

CANAL FERRETERO

www.canalferretero.com

Publicación profesional dirigida al distribuidor del sector ferretero y del suministro industrial

Año XIV. nº 91.
Julio-Septiembre 2023

EL SECTOR DISTRIBUCIÓN CONTINUA EN CRECIMIENTO TRAS LA PANDEMIA



- Monográfico Herramientas Manuales
- Opinión: Bricolador Enmascarado
- Monográfico Pintura
- Opinión: Comercial Errante

ROMBULL®

Avanzamos contigo / Moving forward with you



Descubre el
NUEVO CATÁLOGO
ROMBULL

Rombull Ronets S.L.
E-mail: info@rombull.es
rombull.es

Camino Los Clérigos, Apdo. 9
03360 Callosa de Segura (Alicante)
Telf: (+34) 966 758 130 - Fax: (+34) 965 312 528

Visítanos Visit us



+40 AÑOS
DE EXPERIENCIA
EN IMPERMEABILIZACIÓN



AGUA[®] STOP

NUEVO



GAMA CUBIERTAS

**La mejor solución
para cada tipo de humedad**



LAS FERIAS HAN REGRESADO CON MAYOR IMPULSO QUE NUNCA

Es cierto que la pandemia acabó con la presencialidad en los eventos y nos tuvimos que adaptar al formato digital para poder sobrevivir, pero con la vuelta a la normalidad, no pudimos retomar estos eventos multitudinarios y a gran escala que dan tanta vida tanto al sector, como a las empresas, como a sus trabajadores. Ha sido un regreso muy lento y que ha escalado poco a poco durante casi tres años. Sin embargo, este 2023 podemos afirmar que hemos recuperado esa normalidad, de hecho, con más ganas que nunca.

La cantidad de eventos que hemos tenido desde el primer trimestre de este año ha sido notable, y ni que decir la participación de empresas, asociados, participantes y asistentes a los eventos, donde se ha podido ver que en muchas ocasiones han batido récord de asistencia.

Eventos como el 25º Congreso de AECOC, el Bdb Meeting, el BgMat Day y Expocadena 2023 han dejado patente las ganas

del sector de seguir en movimiento y demostrar que está más vivo y activo que nunca.

También han tenido lugar eventos a menor escala que dan vida a los pequeños y medianos comercios, aperturas de tiendas y actos de inauguración que dan la luz y esperanza que empezaban a ser necesarios debido a la crisis que llegó con la pandemia.

Solo podemos agradecer el poder continuar con una gran cantidad de ferias para lo que resta de año e inicios de 2024, como son las de Cecofersa, Advanced Manufacturing Madrid o la Feria Internacional de Colonia, la Eisenwaremsse; y desear que estas ganas de celebrar y asistir a ferias y mantener vivo el sector sigan creciendo. ■



03



06



32



36



44



47

03 EDITORIAL

Las ferias han regresado con mayor impulso que nunca

44 ACTUALIDAD

Noticias

06 ESPECIAL DISTRIBUCIÓN

El crecimiento del sector ferretería y bricolaje no frena y continúa tras la pandemia

32 OPINIÓN

Bricolador Enmascarado: "luchar juntos es lo que hace un grupo"

36 REPORTAJE

Grupo MM presenta los nuevos equipos de soldar de la marca Wizarcs

47 ACTUALIDAD

Producto



20

Únete a la sostenibilidad con **RECICLA PANTER**



38

Devuélvenos tu calzado usado Panter® para darle una nueva vida.

Descubre cómo participar en panter.es



50

20 MONOGRÁFICO HERRAMIENTAS MANUALES

Crecimiento estable a lo largo de 2023

26 MONOGRÁFICO PINTURA

El sector se aproximó a los 1.800 millones de euros en 2022

38 REPORTAJE

PANTER Recicla

40 OPINIÓN

Comercial Errante

50 MOTOR

Ecitan de Mercedes-Benz Vans



26



40

CANAL FERRETERO

Depósito Legal: M-55064-2008

Dirección: Luis Gómez-Llorente

Redacción: Guillermo Robles Parra

Marketing & Publicidad: Jorge Rohrer Hernando

Maquetación: Infycomunicación

Colaboradores:

Francisco Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho)

Verónica Olivera Villanueva (Periodista)

José Carlos Cámara Molina (Periodista)

Los artículos firmados expresan el criterio de sus autores, sin que ello suponga que CANAL FERRETERO ni las respectivas empresas de los colaboradores compartan necesariamente las opiniones expuestas por los primeros.

C/ Padilla, 72

Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

www.editec.es / editec@editec.es



especial
distribución



EL CRECIMIENTO DEL SECTOR FERRETERÍA Y BRICOLAJE NO FRENA Y CONTINÚA TRAS LA PANDEMIA

EL COMERCIO DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE CRECIÓ UN 7,7% EN EL PRIMER TRIMESTRE

LOS ESTABLECIMIENTOS TRADICIONALES CRECIERON UN 16,5%, MIENTRAS QUE LAS GRANDES SUPERFICIES ESPECIALIZADAS FACTURARON UN 6,6% MÁS

El barómetro sectorial de la empresa AECOC (Asociación de Empresas de Gran Consumo) ha determinado que el sector de la ferretería y el bricolaje ha mantenido un crecimiento que no ha parado desde el tercer trimestre de 2020, desde la reapertura de los comercios. De este modo, se ha registrado un aumento en la facturación de un 7,7% en este primer trimestre de 2023.

IFAM

75 years watching over your security

AMPLIA GAMA DE
CANDADOS

Todos los productos



www.ifam.es

**NUEVO
CILINDRO START**
Gama de seguridad y serreta





Los establecimientos tradicionales aumentaron un 16,5% el valor de sus ventas, mientras que el crecimiento de las grandes superficies especializadas fue del 6,6%.

El expresidente del Comité AECOC de Ferrería y Bricolaje, Jaime Mendoza, destacó que este crecimiento “se ha producido especialmente en el canal profesional, que indica que hay dinamismo en la construcción y en las reformas”.

A pesar de las buenas perspectivas, Mendoza declaró que “existe incertidumbre ante la situación económica de inflación y altos tipos de interés, que pueden afectar al consumo, al mercado inmobiliario y a la contratación de reformas”, pero, a pesar de estos retos remarcó que “hemos demostrado que sabemos muy bien nadar en estas aguas”.

Estos datos se pudieron desgranar en el XXV congreso AECOC de ferretería y bricolaje, donde se realizó un análisis exhaustivo del mercado postpandémico.

El 22 de marzo AECOC celebró el Congreso de Ferrería y Bricolaje, un evento que además este año cumplió su 25 aniversario. La jornada fue introducida por Jaime Mendoza, director general de Coferdroza y en aquel momento presidente del Comité de AECOC de Ferrería y Bricolaje, quien destacó la normalización del crecimiento a doble dígito en el sector

“HEMOS DEMOSTRADO QUE SABEMOS MUY BIEN NADAR EN ESTAS AGUAS”

TRUPER®

MUCHO MÁS QUE HERRAMIENTAS



EL SABIO BRICOLAJE, HOGAR Y CAMPO, S.A.

900 707 080 | atencionalcliente@elsabio.eu

desde la reapertura de los establecimientos durante la pandemia, donde “el bricolaje ha pasado de ser una moda a ser una necesidad”, y recordó la importancia de “la colaboración entre distribuidores y fabricantes como clave del éxito”.

Mathias Lahon, nuevo responsable del Comité de Ferrería y Bricolaje de AECOC, presentó la primera ponencia del congreso a cargo de Federico Steinberg, economista e investigador del Real Instituto Elcano. Con el título 'Perspectivas económicas y geopolíticas globales', Steinberg llevó a cabo un análisis sobre el impacto del nuevo orden mundial en la economía. En líneas generales, estamos ante un escenario de incertidumbre con elementos geopolíticos como la guerra en Ucrania, y respecto a la coyuntura económica actual, la economía mundial ha mostrado robustez en términos de recuperación y creación de empleo. Se prevé un reequilibrio entre estado y economía, donde el estado tendrá más peso, y la inflación y la subida de los tipos de interés podrán suponer un riesgo para el crecimiento. Centrándonos en España, el economista e investigador explicó que la inflación podría situarse por debajo del 4% en 2024 y destacó la importancia del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia con la llegada de los Fondos Next Generation para el crecimiento de la economía en nuestro país.

Más tarde llegó el turno de Ignacio López, Head of Market Intelligence en GFK, quien abordó la visión global del mercado de ferretería y bricolaje, un sector que en 2022 creció un 5%, alzándose como una de las industrias con mejores resultados a nivel mundial.

Atendiendo al comportamiento de los consumidores, hay dos aspectos destacables: el primero es que el 43% de los usuarios considera que es un buen

EL 58% DE LOS PRODUCTOS DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE VENDIDOS SE SITUAN ENTRE LOS 80 Y LOS 120 EUROS

momento para esperar, postponiendo, por el momento, los gastos que destinan al bricolaje. El segundo es que el covid ha generado clientes más conectados, ya que el 80% realizó sus compras a través de un smartphone, y más preocupados: el cambio climático se ha convertido en la mayor inquietud de los consumidores a nivel global.

Por otro lado, los datos presentados por GFK en este 25º Congreso de AECOC, apuntaban a un crecimiento del mercado global de la ferretería del 18% desde la pandemia, avisando también de la caída en unidades vendidas mostrada por una “fatiga en la demanda”.

El informe muestra que la construcción es el principal motor del sector, con un crecimiento del 13% en 2022, muy superior al de categorías con más peso, como jardinería y pinturas, que tienen una evolución plana. “Desde el inicio de la pandemia, la construcción está disparada, mientras que otras categorías tuvieron un buen comportamiento en 2020 y en 2021 y ahora están algo más estancadas”, explicó el director de market intelligence de GFK, Ignacio López.

A pesar del incremento en valor del sector, los datos de GFK muestran un descenso en el volumen de las ventas, que López atribuye a “una cierta fatiga de la demanda”.



Gama TITANIUM LA REVOLUCIÓN TIG



INVEST IN THE FUTURE



Fabricante Francés
desde 1964

WIZARD
ALU

SOLDAR ALU
SIN METAL
DE APORTE



metal
madrid
barcelona

¡ESTAREMOS PRESENTES!



230 y 400A (mono/trifásico)
TIG AC/DC y MMA

T
M
I
G
A

Wizard alu +30% de productividad · 7 modos TIG: DC, AC, pulsado, mix, ...

Soldadura de acero, acero inoxidable, aluminio, cobre

Alto ciclo de trabajo · Soldadura + precisa + rápida · Gestión totalmente digitalizada

Compatible con robots





El informe de GfK también hace referencia a un incremento de las ventas de productos de gama media y alta que, según López, se deben tanto a la subida de los costes como al crecimiento de las categorías premium. En concreto, el 58% de los productos de ferretería y bricolaje vendidos se sitúan entre los 80 y los 120 euros, mientras que el 27% de las compras son por importes superiores.

Con relación al mercado online del sector, el consultor de GfK explicó que “en 2022 se han desacelerado”, pero que, en España, siguen cinco puntos por encima de 2019.

CRECIMIENTO EN LAS GRANDES CADENAS DE DISTRIBUCIÓN

Como es consecuente a un crecimiento del mercado de la ferretería y el bricolaje, las grandes distribuidoras del sector han visto un mayor beneficio y, gracias a ello, la posibilidad de aumentar su capacidad de expansión y llegar a nuevos lugares donde poder suministrar este tipo de materiales.

La central de compras y servicios BdB cerró el ejercicio de 2022 con 32 nuevas altas y sumó un total de 271 empresas a finales del año pasado contra 3 salidas, una de ellas por jubilación. Esta cifra representa un saldo positivo de 29 empresas, principalmente en las comunidades autónomas de Andalucía, Galicia y Castilla La Mancha.

Hasta la fecha, BdB ya agrupa 340 almacenes de construcción gracias a la marca de canal, la exclusividad de zona que tienen sus más de 269 asociados y el trabajo de las tres categorías fundamentales con las que cuentan todos los almacenes BdB: materiales de construcción, ferretería y cerámica y baño.

BdB terminó 2022 con una facturación de 414 millones de euros, un 23% más que en el año anterior. Agrupa, además, 2.200 empleados especializados en la venta y entrega de materiales de construcción para gran parte de las obras y reformas que se desarrollan en España.

Leroy Merlin destaca como gran distribuidora con un crecimiento del 14,4%, llegando a los 3.328 millones de cifra de negocio. El pasado 23 de marzo dio a conocer sus resultados anuales a través de una rueda de prensa celebrada en Madrid. Durante 2022, la compañía obtuvo una cifra de negocio de 3.328 millones de euros, lo que supone un incremento del 14,4% respecto al año anterior. Por su parte, el EBIT total alcanzó los 177,5 millones de euros (+27,1% vs. 2021) impulsado por la venta online, que ha aumentado un 62% respecto al 2021, el cliente PRO y los servicios de instalaciones; tres factores que han supuesto dos tercios del crecimiento de la compañía en 2022.

Para la obtención de estos buenos resultados, la inversión es una palanca clave. De esta forma, en los últimos 5 años, Leroy Merlin ha invertido en España 500 millones de euros, 88 millones de euros concretamente en 2022. Además, la compañía tiene previsto invertir 415 millones de euros en este y los siguientes dos años en desarrollo tecnológico, supply chain y en tiendas físicas.

Leroy Merlin sigue fiel a su compromiso de invertir en aquellos territorios en los que desarrolla su actividad, contribuyendo así a la economía española. Durante la intervención, Alberto Bustío, director financiero de Leroy Merlin España, señaló que “en 2022, nuestra contribución directa e indirecta a través de impuestos en España fue de 440,9 millones de euros, lo que supone 20 millones de euros más que en 2021. Aumentando, de esta forma, un 60% en los últimos 5 años”.

“Apostamos también por relaciones de confianza con nuestros proveedores. Gracias a ellas, damos respuesta ágil y de calidad a nuestros clientes. A cierre de 2022, el 72,8% de nuestras compras fueron realizadas a proveedores locales, lo que se tradujo en 1.626 millones de euros, contribuyendo de manera decisiva al tejido industrial de nuestro país. Además, en 5 años, Leroy Merlin ha aumentado un 70% las compras a la industria española”.

Otra empresa que ha crecido notablemente ha sido El Sabio, que ha incorporado en lo que va de año otras dos tiendas más, llegando a un total de 26 centros de expansión en diferentes comunidades.

El Sabio permite la incorporación de los negocios a su proyecto como establecimientos propios, luciendo la enseña de la marca, como es el caso de la nueva tienda de la compañía en Extremadura. Pero también posibilita hacerlo en calidad de asociado o de distribuidor.

“DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA, LA CONSTRUCCIÓN ESTÁ DISPARADA”



QUE TU NEGOCIO, NUNCA CAMINE SOLO. CONOCE A TU NUEVO PARTNER EN FERRETERÍA.

DECIDE CRECER Y PLÁNTALE CARA A LAS GRANDES MULTINACIONALES,
MÁS DE 200 FERRETEROS YA LO HAN HECHO.

ÚNETE A NUESTRA RED Y TE DAREMOS TODAS LAS
HERRAMIENTAS PARA LLEVAR TU NEGOCIO A LO MÁS ALTO:

● ACCESO A MARCAS EXCLUSIVAS.



- DIGITALIZACIÓN DE TU NEGOCIO:
GESTIÓN DE ECOMMERCE Y MARKETING DIGITAL.
- PACK COMPLETO DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.
ENFOCADO AL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO.
- ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN CONTINUA PARA
INCREMENTAR TU EXPERTISE.

Y SI ADEMÁS QUIERES FORMAR PARTE DE NUESTRA
CADENA DE FERRETERÍAS EL SABIO TE OFRECEMOS:
UNA MARCA PROPIA CON UN DISEÑO DE TIENDA ÚNICO.
PRESENTE EN MÁS DE 10 COMUNIDADES EN TODA ESPAÑA



EL SABIO

FERRETERÍA · HOGAR · CAMPO

TIENE TODAS LAS RESPUESTAS

ES TU MOMENTO, LLÁMANOS



900.707.080

ELSABIO@ELSABIO.EU



O ESCANEA EL QR Y ACCEDER DIRECTAMENTE A
NUESTRO FORMULARIO DE CONTACTO



LEROY MERLIN HA INVERTIDO EN ESPAÑA 500 MILLONES DE EUROS, 88 MILLONES DE EUROS CONCRETAMENTE EN 2022

Con el de Plasencia, son ya 26 los establecimientos adheridos a la marca El Sabio en 11 de las 17 comunidades autónomas españolas. Pero las ventajas y servicios que la marca ofrece se extienden a más de 3.000 negocios en todo el país, muchos de los cuales se benefician del potencial del proyecto aun sin adoptar la enseña de la compañía, por poseer ya una marca propia y reconocible en su ámbito geográfico.

Además de haberse expandido en tiendas físicas, El Sabio ha buscado expandirse entre la población a través de hacer de todas las tiendas de la cadena de ferretería, bricolaje, hogar, campo y jardín El Sabio, entornos accesibles a personas con Trastorno del Espectro del Autismo (TEA), que en España afecta a más de 450.000 personas. La iniciativa es fruto del acuerdo alcanzado con Autism Friendly Club, entidad que certifica a aquellos establecimientos que cumplen con una serie de requisitos en el ámbito de la accesibilidad cognitiva destinados a reducir las dificultades de las personas autistas.

Brico Dépôt Iberia es otra de las grandes distribuidoras que aumenta sus ventas un 2,5 % durante el primer trimestre. La compañía facturó 94 millones de libras sobre todo gracias a construcción, carpintería y cocina debido a las condiciones meteorológicas favorables de los primeros meses del año. Este resultado estuvo impulsado por el crecimiento de las categorías de exterior, construcción, carpintería y cocina, motivadas en parte por las buenas condiciones meteorológicas de las últimas semanas.

La compañía buscó soluciones a la inflación para ofrecer los mejores servicio y precios al consumidor final. Así, asumió la subida de las materias primas e implementó una campaña de descuentos y promociones en categorías clave. Esto permitió el retorno de clientes a sus tiendas a niveles previos a la pandemia de covid.

Con estos resultados, Brico Dépôt Iberia da comienzo a la celebración de sus 20 años en España. Durante estas dos décadas, la compañía abrió casi 30 tiendas, en las que actualmente cuenta con más de 2.000 empleados.

El director general de Brico Dépôt Iberia, Mike Foulds, explica que "este año es muy especial para nosotros, puesto que hace dos décadas desembarcamos en España y estamos muy satisfechos de nuestra evolución".

"Hemos reforzado nuestras ventas, apostando fuerte por el canal digital. En apenas tres años hemos lanzado el e-commerce, la app Brico & Go y, más recientemente, el Marketplace, que abrimos a finales de 2022 de manera simultánea en España y Portugal", añade.

"La plataforma está integrada dentro de nuestro e-commerce y nos ha permitido triplicar la oferta a nuestros clientes, alcanzando hasta 35.000 referencias. Ha tenido muy buena acogida y creemos que es una buena forma de reforzar ventas y ampliar la gama de productos", concluye Foulds.



Tampoco se queda atrás Ehlis, gestora de la empresa Cadena 88 y la primera Central de Compras y Servicios del sector, con más de 1.500 puntos de venta que celebró este año el 125 aniversario de fundación en el nuevo Centro Logístico de Illescas. A mediados de este 2023 también ha iniciado una política de expansión en las Islas Canarias, empezando por un nuevo almacén con materiales de construcción en Tenerife e incorporándose en Gran Canaria con unas nuevas instalaciones.

LA LLEGADA DE NUEVOS PROYECTOS

Esta época de crecimiento también da paso a la llegada a España de otras distribuidoras, como es Industrial Pro, un proyecto que viene de la mano del Troy Uk, grupo internacional líder de suministros de ingeniería industrial en el Reino Unido. Cristina Menéndez lidera el desarrollo de este proyecto en nuestro país ejerciendo como directora general para "continuar con la labor que he venido desarrollando en los últimos años; pero aplicando un nuevo enfoque más fresco y aún más centrado en las necesidades de nuestros asociados", como contó en su entrevista a Canal Ferretero. Con un servicio muy personalizado y un compendio de nuevas ideas, esta distribuidora pretende generar más negocio apos-

**EN ESTAS DOS DÉCADAS, BRICO
DEPÔT ABRIÓ CASI 30 TIENDAS**



tesa® PROFESSIONAL

MONTAJE PARA PROFESIONALES

Soluciones de cinta adhesiva profesional para un montaje fiable, rápido, limpio y sin necesidad de taladrar.

Saque partido a la experiencia de tesa® en cintas de doble cara en industrias exigentes como la automotriz, la aeronáutica y la construcción. Nuestras soluciones ofrecen múltiples aplicaciones de montaje y unión para profesionales.

FIJACIÓN ULTRA FUERTE <

DURADERA <

FIJACIÓN RÁPIDA SIN TORNILLOS NI CLAVOS <



Escanea para más información



DURANTE EXPOCADENA 2023 SE HAN REALIZADO UN TOTAL DE 27.690 TRANSACCIONES COMERCIALES

tando por la transparencia, por el trabajo en equipo, por la innovación, por una nueva forma de hacer los negocios, por la honestidad, por las personas que creen en las personas y en las cosas bien hechas.

De un modo similar también ha surgido NeoPro, una sociedad limitada formada por Comafe y QFPlus con una participación igualitaria en el capital que comenzó a operar desde el primer día de este 2023. Su sede social se ubica en las instalaciones de Comafe, en Madrid, y mantendrá cuatro sedes operativas en sus almacenes de Madrid, Alicante, Barcelona y Mallorca. Las operativas de compras, marketing, gestión y garantía de pagos, etc. de las dos cooperativas se unificarán en Neopro, integrando así más de 800 puntos de venta con una facturación actual de 150 millones de euros y un objetivo a dos años vista de alcanzar los 215 millones de euros.

Además, Neopro cuenta con los proveedores para temas tan importantes como la formación (Campus de Formación), la gestión y el desarrollo del marketing digital o el desarrollo de marcas propias. Asimismo, ofrece integración, garantía de pagos y apoyo en la exportación, entre otros servicios.

2023, EL AÑO EN QUE VUELVEN LOS EVENTOS PRESENCIALES Y REFUEZAN SU IMPORTANCIA PARA EL SECTOR

La feria de Ehlis, Expocadena 2023 inició el éxito de las ferias y convenciones de este 2023.

Celebrada los días 24 y 25 de febrero en las instalaciones del Bilbao Exhibition Centre, Expocadena generó un volumen de negocio por valor de 35,5 M€, superando en más de un 14% la edición de septiembre 2022 celebrada en Sevilla.

Durante Expocadena 2023 se han realizado un total de 27.690 transacciones comerciales entre las 328 empresas expositoras y asociados de Cadena88 y Cecofersa presentes en Bilbao. Durante el evento, ya se constataron valoraciones muy positivas entre todos los participantes por la intensa actividad comercial desarrollada.



Tras el éxito obtenido en la edición del pasado año y los pocos meses transcurridos entre los dos certámenes presenciales, Expocadena 2023 ofrecía dudas a los expositores sobre el negocio que se podría realizar. Finalmente, las cifras obtenidas confirman el éxito de este modelo ferial que Ehlis ha implantado en nuestro sector, las facilidades que la central pone a disposición de sus asociados para su asistencia, la financiación especial y el atractivo de la oferta comercial presente, son la respuesta al volumen de negocio generado.

El evento del BigMat Day 2023 también logró un récord de operaciones y visitantes. En dos días de feria se registraron más de 8.300 visitantes y se consolidaron operaciones por un importe de 34 millones de euros, un 35% más que en 2022. La gran cita con los profesionales de la construcción y la rehabilitación de la vivienda que promovió el grupo BigMat en el Pabellón Multiusos Madrid Arena alcanzó una cifra récord de operaciones y visitantes.

Durante el evento, que tuvo lugar el 29 y 30 de marzo, se consolidaron operaciones por 34 millones de euros, cantidad que supone un 35% más de ventas que en 2022. En cuanto al número de visitantes, superó las 8.300 personas durante los dos días que duró, reuniendo a más de 145 expositores entre proveedores nacionales e internacionales, logrando un total de 155 empresas participantes.

Otro evento a gran escala fue el +Industry, que acogió el Bilbao Exhibition Centre del 6 al 8 de junio y donde se mantuvieron alrededor de 1.000 entrevistas en las que participaron un centenar de grandes compradores. El evento terminó con un balance altamente positivo tras haber recibido más de 11.800 visitantes procedentes de 58 países, quienes se desplazaron para conocer los más de 1.000 productos que presentaron las 841 empresas expositoras.

LA VIII EDICIÓN DE BDB MEETING INCREMENTA UN 70% LAS COMPRAS RESPECTO A LA EDICIÓN PREPANDEMIA EN 2019

La VIII edición del BdB Meeting, organizada por la Central de Compras y Servicios BdB, recuperó para este año el formato de feria comercial, resultando en que se han incrementado un 70% las compras respecto a la última edición comercial pre-pandemia en 2019. Los datos evidencian el buen ritmo de la Central de Compras y Servicios que en esta edición acogió un total de 700 asistentes de todo el territorio nacional en 4.000 m² en Feria de Valencia.

Prueba de esta vuelta a la normalidad desde un nivel de eventos de menor magnitud, es que se han sucedido multitud de eventos locales como fue el de Ferretería Ortiz, que realizó una jornada de puertas abiertas en la que se concentraron casi 40 proveedores en las que se retomó el contacto directo con el cliente tras la pandemia. El 20 de junio Ferretería Ortiz presentó además su revista de ofertas anuales.

COFERDROZA, EL RUMBO A SEGUIR



2023

PREMIO PILOT

Movilidad
y Logística
Sostenible

OTORGADO POR EL GOBIERNO DE ARAGÓN



Ferrymas
FERRETERÍA Y MUCHO MÁS

ferrymasz



www.coferdroza.es · www.ferrymas.es

Quienes se acercaron a las instalaciones del multicentro en Leganés disfrutaron de un servicio de catering mientras se pudieron beneficiar de promociones especiales y conocer las novedades de cada uno de sus proveedores, algunos de los cuales hicieron demostraciones de sus productos.

LOS PRÓXIMOS EVENTOS DEL SECTOR

Cecofersa celebrará su feria los días 10 y 11 de octubre del presente año en Ifema, Madrid. Los proveedores visitarán una vez más los stands de los asociados mediante citas programadas con antelación.

Advanced Manufacturing Madrid, el evento de innovación industrial que organiza Easyfairs e incluye los salones MetalMadrid, Composites y Robomática Madrid, se llevará a cabo el 15 y el 16 de noviembre en IFEMA.

La feria cumple este año su 15.ª edición, allí reunirá a empresas, expertos y líderes de los sectores metalúrgico, materiales compuestos, automatización y robótica, que presentarán las últimas novedades, productos y servicios para la industria.

El acceso es gratuito y permitirá entrar en la zona expositiva y las diferentes áreas del evento. Asimismo, los visitantes podrán asistir a las diferentes actividades que están organizadas como parte de Advanced Manufacturing Madrid. Durante el evento, también tendrá lugar la ceremonia de entrega de premios de los Advanced Manufacturing Awards. En la edición de 2022, contó con 600 expo-

EN EL EVENTO DEL BIGMAT DAY SE CONSOLIDARON OPERACIONES POR 34 MILLONES DE EUROS

sitores, de los que más del 80 % también habían participado en la edición anterior. Al certamen, donde se realizaron 70.000 interacciones comerciales de networking, asistieron más de 12.000 visitantes profesionales.

A nivel internacional, se espera la Feria Internacional de Ferretería de Colonia, Eisenwarenmesse, que tendrá lugar en marzo de 2024. Este encuentro pretende celebrar que por fin no hay restricciones sanitarias tras la pandemia, apostando por la presencialidad en una escala de gran magnitud como ningún otro evento. Además, este año el evento cuenta con la participación de entidades como la Asociación Europea de Minoristas de Bricolaje (EDRA), y la Global Home Improvement Network (GHIN); mientras que a nivel nacional participarán la Asociación alemana de comercio mayorista de maquinaria y herramientas (FDM) y la Asociación Central de Ferretería (ZHH) de Colonia.

Oliver Frese, quien es director de operaciones (COO) de Koelnmesse GmbH desde 2020 y responsable de la cartera de eventos y ferias comerciales globales



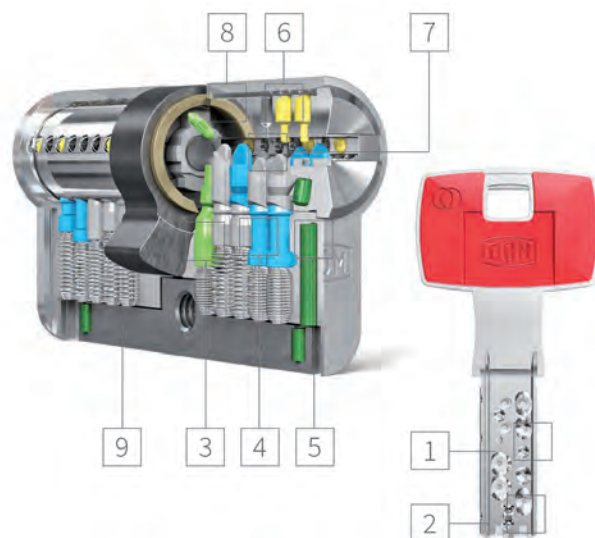


DOM ix Twintec[®]

Líder natural

- Cilindro de alta seguridad, incopiable, antibumping y antipicking
- Alta protección contra la manipulación
- Máxima protección anticopia de llaves

- 1 CODIFICACIÓN COMPLEJA en la llave reversible
- 2 DISCOS CON MOVIMIENTO INDEPENDIENTE
- 3 PINES DE CONTROL DE LOS DISCOS para los rodillos
- 4 PASADORES ANTIBUMPING Y ANTIPIKING
- 5 PROTECCIÓN ANTITALADRO MEJORADA
- 6 10 PINES DE PERFIL
- 7 11 MUELLES
- 8 PINES DE CONTROL para los discos
- 9 BARRA DE ACERO



Protección antibumping



Patente 2036



DIN EN 1303



(Opcional SKG***)



DOM-MCM
C/ Artapadura, 12
01013 Vitoria-Gasteiz (Álava), Spain
T: +34 945 262 055
W: www.dom-mcm.es

we domore
for security

OTOÑO CON COLORES CÁLIDOS

JOSEP A. TOMÁS, DIRECTOR COMERCIAL DE FERBRIC

Estamos en un mercado que se alarga cada vez más con el tema del calor del verano. Antes era a finales de septiembre o primeros de octubre, cuando teníamos todo el tema de la calefacción en funcionamiento. Pero ahora podemos tener buen tiempo y disfrutar del exterior hasta primeros de noviembre. Por ello, creo que nuestro sector debe de adaptarse a los nuevos tiempos y situaciones. En este escenario, nuestras actividades y ofertas deben ser más reales a las necesidades del mercado. Cada día más cambiante, más informado y exigente.

Tenemos un mercado a la vez cambiante, con fusiones, adquisiciones y nuevos formatos de grupos. Por lo que ir de la mano de cualquiera de ellos, es cada vez más necesario y sencillo. Ir y seguir solo, sin un acompañante que nos de recursos, información, ofertas y demás se me antoja complicado y a ser un poco una isla en un territorio muy cambiante y competitivo.

Estamos en una nueva era, no es la de solo Internet, ni la de la tienda aislada, es un cruce de estar presente en RR.SS., junto a las opciones de recogida y compra en la tienda física. No dejarse ver es un atraso y un error. Debemos saber qué hace el mercado y la competencia más directa, por ello, poseer información es vital. Comprar saben casi todos, pero vender ya no tantos. Si no salimos del rellano de nuestra tienda, estaremos dejando de lado la realidad, tanto la virtual como la física, y eso ya no vale. Hay un mundo de posibilidades que grupos y otras opciones nos dan, como ofertas virtuales, ferias presenciales o compras conjuntas. ¿Cómo podrás



sobrevivir, sin tener a tu lado estas ayudas? Además, es vital adecuar las compras en condiciones de descuentos, de pagos, de cantidades. Si compras mal, venderás peor.

Este mercado aún se va a contraer mucho más. Las coaliciones entre grupos competidores o no, van a estar a la orden del día. No se puede ser especialista de todo y conocedor del mundo global. Cada uno dentro de su especialidad podrá ser útil para otros grupos, en donde las ayudas los pueden hacer más y mejores. Así como no podemos seguir diciendo "esto no me lo piden", o "esto no lo compro porque ni sé que es". Nuestra oferta ha de ser lo más especializada posible, pero a la vez siendo muy global; sobre todo, si salimos de las grandes ciudades. No podemos perder día tras día, oportunidades de negocio, haciendo oídos sordos a proveedores y clientes.

Aunque les pasa lo mismo a muchos fabricantes, creen que, sin pisar la calle, sin contestar mails, sin conocer el mercado, van a vender desde el sillón de la oficina; creyendo que las video conferencias lo arreglan todo y que el mercado les está esperando a que en algún momento se dignen a aparecer por alguna tienda. Hace falta pisar y sentir la calle. Las plantillas y los folletos no garantizan las ventas. La gestión a pie de realidad se ha perdido tras la pandemia para muchos fabricantes y distribuidores, pero muchos no entienden que esa parte del pastel es grande y renuncian a ella, por cientos de motivos. Centrarse en la gran distribución para hoy puede estar bien, pero para mañana puede que sea demasiado tarde.

La combinación de venta por internet, las grandes superficies y mercados tradicionales son la única forma de poder sobrevivir. Si no, cuando reaccionen puede ser demasiado tarde.

El mercado no espera a nadie, mucho menos a los que no creen en alguno de ellos.

La guerra de la venta es una realidad que se ha de materializar en el día a día, en las visitas a los clientes. No ser capaces de escuchar lo que nos están diciendo está alejando a muchas empresas de su situación de líderes de mercado.

Hay mucho mercado por explotar, muchas tiendas por visitar, pero hay que quererlo y tenerlo claro. Los próximos meses van a ser vitales para muchas empresas, solo depende de ellas y en el fin de la ecuación de sus ventas. ■



de la compañía, en la rueda de prensa del pasado lunes 19 de junio, declaró la importancia de este año tanto para la Koelnmesse como para la Feria, ya que mantiene su posición con más de 50 años como la feria más antigua y tradicional del sector de herramientas y ferretería, convirtiéndose en la mayor plataforma internacional de la industria ferretera del mundo.

LA VUELTA A LOS EVENTOS NO SERÁ SOLO PRESENCIAL

Metaverso Industrial Summit by Industrial Pro tendrá lugar el próximo 18 y 19 de octubre en un sorprendente encuentro entre proveedores y asociados. Industrial Pro va a celebrar la feria más atrevida, la primera feria del Sector en el Metaverso, es decir, el evento será "presencial", pero en el Metaverso. Un mundo paralelo en el que habrá encuentros personales entre los proveedores y los asociados de Industrial Pro.

Habrà dos opciones para poder asistir, a través de las gafas de realidad virtual por las cuales tendremos una experiencia mucho más personalizada e inmersiva o, si no poseemos esta herramienta, con nuestro ordenador, en donde podremos tener experiencias como charlas, simposios y seminarios de una manera completamente online.

La combinación de lo presencial y lo virtual en este evento permitirá a los participantes superar las barreras geográficas y de desplazamiento, brindando una experiencia accesible y global.

Los asistentes podrán acceder al Metaverso Industrial Summit by Industrial Pro desde cualquier lugar, conectándose a través de sus dispositivos y sumergiéndose en este entorno virtual de vanguardia. Este mundo paralelo tendrá sus normas, que permitirán planificar la campaña de una manera fácil y rentable, tanto a proveedores como a asociados. ■

A TRAVÉS DE LAS GAFAS DE REALIDAD VIRTUAL TENDREMOS UNA EXPERIENCIA MÁS PERSONALIZADA E INMERSIVA

imcoinsa

air compressor

*Soluciones profesionales en
aire comprimido*



**PORTÁTILES CORREAS
SERIE IMCO**



**ESTACIONARIOS - INDUSTRIAL
SERIE ADVANCE**



**MARCHA EN VACÍO
SERIE ALTA PRODUCCIÓN**



**ACOPLAMIENTO DIRECTO
SERIE BRICO**



**GASOLINA
SERIE ALTA PRODUCCIÓN**



**INSONORIZADOS
SERIE SILENCE Compact**



**ROTATIVOS DE TORNILLO
SERIE ADVANCE FS / VS**



**SECADORES
SERIE DRY AIR ED**



CRECIMIENTO ESTABLE EN EL SECTOR DE LAS HERRAMIENTAS MANUALES A LO LARGO DE 2023

TRAS CRECER EL SECTOR DE MÁQUINA-HERRAMIENTA UN 8,8%, LA ENTRADA DE PEDIDOS HA ASEGURADO UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA POSITIVA

SI BIEN ESTE AÑO HAY MAYOR INCERTIDUMBRE DEBIDO A FACTORES EXTERNOS COMO POLÍTICOS, ECONÓMICOS Y SOCIALES, EL SECTOR HA CONSEGUIDO MANTENER ESA TENDENCIA DE CRECIMIENTO DE MANERA MÁS ESTABILIZADA, SEGÚN DESTACA LA AFM

En el año 2022 el sector de herramientas alcanzó un incremento del 9,7% sobre los datos de 2021. Siendo este un año marcado por la inflación, el alza de costes de materias primas y energía y los enormes problemas de aprovisionamiento, que se vieron agudizados por la guerra en Ucrania. La cartera acumulada a lo largo de 2021 y la potente entrada registrada en el propio 2022, han permitido al sector superar en gran parte tales reveses.

Según datos de la AFM, la exportación creció de manera notable, casi un 10%, el mejor dato de la historia. También en las

exportaciones destaca el crecimiento casi idéntico de arranque y deformación. Los principales destinos de las ventas en el exterior han sido: Italia, Alemania, EE. UU., Francia y China, seguidos de México, Portugal y Turquía.

Esta buena tendencia de captación se ha mantenido en los tres primeros meses de 2023 aunque a un ritmo algo más pausado. A pesar de todo, hasta marzo, el sector ha sido capaz de repetir la captación del primer trimestre de 2022. Las medidas adoptadas para enfriar la economía afectan a la demanda y al coste de la financiación, y esto puede influir en la captación y en el ritmo de las decisiones, sobre todo en la de equipos más sencillos y en el entorno de las pymes. Se detecta, sin embargo, un buen dinamismo en los grandes proyectos de mayor complejidad técnica, que se están manteniendo pese a las dificultades. En todo caso, las buenas carteras de pedidos que tienen nuestras empresas, y el buen arranque de año, hacen prever que la facturación del año 2023 crezca un 5%.

En palabras del presidente de AFM Cluster, José Pérez Berdud: "2022 ha resultado un año verdaderamente

complejo. Pese a que comenzamos el ejercicio con una buena carga de trabajo, la estructura de costes de los pedidos en curso se veía sacudida por los incrementos de precios que sufríamos desde hacía meses. Adicionalmente, la invasión de Ucrania hizo tambalear los cimientos de la confianza internacional. A la tragedia humana se sumó otro incremento extraordinario de los costes, cancelaciones de actividad con Rusia y su esfera, y gran incertidumbre acerca del devenir de la economía y de la industria. Sin embargo, tras las dudas iniciales, y contra todo pronóstico, el año siguió transcurriendo con paso firme, y mes a mes la actividad industrial de diversos sectores y la demanda de tecnologías de fabricación se ha mantenido robusta. El año ha cerrado con buena actividad y por encima de lo que preveíamos en nueva captación, lo que nos garantiza una arrancada de 2023 interesante”.

A pesar de todas las situaciones mencionadas en contra debido a factores externos, las previsiones para el cierre de este año son optimistas teniendo en cuenta las interesantes carteras de pedidos que manejan las empresas del sector. Probablemente la cifra de facturación al cierre del año tendrá un crecimiento cercano al 5%.

. millones de €

HERRAMIENTAS	2022	2021	% 22/21
TOTAL PRODUCCIÓN	132,94	130,75	1,67%
TOTAL EXPORTACIÓN	73,71	70,12	5,12%
Ventas interior	59,23	60,63	-2,31%
Export / Producción	55,45%	53,63%	

Tabla de datos económicos de la AFM sobre Herramientas en 2022.

Aunque alguno de los paneles de prospectiva con los que trabaja la AFM apuntan a una cierta desaceleración, podría ser algo transitorio que se superará con cierta agilidad. Si estas previsiones se cumplen, será la rentabilidad el aspecto a cuidar en estos meses. La gran batalla será fabricar los pedidos que están en cartera, a tiempo y de manera eficiente, en un momento en que esto es realmente complicado.

SI BIEN ESTE AÑO HAY MAYOR INCERTIDUMBRE DEBIDO A FACTORES EXTERNOS COMO POLÍTICOS, ECONÓMICOS Y SOCIALES, EL SECTOR HA CONSEGUIDO MANTENER ESA TENDENCIA DE CRECIMIENTO DE MANERA MÁS ESTABILIZADA, SEGÚN DESTACA LA AFM

Para aplicaciones de atornillado difíciles.



1.200 Nm*
800 Nm**

1.900 Nm*
1.450 Nm**

2.100 Nm*
1.750 Nm**

* Máx. par de afloje ** Máx. par de apriete

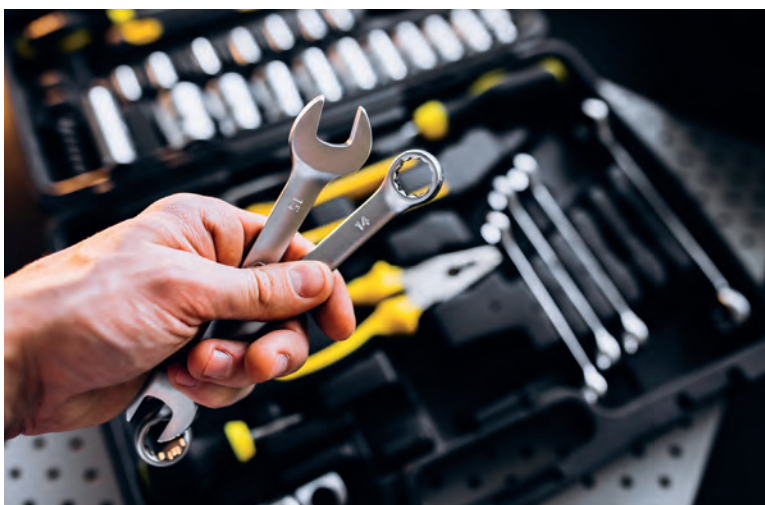
A PESAR DE TODOS LOS FACTORES EXTERNOS, LAS PREVISIONES PARA EL CIERRE DE ESTE AÑO SON OPTIMISTAS

El director general de AFM Cluster, Xabier Ortueta, explica: “Debido a las medidas de enfriamiento y control de la inflación, esperamos una ralentización de la economía en 2023, que nos llevará muy probablemente a una caída en la entrada de pedidos. De cualquier modo, y pese a que hemos aprendido que no son buenos tiempos para previsiones, nuestros paneles de prospectiva acotan la duración y la profundidad de dicha caída. Aunque cautos, somos moderadamente optimistas y confiamos en que nuestras actuales carteras y nuestro posicionamiento en sectores estratégicos como el de energía, aeroespacial, bienes de equipo o automoción, nos permitan aguantar bien el año. Por otro lado, la necesidad de asegurar las cadenas de suministro y el “friendshoring”, apuntan a nuevas e interesantes inversiones en equipamiento que deberemos aprovechar para seguir creciendo”.

CECIMO ANUNCIÓ UN MERCADO ECONÓMICO FAVORABLE PARA LOS FABRICANTES DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

El evento CECIMO Spring Meetings 2023, celebrado en Antalya (Turquía), estudió la agenda futura de la Asociación y analizó las tecnologías emergentes, las tendencias relativas a las industrias de fabricación. A pesar de las dudas generadas por el ambiente político y económico, CECIMO (LA Asociación Europea de Tecnologías de Fabricación) anunció un marco económico positivo para los fabricantes europeos de máquinas-herramienta.

Con una menor presión por parte de la oferta y una importante cantidad de pedidos, CECIMO espera un crecimiento positivo de la producción a lo largo de este 2023. A su vez, cuenta con un menor riesgo de escasez de gas y que la reducción de las presiones económicas debido a la inflación tengan un impacto positivo en el consumidor y en la confianza de las empresas de Europa. Sin embargo, es importante reconocer el impacto negativo que las tensiones geopolíticas y el aumento de las tasas de interés ejercen en los flujos de inversión y la demanda mundial.



Echando la vista atrás, el pasado año la industria europea de máquina-herramienta vivió una importante recuperación a pesar de todas las dificultades. Se mantuvo un alto ritmo de pedidos durante todo el año, con unos niveles de utilización de la capacidad situados por encima de la media del año 2019. A la vista de los últimos datos, la producción de máquina-herramienta de CECIMO alcanzó alrededor de 25.000 millones de euros en 2022, manteniendo una cuota de alrededor de 32% de la producción mundial de máquina-herramienta. En lo referente al consumo, con un valor aproximado de 18.400 millones de euros en 2022, los países de CECIMO representaron casi una cuarta parte del consumo mundial de máquina-herramienta. Estas cifras reflejan un incremento de la producción de máquinas-herramienta de alrededor de 11,9% y un consumo de 23,4%, en comparación con los valores de 2021.

El total de las exportaciones de máquinas-herramienta de CECIMO experimentó un incremento cercano al 11,7% en 2022, mientras que las importaciones mejoraron a un ritmo mucho más elevado, de alrededor de 28,8%. Estados Unidos y China siguieron siendo los principales destinos de las exportaciones para los fabricantes europeos de máquinas-herramienta en 2022, ocupando los Estados Unidos el primer lugar. Japón, China y Taiwán siguieron siendo los tres mercados de abastecimiento más importantes de los países de CECIMO.

Pese a las dificultades, durante las sesiones de la Asamblea General, el presidente del Comité Económico, Marcus Burton, anunció las previsiones iniciales correspondientes al crecimiento de la producción de máquinas-herramienta de 2023: “gracias a la importante cartera de pedidos y a la continuación de la recuperación del consumo de máquina-herramienta, especialmente en Europa, vemos un mayor crecimiento de la producción de máquinas-herramienta de CECIMO de alrededor de 8% para este año”.

Respecto a la disminución de pedidos en el primer trimestre del año, el director general de CECIMO, Filip Geerts, destacó que “nos satisface comprobar la recuperación de la industria europea de la máquina-herramienta en 2022 y esperamos un crecimiento positivo de la producción en 2023. A pesar de los desafíos que se presentan, estamos convencidos de que la industria está en condiciones de continuar su trayectoria de crecimiento en los próximos años”.

CECIMO ANUNCIÓ UN MERCADO ECONÓMICO FAVORABLE PARA LOS FABRICANTES DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

El evento Spring Meetings de CECIMO de 2023 acogió la conferencia "El futuro de la industria", que aportó información valiosa acerca de los desafíos y oportunidades que deben afrontar las empresas en la actualidad y en los próximos años. El evento contó con el discurso inaugural de Alphan Manas, Innovación e Iniciativa Empresarial en TİM e İHKİB. Manas relató al público los avances de la tecnología a lo largo de las últimas décadas, desde la creación de internet hasta las innovaciones tecnológicas actuales como la informática cuántica, las realidades virtuales y los sistemas de inteligencia artificial en pleno desarrollo. Su discurso invitaba a pensar en el futuro y en el impacto que tendrá la tecnología no sólo en nuestro sector, sino también en nuestra vida profesional.

La conferencia sobre el futuro de la industria ofreció una valiosa oportunidad a los participantes en lo referente a información sobre esta y para aprender de los expertos sobre cómo adaptarse a un panorama en constante evolución.

BOSCH PRESENTA LA SOLUCIÓN PARA TODAS LAS TAREAS ESENCIALES DENTRO Y FUERA DEL HOGAR

La ampliación de catálogo ha sorprendido al sector. Esta marca especializada en herramientas eléctricas amplía su repertorio de productos del sector manual con un surtido más que amplio de herramientas que servirán tanto a iniciados como a expertos.



La nueva gama de productos de herramientas de calidad manual para los aficionados al bricolaje.

Bosch, líder mundial en herramientas y tecnología para el hogar y jardín, presenta una nueva gama de productos que incorpora un amplio surtido de herramientas. Desde martillos y destornilladores hasta alicates. Un total de 40 nuevas herramientas manuales, además de una amplia variedad de herramientas eléctricas, complementan la gama ya existente, cubriendo todas las necesidades que puedan surgir en el ámbito del bricolaje.

Las nuevas herramientas manuales destacan por sus materiales de calidad y su durabilidad. Su tratamiento superficial de alta calidad las hace resistentes a la co-

SPRING MEETINGS ACOGIÓ LA CONFERENCIA "EL FUTURO DE LA INDUSTRIA"

Ref.WR36DF



HiKOKI

HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

NUEVOS ATORNILLADORES DE IMPACTO DE 36V

Descubre estas y otras novedades en nuestra nueva edición de **Highlights**



Ed. 4 Highlights

Más info en hikoki-powertools.es

BOSCH PRESENTA LA SOLUCIÓN PARA TODAS LAS TAREAS ESENCIALES DENTRO Y FUERA DEL HOGAR

rosión. Además, su fabricación con sólidos materiales ayuda a cada herramienta a garantizar un funcionamiento excepcional. Los destornilladores, por ejemplo, están hechos de acero resistente S2 para permitir una rotación firme y estable. Todas las herramientas son de uso intuitivo, por lo que los ajustes como el bloqueo y el posicionamiento se pueden realizar de forma rápida y sencilla.

La ergonomía de la herramienta es un aspecto importante para lograr un funcionamiento cómodo, controlado y seguro, algo que se puede ver y sentir con las nuevas herramientas manuales. La mayoría de las herramientas cuentan con un contorno agradable al tacto que logra que sean cómodas de sostener y permite un control preciso del agarre de estas. Por ejemplo, los alicates se pueden ajustar fácilmente para adaptarse a las necesidades de cada trabajo mediante un botón con hasta 26 ajustes.

Por su parte, el cuchillo plegable se abre rápidamente con solo tocar un botón y permite un reemplazo rápido y seguro de la hoja. Los destornilladores, por su parte, tienen una punta magnética para ayudar a recoger los tornillos y facilitar la sujeción. Además, el destornillador de trinquete incorpora un cargador emergente con doce bits codificados por colores para una mayor comodidad. Los bits están organizados en el cargador de forma que cada color corresponde a un tipo específico de destornillador. Al tener el código de colores en el extremo del mango, el usuario puede seleccionar fácilmente el destornillador correcto y utilizarlo sin problemas.

Las herramientas manuales ya están disponibles y son ideales para todas aquellas personas que busquen empezar un proyecto de bricolaje.

BAHCO REVOLUCIONA EL MERCADO DE LAS HERRAMIENTAS CON LAS NUEVAS DINAMOMÉTRICAS CON BLUETOOTH

Bahco, la marca de herramientas de primera calidad líder en el mercado ofrece soluciones a medida y satisface las necesidades de los profesionales más exigentes que trabajan en los sectores de la industria, poda, diferentes gremios, automoción, corte de metales...

La empresa ha inventado algunas de las herramientas más esenciales del mundo, como la llave de tubo ajustable, la llave ajustable "inglesa", los mangos



multicomponentes y las sierras Sandflex, acumulando más de 400 patentes registradas y múltiples premios.

Con un amplio catálogo de más de 24.000 productos, las herramientas Bahco ofrecen una combinación única de tecnología punta, diseño de herramientas centrado en el usuario y más de un siglo de experiencia.

Bahco ha diseñado una gama de herramientas digitales de par y ángulo con Bluetooth, desde destornilladores hasta llaves de gran tamaño, para cubrir una multitud de actividades de apriete controlado.

La nueva aplicación por la que se comunican con su dispositivo. A través de la app Bahco Connect, la cual está disponible en las diferentes tiendas (Microsoft, App Store y Google Play) aumentando la eficiencia, la trazabilidad y el control sobre los eventos de medición de par y ángulo en sus instalaciones.

La excepcional app es tan fácil y amigable que hará que el uso de sus tareas diarias en el control de par sea fluido y sencillo, generando de esta manera un control absoluto de estas herramientas.

Los atornilladores TASMB y las llaves TAWMB permitirán a los profesionales reducir el tiempo de operación, trazar el trabajo realizado y tener un control total sobre las operaciones críticas de fijación.

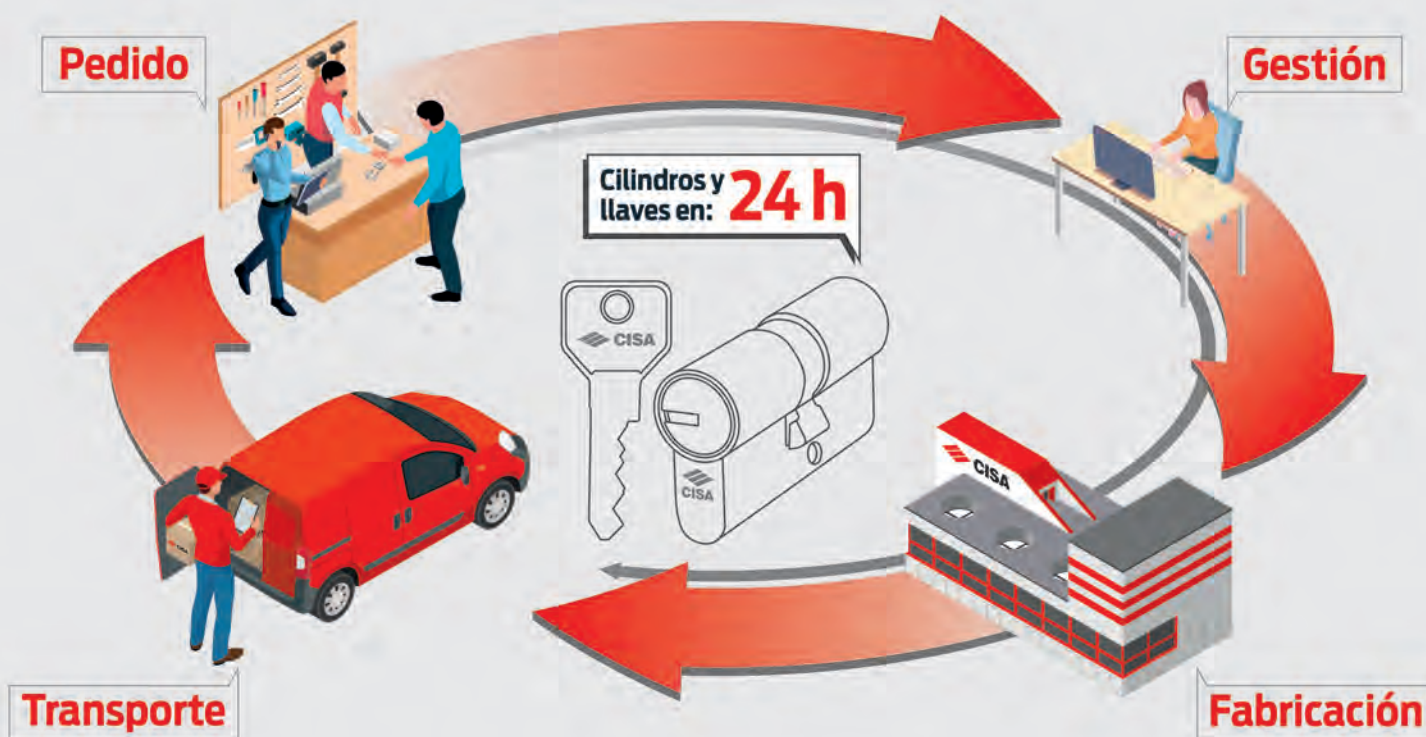
Los productos que cuentan con este dispositivo son la llave dinamométrica y de ángulo Bluetooth con memoria y cabeza rectangular intercambiable, la llave dinamométrica y de ángulo delgada Bluetooth con memoria y cabeza rectangular intercambiable y, por último, el destornillador digital de par y ángulo Bluetooth. ■

BAHCO REVOLUCIONA EL MERCADO DE LAS HERRAMIENTAS CON LAS NUEVAS DINAMOMÉTRICAS CON BLUETOOTH



XPRESS

CILINDROS AMAESTRADOS
Y DUPLICACIÓN DE LLAVES



Tu servicio de **amaestramiento** más **rápido**

En CISA sabemos lo importante que es disponer de un servicio de amaestramiento rápido.

CISA XPRESS te ofrece la posibilidad de realizar pedidos de cilindros amaestrados o duplicaciones de llave con fabricación en tan solo 24 horas.

Contacta con nosotros para conocer la gama incluida en el servicio y sus condiciones, disponible solo en España peninsular.



cisa.com
allegion.com

CISA Cerraduras. Pol. Ind. La Charluca, 50300 Calatayud, Zaragoza - cisaspain@allegion.com



ALLEGION



EL MERCADO DE LA PINTURA SIGUE EN CRECIMIENTO

ESTE SECTOR SE APROXIMÓ A LOS 1.800 MILLONES DE EUROS EN 2022

TRAS HABER SUPERADO EN 2021 EL NIVEL PREVIO A LA CRISIS SANITARIA, CON UNA TASA DE VARIACIÓN DE DOS DÍGITOS, LOS DATOS PROVISIONALES PARA EL CIERRE DE 2022 MOSTRAN UN CRECIMIENTO DEL MERCADO DE PINTURAS Y BARNICES, CIFRADO EN TORNO AL 5%

Como ya se venía anunciando desde que finalizó la pandemia y se comenzó a reactivar la economía, el mercado de las pinturas fue recuperando las cifras que había perdido en la crisis. Así pues, el valor de las ventas de pinturas y barnices en el mercado español retomaron en 2021 la tendencia de crecimiento, llegando a superar la caída ocasionada por los efectos de la pandemia. El estudio realizado por el Observatorio Sectorial DBK de Informa recalca que, con esta tendencia, se alcanzó la cifra de 1.691 millones de euros, un 10,7% por encima de la del año anterior.

Es entonces cuando las ventas de pinturas para la industria experimentaron un incremento especialmente significativo, como consecuencia del buen comportamiento de algunos

de los principales sectores. Este segmento experimentó un crecimiento del 15,1%, hasta los 958 millones de euros.

Por otro lado, el segmento de pinturas para decoración y construcción, que al contrario que el anterior había seguido creciendo en 2020, contabilizó crecimiento, aunque menor, concretamente del 5,3%. Esta variación permitió alcanzar los 733 millones de euros.

Tras las restricciones a los intercambios comerciales internacionales del año anterior, el comercio exterior mostró un gran dinamismo en 2021. Las exportaciones aumentaron su valor en un 19,5%, mientras que las importaciones registraron un aumento del 16,6%.

En el ejercicio 2022 se estima que el valor del mercado se situó ya cerca de los 1.800 millones de euros, lo que supuso un aumento de alrededor del 5%. La ralentización de la actividad económica como consecuencia de los diferentes contextos económicos y sociales como la guerra, la crisis energética, la elevada inflación y la subida de los tipos de interés, se ha presentado como la principal preocupación para las empresas del sector, provocando un descenso de la demanda. Los altos costes de producción han continuado, de este modo, perjudicando a los márgenes del sector.

En enero de 2021 se contabilizaban 369 empresas dedicadas a la fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares, tintas de imprenta y masillas. Esta cifra es un 3,9% inferior a la contabilizada el año anterior, manteniéndose la tendencia descendente en el número de operadores, que ha llevado al cese de actividad de casi cien empresas en los últimos diez años.

Por este motivo, se mantiene la tendencia de progresivo aumento del grado de concentración sectorial, habiéndose efectuado destacadas operaciones de compra y absorción de empresas por algunos de los principales grupos. Los diez primeros operadores reunieron en 2021 el 52% del valor total del mercado.

Si bien a principios de año la perspectiva del sector era positiva gracias a los datos económicos y al descenso lento pero paulatino del precio elevado de las materias primas (las cuales estaban muy por encima en la etapa previa a la crisis), lo cierto es que había cierta preocupación por los costes energéticos.

Después de estos años en los que las empresas han visto incrementos porcentuales de tres dígitos en muchas materias primas, y a pesar de que parece que la situación se estaba asentando, las empresas prestan ahora atención a las subidas de otros costes que suponen también partidas importantes. La Asociación Española de Fabricantes de Pintura y Tinta de Imprimir (ASEFAPI), recoge los datos de que, además del ya mencionado incremento de las materias primas, el 70% de las empresas están asfixiadas por la proliferación de nuevas obligaciones legales no productivas y sus nuevos costes económicos y de personal.

Según un reciente estudio sobre la Situación de las Pymes Españolas presentado por Cepyme, en los últimos 24 meses los costes para las pequeñas y medianas empresas han crecido un 33% (un 36,8% desde el cuarto trimestre de 2020), mientras que las ventas apenas han mejorado, lo que ha debilitado los márgenes empresariales.

La inflación ha sido un factor determinante en este aumento de costes, así como la situación de la energía y el alza en las bases de cotización de la Seguridad Social. El transporte también ha sufrido un crecimiento acumulado del 26,8% en estos dos últimos años.

Los gastos en otros servicios como telecomunicaciones, mensajería, procesamiento de datos y publicidad también han au-

LAS SECUELAS DE LA PANDEMIA Y UN ENTORNO HOSTIL POR LA INFLACIÓN REPERCUTEN EN LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE PINTURA CON DATOS DE HASTA UN 57% LAS CUALES NO PUEDEN ASUMIR LOS COSTES ESTE 2023



mentado. En mayor o menor grado, todos los costes crecen por encima de lo usualmente establecido.

Una encuesta del Banco de España muestra que el 44% de las empresas ha subido los precios de enero a marzo y que el 35% de las empresas tienen la intención de elevar sus precios en el segundo trimestre.

Por otro lado, según ASEFAPI, los índices de productividad están disminuyendo y están en niveles de hace ocho o nueve años, aumentando el coste por trabajador y disminuyendo la productividad. Esta situación está afectando negativamente a la resistencia de las empresas, especialmente las pequeñas debido a que sus costes crecen más deprisa, y ha llevado a una disminución de beneficios en el primer trimestre para el 35% de las empresas de fabricación de pintura, mientras que solo el 15% ha visto un aumento.

En el sector de fabricantes de pinturas y tintas de imprimir el 2022 ha supuesto incrementos del 50% en la factura de energía que se mantienen dentro de los costes este 2023. El 57% de las empresas no han podido asumir este coste, en gran parte trasladándolo a los precios. Para más del 65% de las empresas asociadas a ASEFAPI, los costes generales en el 2022 se incrementaron más del 10%, muy por encima de la inflación.



En los primeros tres meses de 2023 los costes se mantuvieron para un 49% del sector en los datos de 2022 y para el otro 42% subieron estos costes entre un 2% y un 7%.

ATENCIÓN A LOS MODELOS DE SOSTENIBILIDAD PARA EL SECTOR

El sector muestra cada vez un mayor interés en promover su compromiso con la sostenibilidad. Por ello las empresas investigan y se interesan por el acceso a acreditaciones acordes con las buenas prácticas del sector en materia de medioambiente, social y de gobernanza (los criterios ESG). Este periodo de transición ecológica en el que estamos evolucionando, se direcciona a que las empresas desarrollen la economía circular. Los modelos de negocio de este tipo de economía ofrecen nuevas oportunidades comerciales, mejorando la imagen de las empresas, por ello es relevante conocer que métodos pueden llevarse a cabo para mejorar en este campo.

Por otro lado, desde hace tiempo hay un gran interés en certificar el grado de sostenibilidad que cumplen las edificaciones del sector. Hasta ahora los métodos más habituales de evaluación son LEED, VERDE y BREEAM, tres certificaciones internacionales utilizadas en España.

Recientemente, AENOR ha lanzado la primera certificación española en Edificios Sostenibles. La estrategia que busca AENOR con el objetivo de incentivar la Economía Circular y su orientación al producto y de la nueva marca AENOR N Sostenible, busca elevar el compromiso de los productos con un enfoque social, ambiental y de gobernanza. El certificado se define por unos criterios de desempeño sostenible

V33: NUEVOS PRODUCTOS DE MADERA EXTERIOR AL AGUA PARA PROTEGER Y DECORAR



La marca experta en protección y acabado de madera, así como en pinturas técnicas y decorativas en España y Portugal, presenta sus nuevas incorporaciones a su catálogo de productos al agua para madera exterior y entre ellos un aceite de teca en formato pulverizador. Estas novedades están formuladas según unos rigurosos pliegos de condiciones para contribuir al res-

peto del usuario, de su hábitat y del medio ambiente, a la vez que garantizan una excelente calidad. En esta gama se pueden encontrar: un lasur, un barniz y un aceite de teca, para cubrir todas las necesidades del cuidado de la madera exterior. Con estos lanzamientos V33 quiere ayudar a sus consumidores en sus proyectos de bricolaje y decoración para que cada uno de ellos sea un éxito. V33 detalla las ventajas del pulverizador Aceite de Teca: Nutre y protege la madera contra el agua, el sol, las manchas y las grasas. La marca destaca en este caso que el producto es al agua y con un formato pulverizador para facilitar al consumidor la aplicación del producto. V33 explica que brindan las soluciones adecuadas para mejorar la calidad de vida tanto para el hogar como para sus habitantes y que la innovación está en el corazón de su ADN, siendo un impulsor fundamental en la estrategia de desarrollo del grupo. ■

AYERBE

DESDE 1991

8 modelos diferentes
desde 2500 W.
hasta 7000 W.

AYERBE LX 2800
AYERBE LX 3300
AYERBE LX 3300 E
ARRANQUE ELÉCTRICO



AYERBE LX 5500
AYERBE LX 5500 E
ARRANQUE ELÉCTRICO



AYERBE LX 7000
AYERBE LX 7000 E
ARRANQUE ELÉCTRICO
AYERBE LX 7000 TX

Cuadro de mandos
Disyuntor, protege las sobrecargas.
Alarma aceite. Cuenta horas.
Diferencial y pica de tierra.
Voltímetro digital.
Frecuencímetro digital.
Tomas IP67.

Chasis
Tubular reforzado,
protecciones delanteras y laterales.
Asa manillar abatible.
Ruedas impinchables 200 mm.
Ergonómico, fácil movilidad.



del edificio, que incluyen un aspecto medioambiental, social y de buen gobierno, y miden en cada fase del proyecto por separado. Asimismo, este sello garantiza las características prestacionales de los materiales de construcción (calidad y seguridad) poniendo foco específico en el uso de productos y procesos certificados por la Marca AENOR N y la Marca AENOR N Sostenible. El Edificio Sostenible es

una certificación que genera confianza entre la ciudadanía, administraciones públicas e inversores. Hay que tener en cuenta que la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) no solo es un sello de ética y sostenibilidad de la empresa, también es una potencial estrategia de cara a vender la propia marca a través de sus valores y esfuerzo por mejorar el mundo y la sociedad. ■

ENTREVISTA A FRÉDÉRIC LIGEOUR, DIRECTOR GENERAL DE V33 EN ESPAÑA Y PORTUGAL

El sector de los fabricantes de pinturas parece recuperarse de estos años tras la crisis de la pandemia, incrementando su facturación un 5% en 2022. ¿A qué cree que se debe este hecho? Creo que el sector es muy sano con una industria robusta que supo adaptarse a los cambios. Sin embargo, no olvidemos que, a pesar de que subieron las ventas en valor, bajaron en volumen. Es el efecto de los incrementos de tarifa debido a la inflación e incrementos de precios de las materias primas.

V33 es, desde hace más de 50 años, experta en protección y decoración de madera, pinturas decorativas y técnicas para todos los soportes. ¿Cómo ha vivido V33 la evolución del sector desde esa época hasta la actualidad? Pienso que han sido más de 50 años cargados de retos, éxitos, fracasos, alegrías, penas también pero siempre intentando construir una oferta cada vez más completa y lograda. Los productos se han mejorado mucho y la experiencia de compra y de uso del consumidor es totalmente distinta. Hoy en día, nos centramos en ofrecer productos más sostenibles, pero con el mismo nivel de calidad para lograr la mayor satisfacción posible de nuestro consumidor.

El precio de las materias primas no ha terminado de estabilizarse tras el alto coste desde la pandemia, y eso ha gene-



rado desde menos beneficios hasta en algunos casos, pérdidas en el sector. ¿Cómo ha afectado esto a V33 y, cómo lo ha afrontado? Como otras muchas empresas, V33 ha absorbido una buena parte de esta subida, era imposible repercutirla a nuestros clientes y al consumidor final. Lógicamente, nuestros márgenes han disminuido, pero nos hemos adaptado para ser más eficientes y resistir mejor en este contexto complicado.

De entre todos los productos, ¿cuáles tienen una mayor demanda? ¿A qué motivos cree que se debe esto? Nuestros best seller suelen ser gamas de madera exterior, nuestra gama Agua Protect por ejemplo (al agua), Climas Extremos que son protectores con garantía de protección de hasta 10 años. También funcionan muy bien los decapantes, las pinturas técnicas de renovación, los barnices interiores, etc.... En definitiva, nos centramos en madera exterior/interior y pinturas técnicas que son las categorías donde tenemos el mayor saber/hacer y donde queremos ser líderes.

Desde su nombramiento como director general de V33 en España y Portugal. ¿Qué retos y proyectos ha supuesto hasta ahora el nuevo cargo? ¿Cómo mira hacia el futuro? Hace un poco más de 1 año y medio que estoy en el cargo y ha sido una experiencia apasionante e intensa a la vez. Hay muchísimos proyectos que están saliendo, tenemos muy buenas expectativas con clientes GSB (Leroy Merlin, Bauhaus, BricoDepot, etc...) pero también en cooperativas sobre todo con NCC y NeoPro donde estamos creciendo mucho. Nos pusimos en marcha con Amazon desde principio de año y supera cada vez más expectativas. Tengo muy buena sensación con el futuro, poco a poco avanzamos a muy buen ritmo y salen los proyectos que estamos poniendo en marcha.

Usted se encarga de los países de España y Portugal en V33. ¿Cuáles son las principales diferencias entre el mercado de pinturas español y el portugués? Son dos mercados totalmente diferentes. En España tenemos todavía un canal tradicional que sigue pesando en el total y que se está reorganizando y modernizando, mientras que en Portugal no lo hay. En Portugal, trabajamos con todos los actores GSB y estamos en fase de expansión con los especialistas de pintura, que son muy importantes para nosotros. También es importante entender que el mercado portugués es un mercado menos competitivo que el español con niveles de precios superiores. Los márgenes suelen ser mejor en Portugal que en España. ■



Buscando el equilibrio
entre lo útil y lo bello

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.INOFIX.COM



EL BRICOLADOR ENMASCARADO

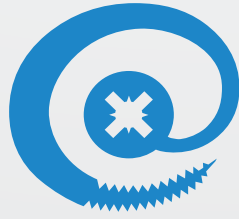
LUCHAR JUNTOS ES LO QUE HACE UN GRUPO

LA INCOMODIDAD COMO MAESTRA Y COMO RIVAL

NOS REFERIMOS A PARQUE JURÁSICO III, UNA PELÍCULA ESTADOUNIDENSE DE 2001, CON UNOS GRANDES PROTAGONISTAS: SAM NEILL, WILLIAM H. MACY, TÉA LEONI, ALESSANDRO NIVOLA, TREVOR MORGAN Y MICHAEL JETER

Nos narra la historia en la isla Sorna, donde se encontraba el primer parque de dinosaurios del mundo, que fue destruido por una tormenta y por los dinosaurios que allí habitaban. Un matrimonio, supuestamente ricos, convencen al Dr. Grant. Para que les acompañe en un viaje de placer a esta maldita isla para él. Pero le engañan, ni son ricos, ni es un viaje de recreo. Su hijo desapareció en esa isla hace unos meses y ellos han contratado a unos mercenarios para intentar





Control Integral

Software especializado en ferreterías,
suministros industriales y almacenes de
material de construcción

Enlazamos los datos de todas las Cooperativas
y Centrales de compra de España



Infórmate sin compromiso:
902 53 00 25
info@controlintegral.net

A VECES LOS MONSTRUOS SON MUY GRANDES, LOS TEMORES TAMBIÉN Y NO SIEMPRE PUEDES SALIR VICTORIOSO EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS, PERO LO PEOR ES VOLVER AL LUGAR DE TUS PEORES PESADILLAS: ESO ES LO QUE SUCEDE EN UNA DE LAS SECUELAS DE UNA GRAN SERIE DE AVENTURAS Y CIENCIA FICCIÓN



liberarlo. El profesor accede a ir, por no tener otra alternativa para poder conseguir dinero para financiar sus proyectos de investigación.

Pero por desgracia, cuando descubre la realidad es demasiado tarde, ya está en la isla, el avión ha aterrizado, pero para cuando quieren salir a toda prisa de allí, es muy tarde. Uno de los mercenarios muere, el avión se estrella y han de intentar luchar por su vida, mientras buscan al hijo de los supuestos millonarios. Es un sinfín de aventuras, de lucha por la supervivencia, en donde dan con el paradero del hijo perdido. Pero en ese camino de escape de la isla, mueren todos los mercenarios, y casi les cuesta la vida a todos los demás. Gracias a una llamada del profesor Grant, a uno de sus colaboradores, pueden ser rescatados por tropas americanas. Es una trepidante aventura, contra la naturaleza, contra los grandes monstruos, contra esos gigantescos animales; pero, por segunda vez para el Dr. Grant, consigue salir con vida de esa isla.

Es una muestra de que, por mucho que no queramos, podemos luchar contra nuestros grandes miedos, contra nuestros grandes retos, contra todo lo que no queremos afrontar.

Si porque el profesor no quiere ni oír hablar de esa maldita isla, para nada, y mucho menos volver a poner un pie en ese lugar. No solo por los animales que la habitan, sino por los duros recuerdos que le trae todo lo sucedido.

Pero sin él quererlo, se ve allí, en medio de todo el problema, sin tener una solución fácil.

A veces, nos encontramos en esa situación. Cuántas veces no hemos tenido que ir a ver ese cliente, que por desgracia está en nuestra cartera, que no nos es especialmente simpático, que además es muy importante en esa zona, que necesitamos de sus pedidos y de su atención. Es este, un escenario que no siempre po-

demo controlarlo, que no siempre sabemos cómo va a salir, si es positivo o negativo, y al que, si además viene nuestro jefe con nosotros, se puede complicar aún más.

Es una situación a la que no nos gusta enfrentarnos, pero, por desgracia, hemos de hacerlo porque es parte de nuestra labor. Sin embargo, hay algunos que, por suerte para ellos (o eso creen), no las afrontan, solo van a donde les reciben muy bien, dejando a un lado las situaciones que no les son propicias, que no les gustan. De esta forma solo vemos a quienes nos quieren mucho, Eso tiene un componente negativo, nuestros productos ni tienen la distribución deseada ni la que queremos para nuestras zonas. No vendemos en donde vende nuestra competencia, no vendemos el volumen que deberíamos tener para estar a la altura de otras empresas. Así que, con esto, nuestro comercial no pasa por momentos incómodos o no deseados, siendo lo peor del caso, que en muchas veces no podemos hacer nada para mejorarlo, por tener un equipo externo del que no somos del todo ni dueños, ni responsables.

Pero la realidad de la venta no es siempre la que queremos, la más agradable o la más benévola para nuestros intereses, porque la realidad es así. Hay que trabajar cada día que sale el sol para todos los clientes que tenemos, amigos, menos amigos, más simpáticos y menos simpáticos. Esta es la situación con la que nos ha tocado vivir, contra dinosaurios, contra la naturaleza salvaje; porque si no, seguro que, en alguna pequeña batalla algún ave gigante voladora nos llevará por los aires, sin posibilidad de regresar a la playa en donde nos esperan para liberarnos. ■



**FIRMADO:
EL BRICOLADOR ENMASCARADO**

PECOL®

SOLUCIONES DE SELLADO Y PEGADO PARA TODAS LAS APLICACIONES!



export@pecol.pt

LA ELECCIÓN DE LOS EXPERTOS



WIZARCS THE POWER OF WARRIORS

GRUPO MM PRESENTA LOS NUEVOS EQUIPOS DE SOLDAR DE LA MARCA WIZARCS

TRAS UNA EXPERIENCIA DE MÁS DE 30 AÑOS EN EL SECTOR DE LA FERRETERÍA Y EL SUMINISTRO INDUSTRIAL, GRUPO MM COMIENZA SU ACTIVIDAD EN EL AÑO 2010 COMO DISTRIBUIDOR DE LA MARCA INCO EN ESPAÑA, HERRAMIENTAS MANUALES Y ELÉCTRICAS ORIENTADAS AL SECTOR PROFESIONAL QUE JUNTO A SU CALIDAD, PRECIO E IMAGEN OFRECEN A NUESTROS CLIENTES LA POSIBILIDAD DE MEJORAR LA COMPETITIVIDAD Y AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE SUS NEGOCIOS

WIZARCS fue fundada a principios del año 2010 por un grupo de expertos en soldadura e ingenieros que vieron una necesidad de máquinas de soldadura de alta calidad que pudieran aguantar los rigores del trabajo diario. Inspirados por el valor de la eficiencia y la precisión, WIZARCS se esforzó por crear máquinas de soldadura que no solo cumplieran con las normas



Tras el éxito de estos últimos años, en los que la disponibilidad, los precios y la asistencia postventa nos han permitido afianzar una importante cartera de clientes, en 2022 en colaboración con Kriterion se firma un contrato de colaboración para la distribución de los productos WIZARCS en Europa.



Miguel Zaragoza, director general de Grupo MM.



más estrictas de seguridad, sino que también fueran intuitivas y fáciles de usar.

Fue en este contexto que WIZARCS se adelantó al ser los primeros en integrar pantallas LCD en sus equipos de soldadura de electrodo. Esta innovación revolucionó la industria de la soldadura, permitiendo a los operadores ver y controlar todos los aspectos críticos de su trabajo en tiempo real. Con su enfoque en la calidad y la innovación, WIZARCS se ha ganado una reputación sólida como líder en la fabricación en el mercado americano de máquinas de soldadura.

Además, WIZARCS adoptó el concepto de "magia del arco", que se refiere a la tecnología del arco de soldadura y la mejora de los resultados a través de la lectura del arco eléctrico. Este concepto se refleja en su enfoque en la creación de máquinas de soldadura que son versátiles eficientes, robustas y seguras. Con su combinación única de tecnología de vanguardia y estética atemporal, WIZARCS se ha convertido en una marca reconocida y respetada en la industria de la soldadura.

El concepto detrás del slogan "Power for Warriors" se refiere a que máquinas de soldadura de WIZARCS son equipos de soldar potentes y fiables que proporcionan el poder y el apoyo necesarios para los soldadores, quienes son considerados guerreros en el campo de batalla de la construcción y la fabricación.

El slogan se refiere a la capacidad de las máquinas de WIZARCS para ayudar a los soldadores a completar sus tareas con éxito y eficiencia, sin importar cuán desafiantes o difíciles puedan ser. Con su combinación de tecnología avanzada y diseño robusto, WIZARCS ofrece a los soldadores el poder y la seguridad necesarios para abordar cualquier proyecto con confianza.

En resumen, el slogan "Power for Warriors" destaca la dedicación de WIZARCS a brindar a sus clientes las mejores máquinas de soldadura disponibles, para ayudarlos a alcanzar el éxito en su trabajo y en su carrera.

La gama de productos WIZARCS abarca desde los equipos más compactos de 2kg de peso y 150A que facilitan los trabajos de mantenimiento en espacios reducidos o de difícil acceso a máquinas multiproceso que nos permiten soldar con electrodo (MMA), hilo(MIG) y TIG con un solo equipo. Todo esto siempre con el compromiso de nuestra empresa en ofrecer productos de máxima calidad al mejor precio del mercado acompañando a nuestros clientes durante todo el proceso de compraventa. ■

Grupo MM

Pol. Ind. Camí dels Frares 41-43, 25190 Lleida
973200527. www.grupomm.eu



Únete a la sostenibilidad con
RECICLA PANTER®

Proceso de reciclado amparado bajo la ley 7/2022 del 8 de abril de 2022.

Proceso de reciclado auditado por Altran Innovación S.L. - Cippemini Engineering.



Devuélvenos tu calzado usado de Panter® para darle una nueva vida.

Descubre cómo participar en panter.es



PANTER CONTINÚA APOSTANDO POR SU PROYECTO RECICLA PANTER, LA INICIATIVA SOSTENIBLE EN SU CALZADO Y COMPONENTES

RECICLA PANTER, ES UNA INICIATIVA QUE DA UNA SEGUNDA VIDA AL CALZADO AL FINAL DE SU ETAPA ÚTIL Y REDUCE EL VOLUMEN RESIDUOS Y DE EMISIONES

El reciclaje se ha convertido en una forma imprescindible en nuestra sociedad de ser capaces de optimizar y aprovechar el uso de los recursos limita-

dos que tenemos a nuestra disposición. Esta acción se aplica desde a materias primas, como a la energía que se consume o al impacto medioambiental que dejamos. Por ello, la sociedad anda en busca de fomentar la conciencia ciudadana sobre la importancia de reciclar de forma correcta para proteger el medioambiente, ahorrar energía, preservar recursos y fomentar un modelo de economía circular.

En términos de calzado, hoy en día se desaprovechan más del 90 % de las posibilidades de reutilizar los componentes de estos productos una vez han sido usados. Sin embargo, el reciclado y la valorización de calzado son claves para avanzar hacia un fu-

turo sostenible, pues hacen posible que se empleen materiales reciclados y se contribuya a reducir el volumen de residuos generados.

La sociedad sin ánimo de lucro para la Gestión de Residuos del Calzado (Gerescal) calcula que en España se consumen unos 200 millones de pares de zapatos cada año, que tienen una vida media de tres años. Estas cifras suponen un residuo de 70 millones de pares de zapatos, que implican 1.190.000 millones de toneladas de dióxido de carbono a la atmósfera. El 58 % de ese CO2 correspondería a la fabricación de los componentes, el 16 % al envasado, el 11 % al montaje y acabado y el 6 % a la distribución del producto final.

RECICLA PANTER

La compañía, con casi medio siglo de recorrido, se define por su apuesta constante por la calidad en todos los procesos que intervienen en la fabricación del calzado. Desde la elección de las materias primas hasta la salida del producto de fábrica listo para su comercialización y su investigación continua. Esto les ha posicionado como máximos expertos en calzado de seguridad, como marca que goza de la credibilidad y fidelidad del mercado. Sin embargo, este es solo el primer paso de la compañía en cuanto a la posición que buscan en el sector del calzado.

Por lo que destaca Panter en el aspecto de responsabilidad social corporativa es por este proyecto de Recicla Panter. Este conjunto de acciones consiste en la recogida en contenedores y un tratamiento posterior. Así los residuos del calzado se pueden convertir en nuevas fibras o materiales y reutilizar en la creación de nuevos productos o materias primas circulares de alto valor, tanto en la industria del calzado como en otros sectores manufactureros.

El reciclado y la valorización al final de la vida útil es extremadamente complejo en el caso del calzado de seguridad, debido a que es un producto fabricado con diversos tipos de materiales que hay que separar previamente para reciclar de manera conveniente, ya que sus componentes (textiles, gomas, plásticos, pieles, metal, etc.) necesitan un tratamiento diferente.

Recicla Panter permite recuperar los residuos de calzado al final de su vida útil. Esta iniciativa de economía circular de Panter da solución y utilidad a los residuos que genera la fabricación de forma que los diferentes componentes se puedan reutilizar y contribuye a la reducción de la huella de carbono.

COMPROMISO CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Uno de los principales objetivos de la nueva Ley de Residuos fija la obligatoriedad de la recogida



de residuos del sector del calzado y el incremento de su reutilización hasta el 10 % de los residuos generados para antes de 2025. La apuesta de Panter le permite comprometerse con el desarrollo sostenible y adelantarse a las propuestas de la Estrategia Española de Economía Circular.

Para compartir esta acción entre sus participantes, Panter emitirá un certificado nominativo a sus distribuidores y consumidores finales en forma de sello verde de reconocimiento, que dejará constancia del volumen de pares reciclados al año y de forma acumulada. Muchas empresas ya se han adherido al proyecto Recicla Panter y, con ello, han contribuido a la mejora del medio ambiente.

Además, se puede ver su compromiso en su página web, donde tienen un apartado exclusivo sobre sostenibilidad y detallan todas las acciones que se realizan con este proyecto, empezando por el motivo que surgió y la finalidad de este. Trayendo un mensaje positivo y alentando a sus clientes a ser participantes de este proyecto.

Recicla Panter está en sintonía con los criterios marcados en los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas. ■



Rocío Pajares destacó el valor del proyecto Recicla Panter en el Congreso de AECOC de Ferretería y Bricolaje 2023.



EL COMERCIAL ERRANTE

COMUNICAS O LADRAS

UNA DE LAS COSAS QUE QUIZÁS MÁS HA COSTADO, EN ESTE MUNDO COMERCIAL Y SEGURAMENTE EN EL DE LOS TRABAJOS, LA POLÍTICA Y OTRAS SITUACIONES, HA SIDO APRENDER A REDACTAR CORREOS ELECTRÓNICOS

Hemos aprendido a patadas. Nadie nos ha enseñado, nadie nos ha dicho las pautas básicas de cortesía a la hora de escribir. Pasamos de escribir poco, más allá de las notas a pie de pedido, a tener que contar a veces un misal.

Nadie es perfecto, entre los que me encuentro y nadie puede decir (que yo conozca), que es un “crac” redactando correos electrónicos. Pero desde luego entre las cosas que uno debería saber y tener en cuenta, son una serie de premisas, que espero poder desarrollar en este artículo práctico. Confío que sirva de algo a quien lo esté leyendo.

Empecemos con el título de este artículo. No es un error mío o del editor, el hecho de que la segunda palabra ESTÉ EN MAYÚSCULAS.

¿Sabían que escribir en MAYÚSCULAS denota mala educación, que es como si estuvieran gritando a pleno pulmón y que es lo peor que puedes hacer cuando redactas un email? Pues esta sería la primera. Claro que te deja fuera de juego cuando alguien te escribe siempre en mayúsculas y cuando, de manera sutil y cariñosa le dices que debería redactar de otra manera, te dice como argumento y de peso, “es que así termino antes y no pierdo el tiempo cambiando de unas a otras”. El profesor de mecanografía del colegio se echaría las manos a la cabeza escuchando esta excusa.

La siguiente, los correos los carga el diablo. Esta última frase hubiera servido perfectamente para el título de este artículo. Y es que, a la hora de redactar un correo electrónico, las entonaciones que uno hace en una conversación son imposibles de trasladar a texto escrito.

Sin embargo, hay maneras de simular estas, redactando con mucho tino, cortesía, educación, rescribiendo si es necesario varias veces una misma frase. Lo que uno quiere hacer llegar a quien luego lo lee, puede interpretarse de manera muy distinta. Tanto es así que te puede hacer perder un cliente de la manera más tonta.

He recibido correos de empresas de las que hubiera dimitido al segundo, sólo por la manera de redactar el deseo de crecer en ventas en la zona. Frase que encima aparece de forma automática en todos y cada uno de sus correos.

En otra ocasión he tenido que conminar a quien lo redactó, que sea la última vez que manda un correo en esos términos a un cliente. Porque en ese caso, encima iba sin firmar.

Si en algo nos caracterizamos los vendedores es en que hablamos mucho. Es conocido en épocas anteriores, que quien hablaba mucho y rápido, se decía que servía para vendedor. Craso error. No se trata de hablar mucho, sino de hacerlo bien.

Pues la comunicación escrita, es igual o tan importante que la hablada y el cómo se “comunica” nos puede llevar al éxito o al más rotundo fracaso. Cuando comunicamos, de manera presencial, lo hacemos no sólo con el habla, sino con los gestos, lenguaje corporal se le llama. Y de eso, algunos y algunas llevan hecho un máster, véanse entre la clase política, por ejemplo.

Por eso cuando redactamos, contamos con el hándicap de que nadie nos está escuchando y menos viendo.

Y del envío del correo en sí, ¿qué sabemos? En ese punto podemos liar una de la altura de un campanario, frase muy catalana. Contestar a lo bestia un correo, equivocando a quien lo hacemos, nos puede costar el puesto.

Por otro lado, ojo con lo de responder a todos ya que eso puede ser muy peligroso, me refiero a cuando uno recibe y responde a un correo masivo de comunicación enviado por una empresa (acción común pero equivocada por parte de estas el poner a la vista todos los correos). Como iba diciendo, es importante no contestar a todos, que lo que escribes sea para el que firma el correo y no para todos, ya que puede que no sea ni de su interés ni de su incumbencia.

WIZARCS

POWER FOR WARRIORS



MOD: INFINITY220



INFINITY te ofrece toda la potencia para afrontar los retos diarios, con capacidad para electrodos de hasta \varnothing 4.0mm. y sobresaliente para \varnothing 3.2mm.



INFINITY te ofrece toda la potencia para soldar con alambre de \varnothing 0.8mm. y hasta \varnothing 1.2mm en rollos de 1 y 5Kg.



Nunca antes había sido tan fácil soldar gracias a su voltaje en vacío de 70V. Mayor comodidad para trabajar en cualquier situación.



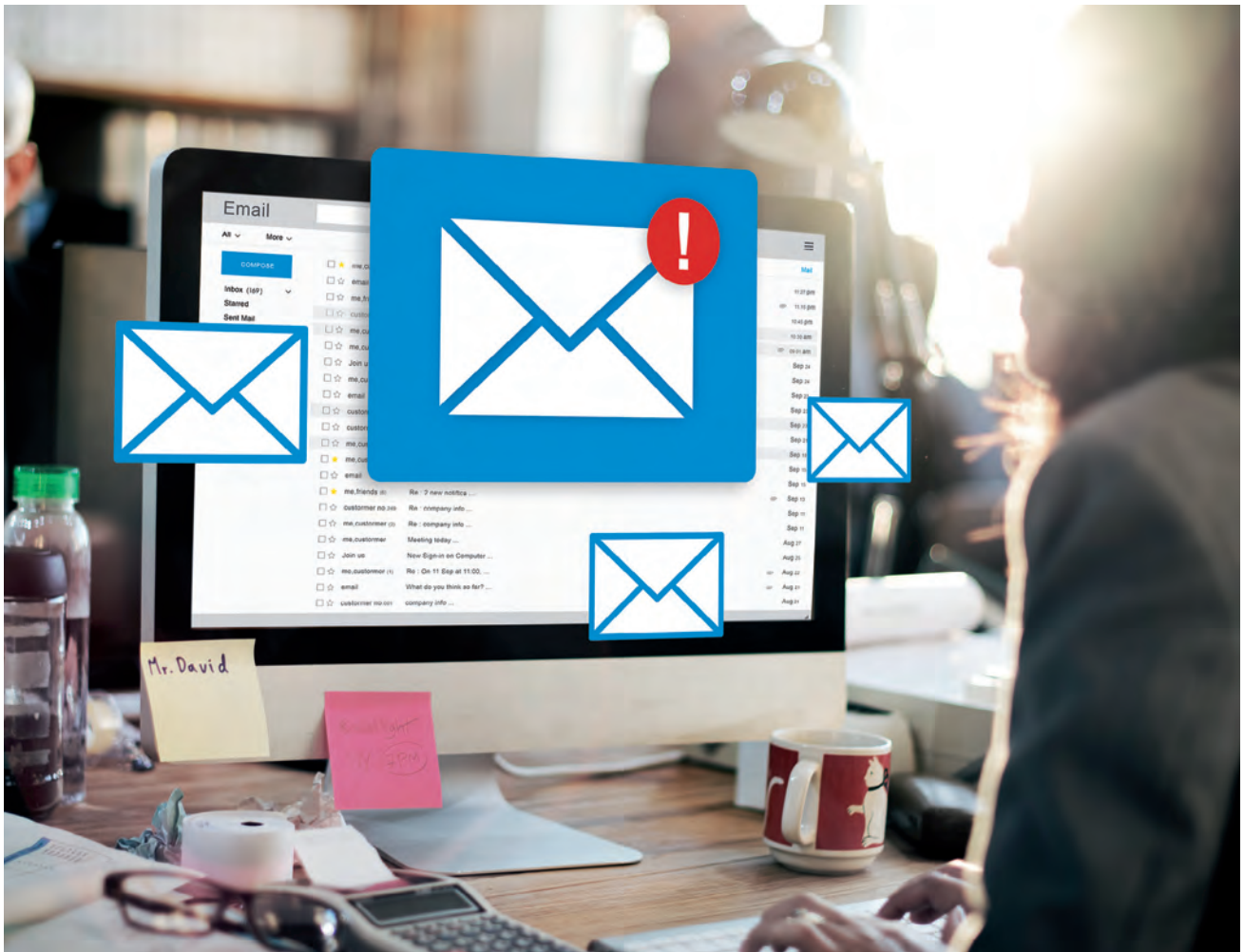
HYPER ARC ofrece un control electrónico del arco, para una soldadura de máxima calidad.



HMI mediante pantalla PCD uni-command, con números de fácil lectura, incluso bajo el sol, con una lógica fácil e intuitiva para el control de AMPERAJE, HOT SART, ARC FORCE y V.R.D.



Preparada para trabajar con generadores a 220V, con una potencia mínima de 8.5Kw nominal.



Por si no fuera poco, además de tener en cuenta estas premisas, con la Ley de Protección de Datos, tenemos que cumplir una serie de requisitos que, si bien es verdad que cada vez se cumplen más, aún hoy en día se ven correos con los que te llevas las manos a la cabeza.

En el momento que mandas un correo a más de una persona, en los casos de envíos masivos, se debe hacer de forma oculta. De esa manera, el que lo recibe no ve a quién más lo has enviado. En primer lugar, porque quizás no te interese, pero principalmente, porque te pueden denunciar por compartir en público la dirección de correo electrónico.

Otra de las cosas que mucha gente todavía no hace es poner el texto donde se indica que el correo electrónico del destinatario es de conocimiento del emisor, porque el primero se lo proporcionó para comunicaciones posteriores. Hay que dar la opción detallada en el mensaje de que, si no quiere que le lleguen más correos, puede contestarnos diciendo que no quiere recibir más de esa dirección emisora. Efectivamente, ese es uno de los más importantes y muchos todavía no lo sabían.

Ya pasó el tiempo en el que tenías que llamar a la gente para que abriera el correo. La mayoría leemos los correos de manera permanente, pero hubo un tiempo (con los faxes todavía funcionando) que el leer los correos “suponía un trabajo extra...” me contaba una secretaria, recientemente jubilada.

En Francia y si no recuerdo mal, en la UE, hay una Ley de desconexión, por la cual el trabajador tiene derecho a no recibir ni correos, ni llamadas, ni WhatsApp fuera del horario de trabajo. Otro día escribiré sobre esta “nueva” forma de comunicación, que, utilizada de manera correcta se convierte en un herramienta muy potente y útil.

Lo dejo aquí, que como comprobamos, eso de redactar es lo mío y en cuanto me pongo, no veo el momento de parar. Cuando lean esto, ya estaremos de vuelta de las vacaciones y, en ese próximo artículo, les contaré que libros he leído y los que se quedaron a medias, ahí vuelvo a recomendarles alguno. ■



**FIRMADO:
EL COMERCIAL ERRANTE**

ferretería Ehlis, s.a.

125 
1898 - 2023
Ehlis

HISTORIA FERRETERA DESDE 1898



 Ehlis®

! Gracias por confiar en nosotros !



NUEVAS TABLAS SALARIALES DEL CONVENIO DE COMERCIO DEL METAL DE MADRID

La Comisión Negociadora del Convenio Colectivo para el Comercio del Metal de Madrid firmó el acuerdo que contempla una subida salarial total del 2,4%. Tras haber sido consecuentemente remitidas estas tablas salariales a la Dirección General de Trabajo de la Comunidad de Madrid para su preceptivo control de legalidad fueron publicadas en el BOCM.

Según la Asociación de Empresas del Metal de Madrid (AECIM), el acuerdo firmado comprende un periodo de las nuevas tablas salariales que ocupa entre el 1 de abril de 2023 hasta el 31 de marzo de 2024. Dado el incremento del IPC en el periodo 01/04/2022 a 31/03/2023 se ha aplicado la cláusula de revisión salarial que contempla el Convenio Colectivo en su artículo 3 y el posterior incremento salarial pactado para el periodo 01/04/2023 a 31/03/2024. De este modo, las empresas pueden seguir aplicando el mecanismo de compensación y absorción hasta el 75% del incremento salarial, siempre y cuando los trabajadores cumplan las condiciones señaladas en el mismo.



CECOFERSA INTEGRA UN NUEVO ASOCIADO EN MÉRIDA

Con esta asociación el establecimiento de Mérida amplía su red con más de 400 acuerdos comerciales y siendo apoyado por la central de compras. Tras más de 15 años de experiencia en el sector, Roberto Nieto Campos, un joven emprendedor, comenzó su andadura como propietario y gerente de Cofeme en el año 2020, un suministro industrial ubicado en el centro de Mérida y con gran calado entre la población de esta ciudad. Roberto aportaba a esta nueva etapa del establecimiento, un gran recorrido y conocimiento del sector industrial, nuevos proveedores para ofrecer a sus clientes más producto, soluciones y novedades, en sectores tales como, empresas de topografía, instaladores de placas solares, agrícolas y demás. A partir de junio de 2023, decide integrarse como asociado de Cecofersa, para contar con los beneficios, servicios y apoyo que le aportamos en la Central de Compras y dando de esta manera, mayor cobertura a su negocio, ampliando su red de clientes al contar con cerca de 400 acuerdos comerciales con los principales proveedores del sector, previamente firmados en Cecofersa.

LEROY MERLIN ABRE SU NUEVA TIENDA NATERIAL EN FUENGIROLA

Leroy Merlin abrió de cara al público su nueva tienda Naterial en la localidad malagueña de Fuengirola. Este establecimiento, que es el tercer proyecto de este formato en España, cuenta con una superficie de venta de 1.500 metros cuadrados, lo que lo convierte en el más grande de los existentes en España. Se trata de un concepto showroom, que apuesta por la innovación y la experiencia



de cliente, y que ofrece una amplia variedad de productos y servicios para hacer realidad cualquier proyecto de jardín y exterior del hogar. La construcción de este nuevo espacio, que cuenta con un diseño moderno y la última tecnología, ha supuesto una inversión de más de 400.000 euros y ha creado 6 puestos de trabajo directos, a la espera de sumar 10 de forma indirecta. Los nuevos colaboradores cuentan con un perfil especializado en paisajismo y decoración, convirtiéndolos en el aliado perfecto para acompañar a los clientes en el proceso de selección y diseño de sus espacios exteriores. Además, el equipo de la nueva tienda podrá atender a los clientes en inglés, francés, alemán y árabe, adaptándose así a la diversidad lingüística del entorno local y brindando un servicio excepcional a los residentes extranjeros.

Naterial es la marca propia de Leroy Merlin que garantiza una compra de total confianza para disfrutar del exterior del hogar. Los productos de esta marca han sido diseñados escuchando a los clientes, trabajando en colaboración con los consumidores y buscando la mejor relación calidad-precio. Además, el mobiliario Naterial ha sido diseñado para ofrecer la máxima calidad, durabilidad y respeto al medio ambiente.



ACTUALIDAD
→ NOTICIAS



ROLSER SUPERA LOS 20 MILLONES DE FACTURACIÓN Y CONFIRMA SU LIDERAZGO

El grupo sobrepasó los datos de 2019: posee más de un 60% de penetración en el mercado nacional de carros de compra y genera un grado de satisfacción superior al 90 %. Rolser registró una facturación superior a los 20 millones de euros en 2022 y superó los datos de 2019, anteriores a la pandemia de covid. Para continuar ofreciendo productos de calidad y máxima seguridad, este grupo sigue apostando por la I+D+i: invirtió 1 millón de euros en maquinaria propia durante el pasado ejercicio. Un estudio que encargó a la consultora GfK indica que la marca Rolser posee más de un 60 % de penetración en el mercado nacional de carros de la compra y genera un grado de satisfacción en sus clientes superior al 90 %. La innovación para anticiparse a las necesidades estéticas y funcionales del consumidor, el respeto por el medio ambiente y unos elevados estándares de calidad y seguridad hacen que Rolser lidere el sector de los carros de compra, el segmento esencial de su actividad. Desde su planta principal de Pedreguer (Alicante), que ocupa más de 21.000 m2, Rolser fabrica carros de compra desde hace cerca de 60 años, un artículo que representa el 80 % de su producción. Las bolsas, las escaleras y las tablas de planchar que también produce completan una cartera de productos multimercado con el propósito de facilitar la vida a las personas.

...
Ser
o
no ser

...



50.000
REFERENCIAS
y 300
SOCIOS

Mejor
#SerFerrcash
y tenerlo todo

ferrCASH

FERRETERIAS EN CADENA



EHLIS, GESTORA DE CADENA 88, CELEBRÓ EL PASADO FIN DE SEMANA SUS 125 AÑOS

La celebración tuvo lugar en el Centro Logístico de Illescas, donde se reunieron un total de 1894 personas.

El pasado fin de semana tuvo lugar la celebración por el 125 aniversario de Ehlis, gestora de la empresa Cadena 88 y la primera Central de Compras y Servicios del sector, formada por hasta 1350 ferreterías independientes.

El evento constó de una visita por las instalaciones de Illescas, así como una fiesta de celebración en la que lograron reunir un total de 1894 asistentes para conmemorar esta ocasión tan especial. La empresa no perdió la oportunidad de agradecer a todos los trabajadores que ayudaron en el pasado y a los presentes su esfuerzo y dedicación y animar a estos a seguir con la misma perseverancia e ilusión para seguir creciendo.



BRICO DEPÔT IBERIA AUMENTA SUS VENTAS UN 2,5 % DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE

La compañía facturó 94 millones de libras sobre todo gracias a construcción, carpintería y cocina debido a las condiciones meteorológicas favorables de los primeros meses del año. Brico Depôt Iberia incrementó un 2,5 % sus ventas LFL (Like-For-Like), hasta 94 millones de libras, durante el primer trimestre del año. Este resultado estuvo impulsado por el crecimiento de las categorías de exterior, construcción, carpintería y cocina, motivadas en parte por las buenas condiciones meteorológicas de las últimas semanas. La compañía buscó soluciones a la inflación para ofrecer los mejores servicio y precios al consumidor final. Así, asumió la subida de las materias primas e implementó una campaña de descuentos y promociones en categorías clave. Esto permitió el retorno de clientes a sus tiendas a niveles previos a la pandemia de covid. Con estos resultados, Brico Depôt Iberia da comienzo a la celebración de sus 20 años en España. Durante estas dos décadas, la compañía abrió casi 30 tiendas, en las que actualmente cuenta con más de 2.000 empleados.



AGREFEMA IMPULSA LA FORMACIÓN Y LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR FERRETERO DE MADRID

Se ha celebrado su junta directiva en la que se han tomado importantes decisiones para promover la formación, la competitividad y la innovación en el sector. En primer lugar, se ha acordado establecer acuerdos con centros de Formación Profesional que imparten ciclos formativos de marketing digital y comercio electrónico. El objetivo de estos acuerdos es permitir a los alumnos de dichos centros realizar prácticas en las ferreterías miembro de Agrefema, brindándoles una excelente oportunidad para adquirir experiencia en el campo, mientras ayudan al pequeño comercio a modernizarse y adaptarse a las últimas tendencias en captación,

retención y atención al cliente, uniendo el espacio físico y el virtual. Por otra parte, la junta ha acordado solicitar las subvenciones de la Comunidad de Madrid para fomentar el reciclaje y la formación continua de la población activa. Agrefema busca aprovechar estas ayudas para ofrecer a sus asociados cursos orientados a áreas clave como la atención al cliente, técnicas de venta o marketing y redes sociales, así como otras formaciones transversales que incluyen el uso de la inteligencia artificial, habilidades de comunicación, ciberseguridad, productividad y gestión del tiempo, entre otras.



CISA PRESENTA NUEVAS CERRADURAS CON MULTIPUNTO DE LA MANO CON ALLEGION

La empresa sigue apostando por esta gama Multitop, que lleva más de 20 años en el mercado, buscando una alta protección del hogar y simplificando la instalación de este dispositivo en la puerta. Entre las características más destacadas se encuentran:

- La compatibilidad con versiones anteriores, para facilitar la instalación de la cerradura.
- La resistencia a roturas.
- La protección de los engranajes.
- Picaporte reversible, regular y modular.

Estos dos nuevos modelos PRO RC y MA RC sustituirán de forma progresiva a las actuales series Multitop PRO/MAX y han sido homologados según la normativa europea en los grados 6 y 7 Security.

NUEVOS PROGRAMADORES DE RIEGO AUTOMÁTICO PARA PRINCIPIANTES DE GARDENA

Gardena presenta los programadores de riego Easy Plus y Flex, dos modelos de riego automático diseñados para jardineros principiantes, que gracias a sus características innovadoras permiten automatizar y ahorrar agua en cualquier tipo de riego: con aspersores, sistema micro drip o riego enterrado. El programador Easy Plus funciona con batería y simplemente se conecta al grifo, se ajusta gracias a dos botones rotadores con la función de duración y la frecuencia de riego respectivamente. Para regar puedes elegir una de las 60 combinaciones diferentes de duración. Con la ayuda del retraso de inicio en ciclos de hora, se puede configurar el tiempo de riego del aspersor o del sistema de riego por goteo en el momento que lo desees. A su vez, el programador Flex nos permite regar de forma automática en balcones, patios y terrazas. Al igual que el modelo anterior, funciona con batería y se puede conectar directamente al grifo. Se inicia con rotador externo para la selección de datos y un botón de confirmación. Gracias a sus riegos cortos de pocos segundos, y la posibilidad de activarlo hasta 6 veces diarias, el programador es ideal para el sistema de riego por goteo en las macetas y plantas de balcones y patios.



RUBI PRESENTA TLG SUPERPRO: EL DISCO DE CORTE DURADERO Y EFICIENTE PARA TRABAJOS DE PAISAJISMO

RUBI, líder mundial en herramientas de cerámica y construcción, se complace en anunciar el lanzamiento de TLG SuperPro, un disco especialmente diseñado para trabajos de paisajismo que ofrece una vida útil excepcional y una velocidad de corte superior. TLG SuperPro gracias a su composición diamantada única es ideal para el trabajo intensivo y duro de los proyectos de paisajismo. Este disco ha sido diseñado para ayudar al profesional a realizar cortes de materiales de hasta 2 cm de espesor sin esfuerzo. Ya sea porcelánico, cerámica, piedra natural o piedra sinterizada, TLG SuperPro garantiza un rendimiento más eficiente y duradero sin comprometer la calidad. El disco TLG SuperPro ha sido fabricado bajo los más altos estándares de calidad para garantizar un rendimiento excepcional en cada corte. Por lo que a su vez destaca por su versatilidad y facilidad de uso para desarrollar tareas en el ámbito del paisajismo, ya sea en jardinería o embellecimiento de exteriores. Esta herramienta también aporta en su diseño el disco turbo, permitiendo un corte rápido y eficiente, ahorrando tiempo y esfuerzo en cada proyecto. Además, las ranuras hechas con láser en ambos lados del disco reducen las vibraciones durante el corte, garantizando un acabado preciso y un entorno de trabajo más cómodo con un bajo nivel de ruido. Por todo ello, RUBI ofrece a los profesionales del paisajismo un disco con material de alta calidad para cortes en seco, en el que cabe resaltar la composición metálica de polvo de diamante en su matriz, su soldadura resistente y su compatibilidad con amoladoras angulares. RUBI Grupo refleja su compromiso con la innovación en cada una de las cinco fases del proceso de colocación; desde la preparación hasta el corte y la perforación, pasando por la instalación, el rejuntado y la limpieza. RUBI continúa firme en su labor de proporcionar herramientas de calidad que permitan a los profesionales de la cerámica trabajar de manera eficiente, rentable y segura.



PANTER APUESTA POR LA TECNOLOGÍA ARMOTEX EN SU CALZADO

El novedoso calzado de seguridad ESD, Forza Sporty S3 y Darius Sporty S3, brinda una mayor resistencia al desgaste y elementos externos, además de ser respetuoso con el medioambiente.

Este calzado está especializado para disipar la energía estática y que esta no derive a tierra, específicamente para puestos de trabajo donde hay riesgo de explosión por el almacenamiento de sustancias inflamables (Zonas ATEX), en las que resulta fundamental equiparse con un calzado de seguridad antiestático con propiedad ESD. Este tipo de protección ESD también resulta fundamental en automoción, donde se trabaja con maquinaria y herramientas pesadas y con manipulación de componentes electrónicos.

Forza Sporty S3 y Darius Sporty S3 integran las últimas innovaciones del mercado como la tecnología Armotex con tejido Putek, que es 10 veces más resistente a la abrasión que cualquier material de alto rendimiento en condiciones extremas. Esta protección garantiza estabilidad frente a agresiones externas, aguantando fuertes tracciones sin deformarse ni desgarrarse. Su capacidad de amortiguación y recuperación elástica es excelente. Armotex tampoco se ve afectado por la humedad, porque es un tejido hidrofugado y no poroso, manteniéndose siempre seco y limpio.

Estos modelos también integran la tecnología Optimal Sole, la cual amortigua el impacto al caminar y ayuda a impulsar el siguiente paso con una optimización del esfuerzo de movimiento. Asegura un reparto perfecto de las presiones plantares, disminuye la fatiga muscular y ayuda en un menor riesgo de lesiones. El secreto de su flexibilidad, amortiguación y su más del 75% retorno de energía, radica en su innovadora suela fabricada en PU + PU ligera, flexible, resistente y antideslizante (SRC).

Panter incorpora en estos modelos materiales respetuosos con la naturaleza. Su plantilla interior anatómica es 100% ecológica y reciclable, además es extraíble, antibacterias, antiestática ESD y antihongos. Su certificación Oeko-Tex garantiza una confección exenta de sustancias nocivas para las personas y el medio ambiente. Por otro lado, están avalados por los sellos Comfort y Funcional de Inescop que garantizan la comodidad y funcionalidad del calzado. El otro nuevo modelo es Silex Link S3, desarrollado bajo el primer Estudio funcional en confort y ergonomía, este asegura una óptima

distribución de las presiones en toda la superficie plantar, previene lesiones en la cadena musculoesquelética y permite la movilidad correcta del tobillo sin perder sujeción. Un calzado con la tecnología Ergonomic de Panter que ha sido testado en estabilidad, confort y rendimiento a través de exhaustivos ensayos biomecánicos. Por otro lado, se encuentra la novedosa tecnología Optimal Sole de Panter, una formulación de suela con mayor amortiguación y retorno de energía, que absorbe la energía en el talón y previene la fatiga muscular, transformando la energía cinética de cada paso en impulso para el siguiente.

La bota está fabricada en piel flor natural de primera calidad y es fácil de limpiar y mantener en óptimas condiciones. Cuenta con protección en el tobillo sobredimensionada y acolchados antirroza-duras. El certificado Oeko-Tex Standard 100 asegura que los tejidos utilizados para confeccionar este calzado están exentos de sustancias que puedan ser nocivas para las personas o el medio ambiente. El modelo Silex Link S3 de Panter incorpora puntera de seguridad plástica antiimpactos, resistente a 200 Julios y planta anti-perforación textil, resistente a 1100 N. Se trata de un calzado con el máximo nivel antideslizante SRC y aislante del frío (CI) y del calor (HI) por la suela.



DOM-MCM PRESENTA LA CERRADURA DE TECLADO ELECTRÓNICA EASYKEY

Este nuevo cerrojo destaca por su versatilidad, seguridad, sencillez de usar y sobre todo por su compatibilidad con cerraduras y bombillos previamente instalados. Como fabricantes y proveedores de las marcas DOM, MCM, UCEM y Telesco, ofrecen una respuesta global en seguridad para hogares, urbanizaciones, hoteles o escuelas. Comprometidos con la calidad, DOM-MCM se basa en su experiencia para mejorar y se mantienen fieles a la filosofía de esfuerzo, compromiso y satisfacción al cliente. La cerradura de teclado Easykey, es compatible con las cerraduras y bombillos previamente instalados. Permite actualizar los códigos de acceso, así como habilitar o deshabilitar códigos de usuario o incluso optar por tener entrada libre, salida libre o ambos en cualquier momento. Cuenta con cerradura autoprogramable, configuración rápida y segura, y distintos acabados. Además, protege lugares de acceso restringido como oficinas o zonas privadas de forma sencilla y rápida.

DOM-MCM es una empresa que desarrolla cerraduras y bombines de seguridad para todo tipo de necesidades. Con productos que van desde cerraduras de cierre mecánico hasta cilindros digitales o apertura mediante app, pasando por cierrapuertas y barras antipánico. El objetivo de esta compañía es dar una solución a cada necesidad de seguridad, porque, aseguran, "no hay dos necesidades iguales".



tesa ULTRA POWER UNDERWATER: CINTA DE REPARACIÓN PARA AVENTUREROS AL AIRE LIBRE

Este producto impermeable de gran adherencia es ideal para superficies mojadas, se adapta a cualquier forma u objeto y ofrece alta resistencia. La compañía tesa ofrece su cinta de reparación impermeable Ultra Power underwater, que proporciona una sujeción fuerte y soluciones de fijación fiables para aventureros al aire libre. La duradera cinta de reparación tesa Ultra Power underwater resulta ideal para uso en exteriores, especialmente en superficies mojadas, debido a su fuerte adherencia y resistencia. Este producto impermeable de fuerte sujeción es fácil de usar para tareas variadas, desde parchear agujeros, grietas, huecos y rasgaduras hasta sellar daños y fugas. Gracias a su excelente adhesivo de goma y su alta resistencia a los rayos UV y a la temperatura, tesa Ultra Power underwater se puede utilizar bajo el agua e incluso en condiciones climáticas extremas. Así, este artículo permite reparaciones en superficies secas y mojadas y sellar el drenaje en kayaks, piscinas, canalones con fugas y otros desperfectos. La cinta de reparación extra-grotesca tesa Ultra Power underwater asegura un pegado excepcional. Se presenta en color negro y con unas dimensiones de 1,5 m x 50 mm.

GYS PRESENTA EL POWER PACK 1500: LA SOLUCIÓN IMPRESCINDIBLE PARA EL VERANO

GYS, principal fabricante de equipos de mantenimiento de baterías se complace en presentar el Power Pack 1500, una estación de energía portátil, versátil y potente que se convierte en la solución imprescindible para los adeptos al verano.

El Power Pack 1500 de GYS combina la última tecnología con un diseño compacto y portátil, lo que lo convierte en un dispositivo fácil de transportar y utilizar en cualquier momento y lugar.

Una de las principales ventajas de esta estación de energía es su capacidad para cargar y alimentar dispositivos electrónicos, como móviles, lámparas, barbacoas y más. Equipado con puertos USB, 3 tomas de 230V, toma de mechero y de 12V, el Power Pack 1500 garantiza que nunca te quedes sin electricidad durante tus aventuras.

Además, el Power Pack 1500 también cuenta con una linterna LED integrada de alta potencia, esta característica resulta extremadamente útil en situaciones de emergencia, o durante actividades nocturnas.

Esta estación de energía está diseñada pensando en la comodidad y la durabilidad. Su carcasa resistente a los golpes y su asa de transporte ergonómica facilitan su manipulación y la protegen de daños. Además, cuenta con un indicador LED que muestra el nivel de carga, permitiéndote saber cuándo es necesario recargarla, lo cual se puede hacer mediante cable de red, cargador de coche o panel solar.





MERCEDES-BENZ VANS INICIA LA COMERCIALIZACIÓN DE eCITAN

LA ESPECIALISTA 100% ELÉCTRICA PARA LA DISTRIBUCIÓN URBANA LLEGARÁ EN SEPTIEMBRE

EL FABRICANTE ALEMÁN DA UN PASO MÁS HACIA EL TRANSPORTE LIBRE DE EMISIONES DE CO2 EN EL SEGMENTO DE LAS FURGONETAS COMPACTAS

La nueva eCitan sale al mercado en versión furgón con dos longitudes: la versión larga de 4498 mm y la versión extra larga de 4922 mm. Esta propulsada por un motor eléctrico con una potencia máxima de 90 kW (122 CV) y un par máximo de 245 Nm. La batería de iones de litio se coloca en la parte inferior de la carrocería por delante del eje trasero, donde también está protegida en caso de accidente. Ofrece una capacidad útil de 45 kWh. Dependiendo del modelo, la autonomía va desde 280 hasta 284 km en ciclo combinado según WLTP. Esto satisface las necesidades de los clientes profesionales que utilizan a diario este tipo de furgonetas para mensajería, transporte y entregas en áreas urbanas. En las estaciones de carga rápida, la batería de 45 kWh se carga de 10 al 80 % de SoC (estado de carga) en 38 minutos con el cargador opcional de CC de 75 kW.

SATISFACE MÚLTIPLES NECESIDADES DE TRANSPORTE

La capacidad de carga y la carga útil son comparables a las de los modelos Citan con motor de combustión. Para

el furgón largo, esta es de 2,9 m³ y hasta 544 kg mientras que para el modelo extra largo es de 3,7 m³ y hasta 722 kg. Una puerta corredera de apertura amplia y una altura baja del umbral de carga de 57 centímetros permiten un acceso conveniente al interior y una fácil carga del vehículo. El compartimento de carga también es fácilmente accesible en la parte trasera. El asiento del pasajero delantero es plegable. Esto crea una superficie plana para transportar objetos particularmente largos. La longitud del compartimento de carga es de 3,05 metros para la versión larga y de 3,41 metros para la versión extra larga.

LOS SISTEMAS DE ASISTENCIA A LA CONDUCCIÓN

La seguridad es un valor clave de la marca Mercedes-Benz. La eCitan también dispone de una amplia gama de sistemas de asistencia a la conducción y seguridad. Además del ABS y el ESP legalmente requeridos, la eCitan tiene el sistema de llamada de emergencia Mercedes-Benz de serie. Ofrece funciones adicionales a las del eCall legalmente requerido. Por ejemplo, la comunicación no está en el idioma nacional respectivo, sino en el idioma que se ha establecido en el sistema de infoentretenimiento. Esto es útil en caso de accidente en el extranjero, por ejemplo. A continuación, el centro de llamadas de emergencia de Mercedes-Benz notifica al centro de control de rescate más cercano. ■

POWERPLUS
HIGH QUALITY TOOLS

KREATOR



.. Tú lo eres...

...todo para mí..

VARO Ibérica Bricolage

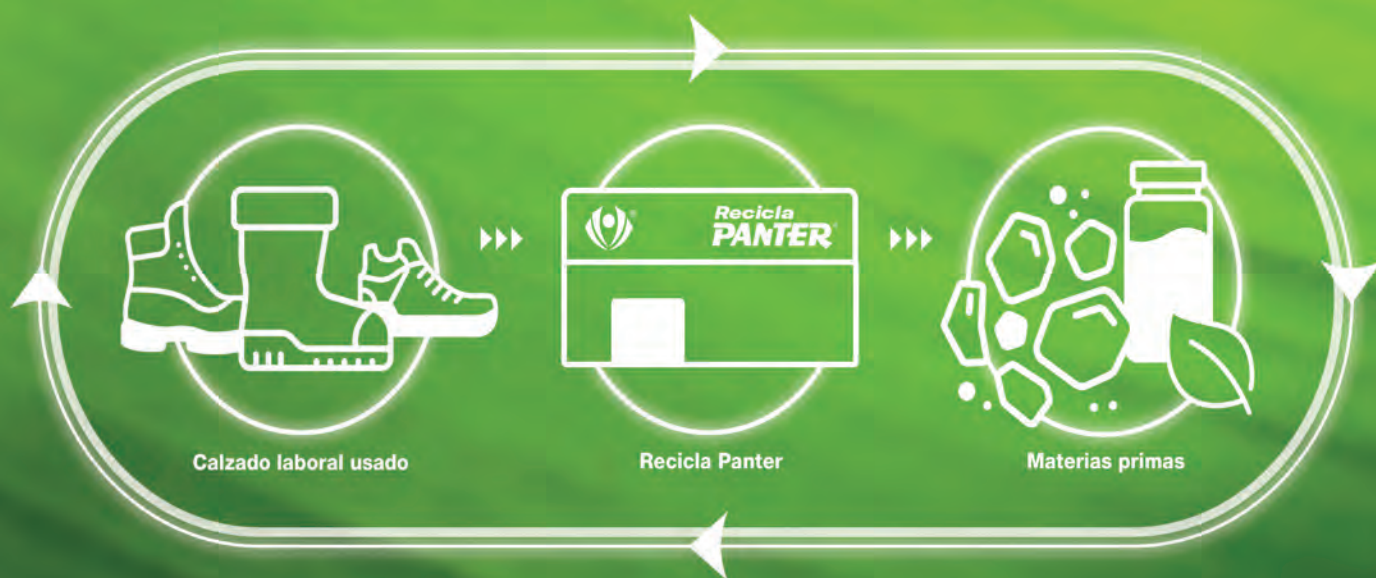
Tel. 93 759 77 84 - info.es@varo.com

www.powerplus.es

Nuestro objetivo:

RECICLAR TODO EL CALZADO PANTER USADO

Con Recicla Panter convertimos el calzado laboral,
una vez usado, en nuevas materias primas.



Devolver el calzado panter
usado es el primer paso para
darle **una nueva vida**

Escanea el QR y
únete al movimiento
Recicla Panter



**Recicla
PANTER**