo apartado especializado en calzado de seguridad cuyo catálogo se irá ampliando en las próximas semanas. También, pone a disposición de sus clientes un nuevo apartado especializado en herramientas de limpieza tanto interior como exterior.

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

Interempresas.net aborda un nuevo cambio en su estrategia de comunicación

Septiembre ha supuesto no sólo la vuelta a la rutina diaria sino también un profundo cambio en el modo en que Interempresas.net da servicio a todos sus usuarios profesionales. Su nueva web, con un diseño y estructuras completamente renovados, y disponible en versión multilingüe, se configura ahora en dos grandes apartados diferenciando claramente la información de producto y la que contienen sus revistas digitales en forma de noticas, artículos y reportajes. Así, Interempresas.net cuenta con 5 grandes Ferias Virtuales sectorializadas, con más de 10.500 empresas registradas, 55.023 fichas de producto, y creciendo, y más de 42.500 anuncios clasificados. Con un nuevo buscador inteligente, una catalogoteca con más de 12.100 catálogos y una videoteca técnica con más de 4.400 vídeos, la nueva web constituye el marketplace b2b más potente del mercado español.

El segundo gran apartado lo constituyen las Revistas Digitales, 38 en la actualidad, abarcando prácticamente todos los sectores profesionales del ámbito de la industria y el comercio: 72.249 artículos, reportajes, entrevistas y noticias elaborados por un equipo de profesionales altamente cualificados. Información siempre actualizada, complementada con boletines electrónicos semanales, aplicaciones para smartphones y tabletas, y perfiles en las más importantes redes sociales.

Rombull Ronets estrena página web

La firma Rombull Ronets, dedicada a la fabricación de redes de todo tipo —seguridad, deportivas e industriales—, estrena nuevo portal de Internet. La nueva web ofrece la posibilidad de descargar los catálogos de toda la gama de artículos fabricados, así como la opción de conocer sus características a través de los textos e ilustraciones. Al mismo tiempo, la interacción y el servicio se han potenciado con la multitud de herramientas a disposición del navegante tales como: buscadores, correo electrónico, redes sociales, blog, Twitter, Facebook, etc.

Afeb incorpora a Leds-C4 como nuevo asociado

Afeb, Asociación de Fabricantes Españoles de Bricolaje, ha incorporado recientemente un nuevo socio. Se trata de la empresa Leds-C4, fabricante de soluciones de iluminación que comercializa como marcas principales: Leds-c4; Grok; La Creu y Lampself.

Leroy Merlin Sant Quirze se transferirá a Bricomart en octubre

Groupe Adeo, grupo empresarial al que pertenecen Leroy Merlin, Aki Bricolaje y Bricomart, ha decidido transferir la tienda de Leroy Merlin en Sant Quirze del Vallès (Barcelona) a Bricomart en octubre de 2012. Esta decisión se enmarca dentro de su política de diversificación de enseñas comerciales, encaminada a ofrecer a los consumidores y profesionales españoles una amplia oferta comercial en construcción, bricolaje y acondicionamiento del hogar. La tienda de Sant Quirze permanecerá abierta al público hasta el 29 de septiembre, fecha en la que comenzará el proyecto de remodelación del nuevo almacén Bricomart.

HMY Yudigar patrocina "la carrera infantil más divertida"

Por sexto año consecutivo, 300 niños de 3 años se dieron cita en la Plaza del Pilar de Zaragoza para participar en la tradicional carrera de triciclos, una divertida competición que se ha convertido en una cita ya clásica. Organizada por Aceinzar (Asociación de Escuelas Infantiles, Guarderías Infantiles y Jardines de Infancia de Zaragoza y Provincia) y patrocinada por HMY Yudigar, el objetivo de esta iniciativa es siempre el de unir a las familias en un ejercicio festivo y de convivencia.

Kider Store Fittings se suma al Pacto Verde de Vitoria-Gasteiz

La compañía Kider, S.A., fabricante y distribuidor de equipamiento para espacios comerciales, se ha adherido a la iniciativa Pacto Verde que promueve el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz en este año 2012, en el que dicha ciudad ostenta la distinción de Capital Verde Europea. Para ello, Kider S.A. ha adquirido una serie de compromisos de implementar medidas de mejora en materia medioambiental. A través de este compromiso, Kider ha recibido un distintivo que la acredita como miembro del y como parte del proyecto European Green Capital.

GRUPOS ELECTRÓGENOS

MANUTENCIÓN

JARDINERÍA AGRÍCOLA

AYERBE

FABRICANTE DE GRUPOS ELECTROGENOS Y MAQUINARIA LIGERA DE CONSTRUCCION

AYERBE INDUSTRIAL DE MOTORES, S.A. C/ Oilamendi 8 - 10 (P.I.Jundiz) 01015 VITORIA-SPAIN - www.ayerbe.net - ayerbe@ayerbe.net

POWERPLUS

DESIGNED AND MARKETED BY VARO

LOW PRICE EDITION

POW1003

POTENCIA: 350W. 1 SIERRA INCLUIDA

VELOCIDAD: 3.000 REV / MINUTO

GROSOR DE CORTE: 55 mm

POW204

POTENCIA: 500W

VELOCIDAD DE GIRO: 11.000 REV/MIN

DIAMETRO DEL DISCO: 115 mm

POW4012

POTENCIA: 135W

SUPERFICIE DE LIJADO: 187 x 90 mm

1 HOJA DE LIJA INCLUIDA

POW30002

POTENCIA: 500W. DIAMETRO 13 mm

VELOCIDAD DE GIRO: 3.000 REV / MIN

GIRO REVERSIBLE . FUNCION PERCUTOR

POW30540

POTENCIA: 300W

MARTILLO 3 EN 1:

TALADRA, PERCUTE Y ATORNILLA

POWX1705

POTENCIA: 1100W 8 BAR

CAUDAL: 180 L/min

SIN ACEITE

POWX1720

POTENCIA: 1100W 8 BAR

CAUDAL: 180 l/min TANQUE 6L

SIN ACEITE

POWX1735

POTENCIA: 1500W 8 BAR

CAUDAL: 222 l/min

TANQUE 24L

POWX1750

POTENCIA: 1500W 10 BAR

CAUDAL: 222 l/min TANQUE 50L

SIN ACEITE

POWXQ8125

POTENCIA: 2200W 10 BAR

CAUDAL: 270 l/min

TANQUE 50L

El I Encuentro de Negocios Solfer reúne más de 150 proveedores

Solfer, en base a los objetivos y tiempos marcados, culmina la organización del I Encuentro de Negocios Solfer, que será un evento referente en el sector entre los días 28 y 29 de septiembre en Feria de Zaragoza.

Este encuentro, celebrado en el pabellón 2 de la feria, ocupa 9.330 metros cuadrados, siendo un único escenario productivo que facilita el contacto entre los principales proveedores de ferretería, suministro industrial, bricolaje, jardín y menaje y los socios/asociados de Solfer.

A este I Encuentro de Negocios Solfer se han sumado —a dos semanas de su apertura— unos 150 proveedores de reconocido prestigio en el sector y con acuerdo firmado con Solfer, para contactar y hacer negocios con los asociados/socios de España y Portugal de las tres organizaciones 'madre' de Solfer: Coferdroza, Cecofersa y Coarco.

Este evento suma la fórmula tradicional de la feria donde los proveedores pueden exponer sus marcas, novedades y hacer demostraciones de sus productos con la cesión anticipada a los socios/asociados de interesantes ofertas, con posibilidad de financiación realizadas por el proveedor, con el objetivo de formalizar pedidos durante los días 28 y 29 de septiembre. Los consumos y pedidos cuentan además con incentivos mediante sorteos y promociones.

Buscando el negocio perfecto

El principal objetivo del primer Encuentro de Negocios es, por tanto, facilitar y potenciar la mejora continua de las condiciones de compra de los ferreteros asociados, así como impulsar y dinamizar las ventas de los proveedores. Para ello, Solfer tratará de que se alcance el mayor número de transacciones posible, en el marco de dichas condiciones comerciales especiales.

Por otra parte, Solfer aprovechará la presencia de gran parte de sus socios y asociados para presentar el desarrollo y novedades del proyecto de integración Solfer.

Solfer se configura como una agrupación de establecimientos independientes, con 800 puntos de venta que acumulan 500.000 metros cuadrados de exposición por todo el territorio nacional, una superficie superior a la que mantiene la mayoría de los operadores en el mercado. Pero no sólo el número de puntos de venta es relevante, sino que debido a la complementariedad territorial de los socios de Solfer, ésta es la única organización con cobertura en todas las áreas geográficas de la Península Ibérica y Canarias. ■

PFERD

ABRASIVOS CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN

INNOVANDO DESDE 1897

PFERD-Rüggeberg, S.A. • C/ Júndiz, 18 • 01015 • Vitoria-Gasteiz • Tel.: 945 18 44 00 • Fax: 945 18 44 18
http://www.pferd.es • e-mail: pferd@pferd.es

Eurobrico e Iberflora, nueva "pareja de hecho"

El Jardín Botánico de la capital del Turia fue el marco elegido por Feria Valencia para presentar a la prensa especializada la unión simbiótica de los salones Eurobrico e Iberflora, que pasan a celebrarse paralelamente en los años pares en el recinto ferial valenciano. La unión de ambos sectores se materializa en una nueva iniciativa, el Salón del Jardín, un pabellón dedicado a centralizar la oferta de bricojardinería, un segmento con cada vez más adeptos y que simboliza las sinergias de los dos salones. Los protagonistas de la jornada —aparte de las tórridas temperaturas del junio valenciano— fueron sendos presidentes y directores de los salones: Luis Franco y Alejandro Roda por parte de Eurobrico, y Vicente Peris y Miguel Bixquert en representación de Iberflora.

Laia Banús

Feria de Valencia abre sus puertas, los días 3, 4 y 5, para acoger la celebración de la 41ª edición de Iberflora (Feria Internacional de Planta y Flor, Tecnología y Bricojardín) y la 7ª edición de Eurobrico, Feria Internacional del Bricolaje. Los eventos coinciden además con Agroinvest, Feria de Innovación y Soluciones para la agroindustria. La celebración conjunta de Eurobrico e Iberflora responde a las claras sinergias y canales comunes que tienen ambos sectores. Y es que cada vez más se pueden encontrar referencias del bricolaje en viveros, centros de jardinería o agrotiendas y viceversa, con la incorporación de plantas, macetas o accesorios para jardín en la oferta de los grandes centros de distribución de bricolaje.

Pero la armonía entre ambos eventos no sólo se queda en los canales y expositores comunes. Eurobrico e Iberflora se presentaron bajo una "coordinación precisa y necesaria", en palabras del director de Iberflora. "Necesaria para poder incrementar la capacidad de convocatoria —con la suma de las dos ferias podemos llegar a 700-800 expositores—. Además, los visitantes casi se duplicarán, con lo que alcanzaremos mayor notoriedad, y aseguramos una política total de transparencia en cuanto a la promoción. Las solicitudes son las mismas, el equipo comercial es el mismo y, en cuanto a publicidad, allí donde se publicite Eurobrico aparece también Iberflora. En este sentido sí que hay una harmonía total", comentó Bixquert.

Y la unión de los salones también ha influido en la distribución interna de la feria, con la creación del pabellón Salón del Jardín. "De alguna forma queremos que aquel proveedor que vendía al canal vivero o 'garden' y que al mismo tiempo ha apostado por la gran distribución pueda estar presente en la feria con un stand, aprovechando la sinergia de los dos salones", añadió el director de Iberflora. De este modo, la oferta de planta, flor y tecnología ocupa los pabellones 1 y 3 del nivel 3 del recinto ferial. Por su parte, este nuevo Salón del Jardín comprende el pabellón 4 del mismo nivel, con acceso de entrada desde el pabellón 2, que alberga la exposición de Eurobrico.

Asimismo, ambos eventos conservan los mismos precios y la misma transparencia y facilidad para el expositor. "Queremos romper la imagen de que la feria es cara y complicada" afirmó Miguel Bixquert, director de Iberflora. Y añadió que "estamos haciendo un esfuerzo tanto las dos ferias como Feria Valencia para adecuar la política de precios a la realidad del mercado". Esto se concreta en la oferta de participación llave en mano con un precio cerrado 'todo incluido' con un stand sencillo y fácil de organizar pero sin perder la imagen de su

marca. "Lo que no podemos hacer es que un cliente que lleve todo el año intentando diferenciarse de su competencia participe en la feria y vea que todos los expositores tienen stands iguales al suyo", comentó Bixquert. En el caso de Eurobrico, el programa Easy, que ya arrancó en la pasada edición del certamen, vuelve este año con el objetivo de simplificar al máximo la presencia de las firmas expositoras del certamen, contemplando un descuento de fidelidad con el que los organizadores del salón desean premiar a aquellas compañías que ya participaron en la feria en su edición de 2010.

"La farmacia del hogar"

Alejandro Roda, director de Eurobrico, presentó el certamen como "una feria que engloba lo último en oferta para la mejora del hogar, entendiendo el hogar no sólo dónde vivimos sino también nuestra terraza o nuestro jardín. Es lo que en Europa se conoce como el concepto de 'Home & Garden Improvement' o la mejora del hogar y el jardín". De este modo, Eurobrico reúne a las empresas de todos los sectores relacionados con el bricolaje, el jardín, la ferretería y la decoración. Como su homólogo de Iberflora, Roda insistió que en la amplitud de la oferta del salón y los canales comunes que comparten ambos salones: "Cuando uno está en Francia o Alemania, países que están mucho más desarrollados en el tema de la distribución, si entra en cualquier supermercado de alimentación, además de plantas o utensilios de jardinería, también se puede encontrar una parte importante de bricolaje y decoración o mascotas. O si se entra en una tienda de bricolaje propiamente dicha, la parte de jardín es tremendamente importante; y un establecimiento de decoración también vende plantas o mobiliario de jardín. Los canales se están solapando. Un centro de bricolaje se parece cada vez más a una tienda de decoración y un 'garden' moderno a una tienda de bricolaje". Por esta razón, Eurobrico debe servir para "adelantarnos al mercado en España y hacer un poco de todo. Cuando una pareja entra en Leroy Merlin y se compra una alfombra, ¿eso es bricolaje? No, es decoración. Las ferreterías son un poco la 'farmacia del hogar' y todos hacemos un poco de todo, siempre dirigido a la mejora del hogar"

Durante tres días, esta 7ª edición es el punto de encuentro para todo el poder de compra nacional y de muchas grandes superficies internacionales. "Para nosotros es muy importante que haya representatividad de todos los sectores que componen nuestro canal", explicó Roda. Y sobre el perfil del visitante, el director de la feria remarcó su calidad, "nuestro 'core business', el principal potencial en el que somos tremendamente fuertes". Así, el salón está dirigido a representantes y profesionales de grandes y medianas superficies de bricolaje; cooperativas de ferretería y bricolaje; los principales grupos de compra; grandes superficies de alimentación; principales comercios sectoriales; garden centers; tiendas y cadenas de decoración; tiendas de manualidades; grandes distribuidores europeos; y almacenes de construcción. Sobre esta variedad en la demanda, Alejandro Roda declaró: "Nosotros tenemos la obligación —porque tenemos expositores que vienen de muchos sectores— de trabajar muchos canales. Nuestro origen es el del bricolaje y las ferreterías pero también hemos ido avanzando en los grupos de compra, las grandes cadenas de alimentación, como Carrefour, Eroski o Alcampo, cuyo comercio de plantas y bricolaje está creciendo una barbaridad, como también los principales comercios sectoriales. Una novedad en este ámbito son los almacenes de construcción. Si bien es un sector que a priori puede parecer muy lejano a nosotros, hay que tener en cuenta que la parte del mercado que se dirigía a los constructores —tras el desplome del sector— se está reorientando hacia el bricolador final y tiene mucho interés en diversificar. De hecho, en Eurobrico, unos grandes grupos de la construcción han organizado una convención para ayudar a las tiendas a reorientarse. En definitiva, hay que estar en todos los canales, cada canal hay que tratarlo de una manera y nosotros debemos dar soluciones a nuestros expositores".

Otro perfil de visitante a tener muy en cuenta es el internacional y, en este sentido, la unión con Iberflora también influye positivamente. Roda explicó que, junto a Fernando Colorado, gerente de la Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje, el comité organizador de Iberflora se ha reunido con grupos de distribución "muy potentes" en Francia, Polonia y Alemania bajo el amparo de Edra (Asociación Europea de Distribuidores de Bricolaje). Tras estas reuniones, Roda tiene muy claro el atractivo que supone el proveedor español para la distribución europea: "Ven al provee-

De izq. a dcha.: Alejandro Roda, Luis Franco, Vicente Peris y Miguel Bixquert.

dor español muy interesante porque tiene capacidad para dar servicio, tiene gama de producto y ahora tiene la imperiosa necesidad, por la caída de la demanda interna, de salir fuera, por lo que sus precios son mucho más atractivos. Tenemos que aprovechar esta fortaleza".

Bricolaje olímpico

Alejandro Roda hizo mención de los grupos que apoyan oficialmente la feria: ADFB, Aki, ATB, BricoGroup, BricoKing, Bricor, Bricorama, Leroy Merlin, Coinfer y Comafe. Además del apoyo oficial, el director de Eurobrico reconoció reuniones con otros grupos "de canales muy diversos" pero igualmente valiosos para "definir lo que será la feria". Una feria "moderna y diferente", en palabras de su director, cuya comercialización va "francamente bien".

Roda desgranó también las condiciones de participación especiales para facilitar la participación en el evento, como el 'Eurobrico Bussiness Club', dirigido exclusivamente a visitantes con servicio de trato personalizado a visitantes VIP. Con esta iniciativa, los organizadores de la muestra reúnen este año a los principales representantes de la demanda del sector del DIY en torno a un selecto club en el que, por el mero hecho de ser miembros, podrán beneficiarse de atractivas ventajas así como de un trato preferencial durante su participación en la feria. En su momento, Luis Franco, presidente del certamen, explicó así la iniciativa: "Nuestro objetivo es asegurar la presencia de los principales compradores del mundo del bricolaje y la ferretería en Eurobrico. Y con ello me refiero no solamente a contar con la visita de los grandes grupos de compra o de las grandes y medianas superficies de bricolaje, sino también de asegurar la presencia de las principales cooperativas del sector, las tiendas de decoración, 'garden centers' e incluso tiendas de manualidades". Y añadió que "nuestro deseo es que todos los canales estén representados en 2012 y que, dentro de cada uno de ellos, los mejores actores se den cita en la muestra. Y es justamente para este fin, para lo que hemos concebido 'Eurobrico Business Club'". Directores de compras, jefes de sección, propietarios o directores de tienda, o responsables de expansión son sólo algunos de los perfiles profesionales que conforman este exclusivo club protagonizado por la demanda de bricolaje y ferretería. "Muchos proveedores

Reinventando Iberflora

No todas las ferias que se celebran en España pueden presumir de haber pasado de las 40 ediciones. Este año, Iberflora llega a su 41ª edición reinventándose, tras la franca decaída de las últimas ediciones. En palabras de su director, Miguel Bixquert: "Durante cuatro décadas Iberflora fue una excelente plataforma comercial para muchas empresas. Pero probablemente el propio éxito hizo que no la atendiéramos con suficientes medios y la crisis acabó por sacarnos las vergüenzas. El año pasado hicimos un análisis interno y el diagnóstico fue claro: Iberflora necesitaba un nuevo tratamiento".

El primer punto a tratar fue el incremento de la oferta, punto que se subsana en parte con la coincidencia de Eurobrico "que, de entrada, ya duplica el número de expositores", señaló Bixquert. La oferta global de Iberflora 2012, comprende: enseres para el cuidado del jardín (accesorios y complementos de jardín, sustratos, fitosanitarios, macetas, abonos, semillas, céspedes, riego, etc.); utensilios y herramientas de jardín (siega y poda, tratamientos, residuos); decoración/ mobiliario exterior (parasoles, juegos, barbacoas, madera exterior...); mascotas (alimentación, accesorios, salud, peluquería); floristería/ regalo (flor natural, verdes, cristal, cerámica, cintas, papel, esponjas...); maquinaria e instalaciones invernadero, riego, climatización, logística, etc.); tecnología hortícola (herramientas, aislamiento, iluminación, mallas y protectores, etiquetas, etc.); y promoción temporada (Navidad, picnic, verano, playa...). Entre todos los segmentos de oferta destaca la novedad de los accesorios para mascotas. Por otro lado, el objetivo también es incrementar la demanda. Así, a los centros de jardinería, centrales de compra, productores, jardineros y viveros, que comprenden la demanda 'tradicional' de Iberflora, se le añaden las grandes cadenas (bricolaje, generalistas, alimentación, etc.) —cuya demanda representa directamente Eurobrico—, las tiendas para mascotas y las agrotiendas. Otros nuevos canales que pisan fuerte en el mundo de la jardinería son la venta online, por un lado, y los bazares de barrio, o 'tiendas de los chinos'.

Otro de los principales pilares que persigue la organización de Iberflora es su internacionalización. Bixquert recordaba cuando "en sus momentos de esplendor, hace 4 ó 5 años", la Feria Internacional de Planta y Flor, Tecnología y Bricojardín concentraba entre 1.800 y 2.000 compradores extranjeros y casi un 30% de expositores, básicamente de Holanda, Francia y Alemania. Para recuperar este "esplendor", Iberflora se ha puesto manos a la obra organizando misiones comerciales procedentes de 13 países, seleccionando las grandes cuentas de cada mercado y gestionando una agenda de entrevistas entre compradores y expositores.

Durante tres días, la 7ª edición de Eurobrico es el punto de encuentro para los grupos de compra nacionales y de muchas grandes superficies internacionales.

son contratados fruto de la selección de productos que realizan y prescriben en sus organizaciones los jefes de sección durante su visita a feria y por ello creemos que con 'Eurobrico Business Club' seremos capaces de una mayor ordenación y un mejor aprovechamiento de la visita a feria", concluyó Franco.

Por otra parte, el salón, aunque de periodicidad bienal, completa su oferta durante los años impares con el desarrollo de Eurobrico Meeting Point, encuentro B2B entre fabricantes y distribuidores del sector del bricolaje y la ferretería. Y en la misma línea, Eurobrico 2012 contará con 'Eurobrico B2B', en el que los principales grupos de distribución del mercado nacional habrán confirmado las visitas con antelación al comienzo del certamen a los expositores interesados. Sobre este programa, Roda señaló su importancia puesto que "los expositores tienen garantizada la visita de todos los principales grupos de distribución. Por un mínimo coste pueden tener visitas programadas de todos los grandes distribuidores, cosa muy importante porque la distribución está muy comprometida".

Asimismo, Eurobrico ha puesto en marcha el programa 'Easy', por el que los expositores cuentan con todas las ventajas para participar en el certamen, stands económicos y sencillos de organizar. "Seguimos apostando por este formato de participación, que ya lanzamos en 2010 y fue muy bien", comentó Roda. "Es una

Los 'Talleres de bricolaje' se dedicaron al público femenino en la edición de 2010 de Eurobrico.

feria fácil, económica y breve —2 días y medio—. Ningún gran comprador o gran visitante viene un domingo a visitarnos, así que tanto seguimos apostando por miércoles, jueves y viernes hasta mitad de la tarde".

El director de la Feria Internacional del Bricolaje reivindicó el carácter profesional del salón, "de ahí la importancia de las actividades paralelas que puedan atraer al comprador, que va a Eurobrico a ver producto pero también a hablar con la gente, al networking, a ver qué pasa, a informarse". Entre estas actividades paralelas destacan los tradicionales 'Talleres de bricolaje', dedicados al público femenino en la anterior edición y que en 2012 se dirigen

a estudiantes de Formación Profesional. Como en otras ediciones, son tres talleres temáticos con una vertiente práctica, unos contenidos pedagógicos y un carácter lúdico que permite aprender y disfrutar.
La feria también incluye una 'Pasarela de novedades', un espacio en el que tienen cabida las ideas y soluciones más interesantes desarrolladas por las firmas expositoras, con premios elegidos por el visitante profesional.
Y aprovechando que 2012 es un año olímpico, la 7ª edición de Eurobrico organiza las I Olimpiadas del Bricolaje, en la que participan destacados profesionales del sector del bricolaje y la ferretería. Con esta actividad pionera, Eurobrico enfrenta en una serie de pruebas teórico-prácticas a fabricantes y distribuidores del DIY, para medir sus conocimientos sobre el sector así como demostrar sus habilidades en la realización de un proyecto de bricolaje.
Junto a las Olimpiadas del Bricolaje, actividad promovida desde la organización de la feria en colaboración con Briconatur, se completa el área expositiva de Eurobrico con conferencias y mesas de debate. Alejandro Roda explicó también que la feria acoge la presentación de la nueva tienda dirigida al bricolaje de El Corte Inglés.

El bricolaje va bien

Tanto Alejandro Roda como posteriormente Luis Franco remarcaron la importancia de Eurobrico como herramienta comercial y marketing para el sector. "Vamos a intentar por todos los medios aprovecharnos de las sinergias con Iberflora, de la que somos 'pareja de hecho' porque podemos aportar nuestros conocimientos del sector", afirmó Luis Franco, presidente de Eurobrico. "Y sin querer ser infieles a nuestra pareja de hecho, Iberflora, vamos a intentar encontrar otras parejas de hecho dentro de los metros cuadrados de la feria y abrir nuevas sinergias con estos canales", bromeó Franco.
Luis Franco quiso dar algunos apuntes sobre la situación de la distribución en España. Y es que la rueda de prensa de presentación de las ferias coincidió con una semana especialmente activa en inauguraciones de centros de distribución, incluyendo los de Leroy Merlin (Albacete, Sabadell y Majadahonda), o el de Brico Depôt en Alzira (Valencia), entre otros: "Más de 50.000 metros cuadrados de distribución de productos inaugurados esta semana, con la que está cayendo", exclamó Franco. Y añadió: "En general las cosas están mal pero nosotros, en nuestro sector, estamos muy bien, escandalosamente bien, sorpresivamente bien". Para el presidente de Eurobrico "esto quiere decir que nuestro mercado va a ir subiendo, va a ir en progresión, y cada vez más, nuestra estructura de distribución va ir en aumento. Nuestro recorrido como mercado es muy grande si nos comparamos con otros países europeos". Para reafirmar su tesis, Franco comentó datos aportados por la ADFB: "El gasto por familia española en nuestro sector es de 171 euros, mientras que la de una alemana es de 450 euros. No estamos ni al 30% de nuestras posibilidades". En cuanto a España, y según el mismo informe, el sector del DIY tiene una de las mayores proyecciones de crecimiento en el comercio y se encuentra en un momento de expansión frenada por la situación de crisis que se vive en el mercado residencial y de la reforma. Durante 2010 el sector vivió un crecimiento del 3%, pero en 2011 se produjo una caída del 5% en ventas. La facturación en 2011 fue de aproximadamente 4.000 millones de euros. En cuanto a aperturas de tiendas, en 2010 se inauguraron 13 y en 2011, 18 tiendas. La creación de empleo directo potencial para el periodo 2012-2020 es de 3.000 personas.
En los mismos datos facilitados por la Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje sobre el sector durante el primer cuatrimestre de 2012 se puede ver también que las ventas 'like for like' de bricolaje en Europa (sobre todo en la parte central del continente) se han visto disminuidas a consecuencia del mal tiempo registrado, sobre todo en el mes de abril, y de la situación de crisis que afecta a la distribución por la falta de confianza de los clientes a la hora de consumir. Noruega, Rusia, Lituania y Estonia son los países que escapan a una tendencia de crecimiento plano o decrecimiento de ventas, con unos crecimientos superiores al 10% respecto a 2011. En lado contrario se sitúan Irlanda o España, con caídas del 12 y 9% respectivamente. El resto de países tiene un comportamiento similar a sus respectivas economías. Alemania crece un 2%, Francia un 1% y Finlandia un 3,2%. Mientras, Reino Unido cae un 7% o Suiza un 4%. Durante el 2º Home Improvement Forum celebrado en París, un 26% de los asistentes opinó que sus empresas crecerán más de un 6% durante 2012, por lo que a pesar de las actuales cifras las expectativas son positivas y se espera una recuperación del mercado europeo. ■

Las jornadas técnicas y conferencias despiertan el interés de los visitantes de Eurobrico.

Izar Cutting Tools presenta su división de bricolaje

Izar Cutting Tools se estrena este año en Eurobrico como firma expositora de la séptima convocatoria del certamen. La firma, especializada en la fabricación de herramientas de corte y precisión, aprovecha para presentar su nueva división de bricolaje. Según explica Carlos Pujana, gerente de Izar Cutting Tools, "es una novedad estar presentes en este certamen dedicado al mundo del DIY, al tratarse de un sector de actividad totalmente nuevo para nosotros; ya que hasta la fecha nuestro canal habitual ha estado más orientado a la industria y dirigido a un sector más profesional".
Con la apertura de su nueva división, que podrá conocerse en detalle durante las tres jornadas de celebración de la Feria Internacional del Bricolaje-Eurobrico, Izar Cutting Tools ofrecerá soluciones adaptadas a las exigencias de cualquier usuario habitual de un centro de bricolaje.
"Pero además como valor diferencial, con este nuevo servicio ofreceremos soluciones adaptadas a problemas que actualmente no se contempla en este tipo de establecimientos. Y todo ello, con los más altos estándares de calidad y contando con nuestra amplia experiencia como especialistas en materiales", cita el gerente de la firma.

El sector de la jardinería, representado por Jardinarium y Husqvarna Group

La central de compras Jardinarium y la firma Husqvarna Group son también dos de los nuevos miembros del comité organizador del certamen. Con la presencia en el órgano consultivo de Jardinarium, junto a adhesión de Comafe y Coinfer, se cerraba el grupo de representantes del sector de la demanda de bricolaje y ferretería que han intervenido activamente en la organización de la séptima edición de la Feria Internacional del Bricolaje. Una convocatoria que alberga como novedad la organización del Salón del Jardín, iniciativa en la que las aportaciones de Jardinarium y la firma Husqvarna Group serán especialmente valiosas, dado el 'know how' y experiencia de ambas compañías en el ámbito de la jardinería desde las dos vertientes: oferta y demanda.

Catral presenta sus novedades para bricolaje y jardín

La empresa alicantina acude a la edición de este año, como ya hiciera en sus seis ediciones anteriores, para presentar su nueva imagen corporativa y varias novedades dirigidas a los mercados del Bricolaje, Jardinería y Decoración. Entre las novedades que presenta Catral destaca el desarrollo realizado del concepto de huerto urbano, con diversas soluciones para usuarios urbanos, con poco espacio disponible, pero que quieren disfrutar de un pequeño cultivo doméstico. Otra de las líneas por las que apuesta la empresa alicantina es la decoración interior y exterior basada en elementos artificiales como flores, frutas, plantas o árboles de hasta 5 metros de altura.
La empresa, que fue fundada en 1928, aprovechará el evento para afianzar su nueva imagen corporativa, presentada hace unos meses. Catral ha querido ofrecer una imagen innovadora, fresca, dinámica; sin olvidar el sector y los valores de la compañía.
En su stand (pab.4, niv.3, stand B27), la empresa quiere ofrecer a los asistentes a Eurobrico un espacio dinámico, profesional e informativo de todas las novedades. Ha habilitado áreas dedicadas a los diferentes productos y sectores.

Xylazel presenta 'Xylazel Aire Sano Pintura adecuada para Alérgicos y Asmáticos'

Xylazel está presente en Eurobrico donde presenta su última novedad Xylazel Aire Sano Pintura adecuada para alérgicos y asmáticos. Se trata de un producto único y novedoso desarrollado por la firma en respuesta a las necesidades de los consumidores, demostrando así su sensibilidad con el problema que suponen las patologías respiratorias, alergias y asma.
Según datos de la Seaic (Sociedad Española de Alergología e Inmunología Clínica) y la Separ (Sociedad Española de Neumología y Cirugía Torácica), las enfermedades alérgicas constituyen una verdadera epidemia no infecciosa en los países desarrollados en el siglo XXI. La prevalencia de las enfermedades alérgicas a nivel mundial no cesa de aumentar estimándose que entre el 30 y 40% dela población mundial se encuentra afectada por alguna se ellas. Además se prevé que en 23 años será alérgica la mitad de la población.

'Xylazel Aire Sano Pintura Adecuada para alérgicos y Asmáticos' es una pintura ecológica al agua para paredes de interior y en acabado mate, que cumple con los requisitos de la Clase A+ del decreto francés nº 2011-321 de 23 de marzo de 2011 del Ministerio Francés de Ecología, Desarrollo Sostenible, Transporte y Vivienda: pintura con mínimas emisiones en interiores. Además, está avalada por la Sociedad de Alergología e Inmunología Clínica (Seaic) y destaca también por su bajo contenido en COV y en emisiones de productos peligrosos. De bajo olor, es muy fácil de aplicar y limpiar.
Asimismo, presenta un gran poder de cubrición y un acabado decorativo mate con excelente duración y facilidad de limpieza. Adecuada para la mayoría de las superficies. Puede aplicarse también sobre otro tipo de superficies como madera o metal, utilizando una imprimación adecuada. Es especial para interiores, con una excelente nivelación y brochabilidad y una gran capacidad de adherencia. Una pintura de gran rendimiento altamente lavable y resistente a los roces, que no se cuartea ni escama y es muy elástica e inalterable con el tiempo. Después de secar es resistente al agua, impermeable y transpirable y admite colores mezclables entre sí.

Bricor y la Afeb, ponentes en el apartado congresual de Eurobrico 2012

La Feria Internacional del Bricolaje-Eurobrico cuenta con la participación confirmada de Bricor, enseña de bricolaje de El Corte Inglés. Responsables de la firma intervienen en Eurobrico para abordar el nuevo proyecto de expansión que ha emprendido la compañía con el objetivo de acercar la actividad del bricolaje al consumidor urbano.

Para ello, la compañía ha previsto una nueva línea de establecimientos, 40 tiendas en total, que estarán ubicadas dentro de los locales de El Corte Inglés situados en el centro de las grandes ciudades, y que vendrán a sumarse a las 8 grandes superficies que ya posee en la actualidad Bricor.

Junto a Bricor, la Asociación de Fabricantes Españoles de Bricolaje (Afeb) será otra de las intervenciones más esperadas y que se celebrarán en el marco de la séptima convocatoria de Eurobrico, que tiene lugar del 3 al 5 de octubre en Feria Valencia.

La Afeb presenta el 'El Rincón del Bricolaje', la nueva plataforma online que va a poner en breve la asociación en marcha, con la colaboración de sus asociados y con el objetivo principal de poner al alcance del consumidor final una herramienta práctica de consulta vía Internet.

A través de esta plataforma, los amantes y aficionados al DIY podrán realizar consultas sobre cualquier duda que les surja ante la realización de un determinado proyecto de bricolaje. Y la excepcionalidad de la iniciativa es que obtendrán de forma rápida y directa la respuestas, pero además de la mano de las mejores enseñas del mercado del bricolaje y la ferretería, adscritos a la Afeb.

Varo acude a Eurobrico 2012 con destacadas novedades

Varo no falla a su cita en Eurobrico. La firma mantiene el compromiso de participación en la feria del bricolaje, habiendo participado en todas las ediciones desde el la ya lejana primera feria de Eurobrico. Así, Varo demuestra una vez más su capacidad de adaptación a las necesidades de los usuarios, presentado novedades muy destacadas. Entre ellas pueden verse la Powerplus gama amarilla, una nueva nueva sierra 'Dual Saw', con unas funcionalidades excepcionales y como siempre 3 años de garantía.

Por otra parte, también muestra los accesorios universales Kreator. El éxito de Kreator se refuerza con los nuevos formatos de presentación para el punto de venta. Expositores sobre pallet y, sobre mesa, con el máximo atractivo para el punto de venta. Kreator aporta a través del código QR en los embalajes, acceso a toda la información relativa a cada producto: especificaciones, videos de uso y consejos de seguridad.

EUROBRICO
FERIA INTERNACIONAL DEL BRICOLAJE
INTERNATIONAL DIY FAIR

Novedades en el Comité Organizador

Con el objetivo de contar con el asesoramiento de los mejores profesionales del sector del DIY, el comité organizador de Eurobrico se presenta renovado de cara a la celebración de su esta nueva edición. Así, el máximo órgano consultivo de la Feria Internacional del Bricolaje cuenta este año con un nuevo miembro gracias a la incorporación de la firma Royo Group, multinacional especializada en muebles de baños y complementos. Por otra parte, Industrias Titan y Grupo Desa fueron también nombrados como vocales del comité que gestiona la organización y puesta en marcha de la séptima feria Eurobrico-Feria Internacional de Bricolaje, completando así las nuevas incorporaciones a dicho comité.

En el primer caso, de la mano de su director general, Raúl Royo, la compañía intervendrá activamente en la toma de decisiones del certamen, en representación de un sector de actividad en el que la firma está posicionada hoy en día como referente europeo; y que posee un peso determinante dentro del conjunto de la oferta del mundo del bricolaje y la ferretería.

En cuanto a los nuevos vocales, recordar que Grupo Desa es un importante grupo industrial español en la categoría de las fijaciones, con dos sociedades —Técnicas de Anclaje SAU y Comersim SAU— que comercializan sus productos en los sectores de la ferretería y el bricolaje, materiales de construcción, placa y madera. La compañía cuenta con marcas punteras en los sectores de fijaciones y herramienta profesional: Desa, Simes, Salki, o Construsim, entre otras. Además dispone de una división específica de bricolaje, que vende marcas bien posicionadas dentro de este segmento como Salki, Proxxon, y Casals.

Por su parte, desde su fundación en 1917 en Barcelona, Industrias Titan se dedica a la fabricación de pinturas, esmaltes, barnices, pintura en polvo y productos para las bellas artes y manualidades, así como productos complementarios.

hello!
¡hola!

Yale y Azbe se unen.

La innovación y la capacidad de un líder mundial junto
a la confianza y conocimiento del mercado de un líder local.

Yale® Azbe®

Nos unimos con toda seguridad.

C/ Aramburuzabala, 23. 20540 Escoriaza (España)
Teléfono: 943 71 29 29. Fax: 943 79 86 43

An ASSA ABLOY Group brand

ASSA ABLOY

La cadena BricoKing desembarca en Madrid

BricoKing, cadena especializada en distribución y venta de artículos de bricolaje, decoración y jardín, ha abierto un nuevo centro en la localidad madrileña de Mejorada del Campo, lo que supone su desembarco en la Comunidad de Madrid. Este nuevo centro, a 20 km de la capital, cuenta con una superficie de venta de alrededor de 1.900 metros cuadrados y dará empleo directo a 15 trabajadores. En él ofrece más de 20.000 referencias de productos de bricolaje, decoración y jardín. Bricoking Mejorada dará servicio a todas las localidades limítrofes como Alcalá de Henares, Coslada, Torrejón de Ardoz, San Fernando, Loeches o Velilla.

Bricoking Mejorada ofrece más de 20.000 referencias de productos de bricolaje, decoración y jardín.

Bricoking Mejorada incluye en su oferta un gran surtido de artículos, entre los que destacan, todo tipo de herramientas, muebles, revestimientos de paredes, techos y suelos, tratamientos de madera, pinturas, sistemas de iluminación y útiles de jardinería. Además, pensando en el cliente y en facilitarle su compra, el horario será muy amplio, ya que estará abierto al público de 10 a 21.30 horas —ininterrumpidamente— de lunes a sábado. El establecimiento dispone también de parking con más de medio centenar de plazas.

En este nuevo BricoKing la empresa continúa con su filosofía de venta, basada en una firme apuesta por las técnicas más modernas de asesoramiento y atención personalizada ofrecida por personal cualificado.

Actualmente, la cadena cuenta con una red de 27 establecimientos en las comunidades de Galicia, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Andalucía, Cantabria, Canarias, Comunidad Valenciana, Murcia y ahora, con esta nueva ubicación, también Madrid.

Juntos suman alrededor de 70.000 metros cuadrados comerciales a disposición del público, en los que se da trabajo a más de 400 personas. La apertura de BricoKing Mejorada forma parte de la estrategia de crecimiento de la cadena que se realiza mediante la implantación de nuevas tiendas propias y franquicias así como un nuevo modelo de tienda más urbana bajo el nombre de BricoKing City. Este nuevo concepto cuenta ya con dos establecimientos en las localidades gallegas de Villalba (Lugo) y Vigo. Además, el pasado diciembre BricoKing inauguraba su primera tienda franquiciada en Lanzarote con una superficie de 2.500 metros cuadrados.

El nuevo centro destaca por su oferta en herramientas, muebles, revestimientos de paredes, techos y suelos, tratamientos de madera, pinturas, sistemas de iluminación y útiles de jardinería.

MAQUINARIA Y ACCESORIOS PARA EL SECTOR METAL MECÁNICO

MACHINES & ACCESSOIRES POUR LES SECTEURS MÉTALLURGIE

www.Helfer.es

GRUPO HELLER
www.heller.es

METROLOGÍA & HERRAMIENTA DE CORTE

SONNE

ACCESSOIRES DE MESURE ET OUTILS DE COUPE

Hacemos tiendas
desde la idea hasta el servicio integral
llave en mano

www.hmy-group.com

PINTURAS LA VERÓNICA, Antequera (Málaga)

Transformamos la zona de ventas de nuestros clientes en un espacio atractivo y eficiente proporcionando productos, servicios y soluciones innovadoras, para crear una experiencia de compra excelente.

900 122 589
www.ferreteria.yudigar.com

HMY YUDIGAR
YOUR GLOBAL SHOPFITTING PARTNER

¿Se utilizan correctamente los Equipos de Protección Individual?

Para que una determinada prenda o elemento protector sea considerado un Equipo de Protección Individual (EPI) debe de cumplir una serie de normas muy estrictas que garanticen realmente que ese equipo es capaz de proteger a su usuario de uno o varios riesgos que puedan amenazar su seguridad o su salud. La Ley es la encargada de fijar los requisitos que deben cumplir los equipos de protección individual desde que se fabrican hasta que son utilizados, de forma que reúna todas las exigencias y cumpla los niveles de calidad, de acuerdo a normas europeas armonizadas.

Víctor Comas

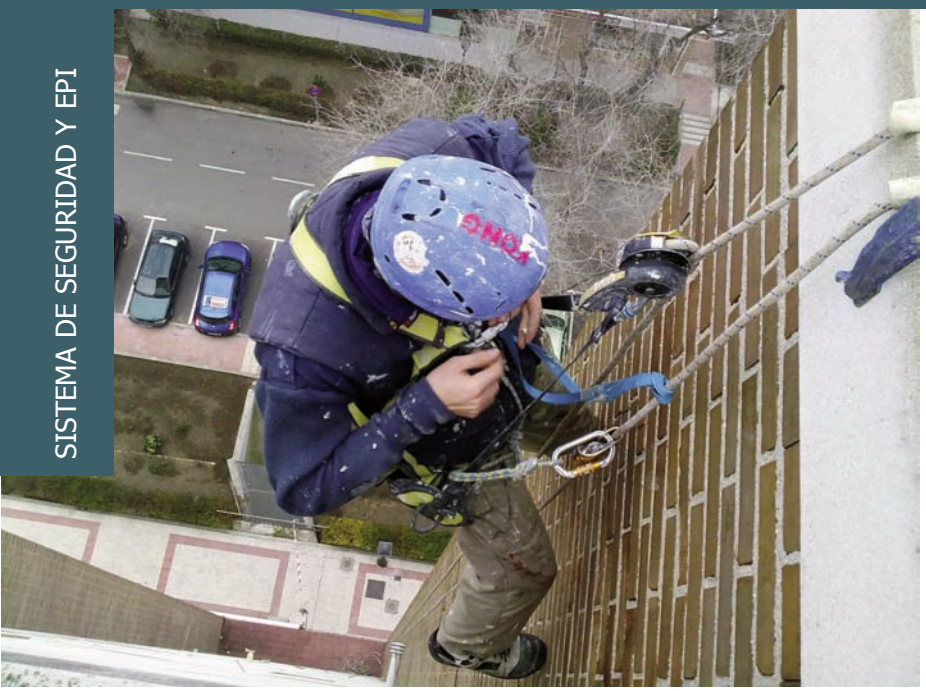
El Real Decreto 1407/1992, de 20 de noviembre, es el que regula las condiciones para la comercialización y libre circulación intracomunitaria de los equipos de protección individual, llevando a efecto lo dispuesto en la Directiva del Consejo 89/686/CEE, de 21 de diciembre, sobre aproximación de las legislaciones de los Estados miembros, relativas a los equipos de protección individual. Esto supone una normalización cuyo objetivo es elaborar métodos de ensayo y normas que definan las especificaciones técnicas de los productos. El cumplimiento de estas normas implica la presunción de conformidad con la directiva 89/686/CEE y permite que el fabricante pueda poner el marcado CE.

Esta Directiva, adoptada por el conjunto de los países miembros de la Unión Europea, se dirige a los fabricantes de Equipos de protección Individual (EPI) y fija las condiciones de puesta en el mercado. Define las exigencias esenciales en términos de diseño, fabricación y métodos de ensayo que deben tener los EPI puestos en el mercado para garantizar la seguridad de los usuarios: eficiencia, tallas, inocuidad de los materiales, dexteridad, aireación, flexibilidad, ergonomía, marcado, embalaje, mantenimiento y almacenamiento.

Los EPI deben ser ante todo eficaces en relación a la protección laboral de los riesgos que han de afrontar.

De la teoría a la práctica

La normativa referente a los EPI es exigente, y se da por hecho que todos los fabricantes que acuñan el marcado CE en sus productos la cumplen. Pero éste, es solo el primer eslabón de la cadena. El proceso realmente importante es aquel que garantiza el uso correcto de un EPI. Todo lo visto hasta ahora está muy bien en la teoría, pero, ¿qué utilidad tiene en la práctica del trabajo diario, vista desde el punto de vista de la prevención de accidentes, si por ejemplo, los operarios que trabajan en una obra llevan EPI contra caídas de altura, pero los equipos que les han proporcionado no son los idóneos para trabajar o no los saben utilizar, de manera que no les sacan el máximo provecho o lo que es peor, resultan peligrosos dando una falsa sensación de



¿Qué pasa si los operarios que trabajan en una obra llevan EPI contra caídas de altura, pero los equipos que les han proporcionado no son los idóneos para trabajar o no los saben utilizar?

seguridad?.

Por desgracia es demasiado frecuente ver en una obra operarios con el arnés colocado incorrectamente lo que se traduce en un altísimo riesgo de provocar lesiones en caso de caída, o el uso de arneses que no están diseñados para la actividad que se va a realizar como sería el caso de operarios trabajando en el tablero de un puente con arneses diseñados para torres de telecomunicaciones, o la utilización de elementos de amarre estáticos para parar una eventual caída, o el uso de cascos sin barbuquejo...

A pesar de la disponibilidad de elementos de protección, el control de uso de los mismos por parte de las empresas es, en muchos casos, meramente testimonial, con frecuencia motivado por la imposibilidad manifiesta de realizar un control exhaustivo del correcto cumplimiento de las medidas de seguridad por parte del trabajador para su protección individual. Además, incluso en el caso de que dicho control sea posible y desempeñado, éste, al no estar automatizado o informatizado, puede conllevar fallos por error humano.

Toda empresa, que realmente este comprometida en la protección laboral de sus empleados, debe considerar en el momento de elegir los EPI para su plantilla que éstos sean eficaces en cuanto a la protección laboral de los riesgos que han de afrontar sin introducir otros nuevos. En la selección de los EPI deben participar los trabajadores y unidades afectadas, garantizándose el cumplimiento de unas exigencias esenciales de salud y protección laboral.

Sistemas de seguridad

Para conseguir los objetivos anteriormente descritos, se hace imprescindible que las empresas desarrollen protocolos o sistemas de seguridad previos encaminados hacia una correcta gestión de los Equipos de Protección Individual. Dicho protocolo debe contemplar un análisis y evaluación de los riesgos existentes que no puedan evitarse o limitarse suficientemente por otros medios, la definición de las características que deberán reunir los EPI para garantizar su función y la comparación de características de los equipos de protección individual existentes en el mercado.

Toda acción en materia de protección personal debe iniciarse con una evaluación previa de los riesgos laborales que afectan a los trabajadores en una empresa. Es recomendable que dicha evaluación sea realizada por un Servicio de Prevención. Una vez realizada la evaluación de riesgos, debe determinarse el nivel de protección que se necesita en términos relativos o absolutos para cada uno de los trabajos desarrollados por la empresa y por cada uno de los operarios que deben intervenir en el mismo.

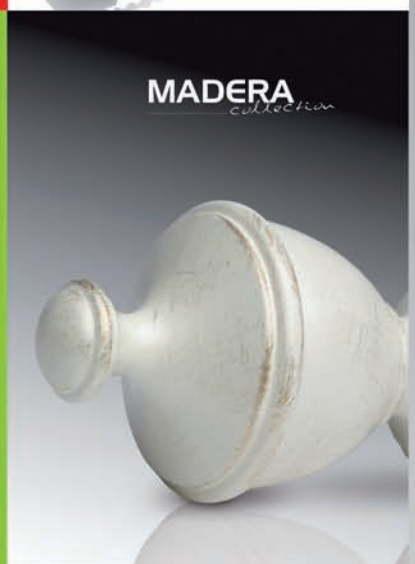
A partir de aquí, lo recomendable es realizar una recopilación de información sobre el mercado internacional de EPI, analizar las prestaciones de los EPI utilizados hasta el momento, obtener información de distribuidores y fabricantes potenciales y prestar especial atención a la funcionalidad de los equipos en las distintas tareas en las que van a ser utilizados, realizando pruebas y ensayos, con la colaboración de Laboratorios, que garanticen la durabilidad de las prestaciones de los equipos en circunstancias especiales y valorando también la compatibilidad entre distintos equipos que el usuario tenga que utilizar simultáneamente.

Tanto para temas de prevención de riesgos como para selección y análisis de EPI, en el mercado existen empresas especializadas que ofrecen sus servicios a todas aquellas compañías que quieren desarrollar una correcta política de prevención de riesgos laborales.

La elección de los proveedores

Para que el círculo de la seguridad en torno a la correcta gestión de los EPI se cierre correctamente es importante el nivel de exigencia que las empresas tengan con sus proveedores de EPI. La posibilidad de impartir cursos de formación a la plantilla laboral, el suministro de repuestos, las medidas aplicadas de aseguramiento de calidad, la existencia por parte del proveedor de un servicio de inspección y mantenimiento o la posibilidad de incorporar distintivos corporativos en los equipos sin que estos pierdan prestaciones son cuestiones que suman y aportan seguridad a todo el proceso.

También es importante en la relación con los proveedores fijar las condiciones de un servicio posventa que garantice un stock de seguridad si fuese necesario, un plazo de entrega estándar y en casos especiales, tratamiento de equipos utilizados y alquiler de determinados protectores. ■



FÁBRICA DE RIELES PARA CORTINAS

- Rieles de madera
- Rieles de forja
- Rieles de hierro
- Portavisillos
- Rieles de aluminio
- División de espacios
- Rieles motorizados
- Rieles de latón
- Zirconio (rieles metalizados)
- Estores
- Estores enrollables
- Panel japonés
- Galerías
- Barra de baño
- Alzapaños
- Cintas
- Escaleras
- Pins (y otros complementos...)

RIEL CHYC, S.L.
Polígono Industrial "El Forseguer", s/n.
03460 - Beneixama (Alicante)
Tel. 902 411 111 / Fax: 902 411 110
www.rielchyc.com / rielchyc@rielchyc.com

Cómo crear valor añadido con tecnologías avanzadas de diseño de calzado

El Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas, Inescop participó en el 'Industrial Technologies 2012' celebrado en Aarhus (Dinamarca) exponiendo ejemplos de cómo diversas firmas españolas, de renombre internacional, hacen frente al competitivo entorno global de fabricación de calzado mediante el uso de la creatividad y la innovación.

Durante el evento, representantes de la industria, la universidad, la comunidad científica y las instituciones europeas, entre los que se encuentra Inescop, presentaron las oportunidades que se abren en los campos de los nanomateriales, materiales avanzados y nuevas tecnologías de fabricación con el fin de favorecer el crecimiento y la competitividad y mejorar la calidad de vida de los consumidores finales.

Asimismo, y aprovechando la coyuntura del encuentro, se presentó el nuevo 'Programa Marco de investigación e innovación de la Unión Europea Horizonte 2020' y se analizará cómo puede Europa hacer frente al entorno actual de competencia global.

La industria del calzado también está representada en la 'Industrial Technologies 2012' de la mano de Inescop, más concretamente de su adjunto a dirección, Enrique Montiel, quien ha planteado varias problemáticas reales de la industria del calzado ya que "se trata de un bien de consumo con un ciclo de vida muy corto y un precio relativamente bajo (si lo comparamos con otros productos, como por ejemplo el automóvil); el tiempo de comercialización del producto varía entre los 6 meses y el año, según la empresa; y existen dificultades de comunicación entre las diferentes partes que intervienen en el proceso de fabricación de un zapato".

Ante la problemática a la que se enfrenta la industria de calzado, y con el fin de seguir siendo competitivos, Montiel indica que "el gran reto de las empresas es mantenerse vivas fabricando un producto que responda a

las exigencias del mercado" para lo cual, "es necesario introducir mejoras a través de la flexibilidad, la rapidez y la precisión en los procesos de diseño y fabricación, así como mejoras en la comunicación y la implantación de nuevos medios de marketing, sin que por ello se encarezca el producto final". En definitiva, de lo que se trata es de "aunar creatividad e innovación para vencer esas problemáticas y seguir ofreciendo un producto rentable", matiza el adjunto a dirección de Inescop.

Soluciones reales sobre firmas de calzado

Sacha London, firma de calzado eldense, quiso ofrecer a sus clientas la oportunidad de personalizar su calzado mediante la elección

Showroom proyecto europeo SSHOES

De forma paralela, y en la zona de exposiciones, Inescop, coordinador del proyecto europeo SSHOES (Special Shoes Movement), presentó el Showroom del proyecto showroom.sshoes.eu ofreciendo así una visión global de los resultados obtenidos durante los 3 años que el proyecto ha estado activo.
SSHOES es un proyecto que, lejos de ser calificado como meramente científico, ha conseguido que por la variedad y aplicabilidad de sus resultados, sea valorado muy positivamente por los destinatarios.

de materiales, colores y complementos. En la actualidad, "disponemos de 20 puntos de venta con esta tecnología y los pedidos se han duplicado desde que utilizamos el personalizador de Inescop, además de que nuestros impactos mediáticos han aumentado considerablemente", afirman Julián Sánchez desde Sacha.
La firma ilicitana de calzado deportivo, Kelme, se enfrentaba a la creación de una zapatilla de fútbol sala, en un tiempo récord, con tecnología Michelin en sus suelas, y que además tuviese unos parámetros biomecánicos en su diseño. Gracias a los programas de diseño de calzado por ordenador en 3 dimensiones de Inescop, esto fue posible y la zapatilla estuvo a tiempo en el mercado cumpliendo las expectativas de la firma.
Tempe, empresa que fabrica todo el calzado del grupo Inditex, ha instalado los programas de diseño de calzado por ordenador en 3D, con la finalidad de reducir tiempos y costes en la realización de prototipos. La problemática de Tempe es que diseña 25.000 prototipos por año de los cuales sólo 8.000 acaban fabricándose. Con la tecnología de Inescop, Tempe no necesita fabricar los prototipos, ya que "generan un prototipo virtual, totalmente realista, con el que pueden tomar la decisión de introducirlo, o no, en la colección, adelantando así todo el proceso", matiza Enrique Montiel.
Pero no sólo empresas españolas buscan soluciones en Inescop. La italiana Duna ha incorporado a su sistema de fabricación de calzado personalizado para personas con necesidades especiales la tecnología de Inescop. Estos casos son un claro ejemplo de la filosofía del centro: "el objetivo de la industria es ser competitivos pero no se puede ser competitivo sin las tecnologías apropiadas". ■

Un nuevo nivel de protección laboral en la categoría tipo 5/6

DuPont Tyvek es un material no tejido que se compone de fibras continuas ultra finas de polietileno de alta densidad.

Ya sea trabajando en un taller de carrocería de coches con aerosoles nocivos, trasladando mercancías peligrosas o preservando pruebas en una escena del crimen, los trabajadores necesitan una prenda experta para mantenerlos protegidos de una variedad de contaminantes y partículas. La segunda generación de buzos Tyvek Classic Xpert, que proporcionan un nivel superior de confort y protección en la categoría de tipo 5/6.

El nuevo diseño y la construcción resiste la penetración del 99,2% de polvo (1) y tres veces más líquido (2)que su predecesor. Es ligero y duradero, e incorpora características de diseño innovadoras que aseguran un excepcional nivel de protección para usuarios y procesos.

Protección contra líquidos mejorada

Tyvek Classic Xpert de DuPont ofrece al usuario una protección superior contra líquidos debido a su nueva tecnología de costuras pendiente de patente. DuPont ha redefinido la protección en cada detalle, por lo que Tyvek Classic Xpert supera el nuevo y más riguroso método de ensayo Tipo 6 (EN ISO 17491-4 Método A:2008).Tyvek Classic Xpert también demuestra una mayor protección cuando se prueba de acuerdo al más estricto ensayo de pulverizado del traje completo

Tipo 4 (EN ISO 17491-4 Método B). Presenta, de hecho, una fuga interior menor que el cosido convencional de puntadas, lo que incrementa la tranquilidad del usuario. Por otra parte, el nuevo tejido de Tyvek Classic Xpert está certificado para proporcionar protección contra agentes infecciosos (EN 14126), así como contra permeaciones químicas de algunos productos químicos de baja concentración y en base acuosa.

Extra protección contra partículas

DuPont Tyvek es un material no tejido que se compone de fibras continuas ultra finas de polietileno de alta densidad, y que ofrece una resistencia y una flexibilidad excepcionales. Además, Tyvek Classic Xpert proporciona seis veces más protección contra partículas que Tyvek Classic, y diez veces más protección contra partículas que las películas microporosas(1). Establece un nuevo estándar en la protección contra partículas, con solo un 0.8% de fuga interior total en el traje, comparado con el 5% en Tyvek Classic y con el 8% en una película microporosa típica. El nuevo mono alcanza también una Clase 2 de protección contra partículas nucleares (3).

Diseño innovador, confort excepcional y resistencia superior

Tyvek Classic Xpert cuenta con un rediseño completo, ofreciendo una mayor protección al usuario. Esto incluye una capucha con un nuevo diseño que se ajusta perfectamente al contorno de la cara y el cuello, reduciendo el riesgo de exposición; además de un diseño de las mangas más largo que proporciona un ajuste perfecto, incluso levantando los brazos por encima de la cabeza. Estas mejoras en el diseño hacen que no sean necesarias las incómodas presillas para el pulgar y permiten una comodidad y flexibilidad mayores. Según han observado a menudo los usuarios en las pruebas de uso, el nuevo diseño de la prenda es extremadamente ergonómico, dejando una mayor libertad de movimiento.

Tyvek Classic Xpert cuenta con una cinturilla elástica pegada (en lugar de cosida) para reducir el número de costuras, aportando mayor resistencia y menos oportunidades de fugas interiores. El traje es fuerte, robusto, y resistente a las abrasiones, con tratamiento antiestático en ambos lados, no tiene silicona, y crea pocas pelusas. Atendiendo las demandas de los clientes, Tyvek Classic Xpert cuenta con un tirador de cremallera más grande que hace más sencillo para el usuario abrir y cerrar mientras lleva puestos los guantes. El cierre de la cremallera también asegura que el mono no se desabroche accidentalmente mientras se está trabajando. Finalmente, al ser permeable tanto al aire como al vapor de humedad, Tyvek Xpert mazimiza la transpirabilidad y el confort del usuario al tiempo que ofrece una protección superior.

El traje es fuerte, robusto, y resistente a las abrasiones, con tratamiento antiestático en ambos lados y sin silicona.

Embalaje inteligente

El embalaje de Tyvek Classic Xpert no sólo almacena de forma segura el mono de protección sino que también ofrece consejos de los expertos para los procedimientos de poner y quitar la prenda con sencillos pictogramas. Su clara información de tallas y sus etiquetas, ambas en el envase y en el interior del traje, aseguran la selección de la prenda correcta. Además, el nuevo embalaje es más compacto, reduce la cantidad de residuos, y tiene un precinto con cierre adhesivo que ayuda a mantener el mono libre de daños y en buenas condiciones. Su diseño facilita además la presentación del producto, ya que el envase ahora puede colgarse en expositores.

DuPont ha redefinido la protección en Tyvek Classic Xpert y puede ofrecer la última innovación del mercado actual en monos de protección de categoría tipo 5/6. Sus niveles de protección superior contra líquidos y partículas garantizan a los trabajadores que pueden estar a salvo sabiendo que llevan uno de los mejores monos de su categoría. Más allá de los requisitos de la Unión Europea y de las revisiones de productos de las administraciones, DuPont continúa aplicando sus criterios de alta calidad, salud, seguridad, medio ambiente y ética. ■

Notas

- **(1)** Basado en los datos de la Fuga Interior Total por actividad (TILE) de acuerdo con EN ISO 13982-2 en traje precintado en la mascarilla, los tobillos, los puños y la tapa de cremallera.
- **(2)** Basado en los datos del ensayo de pulverizado de nivel bajo de acuerdo con EN ISO 17491-4 Método A.
- **(3)** Basado en la fuga interior durante la ejecución de todas las actividades (1/TILA) de acuerdo con EN 1073-2.

Adhesivos instantáneos diseñados para soportar altas temperaturas

Los adhesivos instantáneos Loctite para aplicaciones industriales abarcan una gran variedad de tecnologías diferentes, como el curado por luz, bajo empañamiento, resistencia a impactos, así como productos tenaces para uniones flexibles. Estos adhesivos son también ampliamente utilizados en la unión de plásticos de difícil adhesión, para aplicaciones que requieren relleno de holguras y en dispositivos médicos. Ahora, gracias a una nueva formación, Loctite ha desarrollado los adhesivos 401, 406 y 454 capaces de soportar temperaturas hasta 120 °C.

Los tres adhesivos instantáneos Loctite con sus formulaciones mejoradas.

Loctite ha mejorado la formulación de los tres productos de modo que ahora pueden resistir temperaturas hasta 120 °C sin que ello afecte a su rendimiento general —lo que significa que el abanico de posibles aplicaciones es aun mayor—. Loctite 401, 406 y 454 pueden unir prácticamente cualquier material en menos de cinco segundos, son excepcionalmente fiables y seguros en su uso y ahora, además son capaces de resistir temperaturas mucho más altas.

Se pueden integrar fácilmente en todo tipo de procesos de producción, o ser utilizados en el taller, aportando como siempre una mayor eficiencia y un ahorro de costes. Estos productos están disponibles en distintas viscosidades que se adaptan a las distintas exigencias de las diferentes aplicaciones. Además, también se dispone de una amplia variedad de equipos de dosificación.

Nuevos campos de aplicación para los excelentes adhesivos instantáneos Loctite

Esta nueva gama de productos mejorados pueden utilizarse ahora en aplicaciones en la industria electrónica, para unir componentes instalados en generadores y baterías de almacenaje. También en motores eléctricos y altavoces, la gama de usos para estos adhesivos

Loctite 401, 406 y 454 pueden unir prácticamente cualquier material en menos de 5 s.

Loctite mejorados "es todavía mayor que hasta ahora. Y además, en lavadoras y secadoras, elementos de calefacción e iluminación, esta línea de productos mejorados será muy pronto de uso habitual".

Un mundo de nuevas aplicaciones posibles

Loctite 401 es el adhesivo instantáneo de uso universal. Está indicado para caucho, plásticos y metales además de para la unión de materiales porosos como la madera, el papel, el corcho o el cuero. También es ideal para sustratos lisos ácidos, por ejemplo componentes galvanizados o cromados. Este adhesivo transparente alcanza su resistencia de fijación inicial en menos de cinco segundos, permitiendo retirar cualquier medio de sujeción o fijación temporal de los componentes unidos.

Con una formulación igualmente mejorada, los nuevos adhesivos instantáneos Loctite 406 y Loctite 454 pueden soportar también temperaturas elevadas de hasta 120 °C. Loctite 406 está especialmente indicado para la unión de caucho, plástico y elastómeros. Después de un tratamiento de superficie con la imprimación de poliolefina Loctite 770, incluso los sustratos de polietileno, polipropileno y politetrafluoroetileno (PTEF) pueden unirse con el adhesivo. Este producto transparente alcanza su resistencia de fijación inicial transcurridos entre dos y diez segundos.

El gel de unión instantánea de uso universal

Loctite 454 es un gel de unión instantánea de uso universal que no gotea, lo que le convierte en el producto ideal para aplicaciones en superficies verticales o techos. Indicado para papel, madera, corcho, espuma, cuero, cartón, metales y plásticos. Hasta ahora su temperatura de servicio se encontraba entre -40 °C y +80 °C. Ahora, con la formulación mejorada de Loctite 454, la temperatura de servicio es de hasta 120 °C, multiplicándose así las posibilidades de aplicación de este gel, por no mencionar el aumento de confianza cuando se trabaja a temperaturas que rondan el anterior límite 80 °C.

Proporciona mejoras rápidas y sencillas en la producción que no afectan en ningún caso a los equipos de dosificación existentes, para la aplicación de los nuevos adhesivos. La conversión es inmediata puesto que los envases de los productos no han cambiado.

Loctite 401 y Loctite 406 están disponibles en botellas de 20, 50 y 500 gramos, mientras que Loctite 454 adhesivo instantáneo en gel se vende en tubos de 3, 20 y 300 gramos. ■

www.buff.eu

Fire Resistant BUFF®, te proteje de los riesgos térmicos, el calor y las llamas.

Fire Resistant® BUFF® es el tubular multifuncional de BUFF® fabricado con DuPont™ Nomex® y XLA™ (para un mayor confort) que protege bajo las normas EN-340, EN ISO 11612-08 y EN1149-5/08, ofreciendo al producto la categoría de EPI y propiedades ignífugas y antiestáticas.

Este producto es especialmente recomendable para trabajadores industriales (industria eléctrica, química o petroquímica) así como policías, militares y bomberos que requieran protección frente a riesgos térmicos de calor y/o llamas, incluso en ambientes potencialmente explosivos.

DuPont™ Nomex®

DuPont™ and Nomex® are Trademarks or registered Trademarks of E.I. du Pont de Nemours and Company used under license to **Original Buff S.A.**
Buff® is a registered trademark property of Original Buff, S.A. (Spain)

Prioridades en I+D en el sector de los adhesivos y pegamentos

Los adhesivos han sido utilizados desde la antigüedad como sistema de unión o sellado de materiales. Existen indicios del uso de colas animales y vegetales desde tiempos prehistóricos. En 1860 surge la primera planta industrial de adhesivos animales en Holanda, pero la tecnología de los adhesivos no tuvo grandes avances hasta el siglo XX, donde muchos de los adhesivos naturales fueron modificados o reemplazados por adhesivos sintéticos para proveer mejores resistencias. Desde entonces el desarrollo tecnológico de los adhesivos no se ha detenido.

Víctor Comas

La nueva generación de adhesivos sintéticos, capaces de combinar altas resistencias ante diferentes tipos de esfuerzos, buen comportamiento a elevadas temperaturas y bajo severas condiciones ambientales, ha superado a los antiguos adhesivos vegetales y animales. Miles de toneladas de adhesivos se fabrican y emplean mensualmente en la industria automotriz, aeronáutica, construcción, bricolaje, etc.

Hoy, el campo de los adhesivos, las colas y los pegamentos sigue siendo una página abierta para un sin fin de investigaciones; en las cuales además de conocer los mecanismos de las reacciones que se llevan a cabo, también se logra crear nuevos adhesivos mucho más resistentes a los cambios de presión, temperatura y a otros factores externos que afectan estas sustancias.

Ceys, el I+D en su ADN

Uno de los nombres propios en el ámbito de la investigación y el desarrollo de nuevos productos adhesivos es Ceys. En sus más de 50 años de existencia, Ceys ha llevado a cabo de forma continuada una labor de investigación que ha sido el pilar sobre el que se ha cimentado el prestigio y calidad de su amplia gama de de adhesivos, colas, pegamentos y masillas para bricolaje.

Ceys es consciente de que su esfuerzo e inversión en innovación tiene una respuesta positiva en el mercado. La frialdad de las cifras habla por si sola: en Ceys más del 12% de las ventas proceden de las novedades lanzadas al mercado en los últimos 24 meses. Ante este dato, es incuestionable que a Ceys invertir de forma constante en I+D le supone aportar crecimiento y valor a la empresa y sus marcas.

Tecnologías y productos de última generación

En el sector de los productos adhesivos (colas, pegamentos, selladoras...) ha tenido lugar desde principios de este siglo una auténtica revolución desde el punto de vista del I+D. Se

Ceys Montack Desmontable es un claro ejemplo de innovación a partir del desarrollo de un nuevo concepto: despegar fácilmente algo que he pegado fuertemente.

El reto del departamento de I+D de Ceys es transformar las nuevas tecnologías desarrolladas en los laboratorios de la compañía en soluciones útiles para el consumidor final.

han desarrollado una gran variedad de nuevas formulaciones que han permitido lanzar al mercado productos con una mayor rapidez de pegado y más resistentes, adhesivos indicados para cada vez más materiales, productos capaces de actuar eficazmente en condiciones cada vez más difíciles y formulaciones con un mayor grado de seguridad en su proceso de manipulación y más respetuosas con el medio ambiente. Y en todo este proceso de innovación tecnológica Ceys ha sido protagonista.

Soluciones globales: más allá de la química

Para Ceys el proceso de investigación y desarrollo de nuevos productos no se centra exclusivamente en el componente químico, que lógicamente tiene su protagonismo, sino que desde el departamento de I+D de la compañía se intentan obtener soluciones globales que den respuesta a las verdaderas necesidades que los consumidores reclaman. El eslogan 'Ceys lo arregla todo' no es un brindis al sol, sino un compromiso de la marca con los consumidores de sus productos que obliga a la compañía a estar constantemente actualizando su portfolio de soluciones, no sólo desde el punto de vista de la formulación química del producto en si misma, sino abarcando también conceptos como la usabilidad o el packaging.

Respondiendo a las necesidades del consumidor

El reto del departamento de I+D de Ceys es transformar las nuevas tecnologías desarrolladas en los laboratorios de la compañía en soluciones útiles para el consumidor final. Mediante técnicas de investigación de mercado o bien a través de los diferentes canales abiertos de la empresa para contactar con el consumidor, Ceys dispone de una amplia información para innovar de forma continua. La última novedad lanzada por Ceys al mercado es un claro ejemplo del cumplimiento a rajatabla de este objetivo.

Ceys Montack Desmontable

Ceys Montack Desmontable es un adhesivo de montaje revolucionario que, gracias a su avanzada tecnología 'peel off', pega fuerte y de forma duradera y despega fácil. Incluso pasado el tiempo, Montack Desmontable se despega de forma limpia, sin dejar residuos y dejando los objetos como nuevos, con un simple gesto de pelado. Es muy adecuado para trabajos de bricolaje, decoración, montaje y señalización tanto en interior como en exterior.

Este es un claro ejemplo de innovación a partir del desarrollo de un nuevo concepto: despegar fácilmente algo que he pegado fuertemente. Aunque pueda parecer contradictorio, ésta es una demanda muy habitual entre los consumidores que muchas veces no se sienten cómodos trabajando con adhesivos porque precisamente una vez pegados ya no hay posibilidad de corregir posibles errores.

Con el desarrollo de la nueva tecnología 'peel off', Ceys ha conseguido crear un nuevo producto capaz de ofrecer a los consumidores una solución eternamente demandada. Además, con esta innovación, Ceys se ha abierto las puertas a un nuevo segmento de usuarios. Todos aquellos consumidores reacios a trabajar con adhesivos, precisamente porque tradicionalmente son imposibles de despegar una vez pegados, disponen ahora de una solución que les puede hace cambiar de opinión. ■

Ceys es especialista en el mercado español de pegamentos, colas, selladores y productos para el bricolaje y la construcción.

¿Quién es Ceys?

Fundada en 1962, Ceys es especialista en el mercado español de pegamentos, colas, selladores y productos para el bricolaje y la construcción. Son especialistas en el mercado de adhesivos y selladores gracias a los años de experiencia en este mercado.

Ceys fabrica una amplia gama de pegamentos, colas, adhesivos, siliconas, masillas, reparadores, cintas de bricolaje... que cubren absolutamente todas las necesidades de pegado, unión y sellado, siendo aplicables a todo tipo de materiales y situaciones.

Cuentan con un equipo humano altamente profesional y cualificado, con excelente preparación técnica y empresarial; conocedores del mercado, de las necesidades del consumidor, de las tendencias e innovaciones que se producen en los diferentes campos, todo ello para garantizar los más altos niveles de calidad e innovación en el mercado.

Vicente Payá, gerente de Riel Chyc

Ganar el futuro desde el complejo y difícil presente

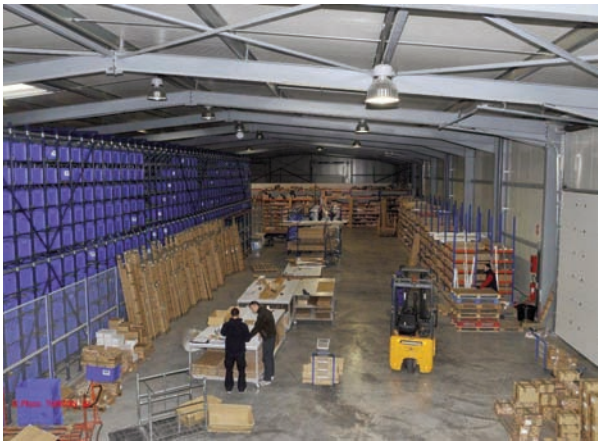
La crisis actual, sin precedentes en el tiempo por su duración y sus características, está obligando a las empresas a reinventarse cada día. Las medidas adoptadas desde su inicio se revelan insuficientes y la incertidumbre sobre el futuro, lejos de disminuir se incrementa.

En este contexto, la caída del consumo hasta límites insostenibles ha generado un exceso de oferta cuya consecuencia más inmediata, aunque no la única, es una guerra de precios ajena a las condiciones normales del mercado que ha conducido al cierre a diversas empresas del sector, sobre todo aquellas con marcado carácter industrial. La falta de financiación y la competencia con otros oferentes procedentes de Asia que aprovechan las condiciones de su pertenencia a la OMC para actuar en un mercado libre, pero con procesos internos mucho mas económicos derivados de situaciones sociales abusivas e impensables en Europa, perjudica claramente a los fabricantes de sectores como el de la decoración, el bricolaje y la ferretería, donde la manufactura y los procesos de fabricación conllevan elevados costes.

Riel Chyc afronta esta situación con medidas en varios frentes. Su restructuración logística basada en una centralización de las expediciones y la automatización de su almacén, permiten un incremento de su productividad que, junto a la personalización del producto con la fabricación a medida del cliente, el diseño propio de accesorios destinados al instalador profesional y la ampliación de las colecciones decorativas, permiten a la empresa seguir en la lucha. La satisfacción al cliente como objetivo final es la meta a batir cada día.

La apertura de un nuevo canal de venta a través de Internet en el mercado francés, un mercado mucho más desarrollado y con amplia tradición en la venta a domicilio y por catálogo que el español, es otra medida cuya respuesta inicial confirma el acierto de la decisión adoptada. Para este mercado se ha ampliado la oferta de productos, incluyendo el textil hogar en productos centrados en la decoración, principalmente cortinas, que complementan nuestro producto tradicional, cuya fabricación sigue centralizada en España. Este canal de venta será atendido a través de la filial francesa con nuevas y amplias instalaciones en el país.

Operario en el punto de picking en las instalaciones de España.



Vista perspectiva lateral con la máquina ya cargada y a pleno rendimiento en las instalaciones de Francia.

El objetivo de esta instalación es que un único operario pueda preparar muchos pedidos pequeños para servir al cliente, trabajo que hasta ahora se hacía en los reguladores distribuidos por toda España. Esta tipología de pedido en un almacén de 24.000 metros de superficie haría inviable su preparación manual por los desplazamientos de los operarios, aunque utilicen medios mecánicos para su desplazamiento. Así, en vez de ir a buscar el producto a la estantería, lo cual es viable para un volumen mínimo de pedidos en almacenes entre 300 y 500 metros, es el producto el que se desplaza hasta el punto de picking donde se encuentra el operario. Una importante inversión que, sin embargo, sólo es una parte del proyecto de empresa más amplio que ha contemplado y contempla nuevas e importantes inversiones en distintos ámbitos de la misma.

Finalmente, la entrada en el capital de empresas ya introducidas en sectores diferenciados mediante la adquisición mayoritaria de participaciones, pero con productos que puedan ser fabricados en todo o en parte por Riel Chyc, S.L. aprovechando su parque de maquinaria actual, es otra de las acciones desarrolladas para afrontar el futuro con garantía de éxito.

La promoción comercial mediante la asistencia a distintas ferias, la publicación de un nuevo catálogo en preparación, la entrada en líneas de productos motorizados, junto al mantenimiento de los precios a costa de la reducción de los márgenes completarían las medidas con las que la empresa pretende, no sólo garantizar su supervivencia en el mercado sino ganar el futuro. ■

KEYA

Nueva cerradura de candado con pulsador

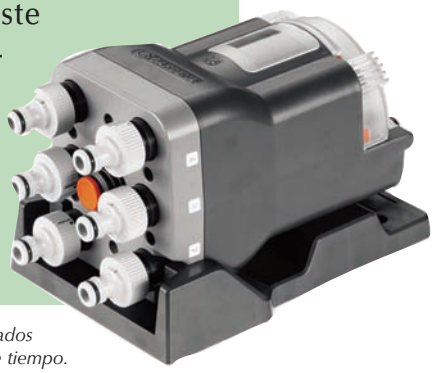
- Sistema pulsador que asegura una correcta introducción del candado
- Para taquillas de melamina y fenólico de hasta 20mm de espesor
- Apta para candados de 3 hasta 8mm de arco
- Lengüeta de 4mm de grosor y tuerca en acero inoxidable

T.ABSA.SA
T: 93 587 36 10
comercial@keya.es
www.keya.es

CERT ISO 9001

El riego bajo control

Ningún jardín puede pasar sin agua pero, especialmente en periodos secos, el riego es una necesidad. Por ello, cada vez en más jardines este proceso se realiza de manera automática con los programadores de riego, combinados con los sensores de humedad y de lluvia. Ello, por sí solo, es una gran ventaja para las plantas y un ahorro de tiempo a conveniencia. Pero los programadores de riego logran una mayor efectividad combinándolos con el distribuidor de agua automático de Gardena.



En total este distribuidor puede llevar conectados hasta 6 programas con diferentes ciclos de tiempo.

Para un perfecto riego automático del jardín, el distribuidor de agua de Gardena es una ventaja en dos aspectos. Puede usarse a conveniencia para regar distintas zonas del jardín con plantas variadas. Una después de otra, cada área se riega de acuerdo a sus necesidades individuales. Por ejemplo: las flores se riegan con sistema micro-drip, el césped con aspersor o con sistema de aspersores, o el parterre de verduras con tubos enterrados de goteo. Por medio de la activación sucesiva hasta de seis dispositivos, la presión disponible del agua es siempre suficiente.

Para ello, el distribuidor automático de agua Gardena tiene seis redes de riego con salidas en una dirección, para la conexión de manguera en seis dispositivos. Como centro de control, la fuente de agua se conecta por ejemplo con el programador Gardena C 1060. Hasta seis programas de riego con ciclos de tiempo pueden conectarse a cada salida de este distribuidor automático de agua. Sin embargo, no siempre son necesarios tantos programas así que no

Con el dispensador, las distintas áreas del jardín (flores, césped, verduras, etc) se riegan según sus necesidades con sus correspondientes dispositivos de riego.

Los aspersores oscilantes Polo están indicados para una distribución uniforme del agua en áreas rectangulares o cuadradas.

Los aspersores circulares cubren círculos completos o partes de ellos.

hay problema en activar sólo aquellos que sean necesarios. Las salidas no utilizadas se pueden desactivar mediante una palanca.

Seis salidas para riego automático

El distribuidor automático de agua Gardena sabe cómo hacer el riego automático más perfecto si cabe. Con los seis dispositivos de salida disponibles, en sucesión, una salida de riego se activa detrás de otra. De esta manera, las distintas áreas del jardín (flores, césped, verduras, etc) se riegan según sus necesidades con sus correspondientes dispositivos de riego. Activando sucesivamente hasta seis conexiones, la presión del agua es siempre suficiente. ■

Aspersores oscilantes y circulares para olvidarse del riego

Otro factor importante a la hora de mantener el jardín en condiciones es mantener la humedad más o menos constante, si altibajos importantes en su irrigación. Por ello, la mejor forma olvidarse de los riegos es dejar que un aspersor haga el trabajo. Para ello Gardena propone los aspersores oscilantes Polo, ideales además para áreas rectangulares o cuadradas e indicados para una distribución uniforme del agua en este tipo de superficies.

Con el aspersor oscilante Polo Classic Gardena disponible en los modelos 220, 250 y 280, para superficies de 90 a 280 metros cuadrados es posible regar el césped de forma óptima, con una pluviometría perfecta. Todos los modelos cuentan con toberas de pulverización muy precisas que garantizan un riego de alcance ajustable en continuo, uniforme y sin charcos. También cuentan con un filtro anti-suciedad de malla fina de acero inoxidable integrado en la entrada del agua, que garantiza una limpieza sencilla —puede extraerse fácilmente para limpiar la suciedad y los residuos de cal— y un mantenimiento mínimo. Los aspersores oscilantes Polo Classic de Gardena son de ajuste muy sencillo, pudiendo ajustarse fácilmente a cualquier superficie que se desee regar. Muy resistentes gracias al tubo de boquillas reforzado con varillas de aluminio y al nuevo sistema de giro, están fabricados con materiales de primera calidad a prueba de roturas y con protección ultravioleta, lo que garantiza una larga vida útil. Y todo, con un atractivo y moderno diseño.

Por otra parte, a veces son necesarios los aspersores circulares que cubren círculos completos o partes de ellos. También para este tipo de producto, Gardena ofrece una gama completa para cualquier necesidad: desde el aspersor sencillo para pequeñas superficies hasta el aspersor más sofisticado.

El aspersor circular Samba Classic Gardena está indicado para superficies pequeñas y medianas. Puede regar superficies desde 250 metros cuadrados con un alcance de pulverización de 3 m de diámetro a un máximo de 18 m. Incorpora toberas pulverizadoras orientables de alta precisión que proporcionan una distribución del agua maravillosamente uniforme y sin charcos. Para mayor seguridad y sujeción, el dispositivo cuenta con dos robustos apoyos metálicos. La firme base garantiza un funcionamiento estable incluso en pendientes o suelos en desnivel, y un uso móvil excelente. Su mantenimiento es sumamente fácil gracias a su práctico filtro de suciedad extraíble, y puede programarse de forma sencilla.

Trabajo ecológico y preciso con la serie 3 de cortacéspedes de Viking

Los cortacéspedes de la Serie 3 de Viking, eléctricos y de acumulador, son muy útiles en las superficies más pequeñas. Se manejan fácilmente por su diseño ligero y compacto y cortan el césped sin problemas hasta en los lugares más estrechos. Gracias a sus motores eléctricos son especialmente silenciosos y ecológicos, ya que no emiten gases de escape.

Cortacésped de acumulador de litio-ión de 36V MA 339.

El primero de la serie es el cortacésped de acumulador MA 339. La tecnología Stihl de los acumuladores de litio-ión de 36V llegado de esta forma a las máquinas Viking. El nuevo cortacésped MA 339 realiza un corte de calidad, y es especialmente potente y manejable gracias a su peso reducido y su forma compacta. Está especialmente diseñado para aquellos usuarios que aprecian las ventajas de un cortacésped eléctrico, pero les encantaría prescindir del cable. El potente acumulador suministra energía suficiente para un corte minucioso de áreas hasta 300 metros cuadrados de césped. Gracias a su resistente carcasa sintética, al ajuste de altura de corte a 5 niveles centralizada y a sus grandes ruedas, el cuidado del césped se convierte en una experiencia sencilla y agradable.

El potente acumulador de litio-ión de 36V puede retirarse con facilidad, recargarse en cualquier toma de corriente las veces que haga falta y es compatible con todas las máquinas de acumulador Stihl y Viking.

Cortacéspedes eléctricos ME 339 y ME 339 C

Los cortacéspedes de la nueva serie 3 de Viking, con motores eléctricos de 1.200 vatios y carcasa sintética compacta y resistente, son muy manejables y fáciles de conducir. Con su ancho de trabajo de 37 centímetros, cortan superficies de hasta 500 metros cuadrados y pueden trabajar también en lugares de difícil acceso. La altura de corte centralizada puede regularse en cinco niveles y su práctico recogedor de hierba abatible con indicador de nivel de llenado tiene capacidad para 40 litros.

El kit para mulching opcional (Kit 339) convierte los cortacéspedes de la serie 3 en multicortacéspedes. De esta manera se puede optar por segar con recogedor de hierba, o permitir que el material cortado sea finalmente triturado y repartido por el césped como abono y fuente de humedad.

El ME 339 C incorpora un manillar telescópico con regulación progresiva de la altura que puede adaptarse perfectamente a cada estatura y es agradable al tacto para poder trabajar durante horas. Gracias a este novedoso diseño, el recogedor de hierba puede retirarse y colocarse con extrema facilidad y comodidad.

Revolución también en los tractores cortacéspedes

Los nuevos tractores cortacéspedes Rider de Viking garantizan un alto rendimiento y aseguran el placer de con-

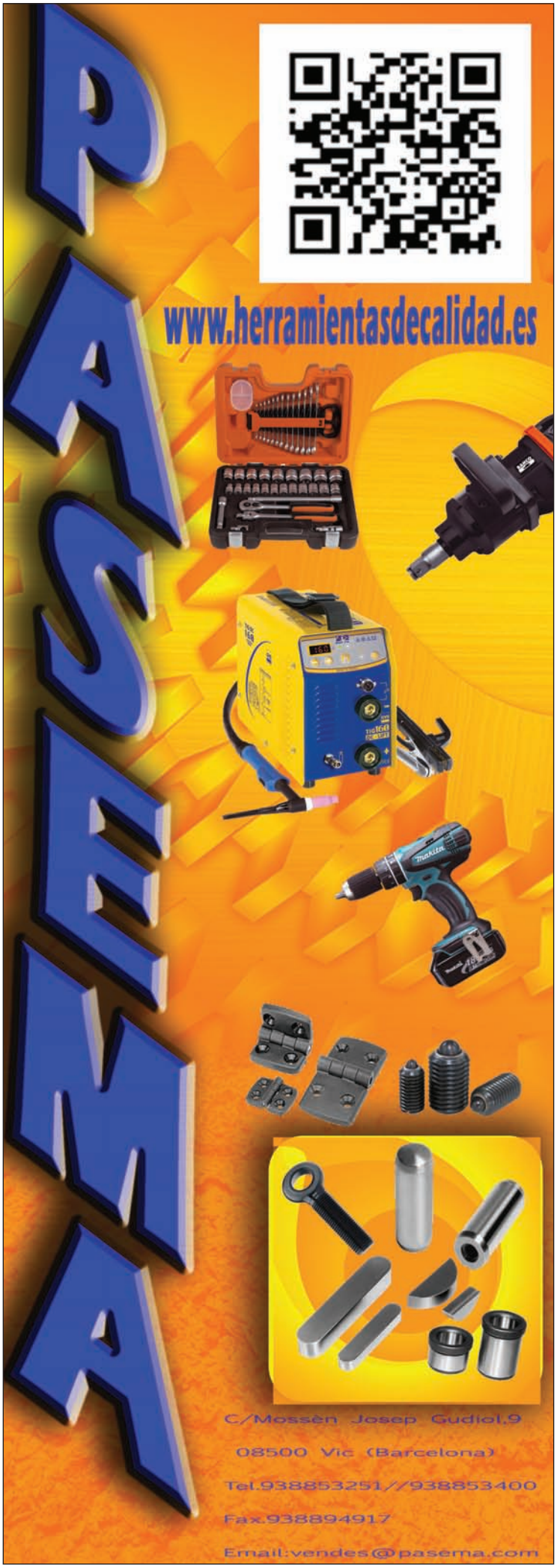
Nuevos tractores cortacéspedes Rider de Viking.

ducir gracias a su sencillo manejo, que permite al usuario cortar grandes superficies de césped de forma rápida y cómoda. Se mueven con precisión tanto alrededor de árboles y arbustos como en lugares estrechos, gracias a un radio de giro extremadamente pequeño (de 65 centímetros).

El usuario podrá elegir entre dos potentes motores en versión de uno o dos cilindros. En ambos casos, las máquinas están equipadas con un equipo de corte multifuncional de acero con dispositivo de guía para un corte exacto de los bordes, por lo que la precisión está asegurada. El embrague de cuchillas electromagnético permite activar el equipo de corte de forma sencilla.

Los nuevos Rider de Viking destacan, sobre todo, por garantizar una mayor ergonomía. Los ingenieros han pensado en cada detalle para que el corte de césped se convierta en una experiencia agradable y el usuario se sienta cómodo cuando esté trabajando. Es el caso del cambio de dirección de marcha adelante/atrás, muy cómodo, y que facilita las maniobras. Todos los mandos son fácilmente accesibles para tenerlos siempre bajo control. El asiento es perfecto para cada estatura. Se ajusta rápidamente y sin herramientas tanto en distancia al volante como en altura. El vaciado también es sencillo, ya que el recogedor de hierba se vacía sin esfuerzo desde el asiento del conductor, gracias a una palanca que se inclina y se aproxima al usuario. ■

El modelo ME 339 dispone de un manillar telescópico con regulación progresiva.



El II Foro del Bricolaje y Jardín se anticipa a las tendencias del sector

¿Qué dará de sí en los próximos años el sector del bricolaje y el jardín? ¿Cuáles serán las tendencias que marcarán esta industria? ¿Cuán importante será el comercio electrónico en un futuro no lejano? ¿Está preparado el sector para ello? El II Foro del Bricolaje y Jardín, celebrado los pasados 31 de mayo y 1 de junio en el Disney's Newport Bay Club Convention Center de París, dio respuesta a estas y a otras preguntas relativas al sector.

Javier García

Organizado por Fediyma (European Federation of DIY Manufacturers) y Edra (European DIY Retail Association), las dos grandes organizaciones europeas del sector, el foro reunió durante dos días a más de 480 protagonistas de la industria del jardín y del bricolaje del Viejo Continente. El evento sirvió también para dar a conocer el nuevo estudio de la Federación Europea de Fabricantes de Bricolaje, que se centra en aspectos como el comportamiento de los consumidores y que incluye datos del sector de Austria, Italia, Países Bajos, Polonia, Rusia y Turquía.
La segunda edición de este encuentro giró en torno a cuatro pilares: el comercio electrónico (E-commerce), las nuevas tendencias de diseño en tiendas y embalajes, las tendencias de futuro para incrementar el potencial de crecimiento del jardín y cómo fichar y desarrollar a las personas adecuadas (recursos humanos). Para ello, el foro contó con ponentes destacados como Anna Maria Corazza Bildt, miembro del Parlamento Europeo, quien pronunció la ponencia 'Un mercado minorista más justo y eficiente'.

"Ofrecer más por menos"

Asimismo, el encuentro fue el marco elegido para la presentación del estudio 'El comportamiento de los consumidores en el mercado europeo de bricolaje y jardinería', a cargo de

Anna Maria Corazza Bildt, miembro del Parlamento Europeo, durante su intervención.

Oliver Schmitz, de GfK Living & Retail, quien afirmó que "no se trata de bajar los precios, sino de ofrecer más por menos". En este sentido, Schmitz auguró un futuro prometedor para el sector en los países del Este "por la acuciante necesidad de acondicionar casas viejas". Por su parte, Philippe Tible, CEO, Kingfisher, trató sobre 'La evolución del bricolaje en el mercado francés'.

El evento también abordó cuestiones como el diseño. Prueba de ello fueron las conferencias de Véronique Laury, directora comercial de B&Q, Reino Unido, y Mariann Wenckheim, socia directora de 20-20 Strategic Design Company, Reino Unido. A continuación, Alexander Bochert, vicepresidente ejecutivo de Tesa SE, trató sobre 'Marca, producto y plataforma de diseño' mientras que Judy Coo, diseñadora internacional y consultora de color de Judy Coo and Partners, Reino Unido,

En una sala adjunta al salón de conferencias, una docena de stands mostraron la oferta de destacadas empresas del sector.

Interempresas Ferretería e Interempresas Jardinería no faltaron a la cita.

habló del potencial del color para la venta. Alex Speelman, director creativo de B&C International animó a los asistentes con su ponencia 'Diséñalo tú mismo'.

La mejor marca

En el apartado dedicado a recursos intervinieron, entre otros, el desarrollador de marca humana Jon Christoph Berndt con su conferencia 'Tú mismo eres la mejor marca: mejora tu perfil con el concepto Human Branding'. Por su parte, David Bosshart, director del Instututo Gottlieb-Duttweiler de Suiza, habló de 'Las tendencias de consumo: The Age of Less'; David Domoney, director de Domoney TV y presentador de temas de jardinería en Reino Unido, expuso su charla titulada 'Diamantes en bruto'; Frédéric Sambourg, presidente de productos para el hogar de Bricomarché y Bricocash, Francia, explicó las 'Tendencias de consumo y oportunidades en el mercado de jardinería para los minoristas', mientras que David Algar, CEO en Hozelock, Reino Unido, expuso las 'Tendencias de consumo en el mercado de jardinería - Implicaciones para los proveedores'. En el encuentro también participaron Marco Orlandelli, director gerente de Orlandelli Garden Center, Italia, Paul Alexander, CEO de Beyond Analysis, Reino Unido, seguido por Alastair Bruce, director de Retail de Google; Volker Wissmann, CMO de Online Software, Alemania, y Per Håkans, director de marketing de Tiger of Sweden. ■

Leroy Merlin inaugura una nueva tienda en Sabadell (Barcelona)

Leroy Merlin inauguró antes de verano una nueva tienda en Sabadell, la número 54 en España y la sexta de la compañía en Cataluña. Al acto asistió el alcalde de Sabadell, Manuel Busto y, por parte de Leroy Merlin, el director general de la compañía en España, Ignacio Sánchez Villares, el director de la propia tienda, Rodolfo Casero, así como diversos miembros del Comité de Dirección de Leroy Merlin España. Tras el habitual corte de cinta visitaron las instalaciones de la recién inaugurada tienda, donde también se han congregado empleados y proveedores de Leroy Merlin.

De izq. a dcha.: Ricard Torras, promotor del parque empresarial, Rodolfo Casero, director de tienda Leroy Merlin Sabadell, Manuel Bustos, Alcalde de Sabadell, Ignacio Sánchez Villares, director general de Leroy Merlin España, Carles Barrera, responsable de Expansión de Leroy Merlin, Juan Carulla, director regional Leroy Merlin zona Noreste-Islas y Juan Sevillano, director de Desarrollo de Leroy Merlin España.

Ignacio Sánchez Villares, director general de Leroy Merlin, subrayó que "durante esta semana la compañía abre tres tiendas en España, la primera de ellas ayer en Albacete. La nueva tienda de Sabadell fortalece nuestra presencia en Cataluña, donde ya contábamos con otras cinco tiendas. Cataluña es un punto clave en la estrategia de expansión de Leroy Merlin y continuaremos apostando por intensificar la presencia de la compañía tanto en esta zona como en el resto de España".

Las instalaciones cuentan con 9.000 metros cuadrados de sala de ventas y 11.742 metros cuadradosde superficie construida.

La tienda, que abrió oficialmente sus puertas al público el 21 de junio, está ubicada en Sant Pau de RiuSec, en el Sabadell Parque Empresarial. Su apertura ha supuesto una inversión de 24 millones de euros y la creación de 147 puestos de trabajo directos y 50 indirectos.

Éstos vienen a incorporarse a una empresa sólida y solvente con una política de recursos humanos que incentiva la autonomía y el desarrollo profesional individual de los equipos, y los hace partícipes en el progreso, resultados y beneficios de la empresa. De hecho, la compañía repartió por este concepto el 13% de sus beneficios entre todos sus colaboradores durante el año 2011 y el 95% de la plantilla es accionista de Groupe Adeo, al que pertenece la compañía.

La nueva tienda de Sabadell dispondrá de una amplia gama de productos. Leroy Merlin pone a disposición de sus clientes 33.500 referencias diferentes con stock disponible en tienda y 15.000 referencias bajo pedido, divididas en 13 secciones: Iluminación, Sanitario, Madera, Herramientas, Materiales de Construcción, Electricidad-Fontanería-Calor, Decoración, Pintura, Ferretería y Ordenación, Jardín, Moqueta, Cocinas y Cerámica. A su vez, la

Las instalaciones cuentan con 9.000 m² de sala de ventas y 11.742 m² de superficie construida

nueva tienda cuenta con el servicio adicional de corte de madera, confección de telas, enmarcado, instalaciones o transporte.

Un concepto de tienda eficiente

Tras 9 meses de obras de construcción, Leroy Merlin Sabadell introduce un nuevo concepto de tienda, convirtiéndose en una de las más modernas y eficientes de la compañía en España. De este modo, fruto del compromiso de Leroy Merlin con el medio ambiente, la nueva tienda dispondrá de novedosos sistemas de ahorro energético y eficiencia de los recursos. La nueva tienda cuenta con un sistema de control centralizado integral de las instalaciones, lo que garantiza un consumo adecuado según las diferentes necesidades de la tienda en cada momento. A su vez, la tienda dispone de un sistema de monitorización de alarmas que permite identificar cualquier tipo de mal funcionamiento en las instalaciones, evitando sobreconsumos en las líneas eléctricas. La tienda tiene también instalada una planta de producción de energía fotovoltaica de 23 kWp, con el consecuente ahorro y eficiencia de los recursos. En oficinas y acceso de clientes se han utilizado sistemas de iluminación LED, lo que representa un ahorro del 62% con respecto al sistema empleado hasta la fecha. También se ha utilizado este mismo sistema LED en los rótulos, con una reducción en el consumo energético del 90% respecto a los rótulos tradicionales de neón. El sistema de iluminación de sala de ventas y reserva incorpora luminarias T5, que reducen en un 22% el consumo eléctrico tradicional. En cuanto a la climatización de las instalaciones, se ha utilizado un sistema de refrigeración natural programado y un sistema de recuperación activa de calor, así como un incremento de la utilización de aislamientos, obteniéndose un ahorro del 18% en climatización.

A su vez, la compañía ofrece a sus clientes soluciones y alternativas que contribuyen a generar hábitos saludables y ecológicos, como la gama de productos Eco-Opciones, creada en 2008 por Leroy Merlin en relación con su preocupación por el medio ambiente. Esta gama incluye más de 5.000 referencias de productos y soluciones que contribuyen a la utilización eficiente y sostenible de recursos naturales básicos, la sostenibilidad de los bosques de origen y el aprovechamiento de las energías renovables.

Esta nueva apertura se enmarca en el plan de expansión de la compañía para el presente año, que contempla la apertura de 7 tiendas en el territorio español, dos de ellas ya inauguradas en febrero y abril de este año, en las ciudades de Córdoba y Elche, respectivamente, que se suman a la tienda de Albacete inaugurada en el día de ayer. Mañana día 21 de junio está prevista la reapertura de la tienda de Majadahonda. Leroy Merlin invertirá durante 2012 más de 100 millones de euros en sus nuevas inauguraciones en España y creará aproximadamente 1.000 puestos de trabajo directos y 210 indirectos. ■

GRUPO Sonimobel estará presente en **MOW** 2012, Feria Internacioal del Mueble que se cebrará del 22 al 26 de septiembre de 2.012 en Bad Salzuflen, Alemania.

Empresa especializada en la fabricación de muebles con acabados de alta calidad y diseño, aunando vanguardia y practicidad. Contando con más de 40.000 m2 de modernas instalaciones con maquinaria de última generación y profesionales altamente cualificados.

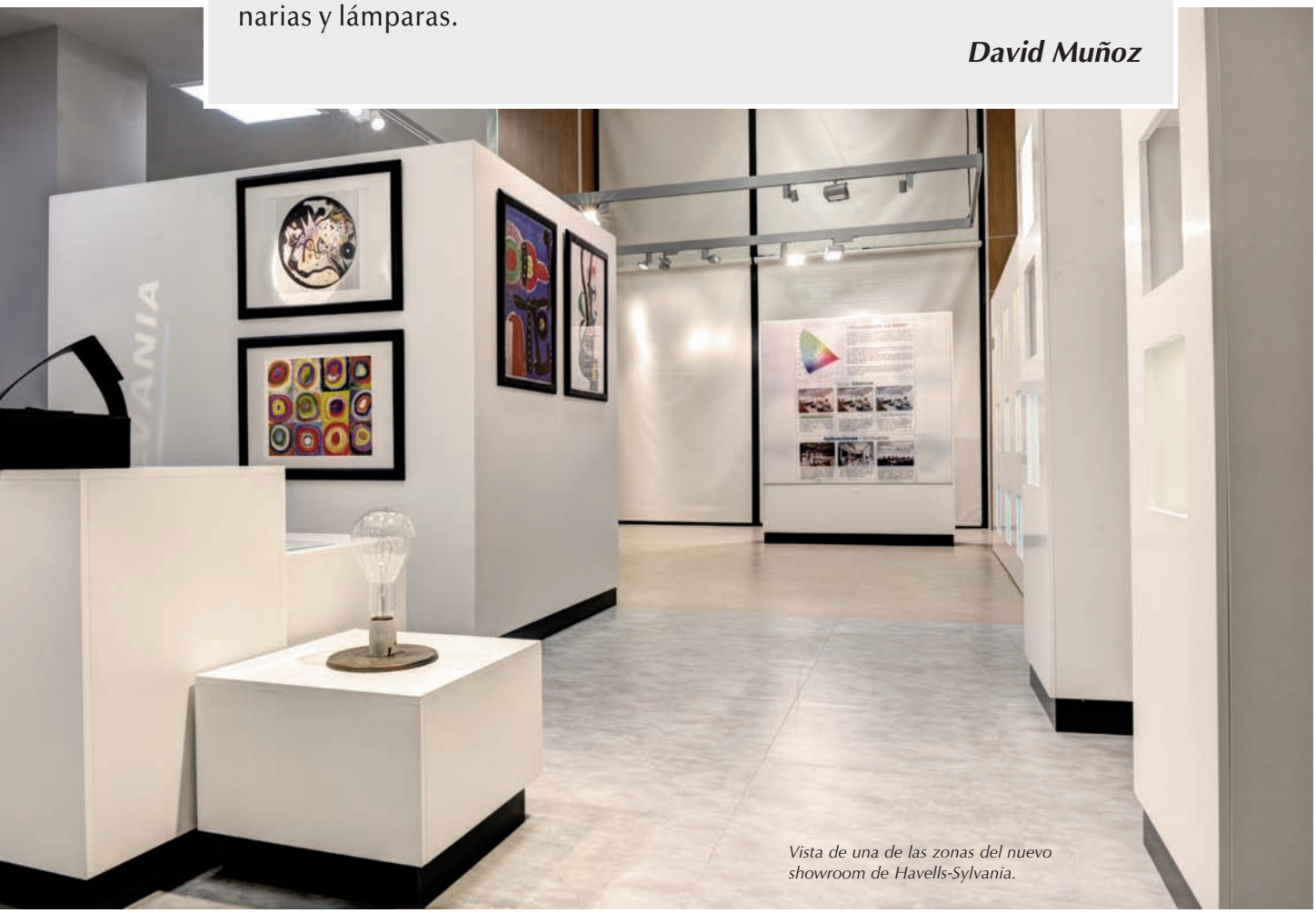
Todo ello permite trabajar en un alto estándar de calidad, basando la gestión bajo las normas ISO 9001 / IQNET. Además la organización muestra una especial sensibilidad hacia el respeto de los recursos naturales, contando todos los productos fabricados con certificación PEFC y cumpliendo escrupulosamente la normativa europea Reach.

Tras el éxito alcanzado en el mercado nacional en la fabricación y distribución de muebles para el hogar, entre los que destacan cajoneras kit, cajoneras montadas, cómodas, mesitas y zapateros; la organización apuesta por ampliar su gama de producto con el desarrollo de muebles de baño, donde ya cuenta con un crecimiento sostenido tanto en kit como en montado, y conseguir así posicionarse como un fabricante implantado a nivel europeo.

Havells-Sylvania ilumina las ideas de los profesionales con un innovador 'showroom'

Como en esas viñetas en las que se representa el surgimiento de una idea con una bombilla iluminándose sobre la cabeza del personaje, Havells-Sylvania ha buscado facilitar ese 'encendido' con la creación de un moderno showroom en sus instalaciones de Madrid, en el que arquitectos, instaladores e interioristas, entre otros profesionales, pueden 'ver y tocar' las numerosas y variadas soluciones que ofrece la empresa en materia de luminarias y lámparas.

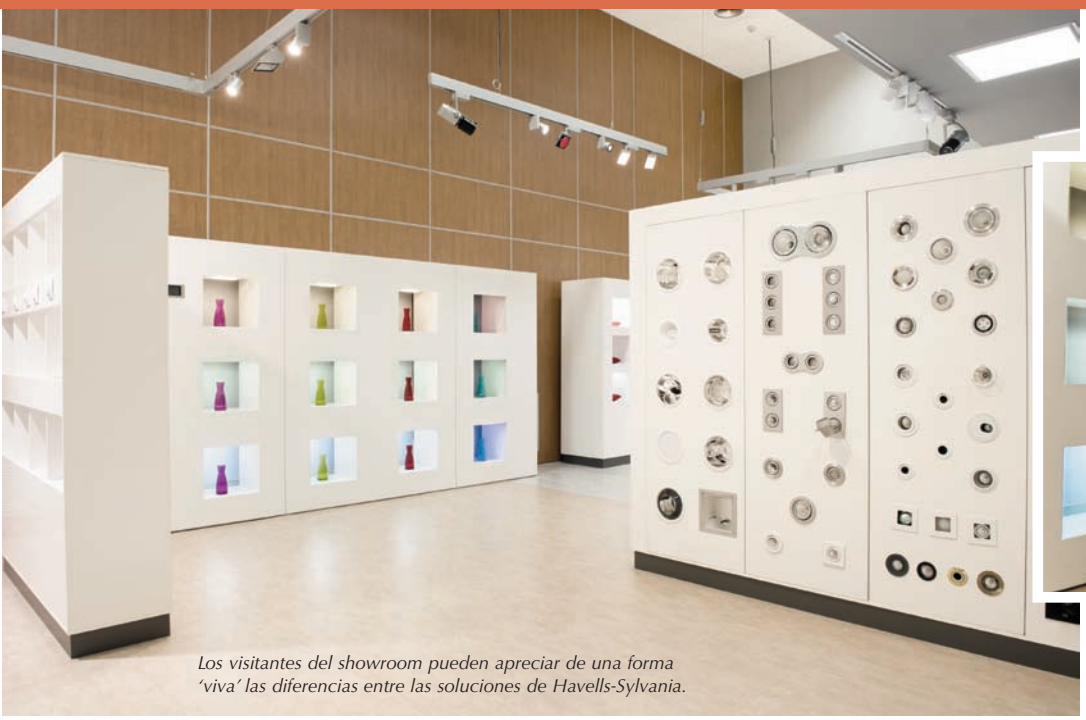
David Muñoz



Vista de una de las zonas del nuevo showroom de Havells-Sylvania.

Havells-Sylvania, referencia mundial en el sector de la iluminación, ha convertido sus oficinas centrales de Madrid en un auténtico museo interactivo en el que se exponen los principales productos de sus marcas Sylvania, Lumiance y Concord.

Desde la adquisición de Sylvania en el año 2007 por parte de la firma india Havells, la compañía ha seguido un intenso programa de modernización que incluyó también, hace



Los visitantes del showroom pueden apreciar de una forma 'viva' las diferencias entre las soluciones de Havells-Sylvania.

Zona de bar habilitada en el showroom para crear diferentes ambientes.

unos años, un cambio de instalaciones del antiguo almacén de Coslada a las actuales oficinas ubicadas en la zona norte de Madrid, aprovechando al mismo tiempo el centro logístico que tiene el grupo en París.

Ahora, Havells-Sylvania ha dado un paso más en esta estrategia al convertir sus 1.000 m² de oficinas en una gran zona de exposición, en el que las salas que acogen los diferentes departamentos están abiertas al público para dar a conocer las soluciones que ofrece la compañía en materia de iluminación. Además, se ha habilitado como un showroom específico, una sala de 120 m² para mostrar con ejemplos prácticos las diferencias entre unos productos y otros.

"El showroom de Havells-Sylvania ocupa realmente toda la oficina de Madrid, ya que cada departamento posee una aplicación de iluminación acorde a su uso, con un claro predominio de la tecnología LED", afirmaba Eduardo Fuentes, director general comercial de Havells-Sylvania Spain.

Las aplicaciones en las que pueden emplearse las diferentes soluciones de iluminación han estado muy presentes a la hora de configurar la exposición, de tal forma que el visitante puede ver diferentes alternativas y seleccionar la que más se ajusta a sus necesidades particulares. Todo ello siguiendo, por supuesto, los criterios de eficiencia energética marcados por el Código Técnico de Edificación, y la normativa relativa al confort en los ambientes de trabajo.

"Queremos que los visitantes vean la utilización de nuestros productos en diferentes espacios y ámbitos de trabajo, y que esta exposición de soluciones de iluminación sea viva y se renueve constantemente conforme sacamos al mercado nuevos productos", añadía Eduardo Fuentes.

Todas las ubicaciones de la oficina cuentan con una iluminación diferente y en cada una de ellas se han colocado carteles informativos, al estilo de los museos, para conocer más en profundidad los productos elegidos en cada caso.

Cualquier visitante puede acceder a cualquier zona de la oficina, contando en todo momento con el asesoramiento profesional del personal de Havells-Sylvania Spain. Durante la visita se pueden observar, entre otras cosas, diferentes fórmulas para regular la intensidad de la luz, cómo las lamas inciden en el control de la iluminación, soluciones para eliminar el denominado 'efecto caverna' o luminarias indicadas para reducir la resonancia de ruidos (muy útil por ejemplo en colegios u hospitales).

Con un ejemplo práctico, se puede apreciar diferentes colores en una misma prenda según la luz que se aplique.

Espacio destinado a un mayor conocimiento de la colorimetría.

Havells-Sylvania: una referencia en iluminación

Constituida en abril de 2007, Havells-Sylvania es propiedad de Havells India Ltd, compañía valorada en más de mil millones de dólares. Con 94 sucursales y delegaciones en todo el mundo y más de 8.000 empleados repartidos en más de 50 países, Havells ha crecido rápidamente desde sus humildes inicios en Delhi en 1958. Havells cuenta con dieciocho plantas de fabricación repartidas en India, Europa, América Latina y África que elaboran productos reconocidos internacionalmente, incluyendo dispositivos de conmutación, cables, hilos, luminarias y lámparas.
Havells-Sylvania es un destacado proveedor de la gama completa de soluciones profesionales y arquitectónicas de iluminación. Basándose en la experiencia de más de un siglo en lámparas y luminarias, Havells-Sylvania suministra productos y sistemas de vanguardia a los sectores público, comercial y privado en todo el mundo.

Showroom

Además, a lo largo de los 120 metros cuadrados del nuevo showroom, totalmente domotizado con un sistema Dali, el visitante puede ver soluciones de iluminación destinadas a aplicaciones tan diversas como comercios, supermercados, museos, salas de arte, hostelería e iluminación exterior, así como ejemplos prácticos de las calidades de las diferentes lámparas sobre un mismo objeto.
En esta sala, Havells-Sylvania ha buscado mostrar sus soluciones de iluminación de una forma muy didáctica, viva y práctica, pudiendo incluso el cliente tocar con sus propias manos los productos y profundizar en el conocimiento de las particularidades técnicas de la iluminación. El visitante, por ejemplo, puede comprobar cómo el color de una misma prenda de vestir cambia según se le aplique luz procedente de un halógeno, de un LED o de un sistema de halogenuro metálico.

También hay una zona para repasar la evolución histórica que han seguido los sistemas de iluminación durante los últimos años, claramente revolucionados con la entrada de la tecnología LED; otra área destinada a conocer qué es Havells-Sylvania y cómo está posicionada en el mundo; otra parte centrada en ahondar en el conocimiento de la colorimetría; un ejemplo práctico de cómo en una barra de bar cambia radicalmente el ambiente de acuerdo a la iluminación que se le dé… En fin, todo un museo especializado en la iluminación que, sin duda, va a facilitar a los profesionales del sector que se les 'enciendan las bombillas de las ideas' a la hora de seleccionar la solución que mejor se adapta a sus necesidades particulares. ■

La iluminación juega un papel fundamental a la hora de catalogar un producto en un supermercado.

CATRAL

SINCE 1928

SOMOS JARDÍN, SOMOS HOGAR.

Somos Catral, desde 1.928.

EUROBRICO

VISITA NUESTRO STAND

Eurobrico Feria Valencia

del 3 al 5 de Octubre

Pabellón 4, Nivel 3, Stand B-27

¡Te esperamos!

T. (+34) 96 572 31 94 info@catralexport.com **www.catraleurobrico.com**

Crecen la construcción en seco, el recubrimiento de suelos y los andamios en la feria de Colonia Pintura-Acabado & Fachada

El pasado 7 de mayo se presentó en Barcelona la próxima edición de la feria internacional 'Pintura- acabado & fachada', que tendrá lugar del 6 al 9 de marzo de 2013 en la Feria de Colonia (Koelnmesse) y está considerada como la cita ferial europea de los sectores de pintura, acabado, fachada, diseño, protección de edificios, estuco, revoco y construcción en seco. Un año antes de que comience la feria, hay una alta demanda de las superficies de exposición en los pabellones 6 y 9. En esta edición del certamen, han crecido la construcción en seco, el recubrimiento de suelos y los andamios.

La distribución de espacios comenzó después de finalizar la pasada edición, en 2010: en el pabellón 6 en el que se presentarán materiales de cubrimiento, pinturas y barnices, está reservada el 90%, aproximadamente. Con su variada gama de productos, métodos y materiales, la feria será nuevamente un punto de encuentro del sector.

Según la organización, aproximadamente 14 semanas antes de finalizar el plazo de inscripción, ya se han superado el número de inscripciones, —en comparación con la edición

de 2007— en 20%, en el segmento central, incluso un 40%. Las empresas interesadas tienen la posibilidad de reservar superficies de exposición de los pabellones de Koelnmesse hasta el 31 de mayo de 2012.

438 expositores de 17 países se presentaron en la última edición de la cita ferial, celebrada en marzo de 2010. Un motivo que despertó el gran interés por la feria, a la que precedió la fusión de las ferias 'Pintura' y a 'acabado & fachada' en el año 2007 para formar la que se conoce hoy como 'Pintura- acabado & fachada'.

Este certamen se ha consolidado como un importante núcleo europeo en el campo de interiores en la construcción y del diseño de fachadas. La Asociación Federal Acabado y Fachada, perteneciente a la Asociación Central de Oficios Alemanes de la Construcción, es el patrocinador de la feria monográfica para pintores y barnizadores, estucadores, constructores en seco, colocadores de suelo e interioristas.

También es de interés el programa de actos paralelos, foros abiertos, actividades de conferencias, muestras especiales y concursos para los oficios, la industria inmobiliaria y arquitectos.

Importante crecimiento de la construcción en seco, recubrimiento de suelos y andamios

Pintura sigue siendo la columna principal en el programa de la feria monográfica. Por ello, en el pabellón 6 los expositores presentarán novedades en torno a materiales de cubrimiento, pinturas y barnices, mientras que en el pabellón 7 todo girará sobre sistemas mixtos de protección térmica, estuco y revoco, lo cual es una novedad, construcción en seco.

"La moderna construcción en seco —señaló Rudolf Voos, secretario general de la Asociación Acabado y Fachada, perteneciente de la Asociación Central de los Oficios Alemanes de la Construcción— ocupa un lugar cada vez más importante para los planificadores y las empresas ejecutoras. Productos y servicios en torno a la construcción en seco, que se presentarán en la feria, son actualmente los factores de éxito en la competencia de sistemas y han contribuido sustancialmente a elevar la imagen y el valor del modo de construcción".

Quien se interese por las tendencias del sector e innovaciones en el campo de herramientas, maquinaria y software acudirá el pabellón 9. Aquí, el próximo año estarán también presentes los sectores de recubrimientos de suelos y andamios, dos campos de especial importancia para los oficios de pintura.

El certamen es trienal alternando la feria en Colonia y Múnich. En el pabellón 6 exponen marcas de la talla de Meffert Unternehmensgruppe, Azko Nobel, Caparol, BASF, Sto AG, Henkel AG, NCM sa y Valpaint. Mientras, en el pabellón 7 exponen marcas como Saint Gobain, Baumit, Pigrol Farben GmbH, Quick-Mix Gruppe, Protektorwerk Florenz Maisch o Haga AG. En el pabellón 9, expondrán empresas como Storch, Ciret, Festool, WinWorker, Friess Nespoli o DiBO. ■

Rehabilitación energética de edificios

Desde los ambiciosos objetivos de la política energética formulados por Alemania, la rehabilitación energética de edificios reviste una importancia cada vez mayor. Esto puede decirse tanto del aislamiento término de fachadas como del aislamiento interior. La feria 'Pintura- acabado & fachada' tiene en cuenta estos cambios y desarrollos con la introducción en su programa ferial y la puesta en práctica de nuevos campos de oferta.

La herramienta especial de Manufacturas Hepyc seduce en más de 30 países

Manufacturas Hepyc lleva duplicando su cifra de facturación en exportación desde 2009, alcanzando ya un 30% de la facturación total. Su apuesta por la internacionalización les ha llevado a estar presentes en más de 30 países, entre ellos Francia, Portugal, Italia, Turquía o Marruecos, mercados muy consolidados y donde tienen una implantación importante.

Pero esta presencia no es gratuita y conlleva un importante esfuerzo por darse a conocer. Así, Hepyc se ha centrado mucho en América Latina, apostando por mostrarse en ferias de Brasil y misiones comerciales a dichos países. Actualmente están presentes en Brasil, Chile, Argentina y Cuba.

En el futuro, su estrategia de internacionalización pasa por consolidar su presencia en estos 30 mercados en los que se encuentran actualmente, haciendo especial hincapié en América Latina y, más concretamente, Brasil, "donde tenemos bastante expectativas de crecimiento".

Efectivamente, el diseño y fabricación de herramienta especial es uno de los elementos diferenciadores de su empresa. Sin embargo, cuentan también con un catálogo muy extenso de herramientas de corte normalizada, con más de 600 artículos y 15.000 referencias, a disposición de sus clientes de todo el mundo. Ello les permit fabricar en un tiempo récord todo aquello que no esté en dicho catálogo.

Por otra parte, y a fin de mejorar el servicio a sus cliente y optimizar la producción al máximo, en Hepyc han decidido separado procesos productivos y logisticos. En el centro de producción de Badalona (Barcelona) se concentran todos los procesos productivos, técnicos y de I+D+i, mientras que en la sede de Hernani se encuentran todos los procesos logisticos y comerciales. Así, en Badalona se fabrica contra stock y se manda toda la producción a Hernani, donde marcan, envasan y estocan el producto terminado para mandarlo a todo el mundo.

Precisamente esta complementariedad de sus procesos productivos y logisticos son los que les han permitido mejorar su competitividad, dando al cliente todo tipo de soluciones para el mecanizado del metal, con un servicio y plazos sin competencia, esté donde esté el cliente.

Mayor presencia y penetración

En Manufacturas Hepyc tienen claro que, más que ganar en número de mercados o de clientes, la internacionalización les ha permitido ganar en la explotación y penetracion en los mercados en los que ya estaban, llegando a acuerdos de colaboración con distribuidores que les ayudan a hacer llegar sus herramientas a todo estos mercados. "La idea es que los distribuidores se conviertan en nuestra extensión en esos países y, de esa forma, dar un servicio excepcional al cliente, allí donde esté". ■

El diseño y fabricación de herramienta especial es uno de los elementos diferenciadores de Hepyc.

SYLVANIA

MADE IN BELGIUM EUROPE

LÍDERES EN LÁMPARAS LED

El mejor fabricante en Europa

NUEVA

GU10 LED
350lm - 450lm

MR16 LED
350lm - 450lm

Inventamos la halógena GU10 original en nuestra fábrica de Bélgica hace 15 años. Hoy, seguimos siendo un referente en cuanto a innovación, con grandes avances en la tecnología LED.

- Sustitución directa de halógena de 50W GU10 y G5.3
- 7W y el mismo tamaño que una halógena
- Hasta un 85% de ahorro energético
- Larga vida útil: Más de 25.000 horas
- Fabricación Europea, Bélgica

Sylvania - líderes en soluciones con tecnología LED.

SYLVANIA

www.havells-sylvania.com

Teléfono: +34916699000, Fax: +34916737364, E-mail:info@havells-sylvania.com

Imcoinsa presenta sus novedades en 'Herramientas de Corte'

Para el lanzamiento de su nuevo catálogo de 'Herramientas de Corte', la firma ha escogido como eslogan el término 'Good value', sin traducción literal al castellano pero "que sintetiza a la perfección el posicionamiento que Imcoinsa pretende con sus nuevos productos: buena relación calidad/precio, una buena compra, un buen valor", tal y como señalan desde la empresa.

Ello significa que los nuevos artículos Imcoinsa se corresponden con los estándares de calidad más exigentes del mercado, a la vez que se ha realizado un esfuerzo especial por ofrecer estos productos con un precio altamente competitivo.
Para ello, dentro de las posibilidades que la amplia gama de 'Herramientas de Corte' ofrece, se ha realizado una selección de los artículos de máxima rotación, siguiendo los esquemas de distribución tipo A-B-C o más comúnmente conocidos como 'Principio de Pareto' (el 20% de los artículos aportan el 80% de las ventas).
Siguiendo este esquema, el profesional encontrará en el nuevo catálogo Imcoinsa una gama de artículos capaz de satisfacer el 80% de su cifra de ventas, gama en la que obtendrá con seguridad una óptima rentabilidad.
A excepción de los suministros industriales muy especializados, los suministros industriales y de construcción generalistas encontrarán en el nuevo catálogo de 'Herramientas de Corte' Imcoinsa un aliado para ofrecer al usuario final el útil más adecuado a sus necesidades, con un formato sencillo y fácilmente manejable.

En todos su modelos de brocas para uso profesional, la firma ofrece el sistema de afilado en cruz – split point, el cual favorece el arranque del taladrado con mayor precisión y requiere un menor esfuerzo en la ejecución del mismo.

SPLIT POINT
AFILADO EN CRUZ

Dentro del nuevo catálogo Imcoinsa, las brocas para madera ocupan un apartado especial, incluyendo brocas de 3 puntas, salomónicas —tipo Lewis, brocas de pala, brocas para encofrado y brocas tipo Forstner—.

SERVICIO EXPRESS

La distribución de estos nuevos artículos se realizará mediante su reconocido 'servicio exprés' que garantiza la entrega de sus pedidos en un plazo máximo de 12-24h, convirtiendo así a Imcoinsa en el almacén virtual de sus clientes, simplificando y optimizando su stock.

Algunas de las nuevas gamas propuestas son:

- Brocas HSS rectificas, con afilado en cruz, en sus versiones estándar DIN 338, extra-cortas DIN 1897, serie larga DIN 340 y extra-larga DIN 1869
- Brocas HSS 5% Cobalto, rectificadas, afilado en cruz.
- Brocas punta doble.
- Brocas centradoras HSS DIN 333A
- Brocas mango cónico DIN 345
- Conos reductores y extensores DIN 2185 / DIN 2187
- Avellanadores DIN 335C
- Brocas escalonadas
- Portabrocas para máquinas CNC y centros de mecanizado, automáticos y de llave.
- Machos y Terrajas de mano y de máquina
- Coronas Bi-Metal y sus adaptadores
- Brocas para madera: de 3 puntas, salomónicas, de pala, para encofrador y tipo Forstner.

Las coronas Bi-Metal son un producto consolidado dentro de la gama de artículos de la firma, que incluye así mismo una amplia relación de accesorios.

La firma, referente desde hace más de 25 años en el área de los útiles multimarca para la construcción, completa así su oferta ofreciendo soluciones globales que optimizan las condiciones de compra de sus clientes. ■

imcoinsa

Herramienta de Corte

Productos de CALIDAD con el mejor SERVICIO

NOVEDADES

Brocas HSS
Brocas COBALTO
Brocas HSS Doble Rectificada
Brocas Centradoras HSS
Conos Reductores
Conos de Extensión
Brocas Morse DIN 238
Avellanadores DIN 335C
Brocas Escalonadas
Machos Máquina
Brocas Madera
Brocas Gusano
Brocas Pala
Brocas Encofrador
Brocas Forstner

www.imcoinsa.es

¡Consulte on-line las novedades!

Más productividad con el lijado con malla y libre de polvo

Para las empresas del sector de la pintura y decoración, el lijado suele ser la fase más cara y la que requiere más mano de obra. Además, el lijado puede producir suciedad y suponer un riesgo para la salud de los que llevan a cabo este proceso. Utilizar los productos de Mirka para un lijado con malla y libre de polvo es una solución ventajosa para todos: se ahorra tiempo y dinero y se cuida de la salud de sus usuarios.

Foto: KWH Mirka.

Mirka, especializada en el desarrollo de tecnología innovadora para abrasivos y de abrasivos patentados, ofrece a los clientes un proceso de acabado de superficies realmente libre de polvo, mediante el que se extrae prácticamente todo el polvo del lijado antes de que contamine el medio ambiente. Los productos de la empresa van desde una amplia variedad de aplicaciones abrasivas hasta soluciones globales de lijado que contribuyen a dar solución a los retos más difíciles a los que se enfrentan los profesionales, los semiprofesionales o los entusiastas del bricolaje para las reformas domésticas.

El lijado libre de polvo es un mercado en rápido crecimiento, ya que la gente está empezando a darse cuenta de la importancia de evitar la inhalación en los pulmones del polvo producido por el lijado y de hacer que este vaya directamente a una aspiradora. Más allá de los factores de salud y seguridad, el lijado libre de polvo también es muy rápido, y no es necesario, por ejemplo, limpiar después las superficies lijadas, ni siquiera cubrir los lugares antes de que pueda empezar el trabajo de lijado. "Esto da a las empresas la oportunidad de aumentar la rentabilidad y, en última instancia, de ganar dinero", afirma el director general de KWH Mirka Ltd., Ralf Karlström.

Empresas en funcionamiento en todo momento

En un mercado de pintura y decoración altamente competitivo, el viejo dicho de 'el tiempo es oro' se ajusta perfectamente a toda actividad comercial. Con los productos abrasivos y las herramientas de lijado con malla y libre de polvo de Mirka, las empresas y los aficionados al bricolaje doméstico pueden hacer su trabajo en aproximadamente el 20% menos de tiempo que si utilizaran métodos y equipos de lijado tradicionales.

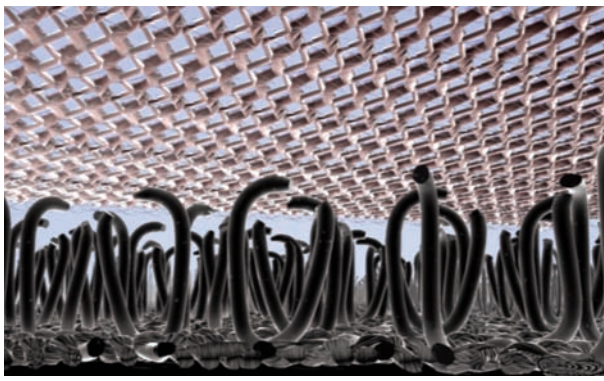
Los métodos tradicionales de lijado también crean una enorme cantidad de polvo en suspensión que puede ser tóxico o incluso cancerígeno. Incluso el polvo de la madera natural puede causar serios problemas para la salud, como asma, si se inhala. Según las autoridades de salud, seguridad y medio ambiente del HSE del Reino Unido, de hecho los carpinteros tienen más probabilidades de padecer asma que el resto de los trabajadores del Reino Unido.

Que las máquinas y herramientas sean cómodas y fáciles de usar es esencial para los profesionales, por lo que Mirka se concentra en la facilidad de uso y la ergonomía, así como en el rendimiento y la eficacia.

Foto: KWH Mirka.

El lijado libre de polvo es rápido y eficaz. Con los sistemas de lijado de Mirka, se elimina el polvo que produce el lijado antes de que contamine el medio ambiente.

Foto: KWH Mirka.



Los discos abrasivos Abranet disponen de una poliamida flexible o de un tejido de nailon fuerte y a la vez flexible.

Enfoque en la innovación

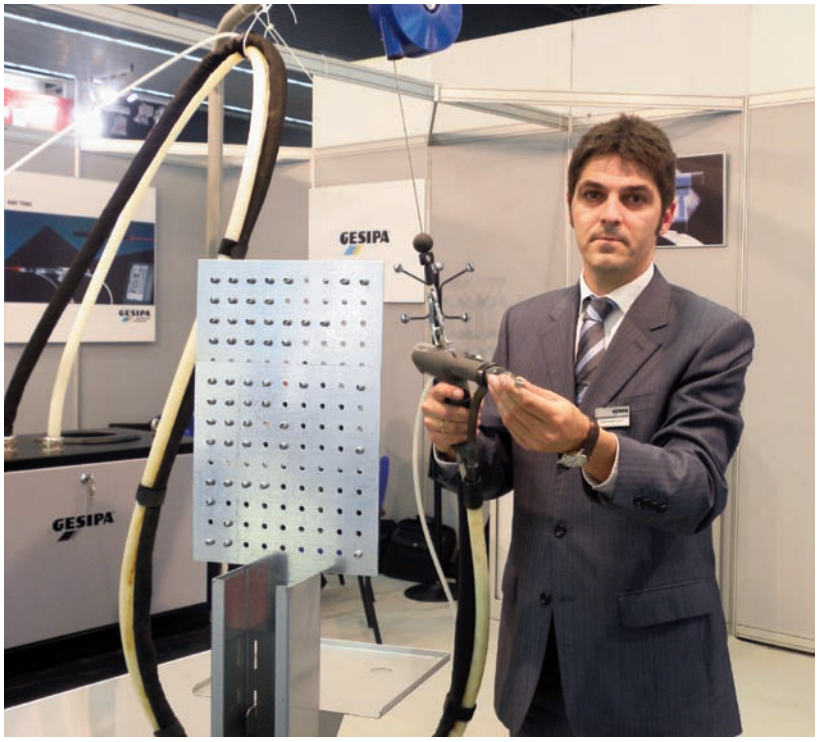
Buscar nuevas soluciones es algo en lo que Mirka destaca, y la gran inversión de la empresa en el desarrollo de productos ha contribuido a la constante expansión de la empresa, que ha pasado de una variedad de abrasivos a soluciones globales de lijado durante los últimos 10 años. "Mirka es reconocida por fijarse normas muy estrictas y por lanzar nuevos productos y nuevas técnicas de producción que constituyen claras mejoras sobre las existentes. La labor de desarrollo siempre ha sido una parte importante de la actividad de Mirka y se basa en animar a todos los que forman parte de la empresa a que se abran a nuevas ideas", afirma Karlström. "Que las máquinas y herramientas sean cómodas y fáciles de usar es esencial para los profesionales. Esta es la razón por la que nos concentramos en la facilidad de uso y la ergonomía, así como en el rendimiento y la eficacia", añade Karlström. ■

ENTREVISTA

"Un sistema automático permite colocar 45 remaches/min, *cuando un operario puede colocar entre 5 y 10/min"*

Con la mirada puesta en el horizonte, y buscando convertirse en el mayor fabricante europeo de remaches, tuercas remachables, remachadoras neumáticas y remachadoras automáticas, Gesipa cuenta con un importante número de patentes de tecnología alemana destinada a una gran variedad de sectores industriales. Su objetivo es proveer a las empresas de soluciones totales de fijación, basándose en el remache ciego —o remache tipo pop— sin olvidar la alta tecnología. Resultado de esta combinación es un sistema de remachado automático que permite reducir los tiempos de trabajo considerablemente. Christian Meissner, director general de Gesipa, nos explica sus ventajas competitivas.

Esther Güell



Christian Meissner, **director general de Gesipa**

En la pasada BIEMH pudimos ver in situ el sistema de remachado automático de Gesipa. ¿Puede explicarnos qué aporta respecto a los sistemas manuales?

El sistema de remachado automático GAV 8000 de Gesipa supone un aumento de productividad muy importante al eliminar completamente la manipulación del remache.

El hecho de ser un sistema automático permite colocar 45 remaches por minuto cuando un operario únicamente es capaz de colocar entre 5-10 por minuto en las mejores condiciones.

Además otra ventaja es que Gesipa dispone de diferentes modelos para adaptarnos a las necesidades del cliente por lo que podemos trabajar con el sistema GAV 8000 en modo robotizado, modo puesto trabajo fijo operado por una persona o en modo línea de montaje en movimiento operado por un trabajador y en movimiento.

¿Cómo se controla que el sistema de remachado trabaje adecuadamente?

El sistema incorpora como elementos principales un vibrador, una manguera de alimentación de remaches, una manguera de expulsión de vástagos y una pistola de remachado. Todos estos componentes se fabrican a medida del remache y la aplicación para asegurar un proceso continuo sin paros o atascos, siendo indispensable tener un remache de calidad y un entorno de trabajo adecuado.

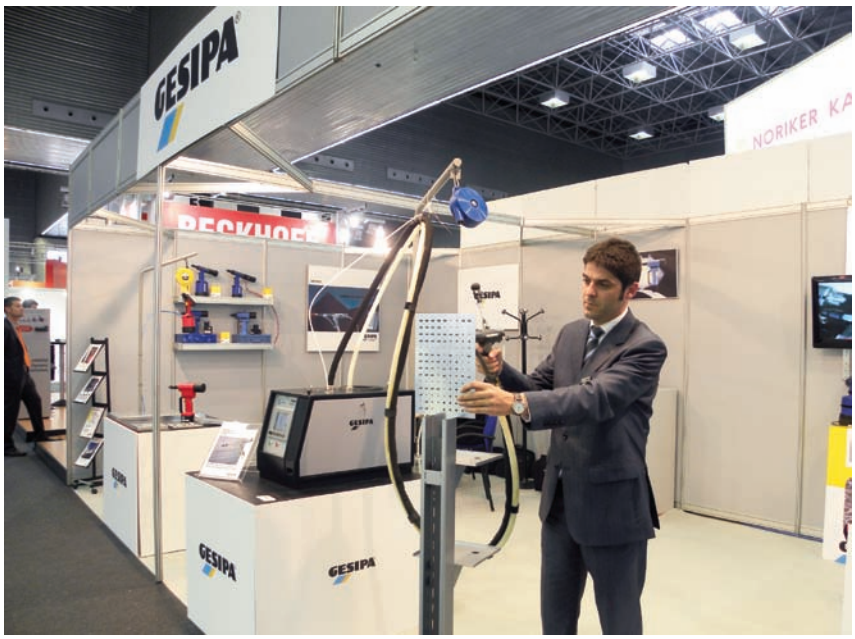
Nuestro sistema incorpora un control de proceso que en tiempo real nos indica si el remachado ha sido correcto o no. Este control de proceso detectará variaciones en el proceso de remachado tales como longitud de remache incorrecta, material del remache incorrecto, taladro de la aplicación incorrecto o espesores a remachar incorrectos.

Los valores a determinar como incorrectos son previamente parametrizados con el cliente final y para una aplicación concreta, consiguiendo de este modo garantizar 0 ppm en el proceso de remachado.

¿Para qué procesos es más adecuado este sistema?

En nuestra opinión hay tres tipos de procesos que son idóneos para implantar un sistema de remachado automático GAV 8000. El primero es en aquellos procesos donde se colocan un gran número de remaches y la productividad puede verse incrementada de manera muy importante con un sistema de remachado automático GAV 8000.

El segundo proceso serían aquellas aplicaciones denominadas de seguridad dónde un control 100% del proceso de remachado es necesario. Por último el tercer proceso sería aquel en que existe un sistema 100% robotizado donde la aplicación de remachado también deber ser robotizada.



La novedad de disponer de un control de proceso incorporado en el sistema supone un valor añadido "y de gran importancia para la industria de la automoción".

Actualmente, ¿puede contarnos alguna implantación en España?

En la actualidad son pocos los OEM ubicados en España que no disponen de un sistema de remachado automático GAV 7000 o GAV 8000 de Gesipa y, además, la tendencia en los últimos años es que los Tier 1 y Tier 2 están introduciendo estos sistemas también en sus sistemas productivos.

¿Qué acogida ha tenido en el mercado español? ¿Existe dificultad para su implantación?

La acogida ha sido muy buena y la novedad de disponer de un control de proceso incorporado en nuestro sistema es un valor añadido y de gran importancia para la industria de la automoción. De todas formas, estos sistemas son inversiones planificadas que conllevan un cambio en la propia producción del cliente por lo que las implantaciones llevan un periodo largo.

¿Dónde más podemos encontrar el sistema de remachado Gesipa en el ámbito internacional?

A nivel europeo nuestros sistema de remachado automático GAV 7000 y GAV 8000 esta en prácticamente todos las zonas con importancia en la fabricación de automóviles (Francia, Reuni Unido, Alemania, Austria, Turquía, Italia, etc.). A nivel mundial ya estamos presentes en EE UU y China con este sistema por lo que podemos decir que el sistema de remachado automático GAV es una realidad a nivel global y en estos momentos estamos en la fase de implantación de sistemas GAV 8000 con control de proceso. ■

En el ámbito europeo los sistema de remachado automático GAV 7000 y GAV 8000 están en prácticamente todos las zonas con importancia en la fabricación de automóviles y, en el ámbito mundial, la firma está presente en EE UU y China.

ENTREVISTA

"Queremos dar a la 20ª edición de *Ferroforma-Bricoforma el brillo que merece"*

Del 12 al 15 marzo de 2013 se celebrará en el BEC la 20ª edición de Ferroforma, la Feria Internacional de Ferretería, punto de encuentro de fabricantes, distribuidores y profesionales que conforman la cadena de suministro industrial y de productos ferreteros, específicos y afines a todas las industrias y usuarios profesionales. Desde la edición de 2004, se celebra simultáneamente con Bricoforma, Feria Internacional de Bricolaje, una nueva propuesta que dio espacio propio a los sectores de los productos específicos que configuran la nueva ferretería doméstica y el centro de bricolaje. Juntas, Ferroforma y Bricoforma cubren todas las oportunidades de negocio y necesidades de información, abastecimiento y servicio del canal ferretero.

"Ofreceremos presentaciones sobre países compradores y trabajaremos con los expositores para desarrollar una campaña exterior de visitantes adaptada a sus necesidades", comenta la presidenta de Ferroforma-Bricoforma.

Arrate Tellaetxe, **directora de Ferroforma-Bricoforma**

Ferroforma llega este año a su 20ª edición. ¿Cómo van a celebrarlo?
Se trata de una efeméride muy importante para nosotros, por lo que queremos darle el brillo que merece. Para ello, organizaremos un acto social muy especial con los participantes del certamen, en el que premiaremos a aquellas empresas que llevan muchos años apostando por Ferroforma. Será nuestro particular homenaje a todos esos profesionales que nos han apoyado desde siempre, contribuyendo a que la feria sea un éxito para todos.

¿Cómo se consigue mantener durante 40 años una posición de fuerza en el mercado ferial?
En sus comienzos, Ferroforma se vio favorecida por el despegue económico de España, que por aquel entonces estaba muy ligado al sector de la construcción. Pasado el tiempo, el cambio en los hábitos, generado por la proliferación de las segundas viviendas, dio impulso al área relacionada con el bricolaje, que adquirió un nombre propio en 2004: Bricoforma.
Las mejoras en la calidad y acondicionamiento del hogar han dado fuerza a este apartado, que en 2013 tendrá aún un mayor protagonismo. Las principales asociaciones del sector trabajan con nosotros desde el Comité Técnico Asesor y, además, este año se han creado subcomisiones para darle mayor operatividad.
Más allá de estos movimientos, podemos decir que el equipo organizador del certamen ha estado en los últimos años muy pendiente de las tendencias del mercado, para dar respuestas comerciales eficaces. Conseguir más con menos y que los clientes se sientan partícipes de la feria han sido nuestras últimas consignas, que se han visto reflejadas en eslóganes como 'La Ferroforma que queremos todos' o el de la actual campaña 'Construyendo Ferroforma entre todos'.

¿Habrá otras novedades en 2013?
Sí. Convocaremos un 'Premio a la Innovación y el Diseño', y también queremos incorporar al programa de jornadas algún encuentro relacionado con temas económicos como las subvenciones europeas, ayudas a la exportación, etc., con un enfoque muy práctico y de asesoramiento.
En el apartado internacional, ofreceremos presentaciones sobre países compradores y trabajaremos con los expositores para desarrollar una campaña exterior de visitantes adaptada a sus necesidades.
En el ámbito local, estamos coordinando esfuerzos con las asociaciones de comerciantes y de hostelería para que la ciudad viva más la feria y nuestros clientes puedan beneficiarse de ello.
Por último, el cambio de fechas a días exclusivamente laborables sería otra de las novedades que presenta Ferroforma-Bricoforma 2013.

En su primera experiencia al frente de Ferroforma-Bricoforma, ¿cuál considera usted que es su principal reto?
Para nosotros, la celebración de 2011 constituyó un punto de inflexión del certamen, que cerró sus puertas con una puntuación de 7 en consecución de objetivos y con una clara mejora en los índices de intención de repetir participación. Esto nos da fuerza para seguir con el planteamiento de acercarnos aún más a las necesidades comerciales de los expositores y visitantes, a través de una relación más directa. Ese es, sin duda uno de mis retos ahora.
Y otro de los retos fundamentales es, claro está, la internacionalización. En la situación actual, la exportación es fundamental para las empresas, y nuestra rentabilidad como foro sectorial depende en gran medida de ofrecer esa proyección exterior necesaria. En este punto, el apoyo que nos brindan nuestros agentes en el extranjero es clave.
Por último, otra línea nueva de trabajo es la que estamos desarrollando con las matrices. En las ferias, muchas veces se encuentran las filiales nacionales de empresas extranjeras. Por esta razón, estamos buscando ahora el apoyo de las empresas matriz de estas compañías en la captación de visitantes VIP.

Las líneas de actuación en el apartado de visitantes interesan mucho a las empresas. ¿Cómo resumiría las que son más determinantes para 2013?
Además de lo que acabo de mencionar en el último punto, este año estamos trabajando con los directores de compra de grandes empresas, nacionales e internacionales, de los sectores aeronáutico, ferroviario y de automoción.
Además, vamos a lanzar una campaña dirigida a la gran distribución de alimentación, ya que en algunas secciones de las grandes superficies pueden encontrarse muchos de los productos expuestos en Ferroforma-Bricoforma.
Para cerrar este apartado, no podemos dejar de mencionar la campaña internacional que desarrollamos siempre siguiendo las directrices de nuestros expositores, que son quienes marcan, cada edición, cuáles son los mercados estratégicos donde centrar nuestros principales esfuerzos. ■

Con este lanzamiento, la compañía espera hacerse con el 5% de la cuota de mercado en 10 años

WD-40 lanza una nueva gama de lavamanos profesional para grasa

WD-40 Company, multinacional fabricante y comercializadora de productos y aceites multiusos, que distribuye la conocida marca 3-en-Uno en España y Portugal, presenta la nueva gama de productos 'Profesional Lavamanos' que comenzó a comercializarse desde el pasado mes de enero.

La nueva línea de productos 3-en-Uno Profesional Lavamanos presenta dos formatos diferenciados: una botella de 240 mililitros, fácil de transportar, y una botella de 500 mililitros indicada para los usuarios que utilizan frecuentemente este tipo de productos. Ambos formatos, al igual que el resto de productos de la gama 3-en-Uno Profesional van en cajas de 6 unidades.

Gracias a su innovadora formulación, la nueva gama de Lavamanos para Grasa Profesional ofrece la máxima eficacia en limpieza y protección de la herramienta más importante para los manitas y profesionales: sus manos.

Este nuevo lavamanos se incorpora a la familia 3-en-Uno Profesional que ya cuenta con nueve productos: Lubricante de Silicona, Súper Penetrante, Grasa Blanca de Litio, Limpiador de Contactos, Súper Desengrasante, Grasa de Litio Multiusos en tubo 150 gramos y cartucho 400 gramos, Lubricante para Cadenas, Lubricante de Cerraduras, Limpiador de Frenos y ahora el nuevo Lavamanos.

Según Francisco Ortega, director de Marketing: "Con este lanzamiento, esperamos revolucionar el mercado actual y esperamos hacernos con al menos el 10% de cuota de mercado en los próximos 5 años". ■

La nueva gama de lavamanos ofrece la máxima eficacia en limpieza y protección de la herramienta más importante para los profesionales: sus manos

WD-40 Company Ltd.
Tel.: 91 657 22 11
wd40@wd-40.es

Construyendo en equipo

Piensa en Big y acertarás

ÉQUIPE CYCLISTE

FDJ BigMat

El nivel de conservación del frío de la gama oscila entre las 7 y las 12 horas

Las neveras flexibles Ethnic de Campingaz aportan un punto de color al otoño

Conscientes que el regreso a la rutina significa volver a recuperar el vertiginoso ritmo de vida y que otoño es, para muchos, una época de desánimo, desde Campingaz quieren poner su grano de arena para romper con él presentando Ethnic, una colorida gama de neveras flexibles perfectas para dejar de lado al gris otoñal.

La línea de neveras flexibles Ethnic ofrece un variado conjunto de modelos que se adaptan a todo tipo de situaciones. Por un lado se encuentran las neveras Minimaxi Ethnic, prácticas y cómodas gracias a su correa ajustable al hombro y a su bolsillo lateral con velcro. Seguras y eficaces de la mano de sus costuras termoselladas y su aislamiento en polietileno expandido EPE de células cerradas de 6 mm, son modelos disponibles con distintas capacidades, con un diseño y estética que las hacen originales. Desde los 4 litros con los que cuenta la más pequeña, perfecta para transportar nuestro almuerzo al trabajo y con unas dimensiones de 22 x 15,5 x 14 cm, hasta los 29 que posee la más grande —cuyas medidas son 37 x 36 x 19,5 cm— y que la hace ideal para escapadas de fin de semana en familia o con amigos.

La gama Ethnic de Campingaz se completa con otros dos modelos, pensados para una excursión o hacer la compra. Se trata de la mochila-nevera Day Bacpac y la Shopping Cooler. La primera, con una capacidad de 9 litros —capaz de transportar 2 botellas de 1,5 litros verticalmente— y unas dimensiones de 24 x 36 x 17 cm, puede conservar el frío más de 10 horas. Además, cuenta con correas reforzadas ajustables muy confortables para los hombros, lo que la convierte en la opción perfecta para una excursión o un largo paseo.

La mochila-nevera Day Bacpac, con una capacidad de 9 l, puede conservar el frío más de 10 horas.

Por su parte el modelo Shooping Cooler de 15 litros, resulta una buena opción para quienes quieren mantener su compra siempre fresca. Se presenta con dos asas laterales y cuenta con un compartimento central con cremallera y tirador. Con unas dimensiones de 35,5 x 32 x 18 cm, el modelo Shooping Cooler es capaz de conservar el frío hasta 10 horas. ■

La capacidad de las neveras Ethnic va desde los 4 hasta los 29 l.

El modelo Shooping Cooler de 15 l y una conservación hasta 10 horas, resulta una buena opción para quienes quieren mantener la compra siempre fresca.

Coleman España
Tel.: 91 743 46 13
jfenoll@coleman.eu

La firma presenta un nuevo macho de mano, fresas de metal duro y plaquitas, entre otros

Izar aporta novedades al sector industrial

Izar Cutting Tools presenta sus nuevos productos, dirigidos fundamentalmente al sector industrial, dentro de su política de innovación y desarrollo de nuevas soluciones para sus clientes y usuarios.

Entre ellos, se encuentra un macho de mano con perfil de rosca completa "que permite rentabilizar tiempo e inversión". Se trata de un novedoso concepto dentro del mundo del roscado, un macho de mano que es capaz de comenzar y finalizar la rosca por sí solo; esto es, con un único macho se consigue desbastar, semiterminar y finalizar completamente la rosca. Bajo la referencia 3023, es un macho de mano DIN 352, con entrada 4-6 hilos, especialmente diseñado para trabajar agujeros pasantes en espesores de hasta 1,5 mm y que consigue una viruta media/larga. Gama M3-M20.

Nuevas fresas de metal duro en desbaste

Por otra parte, Izar sigue apostando por la innovación y con la tecnología de la que dispone añade a su producción las fresas de metal duro en desbaste. Así, presenta las nuevas referencias:

- Ref. 9644: Fresa de varios dientes de metal duro (K30F) con posibilidad de recubrimiento X-TIALN, para desbaste fino de todo tipo de aceros, fundición y cobre/bronce de viruta corta. Gama 6-20 mm.
- Ref. 9647: Fresa de tres dientes fabricada en K30F (+X-TIALN) especialmente diseñada para el desbaste fino de aceros inoxidables, además de aptas para titanio y aluminios con más de un 10% de silicio. Gama 6-20 mm.
- Ref. 9413: Fresa de un diente de metal duro K10 y recubrimiento de diamante policristalino (PKD), gracias a l cual consigue un gran rendimiento (hasta un 40% más) en todo tipo de aluminios (perfiles), plásticos, fibra de vidrio… Gama 2,5-6 mm.

Plaquitas, portaplaquitas, avellanadores, máquinas afiladoras…

Asimismo, Izar da respuesta a las solicitudes de sus clientes y usuarios, completando su gama de plaquitas de metal duro y portas, con el fin de satisfacer todas las necesidades del torneado en este campo. Otra novedad importante la constituye la referencia 6575, un avellanador fabricado enteramente en polvo metalúrgico sinterizado (PMX), que permite trabajar en aceros y materiales extremadamente duros como el Hardox, además de en inoxidables y termo-plásticos. Gama 6,30-25,00.

Por último, pero no menos importante, Izar completa su familia de máquinas afiladoras de brocas con el nuevo modelo 500 (ref. 9994), con capacidad de afilar brocas entre 2,5 y 13 mm que tengan un ángulo de punta de 118-135º. Se trata de una máquina muy versátil, válida para brocas de diferentes materiales/usos como HSS, titanio, cobalto, metal duro, brocas de pared, etc. ■

Izar Cutting Tools, S.A.L.
Tel.: 946 300 080
izar@izartool.com

Escaleras de tijera

De doble subida con peldaño ancho y amplia plataforma

Escaleras de tijera de uso profesional fabricadas en aluminio nervado los peldaños están soldados a los montantes dando lugar a una estructura muy sólida y resistente.
Disponen de una amplia plataforma de trabajo donde los usuarios pueden situarse con total comodidad y seguridad.
Características técnicas:
- Distancia entre peldaños: 25 cm
- Peldaños planos antideslizantes: 8 cm
- Capacidad: 150 kg
- Número de peldaños: de 5 a 13
- Alturas en tijera: de 1,17 a 3,06 m

Equipamiento:
- Plataforma de apoyo aumentada (35 x 39 cm)
- Barra de hierro y bisagras antiapertura
- Tacos de pvc antideslizantes con diseño ergonómico
- Refuerzos anti-flexión en los peldaños más largos
- Manual de uso y mantenimiento
- Certificado de conformidad con la norma EN131
- Etiqueta de identificación

Opcionalmente puede incluir guardacuerpo, pasamanos (de 1 a 4 unidades por escalera) y kit de ruedas (de 2 ó 4 unidades por escalera).

Hispano Industrias Svelt, S.L.
Tel.: 985793012
svelt@telecable.es
www.interempresas.net/P30868

Generador inverter de gasolina

De 2.600 Watios

Generador inverter de gasolina que genera una potencia máxima de 2,6 kVA, ideal para una amplia gama de aplicaciones: camping, caravaning, pesca deportiva, etc. Su peso reducido lo hace fácilmente portátil - solamente 29,5 kg. Nivel de ruido bajo, alrededor de 63-72 db/7m. La tecnología inverter da una corriente de alta calidad que la hace 100% estable.

Ribe - Antonio Moner, S.L.
Tel.: 972546811
ribe@ribe-web.com
www.interempresas.net/P93877

Escaleras de almacén

Fabricadas en aluminio

Escalera ligera de almacén fabricada en aluminio que cuenta con: con plataforma de trabajo de 51 x 60 cm, barandilla de subida en ambos lados, barandilla en los tres lados de la plataforma, peldaño ancho de 80 mm de huella, travesaño con dos ruedas giratorias de D = 125 mm con freno para gran estabilida y barra rígida "anticierre" que al desconectar un lado se puede plegar la escalera. La altura de la barandilla de la plataforma es de 100 cm. Está homologada según DIN EN 131.
Está disponible con 8, 9 y 11 peldaños, con altura de plataforma que varia de 1,85 a 2,56 m, longitud de paso de 1,46 a 1,77 m y anchura de base de 3,10 a 3,85 m. Su peso es de 46, 50 ó 58 kg dependiendo del modelo.

Wakü Escaleras, S.L.
Tel.: 938964766
info@wakuescaleras.com
www.interempresas.net/P93958

Mordazas modulares de precisión

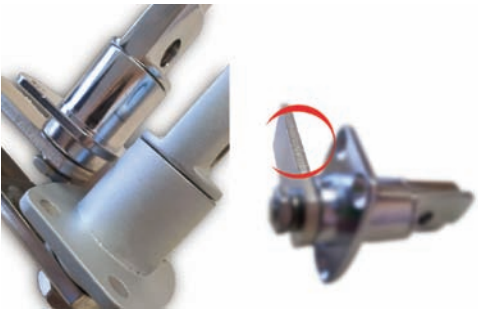
Fabricadas en acero endurecido

Línea de mordazas de precisión que gracias a su estructura modular pueden intercambiarse todos los accesorios y componentes manteniendo una alineación perfecta, por lo que el gasto se reduce considerablemente. Además cuenta con multitud de puntos de referencia que permiten una precisión extrema proporcionalmente en todas las partes de la mordaza.
El acero endurecido que se utiliza en su fabricación y su proceso de templado garantizan la estabilidad y durabilidad que demandan los profesionales. Además tiene usos diversos y puede ser utilizada en muchos tipos de trabajo gracias, entre otras cosas, a sus múltiples posiciones.
Están especialmente diseñadas para operaciones de agarre y sujeción en centros de mecanizados verticales y horizontales aunque en trabajos con fresadoras y rectificadoras también muestran muy buenos resultados en cuanto a precisión.

Ferrotall, S.L.
Tel.: 966662296
ferrotall@ferrotall.com
www.interempresas.net/P72291

Cerradura de candado con pulsador

Para candado de 3 a 8 mm de arco



La cerradura de candado con pulsador Absa incorpora un novedoso sistema de pulsador que asegura el cierre de la cerradura cuando el candado está en su posición correcta. Es posible su instalación en puertas de hasta 20 mm de espesor de melamina, fenólico, metacrilato, etc. También existe la posibilidad de utilizar candado de 3 hasta 8 mm de arco. Para evitar posibles aperturas fraudulentas, esta cerradura dispone de una lengüeta de 4 mm de espesor. Está disponible en 2 acabados: mate y brillante.

Talleres Absa, S.A.
Tel.: 935873610
comercial@keya.es
www.interempresas.net/P71675

Mig/Mag pulsado inverter

Ideal para los talleres de producción industrial

Ideal para los talleres de producción industrial, el Neopulse 270 es un MIG/MAG pulsado inverter trifásico sinérgico dotado de todas las últimas tecnologías para los profesionales de la soldadura.

- Gran pantalla a color, de 14,5 cm de diagonal para un máximo de legibilidad así que dos codificadores incremento para una navegación rápida y fácil. Control de la dinámica del arco: en modo sinérgico Pro, el conjunto del ciclo está programable y permite:
- Soldar en los accesos difíciles.
- Rellenar las brechas.
- Soldar las espesores las más reducidas (aluminio 0,8 mm) en deformación reducida (15A).
- Afinar la dinámica del arco para garantizar un arco estable con una penetración constante.

Pasema, S.A.
Tel.: 938853400
vendes.pasema@gmail.com
www.interempresas.net/P93864

DISFRUTE EL SILENCIO

KIPOR®
PURE TECHNOLOGY

El nivel sonoro más bajo: 51 dbA

KDE60SS3

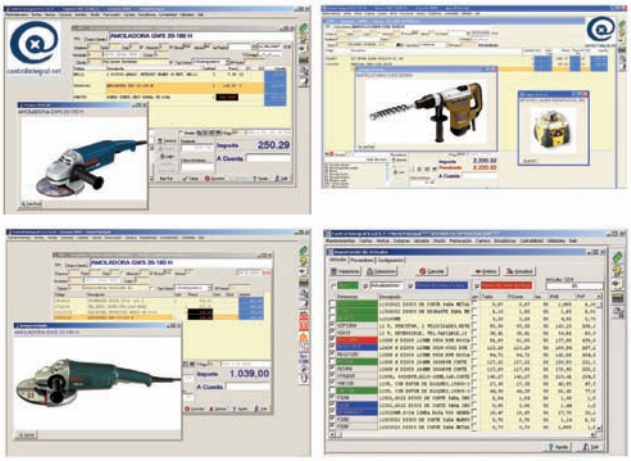
- Potencia máxima 54 kVA
- Potencia Nominal 50 kVA
- Panel digital de control
- Insonorizado (51 db)
- Equipado con el motor KD4105ZG, 4 cilindros, refrigeración a agua a 1500rpm
- Nuevo AVR que reduce aún más la fluctuación de la corriente
- Conexión ATS
- 4 puertas de abertura a 180º para un fácil mantenimiento

disseny: Terradas · terradasweb.com

ribe®
SYSTEM CERTIFICATION ISO 9001:2008 SGS Nº ES08/5205
Sant Maurici, 2 - 6 · 17740 VILAFANT (Girona) Spain Tel. (0034) 972 54 68 11
Fax (0034) 972 54 68 15 · ribe@ribe-web.com · www.ribe-web.com

Software de control integral

Dirigido a pequeñas ferreterías y almacenes



Control integral para la gestión de puntos de venta, compras, stocks, facturación, etc.
Se utiliza para la actualización automática de precios de los artículos. Cuenta con TPV fácil de utilizar muy potente. Permite localizar los productos por código propio, marca, referencia de proveedor, EAN de fabricante, multicódigos.
Se controlan las compras, ventas, control de stocks, facturación, cartera, estadísticas, etc..., a la vez que realiza un control de unidades/caja, precios por cientos, conversión de unidades de compra a unidades de venta (por ejemplo se compra en kg y se vende en metros).

Control Integral
Tel.: 902530025
comercial@controlintegral.net
www.interempresas.net/P64299

Estampación de arandelas

Piezas estampadas de forma especial

Gracias a los más de 50 años de experiencia en la estampación de arandelas han servido para que Fayjsa pueda desarrollar piezas estampadas de forma especial con total garantía de cumplimiento de cotas de clientes.
Su departamento de matricería desarrolla, construye y realiza el mantenimiento a todos los utillajes, obteniendo así plazos de primeras muestras muy cortos y con costes para el cliente más bajos que si se compraran las matrices a terceros.

Fábrica de Arandelas y Juntas, S.A.
Tel.: 935751414
fayjsa@fayjsa.es
www.interempresas.net/P70684

Robots cortacésped

Con rendimientos de 400 a 3.000 m²

La gama consta de 5 diferentes modelos, con rendimientos desde 400 hasta 3.000 metros cuadrados.
El modelo AY-800, con rendimiento para 800 m², cubre más capacidad de césped que su antecesor, el AY-400, y dispone de recarga automática, lo que dota a la máquina de la más absoluta autonomía. Viene provisto de 12 m de cordón perimetral, que se extiende muy fácilmente y permite regresar el robot rápidamente a la estación de carga cuando la batería comienza a agotarse. Su batería de litio de 2,3 Ah le permite trabajar durante 3 h sin interrupciones.
El AY-600, con un diseño innovador es un robot completamente automático que gira sobre sí mismo y ofrece una gestión de pendientes de hasta el 35%. Gracias a su particular diseño y a su avanzado software, esta máquina tiene la capacidad de reconocer las pendientes ascendentes y descendentes del jardín, para así garantizar un césped impecable. Concebido para áreas de hasta 600 m², el AY-600 asombra por su agilidad de movimiento y por la alta capacidad de sus prestaciones.
Por su parte, el AY-3000, con un disco de corte de 29 cm y dos baterías de litio, tiene capacidad de trabajar en superficies de hasta 3.000 m², incluso con pendientes del 45%. Gracias a sus sensores la máquina reconoce cuando la hierba está cortada y vuelve a la estación sin desperdiciar energía, y sin desgastarse inútilmente. La doble batería de litio ofrece potencia y fiabilidad. Su sistema de alarma complementa uno de los modelos más avanzados del segmento.

Ayerbe Industrial de Motores, S.A.
Tel.: 945292297
amalbornoz@ayerbe.net
www.interempresas.net/P72505

Sierras circulares

De doble disco

Powerplus Dual Saw es una sierra circular para cortes precisos, suaves y fáciles.
Sus dos cuchillas giran en dirección opuesta y permiten cortar casi cualquier material Puede cortar maderas duras y blandas, metales duros, metales blandos, plásticos, formica, PVC, aluminio, acero corrugado, latón, cobre, hierro, de grado industrial barras de refuerzo, ... y hierro entre otros materiales.
La profundidad máxima de corte es de 25 mm.

Varo Ibérica Bricolaje, S.L.
Tel.: 937597784
info.es@varo.com
www.interempresas.net/P93769

Escaleras de uso doméstico

Peldaños extra anchos antideslizantes

La escalera Norma 220 de Rolser es resistente, versátil, ligera y segura. Esta escalera cumple todos los requisitos para ser la escalera doméstica perfecta para el hogar.
Contiene peldaños extra-anchos antideslizantes, desde 3 a 6 peldaños, rellano con sistema de seguridad, peldaños con sistemas de puntos fuertes, amplia superficie de apoyo, cable de seguridad para limitar la apertura, arco de apoyo con altura de seguridad según UNE-EN-131, etc., siempre con aluminios ligeros de altas prestaciones.
La línea de escaleras para el hogar de Rolser ha sido diseñada para ofrecer al usuario, máxima comodidad, con diseños desarrollados y avalados por el departamento de I+D+i de Rolser y por las empresas certificadoras TÜV y AENOR.

Rolser, S.A.
Tel.: 965760700
rolser@rolser.com
www.interempresas.net/P93728

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.coferdroza.es

www.cifec.es

www.coanfe.com

www.coarco.es

www.cofedal.es

www.cofedas.com

www.las-rias.com

www.unife.es

www.cofac.es

E-mail: coferpalsc@terra.es

www.coinfer.es

www.comafe.es

www.feasga.com

Grupos de Compra y Asociaciones

www.adefec.com

www.aside.es

www.lamseuropa.com

www.nexo05.es

www.bigmat.es

www.cadena88.com

www.cecofersa.com
www.gcicentraldecompras.es
UCAF www.ucaf.es
www.unifersa.es
www.ferrokey.com
G26 Group www.g26.EU
www.fercodis.com
www.wurko.com
www.fergrup.com
www.ferrobox.com
www.agrefema.org
www.sygef.com
www.galfer97.org
www.grupogesin.com
www.ferreteriaortiz.es

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

ABUS Ibérica, S.L. 27
Ayerbe Industrial de Motores, S.A. 19
Bigmat Promaespaña, S.A. 73
BLUEMASTER by celesa 13
Catral Export, S.L. 59
Cimetres, S.L. (Ergocontrol) 79
Control Integral 71
Fábrica de Arandelas y Juntas, S.A. 79
Ferroforma - Bilbao Exhibition Centre 15
Ferrotall, S.L. 33
Gardena - Husqvarna España División Consumer 11
Grupo Sonimobel 55
Havells Sylvania Spain, S.A. 63
Hispano Industrias Svelt, S.L. 17
Imcoinsa 1985, S.A. 65
Inoxibar Int. portada, 3
Original Buff, S.A. 43
Pasema, S.A. 51
Pferd-Rüggeberg, S.A. 23
Pinturas Montó, S.A. 8
Ribe - Antonio Moner, S.L. 77
Riel Chyc, S.L. 37
Rolser, S.A. 6
Soudal Química, S.L. Portada
Talleres Absa, S.A. 47
Talleres de Escoriaza, S.A.U. - Grupo Assa Abloy 31
Tomás Bodero, S.A. Contraportada
Varo Ibérica Bricolaje, S.L. 20, 21
Velilla Confección Industrial, S.A. 39
Wakü Escaleras, S.L. 67
Xylazel, S.A. Int. Contraportada
Yudigar, S.L.U. (Grupo HMY) 34

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
AGRICULTURA Y GANADERÍA	9	72 €	☐	165 €	☐
HORTICULTURA	6	48 €	☐	109 €	☐
PROFESIONALES Y CENTROS DE JARDINERÍA	4	32 €	☐	73 €	☐
VITIVINÍCOLA	4	32 €	☐	73 €	☐
PRODUCCIÓN ALIMENTARIA	4	32 €	☐	73 €	☐
DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA	4	32 €	☐	73 €	☐
ENVASE Y EMBALAJE	4	32 €	☐	73 €	☐
EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL	4	32 €	☐	73 €	☐
OBRAS PÚBLICAS	6	48 €	☐	109 €	☐
URBANISMO Y MEDIO AMBIENTE	4	32 €	☐	73 €	☐
CONSTRUCCIÓN	4	32 €	☐	73 €	☐
INDUSTRIA METALMECÁNICA	11	88 €	☐	202 €	☐
INDUSTRIA DE LA MADERA	4	32 €	☐	73 €	☐
FERRETERÍA	4	32 €	☐	73 €	☐
QUÍMICA Y LABORATORIOS	4	32 €	☐	73 €	☐
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	81 €	☐	186 €	☐
ARTES GRÁFICAS	6	48 €	☐	109 €	☐
AUTOMATIZACIÓN Y COMPONENTES	4	32 €	☐	73 €	☐
NAVES INDUSTRIALES	4	32 €	☐	73 €	☐

DATOS PERSONALES

Empresa _____ N.I.F. _____

Nombre _____ Apellidos _____

Dirección _____

Población _____ C.P. _____

Teléfono _____ Fax _____

E-mail _____

FORMA DE PAGO

☐ 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)

xylazel®

Aire Sano

CALIDAD
Desde 1969
INNOVACIÓN

Pintura adecuada para alérgicos y asmáticos

xylazel
xylazel.com
Zeltia GRUPO

A+

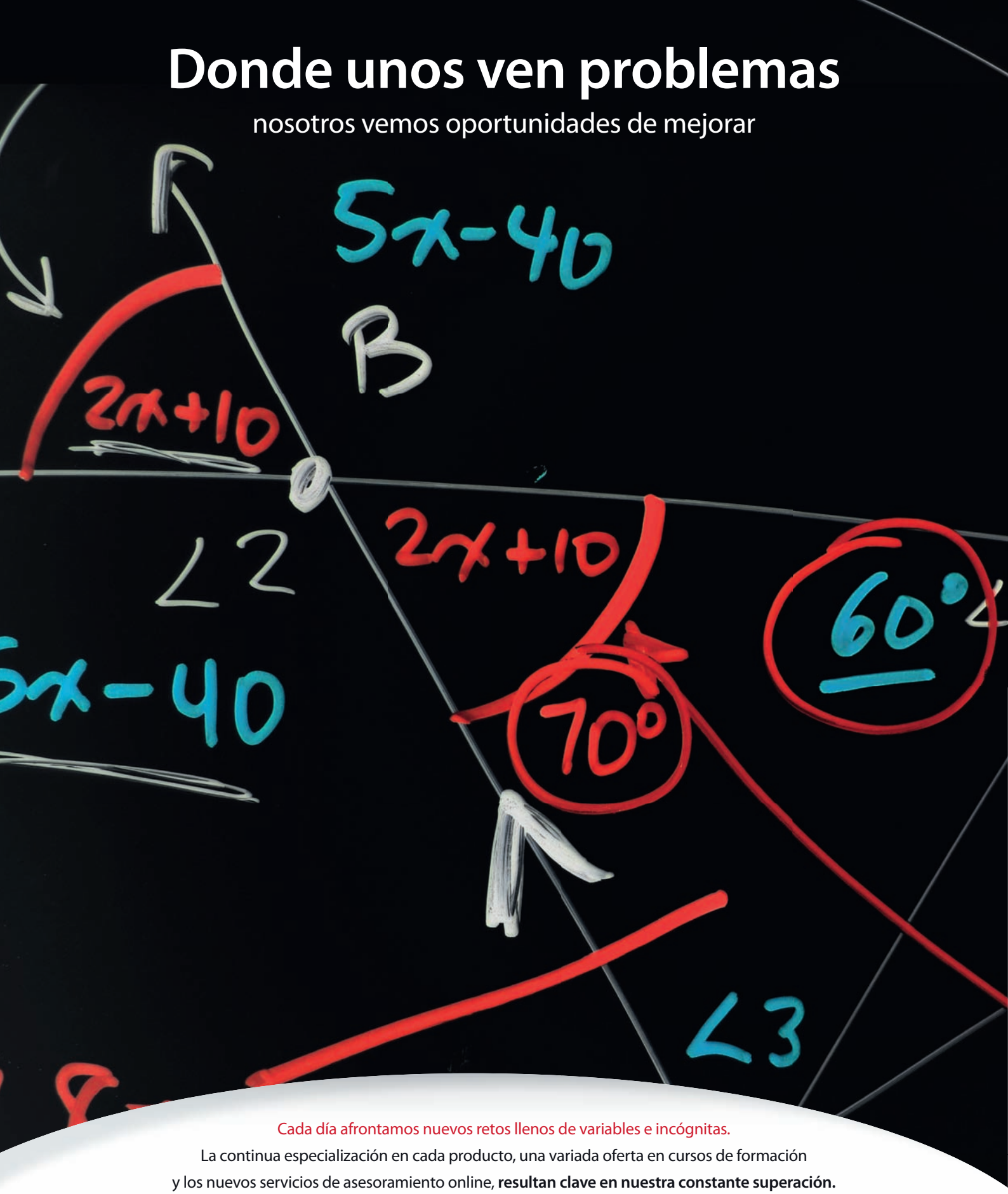
AVALADA POR seaic sociedad española de alergología e inmunología clínica

IQNet

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification
Nº ES039191 / ES039188

Donde unos ven problemas

nosotros vemos oportunidades de mejorar



Cada día afrontamos nuevos retos llenos de variables e incógnitas.

La continua especialización en cada producto, una variada oferta en cursos de formación y los nuevos servicios de asesoramiento online, **resultan clave en nuestra constante superación.**

TOMÁS BODERO

SOLUCIONES PARA LA PROTECCIÓN DE LA MANO

www.quierounguante.es GuantesTB http://www.facebook.com/Guantes.Tomas.Bodero

Descubre toda nuestra gama y series en: **www.tomasbodero.com** Más de 500 referencias para el profesional.