

# CANAL FERRETERO

www.canalferretero.com

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

Año XIV. nº 92.  
Octubre-Diciembre 2023

## BRICOLAJE EN CASA, LA MODA DEL DIY LLEGÓ PARA QUEDARSE



- Especial Bricolaje
- Monográfico Herramientas de Corte
- Monográfico Calzado
- Opinión: Comercial Errante y Bricolador Enmascarado

# PANTER<sup>®</sup>

calzado de seguridad



Comodidad certificada



## FORZA SPORTY ES CONFORT

### ¡¡ ULTRALIGEROOOOOOOO !!

Descubre la colección completa en [panter.es](http://panter.es)

**ceys**

CARTUCHO  
**100%**  
RECICLADO



**Nº1**  
VENTAS



**EL ÚNICO QUE BLOQUEA  
LA REAPARICIÓN DEL MOHO**



## LA INCERTIDUMBRE DE UNA ETAPA MARCADA POR LAS FERIAS

**E**l 2023 ha sido un año repleto de acontecimientos nacionales e internacionales con la capacidad intrínseca de alterar la situación del mercado en el mundo ferretero, así como la economía de empresarios, proveedores, fabricantes, usuarios y puntos de venta. A finales del ejercicio anterior las expectativas estaban puestas en obtener cifras positivas y los expertos no se equivocaron. Pese a ello, la desaceleración de este último tercer trimestre en el sector ha opacado ligeramente un balance anual que debía ser muy positivo.

Con la publicación de los nuevos Resultados de la Encuesta de Evolución de Ventas de AFEB, se confirmaba la ralentización del mercado, que en los últimos tres meses arrojaba un dato del 0,31%, y se conocía que el canal Generalista sufría una pérdida de casi un 14%. Más allá de estos números, las compañías han vivido un año protagonizado por el crecimiento de las ferias, cada vez más influenciadas por la innovación y las nuevas tecnologías.

Una de las más veteranas, Iberflora, ponía en marcha su 52ª edición en Valencia con el lema *Passion for green*. El evento crecía más de un 114% en comparación al mismo periodo de 2022 y contó con numerosas marcas que se incorporaban por primera vez a la feria. De nuevo, se posicionaba como un escaparate de tendencias e ideas para el canal HORECA, cada vez más aficionado a incorporar plantas, huertos urbanos y flores naturales.

No podíamos no mencionar la nueva edición de la apodada feria al revés, ExpoCecofersa. En el recinto madrileño de Ifema,

contó con la presencia de 70 empresas y más de 100 proveedores, cifras que superaban todas las aspiraciones existentes. Además de las exhibiciones y los tratos comerciales, uno de los momentos más relevantes fue la entrega de los VIII Premios Innovación ExpoCecofersa.

Del 18 al 19 de octubre, la Metaverso Industrial Summit by Industrial Pro se convertía en la primera feria del sector realizada en el metaverso. El evento se llevó a cabo en un entorno virtual con 200 participantes que podían crear un avatar animado y tener reuniones telemáticas en espacios en la red.

También en octubre tenía lugar la primera Feria NCC de carácter presencial. En los pabellones 3 y 4 del nivel 3 del Recinto Ferial de Valencia, reunió satisfactoriamente a más de 300 expositores y a un importante porcentaje de socios de las cooperativas que forman parte de NCC. Los asistentes que acudieron a la cita cerraron pedidos ya concretados y se abrieron nuevas oportunidades de negocio. Los profesionales consultados durante el evento se mostraron muy satisfechos y coincidieron en que, para tratarse de su primera vez, la feria fue un éxito absoluto.

Por su parte y como comentaremos en este número de Canal Ferretero, Advanced Manufacturing Madrid se ha convertido en una de las ferias más relevantes. En su 15ª edición, más de 13.400 personas visitaron el encuentro, que fue sede de casi 54.000 interacciones comerciales con los salones de MetalMadrid, Composites y Robótica Madrid. ¿Qué nos deparará el próximo ejercicio? ■



03



06



26



28



36



42

**03 EDITORIAL**

La incertidumbre de una etapa marcada por las ferias

**36 REPORTAJE**

Advanced Manufacturing Madrid celebra su 15ª edición con récord histórico de visitantes

**06 ESPECIAL BRICOLAJE**

Bricolaje en casa, la moda del DIY llegó para quedarse

**26 REPORTAJE**

ExpoCecofersa entrega los VIII Premios Innovación 2023

**33 REPORTAJE**

El espacio de FIMMA + Maderalia se ampliará de cara a su 40 aniversario

**28 REPORTAJE**

La primera Feria NCC triunfa en Valencia

**42 OPINIÓN**

Comercial Errante

**44 NOTICIAS**

Actualidad

**47 NOTICIAS**

Producto



### 20 MONOGRÁFICO HERRAMIENTAS DE CORTE

Datos óptimos en 2023 pese a estancarse en el último trimestre

### 25 REPORTAJE

Neopro muestra su proyección a futuro en el desayuno AFEB-Neopro

### 30 MONOGRÁFICO CALZADO

Salud y protección en el entorno laboral

### 34 OPINIÓN

Bricolador Enmascarado

### 50 MOTOR

Ford Pro presenta la nueva Transit Custom

## CANAL FERRETERO

**Depósito Legal:** M-55064-2008

**Dirección:** Luis Gómez-Llorente

**Redacción:** Samira de Torres López

**Marketing & Publicidad:** Jorge Rohrer Hernando

**Maquetación:** Infyocomunicación

#### 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](http://www.editec.es) / [editec@editec.es](mailto:editec@editec.es)





# BRICOLAJE EN CASA, LA MODA DEL DIY LLEGÓ PARA QUEDARSE

LA TENDENCIA DO IT YOURSELF ES MUY POPULAR EN EE. UU Y EN EL RESTO DE EUROPA

**EL CONFINAMIENTO POR LA PANDEMIA DE COVID-19 AYUDÓ A QUE LA POBLACIÓN TUVIERA SU PRIMERA TOMA DE CONTACTO CON LOS PROYECTOS DE BRICOLAJE. TRES AÑOS DESPUES, LA MODA DEL DIY SIGUE SIENDO TENDENCIA Y LAS MARCAS LO REFLEJAN**

**E**n primer lugar, ¿en qué momento se encuentra el sector del bricolaje? El volumen de negocio agregado de grandes superficies especializadas presentó un comportamiento favorable en la venta minorista de artículos de bricolaje durante el año pasado. Así lo afirma el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing en España y Portugal.

El mercado ibérico, en 2022, alcanzó la cifra de 7.355 millones de euros. Esto se traduce en un ascenso del 11,4% en comparación a los datos que se contabilizaron en el 2021. Respecto a España, se registró una variación de crecimiento del 11,8%, llegando a los 5.895 millones de euros. Por su parte, en Portugal ascendieron hasta los 1.460 millones, un 10,2% más.

A fecha de septiembre de este mismo año, las grandes superficies de bricolaje con actividad en el mercado ibérico rondaban por 560. De estas, unas 360 tenían la sede en España y el resto en el país vecino. Por comunidades, Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana son las que reúnen el mayor número de locales a nivel nacional, reuniendo en su conjunto casi el 55% de los puntos de venta que se mantienen operativos.

El esquema de las ofertas se caracteriza por una elevada concentración del negocio en los operadores líderes. De esta forma, los cinco que encabezan el mercado ibérico reunieron en 2022 una cuota sobre la facturación del 88%. De cara al balance final de



## EN 2022 EL MERCADO IBÉRICO ALCANZÓ LOS 7.355 MILLONES DE EUROS, LO QUE SE TRADUCE EN UN ASCENSO DEL 11,4% EN COMPARACIÓN A LOS DATOS OBTENIDOS EN 2021

se llevan la mayor parte de la audiencia: ocho de cada diez profesionales los utilizan como fuente de información profesional. Con siete de cada diez usuarios, los sitios web de tiendas de materiales de construcción también obtienen una puntuación alta como fuente digital.

Sin embargo, la segunda fuente de información más popular son los consejos del personal en los puntos de compra, seguidos de cerca por los representantes de los fabricantes. No se trata sólo de fuentes tradicionales, sino también de fuentes personales. Entre los manitas, estas dos fuentes son tan importantes como las fuentes digitales más populares. Curiosamente, ya sean digitales o personales, las fuentes más populares comparten el mismo origen: los fabricantes de materiales de construcción o las tiendas donde se compran.

Las empresas de bricolaje tienen expectativas concretas sobre las fuentes de los fabricantes. Las páginas web y plataformas en línea se encuentran entre las fuentes de información más populares. Sin embargo, para utilizar eficazmente estos canales, no basta con saber cuántos o con qué frecuencia se utiliza una fuente. Es igualmente importante, si no más, comprender los propósitos específicos para los cuales son utilizadas.

Cuando los manitas indicaron que utilizaban sitios web o representantes de los fabricantes, la consultora también les preguntó qué información esperaban encontrar a través de esas fuentes. Las respuestas llevaron a que ven principalmente los sitios web de los fabricantes como fuente de datos de productos, incluidas las características y los precios de cada artículo. Prefieren ponerse en contacto con un trabajador de la marca para conocer nuevos productos y novedades, así como para recibir actualizaciones de precios y abordar problemas que puedan surgir.

La popularidad de las fuentes de información entre estas empresas varía tanto como la información que prefieren encontrar a través de ellas. Dado que las empresas del sector están compuestas por un grupo de profesionales bastante heterogéneo, las diferencias y los matices no terminan ahí.

este 2023 y el próximo 2024, se estima un menor dinamismo de las ventas en 2023 y 2024, en un contexto de recrudescimiento del estado de la actividad económica general y del consumo final de los hogares.

Los últimos estudios apuntan a que la venta media por tienda mostrará predisposición a reducirse a corto y medio plazo por los proyectos de apertura de tiendas de proximidad pequeña o mediana en cuanto a tamaño.

### LOS FABRICANTES COMO PRINCIPAL FUENTE DE INFORMACIÓN PARA LAS EMPRESAS DE BRICOLAJE Y EL DIY

La empresa USP Marketing Consultancy, de Países Bajos, ha monitorizado durante veinte años el comportamiento de una amplia gama de profesionales en cuanto a su orientación de medios, lo que les ha permitido entender qué fuentes de medios emplean principalmente y cómo evolucionan sus preferencias

Desde la agencia afirman que los fabricantes y puntos de compra proporcionan las fuentes de información más importantes. Preguntaron a más de 1.300 operarios si utilizan diversas fuentes de información para fines relacionados con el trabajo y con qué frecuencia. Sus respuestas, divididas en fuentes digitales y tradicionales, revelan algunos claros favoritos. Los sitios web de los fabricantes

La información que recoge esta investigación y su posterior informe se basa en la media de las respuestas de los manitas profesionales de siete países europeos. La agencia matiza que su comportamiento y sus preferencias pueden variar significativamente si se miran con lupa las tendencias de un país concreto.

#### UNA PRÁCTICA SALUDABLE

La revista British Journal of Sports Medicine ha publicado un estudio realizado por varios investigadores del Hospital Universitario Karolinska en Estocolmo, Suecia, que afirma que realizar actividades como el bricolaje o la jardinería pueden reducir el riesgo de sufrir una afección en el corazón o un accidente cerebrovascular en las personas con un rango de edad superior a los 60 años. Esto se debe a que las actividades de ocio rutinarias se asocian con una reducción de hasta un 30% de la mortalidad en este sector concreto de la población.

Al respecto, Elin Ekblom-Bak, directora de la investigación, afirma que puede llegar a ser tan beneficioso como el ejercicio: "Nuestros resultados son particularmente importantes para los adultos mayores dado que las personas de estas edades tienden, en comparación con otros grupos, a pasar un tiempo relativamente mayor de su actividad diaria realizando actividades rutinarias porque a menudo tienen dificultades para alcanzar los niveles de intensidad que se recomiendan en el ejercicio físico".

## EN ESPAÑA SE REGISTRÓ UNA VARIACIÓN DE CRECIMIENTO DEL 11,8%, LLEGANDO A LOS 5.895 MILLONES DE EUROS

Los responsables de la investigación, para obtener resultados, analizaron a fondo la salud cardiovascular de más de cuatro mil personas mayores de 60 años en Estocolmo en un periodo de tiempo de 12 años y medio. La muestra debía completar una serie de preguntas relacionadas con la frecuencia con la que desempeñaban actividades de ocio rutinarias como el bricolaje, la jardinería, la recolección de frutas o acciones de mecánica. Por otro lado, también se tuvieron en cuenta factores sobre su estilo de vida que contemplaban el tipo de dieta, si eran fumadores, el consumo de alcohol o la cantidad de deporte semanal.

Independientemente de la cantidad de ejercicio físico que practicaran, al inicio del estudio, los participantes que ejercían de muestra que realizaban este tipo de actividades en el día a día presentaron un menor riesgo cardiovascular que aquellos con un nivel de actividad diaria menor. Además, cabe destacar que los participantes que realizaban las accio-







# 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 CONTÍNUA 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





nes mencionadas tenían un perímetro de cintura menor, así como niveles de lípidos y glucosa más bajos y parámetros sanos de coagulación en sangre.

Concretamente, el perfil de riesgo cardiovascular tuvo muchas similitudes con las personas que practicaban ejercicio físico de cierta intensidad de manera habitual, pero que, por el contrario, no tenían incorporados en su vida las actividades de ocio. En los dos casos y, en comparación con los participantes que no hacían las actividades ni practicaban deporte, se pudo observar una reducción del 27% del riesgo de presentación de infarto o accidente cerebral y una disminución del 30% de la mortalidad general.

Los investigadores comentan, al respecto de las razones por las que se asocia un gran beneficio a las actividades como el bricolaje y la jardinería,

que tienen que ver con gasto de energía: “El pasar mucho tiempo sentado conlleva una disminución del metabolismo a niveles mínimos, niveles que se elevan cuando la actividad física se incrementa. Además, las contracciones musculares también pueden proporcionar algunas pistas, puesto que sentarse no requiere ningún esfuerzo muscular, alterando la producción normal de hormonas del músculo esquelético, con potenciales efectos adversos sobre otros órganos y tejidos del cuerpo”.

#### GLOBAL DIY SUMMIT, EL PUNTO DE REFERENCIA INTERNACIONAL

Uno de los puntos de encuentro más relevantes a nivel internacional sobre el mundo del bricolaje es la feria Global Do It Yourself Summit. Se trata de un evento en el que minoristas y fabricantes de la industria, centros de jardinería y bricolaje, tienen la oportunidad de intercambiar sus puntos de vista sobre los desarrollos actuales y futuros dentro del mercado global. El encuentro está organizado conjuntamente por las dos principales organizaciones profesionales europeas del bricolaje, EDRA (Asociación europea de minoristas de bricolaje) y FE-DIYMA (Federación Europea de Fabricantes de Bricolaje).

El tema principal de la edición 2023 del evento, celebrado en Berlín del 14 al 16 de junio, se centraba en la reinversión en la industria debido a que los lí-

---

## SE ESTIMA UN MENOR DINAMISMO DE LAS VENTAS EN 2023 Y 2024 EN UN CONTEXTO DE RECRUDECIMIENTO DEL ESTADO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA GENERAL Y DEL CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES

---

Se escribe

**Ferrymas**

pero significa

**calidad + proximidad + consejo  
familia + inclusión + futuro**

**descubre por qué somos FERRETERÍA Y MUCHO MÁS**



**Ferrymas**  
FERRETERÍA Y MUCHO MÁS

Síguenos en las redes sociales

ferrymasz  

[www.ferrymas.es](http://www.ferrymas.es)

## LOS ÚLTIMOS ESTUDIOS APUNTAN A QUE LA VENTA MEDIA POR TIENDA MOSTRARÁ PREDISPOSICIÓN A REDUCIRSE A CORTO Y MEDIO PLAZO POR LOS PROYECTOS DE APERTURA DE TIENDAS DE PROXIMIDAD PEQUEÑA O MEDIANA EN CUANTO A TAMAÑO

deres del sector tienen la dificultad de no poder darse el lujo de enfocarse en un único aspecto, ya que los fabricantes y minoristas deben trabajar a la vez en tres asuntos: geografía, demografía y tecnología. Las principales preocupaciones que presentan las empresas tienen que ver con la expectativa de alcanzar la cifra de los mil millones de consumidores en China y los 500 millones en la India de cara al año 2030, el cambio del comportamiento de los consumidores debido a la cultura millennial y la penetración global de las tecnologías de la comunicación. Dado que los cambios sociales, económicos, tecnológicos y ambientales continúan y se aceleran, las compañías deberán ser ágiles para sobrevivir.

La organización comparte que la mayoría de las empresas tiene la opinión de que la mejor manera de sobrevivir a la disrupción es liderarla. Hay que lograr un equilibrio, pero muchas empresas están cambiando sus estrategias, estructuras y modelos de negocio.

### VIRTUAL DIY-SUMMIT

Desde hace tres años la feria también se celebra de manera telemática. La tercera edición de la Virtual DIY-Summit comenzó el pasado 29 de septiembre. El encuentro online igualmente reúne a minoristas y fabricantes de la industria de mejoras para el hogar y el jardín.

En esta ocasión, la temática de las jornadas estaba dirigida a las innovaciones en el mundo del bricolaje bajo el título 'El Bricolaje del Mañana: Liberar innovaciones para un futuro mejor'. Su amplia agenda incluyó perspectivas económicas globales, anticipación de desafíos futuros en la industria de mejoras para el hogar, iniciativas de sostenibilidad en el sector, aprovechamiento del poder de los datos en la industria, navegación en la incertidumbre y fomento de la colaboración dentro de las diferentes organizaciones.

### EL HANDMADE FESTIVAL DESTACA A NIVEL NACIONAL

En España, uno de los eventos insignia en el sector del bricolaje y la tendencia DIY es el Handmade



Festival de Barcelona, que este año celebraba su décimo aniversario. Más reciente es la llegada del encuentro a la capital. La segunda edición en Madrid del Handmade Festival se celebró desde el 24 de noviembre hasta el 26 del mismo mes en el Pabellón de Convenciones del Recinto Ferial Casa de Campo. Durante el evento, Bauhaus ofreció a los asistentes varios talleres sobre pintura, manualidades y bricolaje en el stand A2, próximo a la entrada y salida del recinto.

Handmade Festival Madrid organiza charlas, actividades, talleres y la posibilidad de compartir tiempo y espacio con verdaderos maestros del sector y profesionales. Multitud de expertos y expositores se reunieron en el festival para ampliar aún más sus conocimientos bajo los consejos de los creadores del contenido más importantes del momento, como Albertmaker, Carol Botin y Evahdealba. Todos ellos cuentan con más de 100.000 seguidores en sus redes sociales.

Por su parte, el espacio de Bauhaus estuvo formado por un área de exposición disponible para aquellas personas que deseaban aprovechar la oportunidad de ver productos y de una zona en la que tuvieron los diferentes talleres de la marca.

El Handmade Festival es un evento de referencia dentro de la comunidad handmade y do it yourself. La organización del festival pone al alcance de los seguidores de estas tendencias decorativas y de construcción un complejo en el que se pueda aprender y hacer comunidad.



En el Pabellón de Convenciones del Recinto Ferial Casa de Campo, los visitantes pudieron encontrar herramientas, descubrir nuevos productos e inspirarse con ideas ingeniosas a través de profesionales que mostrarán nuevas técnicas, proyectos originales y las últimas novedades del sector en la multitud de clases magistrales impartidas por la crème de la crème de los creadores y expositores.

Los organizadores del festival explicaron que, el motivo de realizar el encuentro también en Madrid se debe a que es un punto de reunión y vida que plasma la multiculturalidad para vivir, conocer, explorar y crear.

#### LAS MARCAS SE UNEN A LA TENDENCIA DIY

Conscientes de que los clientes mantienen su afición por esta tendencia de bricolaje en casa, las marcas no dejan pasar la oportunidad de adaptar sus propuestas, catálogos y productos al DIY: Parkside es un buen ejemplo de ello. De cara al comienzo de la Navidad, los amantes de esta festividad se preparan con mucha antelación para celebrar una de las épocas más mágicas del año con todo detalle, por lo que la marca sugirió a sus clientes algunas

**LOS SITIOS WEB DE LOS FABRICANTES SE LLEVAN LA MAYOR PARTE DE LA AUDIENCIA: OCHO DE CADA DIEZ PROFESIONALES LOS UTILIZAN COMO FUENTE DE INFORMACIÓN PROFESIONAL**

# TRUPER®

## MUCHO MÁS QUE HERRAMIENTAS



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

900 707 080 | [atencionalcliente@elsabio.eu](mailto:atencionalcliente@elsabio.eu)

## UN ESTUDIO AFIRMA QUE REALIZAR ACTIVIDADES COMO EL BRICOLAJE O LA JARDINERÍA PUEDEN REDUCIR EL RIESGO DE SUFRIR UNA ENFERMEDAD DEL CORAZÓN O UN ACCIDENTE CARDIOVASCULAR

ideas DIY para crear la decoración más adecuada con la llegada del frío.

**Casitas portavelas:** Desde Parkside aseguran que, si es elegante, la iluminación juega un papel esencial para aportar una atmósfera acogedora en los hogares. Una simple vela puede acercar el confort a las casas, por lo que proponen construir una casa de estilo navideño con sus herramientas.

Se necesita un armazón de madera sin tratar, el cual se cortará a la longitud deseada con la sierra de arrastre Parkside "PZKS 2000". El ajuste de inclinación, así como al láser proporcionan una mayor precisión de corte lo que permitirá biselar las pendientes del tejado a un ángulo de 45 grados. Además, para sujetar las velas cónicas, se realizarán agujeros pretaladrados para los tubos de cobre. La taladradora de banco Parkside "PTBM 400" de altura regulable junto con las brocas forstner "PSB 3 A1" son idóneas para taladrar en línea recta. Las superficies rugosas y los bordes afilados se pueden alisar

con la práctica lijadora orbital inalámbrica Parkside de 20 V "PAEXS 20-Li B2".

**Trineos como estantería decorativa:** Con las herramientas de la marca es posible que un trineo desgastado se convierta en un objeto navideño interesante. En primer lugar, se puede lijar de una forma precisa gracias a la lijadora multifunción Parkside 3en1 "PMFS 200 C3" para, a continuación, volver a pintarlo. Los amantes de la decoración rústica deben colocar el trineo de canto para poder medir con exactitud la superficie entre los patines y el asiento. A partir de estas medidas, con la sierra circular manual e inalámbrica de 12 V "PHKSA 12 B3" se cortan pequeñas tablas que luego ejercerán de estantes. Para que no se tambalee, las tablas deben fijarse directamente al trineo con la atornilladora taladradora recargable Parkside 20 V "PABS 20 Li E6" y algunos tornillos.

**Manualidades como regalo:** Para los profesionales de la decoración o las personas que tienen predilección por el minimalismo, la Navidad es una oportunidad perfecta para regalar manualidades de bricolaje. Si están bien ejecutados, pueden plasmar mucho sentimiento y aportan un toque personal y emocional. Un taladro, una sierra inalámbrica y otras herramientas prácticas de Parkside pueden alegrar cualquier detalle que se deje bajo el árbol.

Leroy Merlin también da consejos para realizar trabajos en casa. Propone diferentes alternativas al cabecero tradicional, como son las alfombras de fibra natural, tapicería, palillería o papel pintado, con el objetivo de convertir el dormitorio en un espacio único y con personalidad. La compañía cuenta con

**THE DIY OF TOMORROW**  
Unleashing Innovations for a Better Future

3<sup>rd</sup> Virtual DIY-Summit 2023

📅 29 Sep 2023 ⌚ 10:00 - 13:00 (CEST) 📍 [www.virtual.diysummit.org](http://www.virtual.diysummit.org)

SPONSORED BY

wolcraft OBI



# 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



servicio de confección y tapicería a medida, con una gran variedad de telas diseñadas para dar vida a elementos de la casa, como cabeceros, cojines, frisos o alfombras.

Los dormitorios son probablemente la estancia de la casa que más atención debemos de prestar. Debemos equiparlos con todas las comodidades y personalidad. El cabecero, por ejemplo, puede convertirse en un elemento clave de la decoración, que vendrá sujeto a la originalidad y estilo que desprecnda.

Para que resulte una tarea sencilla dentro de la gran variedad de opciones, Leroy Merlin presenta ideas de cabeceros con diseños personalizados y tapizados, como estampados de flores o rayas u otras alternativas Do It Yourself como la utilización de cojines, papel pintado o alfombras de yute.

Alfombras de fibra natural: Las alfombras hechas de yute son el material perfecto para cumplir con la función de cabecero. Al ser un material cálido, aporta

un toque de textura al dormitorio, creando un espacio muy acogedor, como es el caso de la Alfombra Yute Natural 4 marrón natural redonda. Para instalarla, existen varias opciones: se puede pegar con adhesivos resistentes o utilizar una barra de cortinas.

Además, si se emplea un diseño rectangular y se instala en vertical, visualmente se logrará alargar el techo del dormitorio. Pero, por el contrario, si se elige una alfombra de forma redonda, se aportará ligereza a la estancia, creando un espacio personal y único.

Cabecero de tela: Los cabeceros de tela son una opción ideal para decorar el dormitorio, y una de las tendencias de este año, pues permiten reutilizar el cabecero ya existente. Leroy Merlin propone innumerables tipos de telas para tapizar con diferentes estampados y materiales que se adaptan a los gustos y estilo de cada dormitorio, gracias a su servicio de tapicería. Con él, se pueden personalizar cojines, frisos y hasta alfombras.

Aunque, también, los más manitas podrán personalizar y tapizar su cabecero ellos mismos, comenzando por elegir la tela con la que quieren cubrir la estructura para, posteriormente, coserla o graparla. De esta manera, se crea un elemento único muy personal, siendo el absoluto protagonista del dormitorio y creando un ambiente original y acogedor.

Palillería y otros revestimientos decorativos: Revestir las paredes con palillería de madera está cada vez

---

**EN LA DIY SUMMIT LOS MINORISTAS Y FABRICANTES DE LA INDUSTRIA TIENEN LA OPORTUNIDAD DE INTERCAMBIAR PUNTOS DE VISTA SOBRE LOS DESARROLLOS ACTUALES Y FUTUROS DENTRO DEL MERCADO GLOBAL**

---



ferretería Ehlis, s.a.

125   
1898 - 2023  
Ehlis

HISTORIA FERRETERA DESDE 1898



 Ehlis®

*! Gracias por confiar en nosotros !*

## EN ESPAÑA, UNO DE LOS EVENTOS INSIGNIA EN EL SECTOR DEL BRICOLAJE Y LA TENDENCIA DIY ES EL HANDMADE FESTIVAL DE BARCELONA, QUE ESTE AÑO CELEBRABA SU DÉCIMO ANIVERSARIO

más en tendencia. Además de ser muy fácil de instalar, la belleza de la madera sobre la pared crea un resultado visual muy llamativo, a la vez que añade relieve y personalidad al dormitorio.

Con Leroy Merlin se puede disponer de diferentes revestimientos de palillería para la pared, como el Revestimiento de pared palillería de abeto Decowall,

especialmente diseñado para crear una atmósfera única en esta estancia de la casa.

Papel pintado: Otra idea muy creativa, para remodelar esta estancia de la casa, es el empleo de papel pintado en la pared donde colocaremos el cabecero. De esta manera, se crea un espacio muy original y personal capaz de adaptarse a los gustos de cada hogar. Además, este año los que ganan fuerza son los papeles pintados con estilo vegetal, que darán vida al dormitorio, aportando una sensación de libertad y naturaleza al espacio.

Cabecero con una barra y cojines: Una barra de cortina, soportes de pared y cojines son los materiales necesarios para construir en casa un cabecero funcional y cómodo, además de muy original. Esta opción se convierte en la favorita para los amantes de la lectura, ya que podrán apoyar la espalda y la cabeza cómodamente en sus mullidos rellenos. Una idea en la que entra en juego la gran variedad de cojines decorativos con los que cuenta Leroy Merlin.

Por su parte, Brico Dépôt Iberia propuso herramientas según el nivel de pericia de los usuarios en el ámbito del bricolaje para sorprender a los enamorados. Para San Valentín, publicó una guía de regalos para hacer a mano y dedicada a los y las amantes del bricolaje con el objetivo de sorprenderles en este día tan especial.

Como no todos somos iguales ni tenemos las mismas necesidades, la guía está dividida en tres tipos diferentes de pareja según su nivel de profesionalidad en el ámbito del bricolaje. En primer lugar, nos encontramos con el super PRO, alguien que se dedica profesionalmente a ello y le apasiona el sector. Otra categoría es DIY senior, persona que pone esfuerzo y dedicación en todo lo que hace y, por lo tanto, no hay reto de bricolaje que se le resista cueste lo que cueste. Por último, tenemos el DIY amateur, alguien que ha descubierto recientemente que el bricolaje, tiene maña y le encanta.

Las herramientas que pueden sorprender al super PRO: Entre las herramientas más avanzadas para que tu pareja bricolera profesional pueda llevar a cabo cualquier tipo de proyecto esté donde esté, encontramos este combo de taladro percutor y amoladora angular:



**PARKSIDE HA DADO OPCIONES PARA QUE LOS AMANTES DEL DIY DECOREN SU HOGAR EN LAS FIESTAS NAVIDEÑAS**



1. **Taladro percutor 18 V bushless batería 4 Ah Erbauer.** Presenta un sistema 3 en 1 multifunción que garantiza un cambio rápido y fácil de modo entre martillo, taladro y atornillador. Permite perforar materiales duros y es ideal para utilizar con metal y madera.

2. **Amoladora angular 900 W Erbauer.** Esta radial es perfecta para cortar o desbastar superficies grandes, así como para pulir o decapar superficies. También dispone de ajuste del protector sin herramientas y de protección de posición variable y empuñadura auxiliar antivibración.

Los regalos que encantan al DIY senior: Para los amantes del bricolaje que ya tienen experiencia en el sector y un cierto dominio de las herramientas, recomendamos las siguientes referencias para que perfeccionen su técnica y aumente el calibre sus proyectos.

1. **Sierra sable con batería 18 V Titan.** Esta sierra eléctrica proporciona un sistema de hoja sin herramientas para un cambio de hoja fácil y rápido. También dispone de proyector LED con luz incorporada para mejorar la visibilidad en condiciones de escasa iluminación.

2. **Multiherramienta 18 V con batería Titan.** Permite alternar fácilmente de función gracias a los accesorios de cambio rápido. Además, por su sistema de refrigerado propio, protege contra so-

brecalentamiento. Dispone de velocidad variable y es compatible con accesorios de otras marcas.

Los taladros perfectos para el DIY amateur: Si tu pareja acaba de descubrir que el bricolaje es lo suyo y sus pinitos se centran en el ámbito del hogar, los siguientes taladros son ideales para sus proyectos iniciales y de menor tamaño:

1. **Taladro atornillador 12 V Titan.** Tiene 2 funciones en 1. Es una herramienta ligera y con empuñadora ergonómica y proporciona un rendimiento óptimo de perforación en madera y metal. Además, ofrece un tiempo de funcionamiento a plena potencia más prolongado gracias a su batería de iones de litio con un tiempo de carga de 1 hora.

2. **Taladro impacto 12 V Titan.** También presenta 2 funciones en 1 y permite que se muevan tornillos y pernos agarrados. Además, ofrece un tiempo de funcionamiento a plena potencia más prolongado por su batería de iones de litio con un tiempo de carga de 1 hora. ■

**BRICO DEPÔT IBERIA PUBLICÓ UNA GUÍA SEGÚN LAS HABILIDADES DE LOS USUARIOS PARA SORPRENDER A SUS PAREJAS EN SAN VALENTÍN**



# LA VENTA DE HERRAMIENTAS DE CORTE ARROJA DATOS ÓPTIMOS EN 2023 PESE A ESTANCARSE EN EL ÚLTIMO TRIMESTRE

POR EL CONTRARIO, EL MERCADO CONTINÚA CRECIENDO EN PAÍSES NÓRDICOS

**EN UN CONTEXTO DE INCERTIDUMBRE GENERAL, LAS MARCAS SE DEFIENDEN A GOLPE DE INNOVACIÓN Y MEJORAS EN EL DISEÑO DE SUS PRODUCTOS. ANALIZAMOS LA SITUACIÓN DEL SECTOR Y COMENTAMOS ALGUNAS DE LAS ÚLTIMAS NOVEDADES DE IZAR, BAHCO, IMCOINSA Y RUBI**

**A** principios de año, la Asociación Española de Fabricantes de Accesorios, Componentes y Herramientas de Corte para Máquina-Herramienta publicaba en un comunicado que, pese a la enorme incertidumbre, con la robusta entrada de pedidos, se preveía una buena actividad productiva en este 2023. En esta línea, con resultados contra todos los pronósticos, la Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferretería (AFEB) hizo públicos en noviembre los nuevos Resultados de la Encuesta de Evolución de Ventas. La encuesta, respondida por 38 empresas asociadas a AFEB, refleja que el sector se ha estancado en el tercer trimestre de este

2023 con un dato más bien plano, 0,31%. Esto se traduce en una ralentización del mercado.

Si se comparan los datos obtenidos en el tercer trimestre del año pasado con los de este, se puede comprobar que el canal Especializado (grandes y medianas superficies), crece casi un 8%. Por el contrario, al analizar diversas respuestas de la encuesta, es mucho mayor el número de compañías cuyas ventas han disminuido respecto a las que han registrado mejoras, aunque el peso de estas últimas es mucho mayor.

Como parte positiva, aunque reflejando datos moderados, el canal Tradicional, dedicado a las ferreterías y otros pequeños comercios, registra un crecimiento del 0,02%. Por otro lado, el canal Export arroja un aumento del 2,87%.

Cabe destacar que, el canal Generalista, dedicado en esencia a las grandes superficies de alimentación y el Profesional presentan un crecimiento del (-13,89% y -2,85% respectivamente, resultando el canal Online el que presenta las peores cifras con un decrecimiento todavía perjudicado por el efecto pos-



tpandemia (-12,62%). En este caso el número de empresas que crecen es mayor que el de las que decrecen, pero el peso de estas últimas es mucho mayor, siendo esta la razón de un dato tan negativo.

Desde AFEB comentan que se debe tener en cuenta que los crecimientos en ventas pueden verse condicionados por las subidas de los precios que hayan podido aplicar los fabricantes en el marco temporal de este periodo. Por ello, para intentar proporcionar un análisis menos condicionado por este tipo de eventualidades o circunstancias, la Asociación también realiza un estudio de la Tendencia Interanual -TAM-.

Al estudiar la Tendencia Interanual -TAM-, es posible observar que el resultado muestra una gran estabilidad, situándose en un -1,07%, siendo los canales Especializado, Tradicional y Profesional los que más crecen, con un 5,35%, un 1,25% y un 4,21%, respectivamente.

Para entender mejor la situación que atraviesa el sector de las herramientas de corte y conocer las novedades que presenta su marca, hablamos con Mónica González, directora de ventas iberia de Izar Cutting Tools. González nos cuenta que el año comenzó con cifras muy optimistas, pero que desde el pasado mes de septiembre se empezó

**UNA ENCUESTA RESPONDIDA POR 38 EMPRESAS ASOCIADAS A AFEB REFLEJA QUE EL SECTOR SE HA ESTANCADO EN EL TERCER TRIMESTRE DE ESTE 2023**

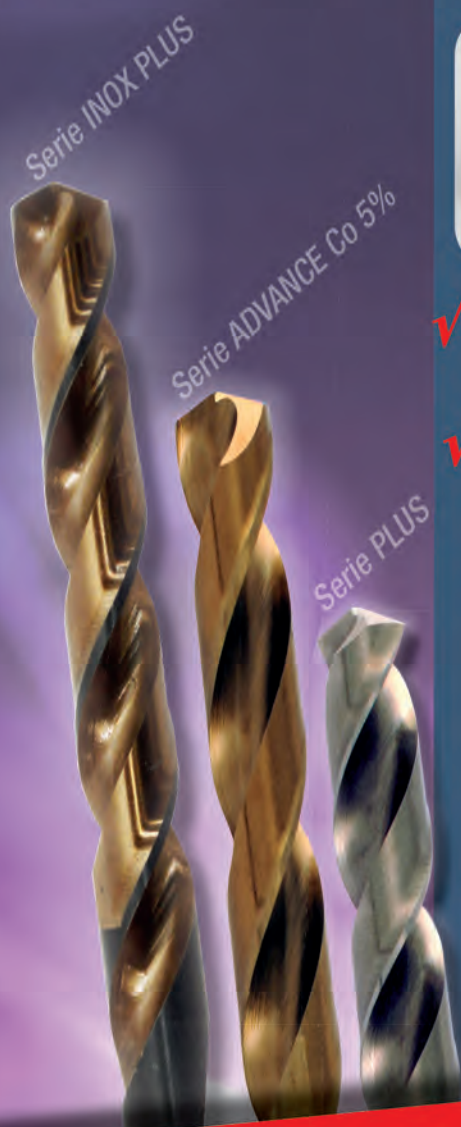
# imcoinsa

## Herramientas de Corte

GAMA  
CALIDAD  
SERVICIO

**Garantía de rendimiento**

**GOOD VALUE!**  
relación calidad-precio

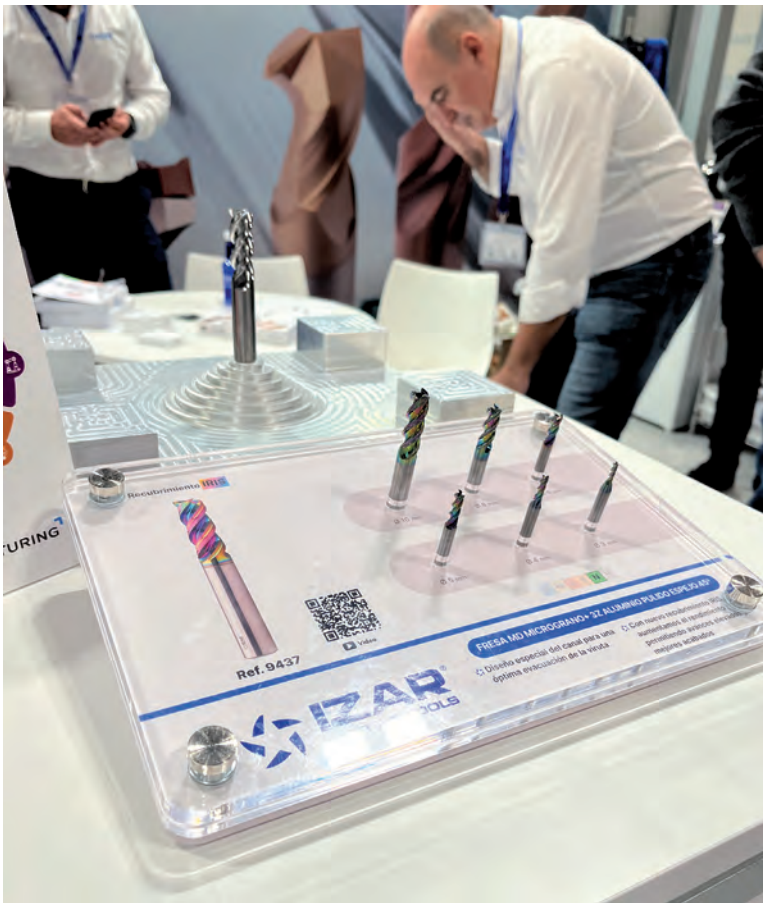


- ✓ *Arranque preciso de la perforación*
- ✓ *Reduce la fuerza de empuje*
- ✓ *Menor consumo eléctrico*
- ✓ *Precisión de la perforación*
- ✓ *Larga vida útil*



 [www.imcoinsa.es](http://www.imcoinsa.es)

¡Compruebe las ventajas de nuestra HERRAMIENTA DE CORTE!



De izquierda a derecha: Íñigo Markina, promotor técnico; Mónica González, directora de ventas iberia e Iker Beobide, product manager industrial.

a notar una desaceleración a nivel nacional, que también se comienza a ver internacionalmente, aunque en menor medida, debido a la situación de incertidumbre que aún existe.

Sin embargo, en el otro lado de la moneda están países nórdicos como Suecia o Noruega. En estos, se vive un contexto completamente diferente en comparación con el resto, pues es posible vislumbrar el crecimiento de la industria. Por otro lado, en cuanto a los niveles de fabricación, Alemania sigue siendo uno de los países más relevantes.

El fabricante Izar cuenta en su catálogo con una nueva gama de herramientas de corte. En su línea de productos destacan la herramienta de mango hexagonal, el atornillador de impacto, y un modelo de broca de cuatro puntas para hormigón de mango con tres planos y cuatro puntas. Por otro lado, también han ampliado la gama de metal duro integral. Otro de sus artículos estrella es uno de sus últimos lanzamientos, el recubrimiento para fresas de metal dirigido al aluminio, Iris.

La directora de ventas afirma que este tipo de herramientas están muy extendidas en todos los sectores por su gran versatilidad. Del mismo modo, ensalza la calidad existente en el proceso de fabricación de Izar, asegurando que la productividad de la herramienta va directamente de la mano de la calidad.

#### LAS MARCAS APUESTAN POR LA INNOVACIÓN

Más allá del factor económico, una de las principales características del momento por el que pasa el mercado de las herramientas de corte es la aplicación de las últimas tecnologías en los productos que las marcas lanzan al mercado. Los profesionales y el resto de los consumidores cada vez son más exigentes con las prestaciones que requieren sus trabajos, por lo que las empresas apuestan por potenciar sus artículos a golpe de precisión, innovación y diseño. A continuación, comentamos algunas de las últimas novedades del sector.

#### RUBI MINI VIPER SUPERPRO

Con un diámetro de 85mm, el Mini Viper Superpro ha sido lanzado al mercado para satisfacer a los profesionales de la cerámica en la creciente demanda de discos de corte especialmente diseñados para trabajos precisos en seco en áreas delicadas que requieren un alto detalle y calidad, como cajas eléctricas, colocación de accesorios en el baño o limpiar y quitar juntas. De esta forma, se trata de una solución que ofrece un acabado impecable. El producto es ideal para el corte de materiales duros como granito, pizarra, gres porcelánico, piedra natural o piedra sinterizada en seco.



El disco Mini Viper Superpro tiene una vida útil significativamente más larga en comparación con otros productos de su categoría gracias a que la aleación de metal del recubrimiento de las partículas de diamante es resistente a altas temperaturas para ayudar a prevenir su quemado.

Este se trata del disco más pequeño que RUBI ofrece en su catálogo hasta la fecha. Reúne calidad, rapidez, durabilidad y excelencia. Su diámetro es perfecto para trabajar en espacios reducidos y aportar una alta profesionalidad en la entrega de los proyectos.

Con el lanzamiento de este nuevo disco de corte, RUBI demuestra una vez más su compromiso con el sector de la cerámica y ofreciendo soluciones estratégicas e innovadoras a los profesionales. La marca trata de prestar los mejores servicios para el desempeño de trabajos de alta exigencia con el fin de aportar la máxima eficiencia, rentabilidad y seguridad.

#### ROCAS HSS DIN 338 DE IMCOINSA

El fabricante de maquinaria para la construcción y la industria, Imcoinsa, también cuenta con novedades en este departamento. Presenta sus brocas HSS DIN 338. La serie ADVANCE abarca brocas profesionales con un excelente rendimiento para aplicar en una amplia gama de materiales. Su afilado en cruz Split

## MÓNICA GONZÁLEZ: "EL AÑO COMENZÓ CON CIFRAS POSITIVAS, PERO DESDE EL MES DE SEPTIEMBRE SE EMPEZÓ A PERCIBIR LA DESACELERACIÓN DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL"

Point permite realizar un arranque preciso de la perforación y fácil taladrado. Otra de sus prestaciones más relevantes contempla su fundición maleable. Es posible aplicarlas en materiales duros de hasta 1.100 N/mm<sup>2</sup>, grafito, materiales sintéticos, materiales no ferrosos, acero inoxidable, aceros aleados y no aleados y bronce, cobre y latón.

Otro modelo perteneciente a esta serie es la variante con aleación 5% de cobalto. Esta broca de alto rendimiento posee una dureza mucho mayor, así como mejor resistencia a la temperatura y al desgaste. Además, también cuenta con afilado en cruz Split Point para hacer ejecuciones de arranque concisos y taladrar sin dificultades. Este modelo permite trabajar en materiales duros de hasta 1.200 N/mm<sup>2</sup>, cobre, bronce, materiales plásticos y aceros inoxidables.

#### BAHCO: SOLUCIONES PARA CORTES DE METALES Y MADERA

La marca de herramientas de mano de SNA Europe, Bahco, cuenta con profesionales repartidos por todo el mundo para tratar de proporcionar el mejor soporte en sus mercados. Sus especialistas están capacitados para encontrar las mejores soluciones para cada aplicación en cada caso específico.

En su catálogo de 2023, Bahco presume de sus soluciones para el corte de metales. Afirman que





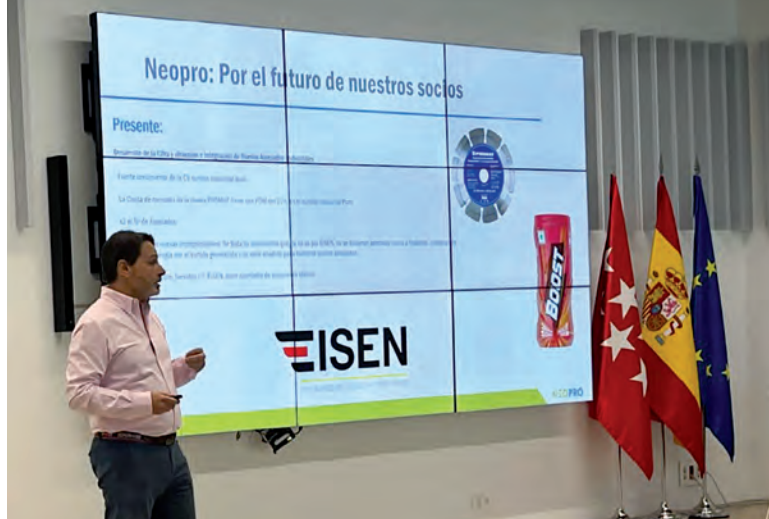
## LAS MARCAS APUESTAN POR MEJORAR LA CALIDAD Y EL DISEÑO DE SUS PRODUCTOS PARA TRATAR DE SATISFACER LOS REQUERIMIENTOS CADA VEZ MÁS EXIGENTES DE LOS PROFESIONALES

las hojas de sierra de cinta bimetálica son adecuadas para la mayoría de las tareas de corte (cortes con torneados rápidos y eficientes, cortes de tubos y perfiles y cortes de fundición y producción). Estas hojas de sierra de cinta prometen una vida útil prolongada y son una de las soluciones predilectas si se tienen en cuenta el coste por corte, la seguridad, la productividad y los aspectos medioambientales.

También destacan las hojas de sierra de cinta de carburo. Su acero de respaldo de alto rendimiento y las calidades de carburo ofrecen unos resultados de corte con sierra de cinta premium en una gran variedad de aplicaciones. Son una muy buena opción para el corte de materiales difíciles y abrasivos, así como para trabajar con piezas grandes difíciles de cortar. Como inventor de la hoja de carburo triscada, Bahco lidera la innovación en el segmento de las hojas de sierra de cinta de carburo. ■







# NEOPRO MUESTRA SU PROYECCIÓN A FUTURO EN EL DESAYUNO AFEB-NEOPRO

LA EMPRESA TRATA DE IMPLEMENTAR EL LEMA "A NEOPRO SE VIENE A TRABAJAR PARA VENDER"

**LAS INSTALACIONES DE COMAFE EN GETAFE, MADRID, ACOGIERON EL DESAYUNO AFEB-NEOPRO. EN EL DESARROLLO DEL EVENTO, LOS PRINCIPALES DIRIGENTES DE NEOPRO COMENTARON SUS OBJETIVOS MÁS PRÓXIMOS. POSTERIORMENTE LOS ASISTENTES DISFRUTARON DE UNA VISITA GUIADA Y DE UN CÓCTEL**

**E**l pasado 28 de septiembre tuvo lugar el Desayuno AFEB-Neopro en las instalaciones con las que Comafe cuenta en Getafe, Madrid. Durante la jornada, los principales responsables de Neopro compartieron cuáles son los objetivos de la cooperativa y las estrategias que seguirán para alcanzarlos.

Alfredo Díaz, director general, comenzaba su intervención agradeciendo a la organización de AFEB la organización del evento, así como a sus miembros y a los dirigentes de Neopro. Díaz transmitía a los presentes que la facturación de la entidad, a finales de septiembre, constaba de 110 millones de euros y que, según lo previsto, en el mes de diciembre podría llegar a los 160 millones. Del mismo modo, comentaba que este tipo de encuentros son fundamentales para formalizar y fomentar la unión entre fabricantes y distribuidores, así como la transparencia y colaboración para lograr un fin común.

Desde Neopro comentaban que su principal misión es generar funciones y servicios más allá del producto. Unas prestaciones que permitan a los clientes cre-

cer y ser eficaces en su actividad diaria. Esta es la base por la que afirman que se constituye la empresa. Este año aseguraban que están centrados en el área de compras. Tratan de buscar modelos de colaboración que cubran las demandas de sus socios, pues recalcan que el proyecto es por el futuro de estos. Los socios demandan soluciones que serán la clave para vender más, por lo que les proporcionarían elementos para ser competitivos.

Para ser capaces de competir con canales más modernos deben tener un modelo de organización en el que la gente esté más preparada. Su firme propósito es organizar los equipos en un modelo eficiente.

La empresa promovía su valor añadido comentando que cuentan con el respaldo de más de 800 proveedores, trabajan en el desarrollo de diez marcas propias y gestionan a más de mil clientes en más de mil puntos de venta. Ante la inquietante situación política y económica, destacaban que la actitud es la única garantía para afrontar el contexto presente, ya que es un pilar fundamental para que la cooperativa avance y evolucione. Los dirigentes comentaban que están tratando de implementar el lema "A Neopro se viene a trabajar para vender".

Algunas de las principales bazas que aseguran tener en mente para la consecución de sus objetivos son el acuerdo con comerciales nacionales, europeos e internacionales; llevar a cabo una política de estrategia con proveedores; lograr el crecimiento con gestores de punto de ventas con las acciones corporativas en coordinación; crear lazos de colaboración con los fabricantes para que la venta sea eficiente y anticiparse para saber qué quieren los clientes en el mercado.

Tras la presentación, los asistentes pudieron visitar en diferentes grupos las instalaciones, guiados por los encargados de casa departamento y disfrutar de un cóctel networking. ■





# EXPOCECOFERSA ENTREGA LOS VIII PREMIOS INNOVACIÓN 2023

LA APODADA FERIA AL REVÉS TAMBIÉN RECONOCÍA EL COMPROMISO DE ASOCIADOS VETERANOS DE CECOFERSA EN ESPAÑA Y PORTUGAL

**LAS MARCAS PQS PISCINAS Y CONSUMO, KNIPEX Y FARAONE SE HAN HECHO CON LOS GALARDONES DE ESTA EDICIÓN. EL TRANCURSO DE LA FERIA FUE UN ROTUNDO ÉXITO CON LA PRESENCIA DE 70 EMPRESAS Y LA INESPERADA CIFRA DE MÁS DE 100 PROVEEDORES**

**E**l martes 10 de octubre arrancaba la nueva edición de la 'feria al revés', ExpoCecofersa. La feria se realizó en el recinto de Ifema de Madrid y cuenta con la presencia de 70 empresas y más de 100 proveedores, una cifra que superó todas las expectativas hasta el momento, pues únicamente se esperaba la participación de 95. Además, entidades como Control Integral acudieron por primera vez como invitadas. Uno de los puntos más fuertes del evento fue la entrega de los VIII Premios Innovación ExpoCecofersa

2023 en el transcurso de la mañana de hoy. Estos premios se realizan con la intención de potenciar e incentivar entre los asociados y proveedores la tecnología, seguridad y sostenibilidad. Entre la multitud de candidaturas finalistas, todas ellas de fabricantes



Veteranos de Cecofersa.

## LA FERIA SUPERÓ TODAS LAS EXPECTATIVAS AL CONTAR CON LA PRESENCIA DE 70 EMPRESAS Y MÁS DE 100 PROVEEDORES, PUES ÚNICAMENTE SE ESPERABA LA PARTICIPACIÓN DE 95

de gran reconocimiento en el sector, estas fueron galardonadas: PQS Piscinas y Consumo ha logrado el primer premio gracias a su Robot Invert, NexStrip otorgaba el segundo premio para Knipex y Faraone se colaba en la tercera posición con su escalera PLS.

Otro momento significativo fue el reconocimiento de varios de los asociados de Cecofersa en España y Portugal que, al formar parte de la organización durante más de 30 años, son considerados veteranos. A LaFermu S.L., Suministros Industriales Valero S.L., Diosán S.L., Maymone Rarinhais Unipersonal LDA, Agriben Sociedade Agro-Comercial de Benavente LDA y Antonio Da Silva Domingues & Flihos LDA se les proporcionó un regalo como muestra de agradecimiento a su fidelidad y compromiso con la central de compras.

Cecofersa es una de las organizaciones más destacadas del sector de la distribución de Ferretería y Suministro Industrial de España y Portugal desde hace más de 30 años. Más de 140 empresas asociadas y unos 250 establecimientos respaldan su central de compras y servicios.

Los locales asociados a la organización disponen de una amplia gama de productos de ferretería y suministro industrial que son fabricados por las principales marcas internacionales para cubrir todas las necesidades de sus clientes. ■



Robot Invert de PQS Piscinas y Consumo.



NexStrip de Knipex..



Escalera PLS de Faraone.





# LA PRIMERA FERIA NCC TRIUNFA EN VALENCIA

EL ENCUENTRO '2 DÍAS PARA GANAR' SE CELEBRÓ DEL 27 AL 28 DE OCTUBRE EN EL RECINTO FERIAL DE LA CIUDAD

**LOS PROFESIONALES DEL SECTOR MOSTRARON SU SATISFACCIÓN CON UNA FERIA REALIZADA POR Y PARA EL SECTOR QUE REUNIÓ A MÁS DE 300 EXPOSITORES**

Los días 27 y 28 de octubre, el Recinto Ferial de Valencia acogía en los pabellones 3 y 4 del nivel 3 la primera Feria NCC de carácter presencial. Bajo el nombre, '2 DÍAS PARA GANAR', el encuentro tuvo una gran aceptación y reunió satisfactoriamente a más de 300 expositores y a un importante porcentaje de los socios de las cooperativas que forman parte de NCC.

Los profesionales del sector y el resto de asistentes se mostraron afirmaron que el evento cumplió las expectativas y coincidieron en que, para tratarse de su primera edición, fue todo un éxito. Los presentes cerraron pedidos ya concretados y se produjeron nuevas oportunidades de negocio.

Algunas de las marcas más destacadas que estuvieron en el evento fueron Ayerbe, Bahco, Bosch, BTV, Ceys, Control Integral, DOM, Gardena, GYS, Hikoki, Ifam, Imcoinsa, Inofix, Izar, MCM, Medid, Metabo, Panter, Rolser, Rombull, Rubi, Sparco, tesa tape, Varo, Velilla, V33 o Wolcraft.

Nada más concluir el encuentro, desde NCC afirmaron que ya estaban valorando celebrar una nueva feria presencial para el año 2025, aunque no existen datos oficiales por el momento.

La feria supuso una oportunidad única para los profesionales del sector ferretero y el suministro industrial para descubrir las últimas tendencias del sector y poder hacer pedidos con las mejores cláusulas del año, contar con condiciones especiales de financiación y la participación en los sorteos en los que proveedores, asistentes y la propia NCC realizaron. Uno de los sorteos más destacados fue el de un vehículo de la marca Tesla, el Model 3 Highland, que la organización realizó entre todos los socios asistentes.

Para que a los socios les resultara más sencilla la localización de proveedores, NCC creó cinco secciones en las que estaban ubicados dentro de ellas por

orden alfabético: hogar y jardín; ferretería y cerrajería; electricidad, fontanería, calefacción y climatización; herramientas, protección y construcción y adhesivos y pinturas.

La Feria NCC es un evento de sector hecho por y para ferreteros. Con ella se pretendía generar un foro de negocio, contacto y conocimiento entre socios y proveedores nuevos o habituales para poder implantar novedades que creen nuevas oportunidades.

La central de compras NCC está formada por las cooperativas Coinfer, Synergas e Ymas y por Neopro, S.L., que agrupa a las cooperativas Quality Plus y Comafe. El beneficio del socio es la razón de ser de las cooperativas, por lo que no era uno de los objetivos que esta feria se convierta en un negocio para

## AUNQUE NO EXISTEN DATOS OFICIALES, NCC COMENTÓ QUE YA ESTABAN VALORANDO CELEBRAR UNA SEGUNDA FERIA PRESENCIAL EN 2025

las centrales. El 100% de lo aportado por los proveedores en la feria repercutió en el socio. A tal efecto, las cooperativas organizadoras corrieron con los gastos de viaje de los asociados, así como del alojamiento, en céntricos hoteles de Valencia. Asimismo, el evento contó con un espacio para cada uno de los medios de comunicación asistentes para que pudieran dar cobertura a la feria. ■





## SALUD Y PROTECCIÓN EN EL ENTORNO LABORAL: LA IMPORTANCIA DE ELEGIR UN BUEN CALZADO

**LAS AFECCIONES DE LOS PIES PUEDEN PROVOCAR ENFERMEDADES MAYORES**

**A FALTA DE DOS MESES PARA ACABAR EL AÑO, EN 2023 SE HAN REGISTRADO 410.000 ACCIDENTES LABORALES QUE HAN REQUERIDO LA BAJA MÉDICA. LOS SECTORES MÁS AFECTADOS TIENEN EN COMÚN LA NECESIDAD DE CONTAR CON CALZADO ESPECIALIZADO DE CALIDAD**

**E**n 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.

En una sociedad cada vez más consciente y entregada con la importancia de la salud, se vigila a fondo el impacto que la

vida laboral tiene en esta. Una de las partes del cuerpo claves en el bienestar del día a día son los pies. Con escaso tamaño a nivel proporcional, se encargan de sostener la gran estructura que es el cuerpo humano. Volviendo al trabajo, la actividad laboral ocupa la mayor parte de inversión de tiempo y esfuerzo diaria, lo que produce la aparición de patologías causadas por las particularidades de cada ocupación.

Según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social, en el transcurso de este 2023 se ha registrado una media de 410.000 accidentes laborales que han requerido la baja médica. 95.000 casos han tenido que ver con golpes contra objetos inmóviles, 59.000 percances están relacionados con colisiones contra objetos en movimiento y, unos 38.000 incidentes, con contactos con agentes duros, punzantes o cortantes. Entre los sectores más afectados se encuentran la industria manufacturera, la construcción, el comercio al por mayor y menor y las actividades administrativas y servicios auxiliares. Pese a ser muy diferentes entre sí, todos coinciden en que sus trabajadores, para un correcto y seguro desempeño de sus funciones, requieren la equipación de un calzado de calidad.

---

**LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, LA CONSTRUCCIÓN, EL COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR Y LAS ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES SON LOS SECTORES QUE HAN REQUERIDO UN MAYOR NÚMERO DE BAJAS LABORALES**

---

Evidentemente hay industrias que cuentan con una mayor predisposición a sufrir problemas podológicos. Pasar largas jornadas de pie, andar muchos kilómetros, soportar temperaturas extremas o emplear el pie de forma constante para realizar una acción repetitiva son algunas de las principales causas de estos inconvenientes. Cabe destacar que, en muchos casos, estas afecciones posteriormente repercuten en problemas de otras zonas del cuerpo como la cadera, piernas, lumbares e incluso la columna vertebral.

**LA ERGONOMÍA, UN FACTOR CLAVE**

La forma de los pies está estrechamente vinculada con la dolencia de estos. Cada pie tiene una fisionomía diferente que va asociada a una sintomatología y forma de andar particular. Por ejemplo, las personas que tienen pies planos también suelen sufrir hiperlaxitud ligamentosa, lo que provoca un arco distendido y tendencia a la pronación, una patología que hace que los pies estén girados hacia dentro para distribuir el impacto de las pisadas. La pronación puede llevar a padecer fascitis plantar y dolores que favorecen a la formación de juanetes. Además, los expertos recalcan que un calzado inadecuado es la causa de la mayoría de las patologías que provocan dolor.

Por ello, elegir un calzado de calidad es fundamental para mantener unos pies saludables. El calzado que se elija para la actividad diaria debe estar fabricado con materiales naturales y contar con cierta altura en la zona del talón con respecto a la parte interior del pie, aunque esta no debe exceder los tres centímetros. El calzado plano no se aconseja porque provoca más tensión en el arco plantar y en la planta. Otro punto imprescindible es la sujeción. En el trabajo, además de aumentar la probabilidad de sufrir caídas, puede hacer que aparezcan lesiones y que se modifique la pisada.



...

*Ser  
o  
no ser*

...



*Mejor  
#SerFerrcash  
y tenerlo todo*

**ferrCASH**

**FERRETERIAS EN CADENA**



**Medical PANTER**  
CALZADO PROFESIONAL PERSONALIZADO

**CALZADO PROFESIONAL  
100% a medida**

- ▶ Morfologías.
- ▶ Patologías.
- ▶ Secuelas.

## CADA PIE TIENE UNA FISIONOMÍA DIFERENTE QUE VA ASOCIADA A UNA SINTOMATOLOGÍA Y FORMA DE ANDAR PARTICULAR

### INNOVACIÓN EN LAS MARCAS

Panter es una de las firmas más reconocidas dentro del sector del calzado de protección y seguridad laboral. Cuenta con un amplio catálogo adaptado a prácticamente todas las industrias y apto para las múltiples necesidades que pueda tener cada usuario.

Uno de los rasgos más característicos de la marca es su apuesta por la inclusión. Personas con ciertas patologías o peculiaridades anatómicas en los pies también pueden optar a la tranquilidad de

contar con un calzado que les proteja en el entorno laboral. En Panter afirman que no tienen límite y que disponen de productos para tallas fuera de lo standard (del número 33 al 54) o que sufren de alergias. Sus productos están fabricados con materiales y componentes certificados que pasan por los controles más estrictos respecto a salud y medio ambiente.

Por otro lado, Panter cuenta con la línea Medical Panter. Esta gama presta soluciones personalizadas y a medida en el calzado de seguridad, protección y uniformidad para aquellos clientes que no pueden usar el calzado profesional estándar debido a malformaciones u otras dolencias en los pies.

Para el desarrollo de Medical Panter se ha tenido en cuenta el diagnóstico y la recomendación del equipo de expertos de la empresa, que ha encontrado soluciones para todo tipo de dolencias. Entre las más demandadas por los trabajadores están los dedos en garra, los juanetes y dismetrías, los pies diabéticos y las alergias en la piel. ■



**PANTER CUENTA CON LA LÍNEA  
MEDICAL PANTER, UNA GAMA QUE  
PRESTA SOLUCIONES  
PERSONALIZADAS Y A MEDIDA**



# EL ESPACIO DE FIMMA + MADERALIA SE AMPLIARÁ DE CARA A SU 40 ANIVERSARIO

LA CELEBRACIÓN DEL EVENTO SERÁ DEL 14 AL 17 DE MAYO DE 2024

**LA 40ª EDICIÓN DE LA FERIA CONTARÁ CON UN AÑADIDO DE DOS PABELLONES. ADEMÁS, EL ESPACIO SE REDISTRIBUIRÁ EN DOS NIVELES, DE MANERA QUE UNO EXHIBIRÁ LA OFERTA DE MAQUINARIA Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y OTRO LA OFERTA DE HERRAJES, SUELOS Y TABLEROS**

La próxima edición de FIMMA + Maderalia será más grande y dispondrá de más contenidos. La organización del evento, que se celebrará del 14 al 17 de mayo de 2024 en el recinto Feria de Valencia, presentó la feria ante un centenar de profesionales del sector. El acto contó con la presencia de Santiago Riera (FIMMA) y Alejandro Bermejo (Maderalia), junto al director de la bienal, Alejandro Roda.

En la presentación, los presidentes comentaron que la feria se ampliará de cuatro pabellones a seis pabellones que ya están reservados, lo que, según apuntaron, supone dar respuesta a la alta demanda y solicitudes de participación que están recibiendo. Este crecimiento viene acompañado de una nueva redistribución de la oferta relacionada a los dos niveles previstos. En el Nivel 2 se distribuirá toda la oferta de maquinaria y soluciones tecnológicas de FIMMA de los Pabellones 1 y 2. Por otro lado, en el Nivel 3 estarán ubicados hasta cuatro pabellones de Maderalia con una distribución homogénea y equitativa de toda la oferta de herrajes, suelos, tableros y otros materiales.

En cuanto a este aspecto, ambos presidentes recalcaron la intención de que todos los pabellones tengan una oferta potente con firmas tractoras en cada uno

de ellos que supongan un fuerte atractivo para los visitantes y profesionales. Igualmente, comentaron que su intención es que todos los expositores se sientan arropados con lo mejor del sector.

Los presidentes también avanzaron algunos de los grandes contenidos que completarán la oferta de expositores y que girarán en torno a dos grandes ejes: la construcción en madera y el negocio del Contract. De esta forma, en la próxima edición de FIMMA + Maderalia se realizarán varias conferencias y actividades en las que se fomentará el uso de la madera en el ámbito estructural y de la construcción. También está previsto que, in situ, se construya una casa de madera para que los asistentes al evento presencien el proceso constructivo.

El Contract será otro de los grandes protagonistas de la bienal, siguiendo la estela de los buenos resultados cosechados en la última edición, en la que FIMMA + Maderalia recibió una notable cantidad de prescriptores y profesionales de este canal. En 2024 está previsto que, de nuevo, la creatividad de José Manuel Ferrero, al frente de Estudi{H}ac, sorprenda con una instalación singular, realizada con materiales cedidos por los expositores y en la que se muestre el potencial que puede ofrecer este sector en canales exigentes.

Esta será la culminación de una edición especial en la que FIMMA + Maderalia celebra su 40 aniversario. ■



## EL BRICOLADOR ENMASCARADO

# SI ESPERAMOS QUE LAS COSAS OCURRAN SEGÚN LO PLANTEADO, QUE NADA CAMBIE AL AZAR, ESTAMOS PERDIDOS

EL GRAN ERROR DE MENOSPRECIAR A LA COMPETENCIA

---

**HABLAMOS CON LA PELÍCULA DE 1976, 'LA BATALLA DE MIDWAY', COMO REFERENCIA. DIRIGIDA POR JACK SMIGHT, CUENTA CON UN GRAN REPARTO DE ESTRELLAS DE LA TALLA DE CHARLTON HESTON, HENRY FONDA, GLENN FORD O ROBERT WAGNER**

---

**D**e todas las películas de batallas, hay una especial por el significado de la gran lucha que se desarrolló, que además ayudó a cambiar el rumbo de la II Guerra Mundial en el Pacífico. Nos referimos a 'La batalla de Midway', de 1976. Dirigida por Jack Smight, cuenta con un gran reparto de estrellas de la talla de Charlton Heston, Henry Fonda, James Coburn, Glenn Ford, Toshio Mifune, Robert Wagner y Christina Kokubo, entre otros.



Nos narra la famosa batalla de Midway, que supuso un verdadero punto de inflexión en la lucha del Pacífico. Se pueden seguir dos historias; la del jefe estratega japonés, el gran almirante Isoroku Yamamoto y, por otro lado, la de los oficiales y pilotos de Estados Unidos. Es un verdadero juego de ajedrez entre los servicios de inteligencia de los americanos, que han descifrado los códigos de comunicaciones japoneses contra la ordenada y bien llevada a cabo maniobra de emboscada del ejército naval imperial. Pretendían tener una trampa para la armada americana en las Islas Midway, pero el almirante Chester Nimitz lanza sus últimos portaaviones que le restan tras Pearl Harbor, proponiendo que sean ellos quienes tracen una emboscada contra los nipones.

Los ataques entre los aviones norteamericanos y los portaviones japoneses se suceden. Tres de los mejores son hundidos, sus aviones son casi borrados del mapa. Únicamente un portaaviones queda a salvo. Mientras, por parte de Estados Unidos, solo un portaaviones es tocado seriamente, siendo una derrota humillante y desastrosa, retrasando cualquier plan expansionista japonés en toda esa zona. Fue una batalla de ingenio, de planificación, de coraje, de cierta suerte para el bando aliado. Demostró que muchas veces hace falta arriesgar, que hace falta unir esfuerzos. Saber y creer qué va a hacer el contrario.

Nuestro mercado es igual, si esperamos que todo sea según lo planteado, que todo ha de ser perfectamente rígido, que nada se ha de cambiar al azar, estamos perdidos.

La competencia estudia, analiza y planea diferentes escenarios cuando tiene o cree tener toda la información. Ataca sobre el blanco, lanza sus bombas cuando sabe que va a causar el mayor daño posible para quedarse con esa parte del pastel del mercado que tanto desea. Es cuando estamos inmóviles, cuando creemos que sabemos todo, que todo está controlado. Es cuando vemos que la cubierta del portaaviones salta por los aires con todos los aviones sin poder salir. ¿Por qué pasó?, simple, cuando crees que aún no estás listo para atacar, para dar ese salto hacia delante, es cuando el otro, ese al que has menospreciado, al que no has valorado lo suficiente, ha tomado la iniciativa para tomar el mando y el control para que sus bombas hagan explotar todo mientras lo miras sin poder hacer absolutamente nada.

Planificar, buscar escenarios nuevos y hacer posibles teatros de operaciones comerciales es vital. Los consumidores y clientes esperan que un líder marque tendencias, no que recoja los pedazos de sus acorazados por no haber visto venir el avión entre las nubes. Si estás a los mandos de un caza, solo tienes dos opciones: atacar o rezar para que tu enemigo no te vea y que no se ponga a tu cola para derribarte.

Si eres un piloto de élite, si sabes lo que llevas entre manos, darás todo lo mejor de ti, tomarás los mandos de la situación y serás tú quien ponga a tu enemigo en tu punto de mira. Ver las cosas por el retrovisor suele salir caro, muy caro. En ocasiones, no hay segundas oportunidades.

Los servicios de inteligencia en esa batalla son el departamento de marketing de una empresa. Buscan, analizan, sopesan, qué producto, qué estrategia, qué forma de crear y vender un producto adecuado. Si no, otros hacen como los pilotos del avión de reconocimiento japonés, que no les funciona la radio y no pueden comunicar a su alto mando que toda una flota de aviones y barcos van a destruirlos. Esa falta de comunicación, de ver los peligros, el mercado y la competencia real es lo que hace que algunas empresas se vayan al fondo del mar. Mientras, otros intentan paliar con paños calientes con reestructuraciones sin sentido, lo que otros sin conocimiento no pueden arreglar lo imposible con la sucesión de errores sin fin.

Las batallas se ganan por cuestiones a veces muy sencillas o simples. Si los pilotos cuando pasaron por primera vez junto a la flota enemiga no hubiesen mirado bien por el banco de nubes, no hubiesen cumplido con su misión, todo habría sido un error mayúsculo. Pero la fortuna les permitió verlo y la audacia conseguir poner las bombas en el lugar idóneo. El trabajo en equipo hizo de la coordinación de los ataques un éxito sin precedentes.

Principalmente lo que hundió a la flota japonesa fue la prepotencia, la falta de decisión, la falta de información y creer que todo estaba ganado por despreciar al adversario. Cada uno tenemos nuestra peculiar batalla naval, sea en un sitio o en otro. Ganarla depende de todos. Si eres buen piloto, seguro que tu caza seguirá volando alto. ■



**FIRMADO:  
EL BRICOLADOR ENMASCARADO**



# ADVANCED MANUFACTURING MADRID CELEBRA SU 15ª EDICIÓN CON RÉCORD HISTÓRICO DE VISITANTES

MÁS DE 13.400 PERSONAS VISITARON LA FERIA

**EL EVENTO DE METALMADRID, COMPOSITES Y ROBOMÁTICA MADRID GENERÓ APROXIMADAMENTE 54.000 INTERACCIONES COMERCIALES QUE PROMOVIERON UN IMPACTO ECONÓMICO DE 15 MILLONES DE EUROS. TRAS SU ÉXITO, LA ORGANIZACIÓN YA HA CONFIRMADO LAS FECHAS DE LA PRÓXIMA EDICIÓN**

La feria líder en la industria manufacturera, Advanced Manufacturing Madrid, celebró este año su 15ª edición con el 98% de sus stands vendidos un mes antes de su celebración. El evento transcurrió los días 15 y 16 de noviembre en el recinto de IFEMA, Madrid, y fue el punto de encuentro entre 13.000 profesionales y 600 proveedores. Cada año la feria es un evento de suma

importancia para los profesionales del sector que buscan impulsar negocios a través de las empresas más pioneras y descubrir el desarrollo tecnológico que se está produciendo en el sector.

El encuentro reunió tres eventos en un mismo espacio. MetalMadrid es el evento líder del sector del metal; Composites Madrid es la única feria de materiales compuestos en España y Robótica Madrid es el evento perfecto para descubrir el futuro de la transformación y la automatización industrial.

La organización de la feria confirmó que la edición de 2024 tendrá lugar los días 20 y 21 de noviembre con una previsión inicial de crecimiento del 20%. Antes de concluir el evento presente, ya había sido reservada más de la mitad del 60% de la superficie para el próximo año.

La Advanced Manufacturing Madrid ofrece la posibilidad de hacer negocio y ampliar la red de contactos con el trato directo con los representantes de las empresas. La tecnología Smart Badge hizo que la acre-



## LA FERIA REUNIÓ A 13.000 PROFESIONALES Y 600 PROVEEDORES

taller en prevención de riesgos laborales instruido por FEMEVAL y su taller interactivo con gafas 3D. A través de la realidad virtual, los visitantes pudieron elegir el escenario que más se adecuó a su perfil para acercarse a su experiencia laboral: trabajo en torno o fresadora, almacenes y fábricas u oficinas, entre otros.

La Sala Dassault Systèmes acogió ponencias inspiradoras. En esta sala se realizaron foros especializados y conferencias. El 15 de noviembre abrió con una mesa redonda sobre los proyectos de colaboración europeos más punteros en el sector industrial, con la participación de ponentes como Arsenio Quijano, supervisor de Proyectos de Desarrollo Software en OESIA; Javier Pérez, Desarrollador de negocio y cofundador de LINQ; Joseba Bilbatua, Senior Manager Innovation & Technology en Mondragon Corporation, y moderada por Teresa Hernández, Innovation Manager en EIT Manufacturing West.

ditación de los profesionales consistiera en una carpeta digital. Tras la visita, los visitantes recibieron un correo electrónico con el resumen de los expositores contactados y la información de cada empresa.

### EXHIBICIÓN DE MÁQUINAS EN MOVIMIENTO

La feria se convirtió en un referente con presencia de maquinaria activa, una de las características más valoradas por los visitantes que acuden. Por ello, se lanzaron los recorridos guiados Lives! Demo Machinery para que los profesionales conocieran el funcionamiento de cada máquina y herramienta expuesta en el salón.

### UN PROGRAMA ENFOCADO EN LA INNOVACIÓN

En la Sala Maquinser los asistentes tuvieron la oportunidad de aprender e interactuar con tecnologías de última generación en diferentes talleres. En esta ocasión, regresó la formación en soldadura en aluminio, acero inoxidable y acero al carbono con el uso de diferentes técnicas, ofrecida por Soldaman y CESOL, además del taller de fabricación aditiva que profundizó en todas las etapas necesarias del proceso de fabricación de un producto, desde el diseño hasta la pieza final.

Como novedad, los visitantes tuvieron la oportunidad de instruirse en la formación en robótica colaborativa en el sector del metal, organizado por Robot Plus y con la participación de Onrobot y Voestalpine Böhler Welding. Se mostró cómo programar un robot en tres aplicaciones diferentes de forma participativa. Por último, tuvo lugar un



Seguidamente, se desarrolló la Keynote Session 'El futuro pasa por el metaverso', encabezada por Pedro Lozano, co-fundador de Imascono y explorador de la IA y el Metaverso. La innovación tecnológica y su aplicación fue un punto clave en las charlas con expertos. La implementación de los gemelos digitales a lo largo de todo el proceso productivo para incrementar su eficiencia encabezó el tema central de la conferencia impartida por Dassault Systèmes. Hisparob. Castrol compartió con los asistentes cuáles son los pilares fundamentales para la sostenibilidad y eficiencia de los procesos de mecanizado.

Como cierre de la primera jornada, Silvia Fareri, Project Manager en KITT4SME H2020 Project, guió la conferencia 'El lado humano de la revolución digital', donde evaluó las competencias digitales en las PYME manufactureras. Después, se entregaron los premios Advanced Manufacturing Awards.

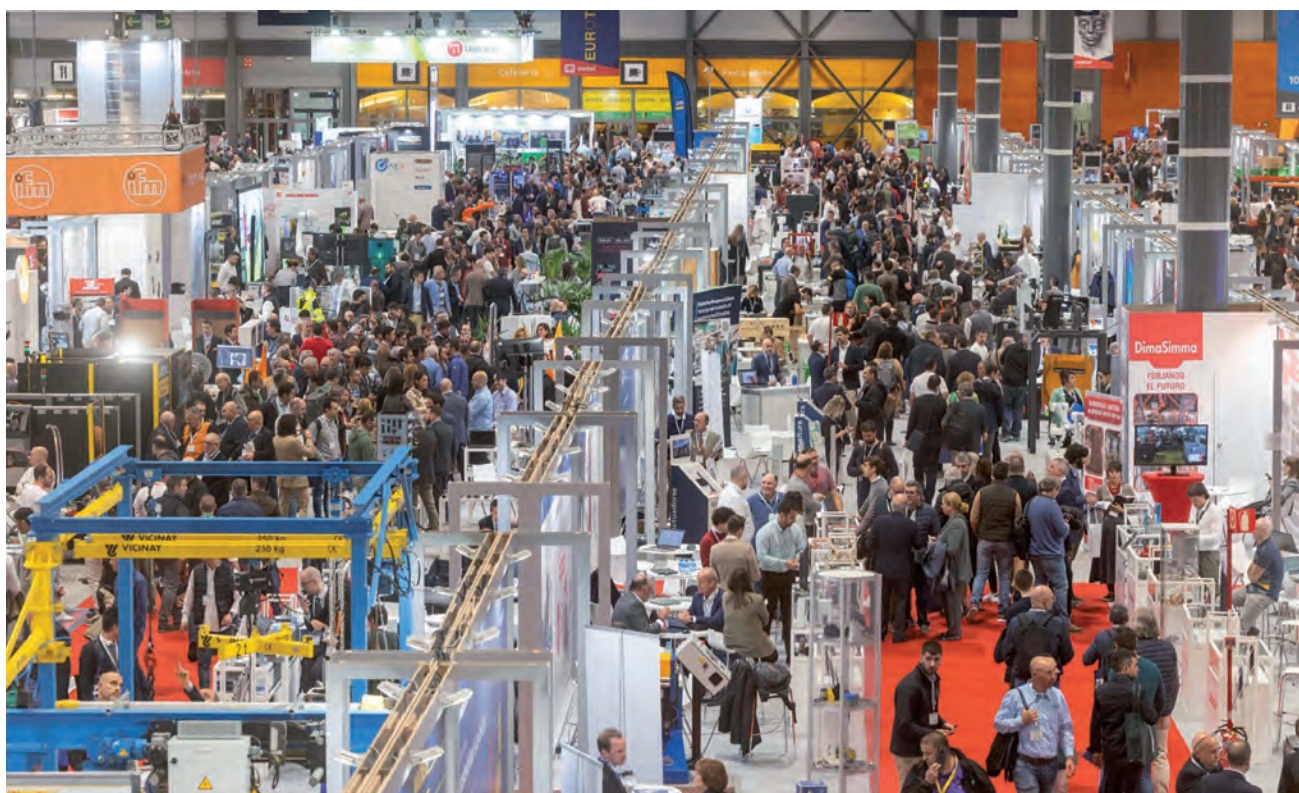
## CON LA TECNOLOGÍA SMART BADGE, LA ACREDITACIÓN DE LOS PROFESIONALES CONSISTIÓ EN UNA CARPETA DIGITAL. TRAS LA VISITA, RECIBIERON UN CORREO ELECTRÓNICO CON EL RESUMEN DE LOS EXPOSITORES CONTACTADORES Y LA INFORMACIÓN DE CADA EMPRESA

## EL COMPOSITES ÁGORA, NOVEDAD PRESENTADA POR COMPOSITES MADRID, EXHIBIÓ LOS ÚLTIMOS AVANCES EN MATERIALES COMPUESTOS

Respecto al último día de feria, este estuvo protagonizado por las conferencias ofrecidas por AER Automation, en la que se expusieron casos de éxito en automatización y robótica 4.0 en el campo del metal con la participación de ABB, IFM, TECNOPOWER y sus clientes finales; una mesa redonda sobre sostenibilidad en la que participaron Pacto Mundial ONU España, DIRSE (Asociación Española de Directivos de Sostenibilidad) y UNESID; una charla de APERAM, sobre las propiedades y beneficios industriales del acero inoxidable Duplex; la Jornada de AIAS sobre los retos y tendencias en tratamientos de superficie en el sector de las energías renovables, y la sesión de networking dirigida por APAE.

### COMPOSITES ÁGORA, ESPACIO EXCLUSIVO DEDICADO A MATERIALES COMPUESTOS

Composites Madrid presentó como novedad el Composites Ágora, un espacio donde se exhibieron los últimos avances en materiales compuestos, como el proceso de reciclaje de composites de Fairmat, las Smart Paddle Rackets de Nanomate, el





modelo Fórmula SAE de Biesse y la Universidad de Pisa, las Probetas de composites para la caracterización avanzada de la Universidad de Girona o la pieza de exposición la mosca, fabricada por Zünd con plástico reforzado con fibra de carbono. El Composites Ágora contó los dos días con una zona destinada al networking y con una sala de conferencias que albergó, además de charlas, la 4ª edición del Congreso AEMAC sobre Materiales Compuestos.

Aquí, el 15 de noviembre los visitantes asistieron a una jornada repleta de charlas, como la impartida por AIMPLAS sobre composites dentro de los sectores de la construcción y la movilidad; la protagonizada por Aitip sobre el proyecto HELACS, centrado en procesos avanzados de desmantelamiento y valorización de materiales compuestos aeronáuticos. Por la tarde, la Universidad de Girona mostró su proyecto Hairmate, que tiene por objeto fabricar y probar la próxima generación de asientos de avión diseñados en el antiguo proyecto HAIRD.

El 16 de noviembre, Composites Ágora fue la sede de la 4ª edición del Congreso AEMAC sobre materiales compuestos, donde hubo ponencias como la de Gorka Ibáñez Nájera de Hexagon Manufacturing Intelligence acerca del poder de la transformación digital en los materiales compuestos, Ivan Doménech, director de proyectos de AITEX, sobre la revalorización de fibra de carbono y otras fibras procedentes de materiales compuestos o Francisco Escobar, responsable de Arquitectura e integración de Airbus

sobre el estado del arte de los desarrollos de CFRP de grandes componentes de su compañía.

#### ADVANCED MANUFACTURING AWARDS 2023

Uno de los puntos fuertes de la Advanced Manufacturing Madrid fue la ceremonia de entrega de la II edición de los Advanced Manufacturing Awards 2023. Organizados por Easyfairs, Emka; empresa especializada en cerraduras, bisagras y juntas y Maquinser, uno de los más importantes distribuidores de máquinas herramienta y equipos de alta tecnología para el mecanizado general de España, han reconocido la contribución de empresas del sector industrial que han impulsado el cambio y mejorado la cadena de producción a través de aspectos como la innovación, la digitalización, la eficiencia y la sostenibilidad. Los proyectos galardonados, divididos siete categorías han sido seleccionados de entre más de 70 candidaturas.

Los proyectos presentados fueron evaluados por un jurado compuesto por expertos de diversas áreas

**LOS ADVANCED MANUFACTURING AWARDS RECONOCEN LA CONTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL QUE HAN IMPULSADO EL CAMBIO Y HAN MEJORADO LA CADENA DE PRODUCCIÓN**



## ADVANCED MANUFACTURING AWARDS 2023

- Fábrica inteligente: mejor cadena de producción conectada**  
IVECO, Tablero de mando visión total Iveco Valladolid
- Mejor innovación en diseño y desarrollo de producto**  
Beckhoff, ATRO: Sistema de robot industrial modular
- Mejor producción automatizada e integración robótica**  
Eurecat, Sharework
- Mejor proyecto de sostenibilidad y economía circular**  
Antolín, Techo interior de vehículo fabricado con materiales sostenibles y reutilización de los residuos de su producción
- Mejor prueba de producto y control de calidad**  
Eurocontrol, Emisiones acústicas para APQ
- Tecnología más disruptiva en el proceso de producción**  
Meltio (Sicnova), Tecnología LMD de Meltio
- Tecnología más innovadora en la fabricación de composites**  
Markforged, Impresora 3D con tecnología CFR (refuerzo de fibra continua)



del sector industrial: Antton Meléndez Arranz, experto en materiales, simulación de procesos y visión e inteligencia artificial en el Instituto de Ingeniería de España; Lucía Bayona, Air Systems R&T Engineer de Airbus; Eva García, Additive Manufacturing Advisor Engineer en Repsol; Javier Sirvent, experto en industria 4.0 y Evangelista Tecnológico; Teresa Hernández, Innovation Manager de EIT Manufacturing para España, Francia y Portugal; Juan Miguel Poyatos Díaz, director del programa Máster Industria 4.0 y negocios conectados en la Escuela de Organización Industrial (EOI); Antonio de la Presilla, Head of Quality de Endesa; Juan Ramón Marijuán, director de Segainvex; Miguel Ángel Granda, director de Dinamización de la I+D de Leyton Iberia; Nerea Ordás, deputy director of Advanced Manufacturing in Powder Metallurgy and Laser Group en CEIT; Pedro Romero, responsable de gestión energética en Siemens; Arsenio Navarro, investigador líder en Construcción y Energías Renovables en Aimplas y Rafael Izquierdo, presidente de AEMAC, la Asociación Española de Materiales Compuestos.

Cabe destacar que el voto del público ha representado el 20% de la calificación total de cada proyecto.

### PRIMERA EDICIÓN EN BARCELONA

El evento de innovación industrial de MetalBarcelona y Robótica Barcelona, la



Advanced Manufacturing Barcelona, se ha celebrado por primera vez en la Ciudad Condal y concluyó con éxito. La feria acogió a 3.000 visitantes y 166 expositores, lo que generó más de 5.000 interacciones comerciales y 5,4 millones de impacto económico.

La organización ya ha anunciado que la próxima edición que se celebre en territorio catalán tendrá lugar los días 30 de septiembre y 1 de octubre del año 2025. Se prevé que esta crezca un 30%. Además, el 60% de la superficie expositiva ya ha sido reservada.

Óscar Barranco, el director general de la empresa organizadora, Easyfairs Iberia, agradecía la acogida de la feria por parte de instituciones, asociaciones y colaboradores: "El lanzamiento de un evento en una nueva localización es siempre una apuesta con cierto riesgo y estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos y especialmente con la valoración recibida por parte de nuestros expositores y visitantes. Somos el encuentro de referencia para la industria del futuro y nuestra presencia tanto en Madrid como en Cataluña nos permitirá servir a la comunidad de una forma más completa y cercana".

Más de 60 ponentes participaron en la Advanced Manufacturing Barcelona dentro de la progra-

---

## EN SU PRIMERA EDICIÓN EN BARCELONA, LA ADVANCED MANUFACTURING ACOGIÓ A 3.000 VISITANTES Y 166 EXPOSITORES, LO QUE GENERÓ MÁS DE 5.000 INTERACCIONES COMERCIALES Y UN IMPACTO ECONÓMICO DE 5,4 MILLONES

---

mación del Tech Congress 4.0. Como no podía ser de otro modo, la sostenibilidad fue uno de los asuntos principales que se trataron. Destacaron las intervenciones de Guillem Bargalló, responsable de Sostenibilidad de IKEA Catalunya, y Violeta Costa, Sustainability Environment Manager de GBFoods, quienes hicieron hincapié en la relevancia de la legislación en materia de sostenibilidad, así como en el papel que juegan las compañías e instituciones para lograr un mundo más verde.

La Inteligencia Artificial fue otro de los puntos fuertes de las conferencias. Un ejemplo de ello fue la ponencia '¿Estamos todos despedidos... o no?' de José Luis Casal, experto en modelos de negocio digitales, en la que abordó cuál va a ser el papel de la IA en la industria. ■





## EL COMERCIAL ERRANTE

# CARIÑO, TENEMOS QUE HABLAR

**ME REFIERO A CUANDO EL JEFE DE VENTAS DE TURNO TE COMUNICA QUE LA COMPAÑÍA DECIDE QUE PRESCINDE DE TUS SERVICIOS. DA LO MISMO QUE LO HAYAS DADO TODO POR ELLA, ERES UNA EMPRESA IGUAL QUE ELLOS Y LO ÚNICO QUE OS UNE ES UN CONTRATO MERCANTIL**

Cuántos y cuántas habrán escuchado esa frase a lo largo de su vida. Seguramente es lo que nunca quieres oír en una relación. Frases como, “no eres tú, soy yo”, “te mereces alguien mejor”, “algún día me lo agradecerás”. Y te quedas con cara de tonto y pasas diferentes estados de ánimo. Lo sufres al principio, pierdes el sueño, piensas en qué he fallado, en qué podría haber puesto más de mi parte. Luego llega el vacío absoluto. Y después de todo eso, piensas qué puedes sacar como experiencia y que siempre existió el riesgo, sólo que tienes que preverlo al principio y luego encontrar el lado positivo y la oportunidad u oportunidades que se abren delante de ti y acabas olvidando la que se cerró.

No, no estoy hablando de relaciones amorosas, no es el medio adecuado. Me refiero a cuando el jefe de ventas de turno te comunica que la empresa ha decidido que prescinde de tus servicios.

Da lo mismo que lo hayas dado todo por ella, a pesar de que eres un mercenario que se vende al mejor postor y que, aunque la mayoría lo olvidan, eres una empresa igual que ellos y lo único que te une es un contrato mercantil, al que en algún momento y anterior artículo nominé como “contrato con el diablo”. Eres una empresa unipersonal en la mayoría de los casos, en la que tienes que mirar por tus propios intereses, combinándolos con los de la empresa que representas y con los de tus clientes de toda la vida, porque estos últimos, en definitiva, son los mismos desde hace años.

Has visto pasar cientos de jefes de ventas, otras cuantas empresas, pero en muchas ocasiones, acabas siendo un número, unas cifras y unos objetivos, o no. Porque, en

definitiva, estás a expensas de que cambien al jefe de ventas, al gerente, la política comercial, la estrategia de la compañía u otros cientos asuntos. Porque sí, las excusas o los argumentos son infinitos, argumentos que se los creen a pies juntillas y los cuales acaban siendo, con el tiempo, errores de cálculo.

Entonces y llegado a ese momento, qué nos toca a los agentes comerciales multicartera. Pues ir a la Ley de Agencia. Dejas los sentimientos y te toca ser lo más frío posible. Hablar con nuestro



abogado, explicarle absolutamente todas las cuestiones referentes a la relación comercial que hemos tenido con la empresa y dar los pasos necesarios para que esta se termine lo antes posible y de la mejor manera. Claro, que luego hay empresas que son más lentas, se hacen los locos más o simplemente le ponen cara.

En esos casos, y sin pensarlo, te toca ser lo más frío y calculador posible, olvidarte de sentimientos, de los buenos momentos pasados, que seguramente los has tenido, y pasar a la acción. Y esa acción pasa por lo que marca la ley.

Para que sirva como referente a todos los colegas y/o empresas que puedan leer estos artículos, la ley de agencia es bien clara, no pongan excusas, no busquen subterfugios, o rendijas en el contrato. Como agente te interesa cerrar lo mejor posible.

A la empresa obviamente también, porque como vendedores, nos seguiremos viendo con los clientes y estos acabaran preguntándote qué pasó. En definitiva, así algún director comercial lo ponga en duda, a quien debes defender es al cliente (siempre y cuando tenga razón) porque es con quien te quedas, con quien seguirás teniendo relación más allá de con esas empresas. Eres representante de otras más, que deberás seguir gestionando, mientras no te ocurra lo mismo.

¿Qué debes exigir cobrar? El promedio de los últimos cinco años, si es que la relación ha llegado y/o sobrepasado ese tiempo, más el

preaviso que es un mes por año trabajado hasta un máximo de seis (injusto a todas luces, cuando llevas más de quince), pero eso es lo que marca la ley y es lo que desde los colegios se está intentando mejorar. Con eso y una vez cobrado, te olvidas del mal trago, pasas página y a por la siguiente, aunque tampoco es imprescindible, porque con que le pongas más esfuerzo a alguna de las que ya llevas, acabarás olvidando que, en el próximo trimestre, esos ingresos no los vas a tener.

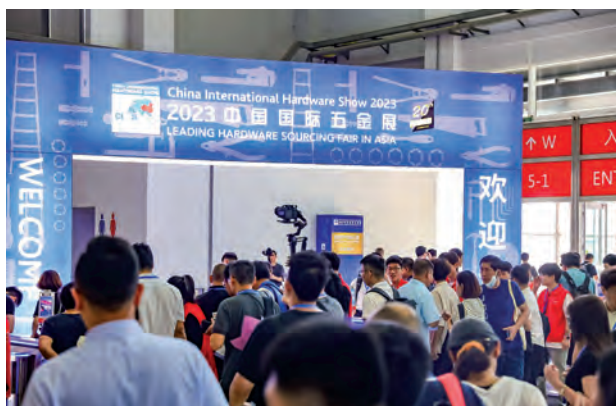
Hablando con un especialista en contratos mercantiles, me daba una serie de datos respecto a cómo se solucionan estos casos. En el 70% de estos, se acaba solucionando sin participación directa de él. El 30% por ciento restantes, sigue de la siguiente manera. El 90% con una carta suya se resuelve. El resto acaba en los tribunales, pero en la mayoría de los casos se negocia antes de entrar a la sala y salvo que las causas de rescisión sean flagrantemente claras a favor de la empresa que contrató, el juez resuelve a favor del agente comercial. Mensaje a navegantes, para tener en cuenta antes de meterse en litigios. Y, a vosotros, en cuántas ocasiones os ha ocurrido. ¿Lo habéis resuelto de forma rápida, acabó bien para vosotros o para la empresa?

Y, como siempre, una recomendación de lectura. Porque leer es importante para varias cosas y una de ellas es, para olvidar el mal momento. La nueva novela de Mario Vargas Llosa, última según dijo en una entrevista, puesto que dice que la vida no le va a dar tiempo para escribir otra. Como siempre, seguiré haciéndole caso al gran Mario Benedetti que dijo "A Varguitas (Vargas Llosa) hay que leerlo, pero nunca escucharlo".

El título, 'Le dedico mi silencio'. Lo más curioso es que en mi biblioteca acabaré teniendo su primer libro, 'La ciudad y los perros', dedicada de su puño y letra, mucho después de comprarla y leerla. Esto gracias a alguien que lo entrevistó en un programa de televisión. Fue condición sine qua non, para prestarle el ejemplar para el programa donde el premiado, con el Nobel en esos días, aparecía con este en las manos... cosas de tener amistades importantes. Aunque esta vez dudo que tenga la oportunidad de conseguir lo mismo. ■



**FIRMADO:  
EL COMERCIAL ERRANTE**



## LA FERIA INTERNACIONAL DE HARDWARE DE CHINA CELEBRA SU 20º ANIVERSARIO

La Feria Internacional de Hardware de China se celebró del 19 al 21 de septiembre en Shanghai y ha supuesto un gran impulso para el sector. La edición de este año, que se celebró con anticipación debido a las irregulares olas de la economía global, que afectan a todo tipo de industrias; recibió una abrumadora respuesta por su vigésimo aniversario.

Se trata de uno de los encuentros anuales de hardware más influyentes del mercado internacional. Organizado por la Asociación Nacional de Hardware de China y Koelnmesse, cubre un total 120.000 metros cuadrados y presenta una amplia gama de productos que incluyen herramientas, hardware de construcción y bricolaje, cerraduras, seguridad laboral y accesorios, así como equipos de procesamiento y herramientas de jardín.

La feria ha contado con un total de 2.623 expositores de 27 países y regiones que han atraído a decenas de miles de marcas para exhibir sus productos, establecer contactos y entablar relaciones comerciales. Durante sus tres días de duración, recibió unas 68.405 visitas de las cuales los compradores del comercio internacional representaron un 7,7%.



## EHLIS ANUNCIA SU NUEVO SERVICIO DE ENTREGAS

Ehlis está realizando importantes inversiones logísticas para tratar de competir contra los operadores de comercio electrónico de entrega de mercancías. Desde que comenzó su proyecto de ampliación logística en el año 2021, la empresa plantea diferentes estrategias para acelerar sus tiempos de entrega. La construcción de su segundo centro logístico ha permitido que la marca optimice los tiempos de preparación y servicio de pedidos a nivel nacional en sus instalaciones en la localidad de Illescas, Toledo y en Sant Andreu de la Barca, Barcelona.

Otra mejora logística de Ehlis es la integración de agencias de transporte local que ejecutan entregas en el mismo día que se realiza un pedido y a portes pagados en Madrid, Barcelona y sus áreas metropolitanas. Para poder entregar los pedidos en un periodo de tiempo inferior a 24 horas se realizan dos expediciones diarias. En primer lugar, los pedidos que entran en el sistema hasta las 13:00 horas se entregan en la tarde de ese mismo día. Por otro lado, los pedidos recibidos en horario vespertino se sirven la mañana del día siguiente.

Sin coste adicional al alcanzar el importe mínimo de pedido, estas entregas rápidas están activas para los clientes y socios de Cadena88 en zonas geográficas de Madrid y Barcelona.

## UN GRUPO INDUSTRIAL ESPAÑOL SALVA A MEGA DE LA CRISIS

El fabricante vasco de equipamiento hidráulico MEGA ha logrado superar la crítica situación que sufría. En enero de 2022 la empresa entraba en un concurso de acreedores del que ahora sale gracias a su compra por un grupo industrial nacional ligado al sector de la alimentación. De esta forma, consiguen cambiar plenamente su realidad. La compra modifica radical e inmediatamente la oferta que proporcionaban al mercado en los últimos tiempos.



Javier Garay, director comercial de la compañía, asegura que las complicaciones financieras perjudicaron gravemente los plazos de entrega de la empresa, lo que desembocó en una reducción considerable de la facturación de esta. Del mismo modo, afirma que la operación realizada por el grupo industrial ha solventado todas sus deficiencias: “iremos reactivando la actividad de la empresa para alcanzar un flujo normal de fabricación. Lo primero es volver a garantizar la entrega de cualquier producto de nuestro catálogo en los plazos anteriores a la crisis, no más de 24-48 horas”.

Tras pasar de 105 a 54 personas empleadas, MEGA mantiene en su totalidad al equipo de trabajo con el que contaba hasta el momento de la operación. Justo Zorrilla, su director general, sacó adelante la compleja situación con una drástica reestructuración de la compañía y ahora disfruta del crédito de la entidad que ha adquirido la compañía. El contexto de la empresa fue tan crítico que casi conlleva su cierre definitivo, pues de enero a marzo del año pasado, cesó completamente su actividad.



## ADHESIVOS Y SELLADORES CRECEN UN 14,1% POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO

El Observatorio Sectorial DBK de INFORMA asegura que el valor del mercado de adhesivos y selladores sostuvo el año pasado la tendencia en alza que ya pudo observarse en 2021, en una situación de fuerte subida de los precios y aumento de la demanda de algunos de los principales sectores clientes. Con una suma de 810 millones de euros, el mercado creció un 14,1%. La demanda procedente de la industria mostró el mejor comportamiento, con un aumento del 15,2%. Las ventas de productos para construcción, bricolaje y consumo crecieron un 13,2% sobre el ejercicio anterior. Así, el segmentó reunió el 53% del mercado total. Las ventas de adhesivos han experimentado un crecimiento del 12,4% y los selladores contabilizaron el 38% del total. La mejora de las exportaciones destaca por un crecimiento muy significativo en los dos últimos años (+24,3% en 2021 y +22,9% en 2022). Las importaciones lograron un crecimiento del 12,2%. Alemania es el principal país de origen, concentrando el 46,9% del total.

## AYERBE EXPONE SUS PRODUCTOS EN ADVANCED MANUFACTURING MADRID Y SMOPYC

El fabricante de grupos electrógenos AYERBE Industrial de Motores S.A. ha participado en las ferias Advanced Manufacturing Madrid, del 15 al 16 de noviembre y SMOPYC del 22 al 25 del mismo mes, siendo esta última en Zaragoza. Ambos eventos están dirigidos a los sectores de suministros industriales, ferretería y construcción y consiguieron resultados muy superiores a sus anteriores ediciones. AYERBE presentó en las ferias sus recientes novedades en generadores y maquinaria de construcción/mantenimiento, que tuvieron una acogida satisfactoria entre los asistentes que visitaron los stands.



## AGREFEMA Y NEXTMART COLABORAN PARA TRANSFORMAR LA EXPERIENCIA DE COMPRA DE LOS USUARIOS

La empresa de ingeniería informática especializada en soluciones de comercio electrónico en Europa para el sector de ferretería, bricolaje, construcción y suministros industriales, nexmart, ha hecho pública su colaboración estratégica con el Gremio de Ferretería de Madrid (AGREFEMA). Con esta alianza, AGREFEMA proporcionará a sus miembros el acceso a retail Connect, la plataforma de nexmart que moderniza la experiencia de compra en el mercado ferretero, mejorando la renovación y competitividad en todas las empresas del sector.

La plataforma desarrollada por nexmart sirve de conector de comercio electrónico que ofrece la posibilidad de que los fabricantes muestren en su sitio web la disponibilidad de los productos en stock, ya sea en puntos de venta físicos o en tiendas en línea. Esta innovadora plataforma enlaza al sitio web del fabricante con multitud de puntos de venta de distribuidores, lo que hace más fácil la selección del distribuidor preferido de cada usuario con un solo clic y comprar productos desde su propia tienda online. Los clientes también tienen la opción de reservar el producto en puntos de venta para una experiencia de compra personalizada.

## BAUHAUS RENUEDA SU PATROCINIO CON EL CLUB BALONCESTO COSLADA

Una temporada más, la compañía alemana mantiene su apuesta por contribuir a la formación del talento joven mediante el deporte. Con esta premisa, renueva el acuerdo de patrocinio con el Club Baloncesto Colada. De esta forma, la empresa se convierte en el patrocinador principal del Bauhaus CB Coslada.

La colaboración queda reflejada con el mantenimiento de su nominación en el nombre del club madrileño y con la muestra de su logotipo en las camisetas de los equipos masculinos y femeninos hasta el 2024. Con este nuevo acuerdo, Bauhaus confirma su apoyo continuo al Bauhaus CB Coslada en el desarrollo de sus programas de formación y equipos de baloncesto. La firma refleja así su deseo de contribuir al crecimiento y éxito del club durante la presente temporada. Además, con esta asociación, la compañía mantiene su respaldo al fomento del talento joven local, junto a otras entidades deportivas similares promoviendo valores compartidos como la responsabilidad, el esfuerzo, la disciplina y la cooperación.





## LEROY MERLIN ESTRENA NUEVA APP

La compañía de acondicionamiento del hogar ha lanzado una nueva aplicación para dispositivos móviles. La empresa avanza en su omnicanalidad y en la mejora de la experiencia de usuario con compras más intuitivas, personalizadas y ágiles. Los clientes podrán disfrutar de un buscador más avanzado y personalizado gracias a la mejora de los filtros. Además, incorpora la posibilidad de financiar productos. El director ejecutivo de Omnicommerce de Leroy Merlin España, Fernando del Palacio, asegura que este lanzamiento es un paso clave en la estrategia de digitalización de la compañía: "A medida que los hábitos del consumidor evolucionan, es necesario que nuestros canales digitales y físicos converjan. Queremos que nuestros clientes tengan la mejor experiencia comprando en Leroy Merlin y, para eso, es fundamental seguir innovando y desarrollando nuevas utilidades".



## METAVERSO INDUSTRIAL SUMMIT BY INDUSTRIAL PRO SE CELEBRA EN UN MUNDO PARALELO

Metaverso Industrial Summit by Industrial Pro cierra el telón de su primera edición con muy buenas sensaciones. La feria se llevó a cabo los días 18 y 19 de octubre en un mundo virtual y parece que ha cumplido todas las expectativas que generó cuando logró completar su aforo un mes previo a su celebración. La asistencia se cifra en unos 200 participantes entre asociados y proveedores. El evento, que ha sido la primera feria del sector en el metaverso, ha conseguido que todos sus asistentes participaran activamente. Los proveedores y asociados han tenido la oportunidad de vivir esta novedosa experiencia centrada en la tecnología a través de la creación de avatares animados y tener encuentros personales entre los proveedores y los asociados de Industrial Pro. Además, desde la organización comentan que lo más comentado en el encuentro virtual fue la cohesión del grupo, la fuerza de sus asociados y el fuerte compromiso existente. Para poder asistir a la feria, los interesados debían conectarse a su equipo personal con unas gafas de realidad virtual para conseguir una experiencia personalizada e inmersiva. Otra opción era asistir virtualmente con el ordenador y disfrutar de charlas, simposios y seminarios vía online.

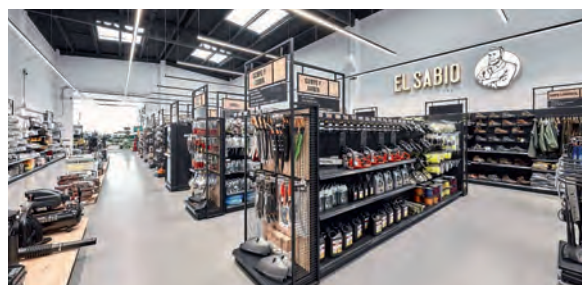


## BRICO DEPÔT IBERIA, PREMIO AL MEJOR COMERCIO DEL AÑO POR SEGUNDA VEZ CONSECUTIVA

La compañía especialista en bricolaje, construcción y reformas, Brico Dépôt Iberia, ha sido galardonada por segundo año consecutivo como Mejor Comercio del Año en la categoría de bricolaje en el certamen de la 13ª edición del Mejor Comercio del Año 2023-2024, el mayor sondeo de consumidores en España, gracias a su canal físico. Estos premios reconocen a las empresas que destacan por su excelencia de negocio, capacidad de innovación y compromiso social. Se trata de un galardón que se otorga según las opiniones de los consumidores, permitiendo así que las compañías conozcan las valoraciones que obtienen sobre cuestiones como la atención al cliente, la experiencia de compra, la confianza o la calidad del servicio ofrecido. En esta ocasión, el premio Mejor Comercio del Año ha recogido un total de 149.195 votos de 90.378 participantes. De todas estas votaciones, 55.742 votos se repartieron entre 148 retailers de seis sectores diferentes que se postularon a Mejor Comercio del Año en 31 categorías distintas.

## EL SABIO FORTALECE SU EXPANSIÓN CON 30 NUEVOS PROYECTOS

La marca El Sabio continúa con su proceso de expansión por el territorio nacional e incorpora 30 nuevos establecimientos que mantienen su propia identidad e imagen, pero que acceden a todas las ventajas exclusivas que les ofrece la firma. Estos nuevos proyectos se han implantado en más de 20 provincias como Almería, Valencia, A Coruña, Lugo, la Rioja o Teruel. Entre ellos sobresale el primer asociado de las Islas Canarias, en Santa Cruz de Tenerife. La compañía indica que "Somos una empresa de distribución poco convencional, donde el modelo de negocio se basa en potenciar el comercio local y para ello ofrecemos todas las facilidades, proporcionamos a los Sabios las herramientas necesarias para innovar, evolucionar y transformar sus tiendas para competir en el mercado". Igualmente, recuerdan que, para adoptar la marca de la enseña, hay otros métodos que hacen posible incorporarse a El Sabio. Se trata de fórmulas ideadas para locales que ya tienen una imagen fácilmente reconocible en su zona de afluencia y a la que no quieren renunciar, pero sí desean beneficiarse de las ventajas y servicios que proporciona la empresa.



## BOSCH: TECNOLOGÍA Y PRECISIÓN PARA EL CUIDADO DE EXTERIORES



Bosch presenta dos nuevas herramientas con las que promete facilitar el cuidado de los espacios exteriores: UniversalAquatak 36V-100 y UniversalHedgeCut 36V-55-24. Aseguran que con la incorporación de estas novedades a su catálogo limpiar jardines y recortar setos nunca había sido tan sencillo.

### UNIVERSALQUATAK 36V-100: HIDROLIMPIADORA DE ALTO RENDIMIENTO

Se trata de la primera hidrolimpiadora de alta presión sin cable que anuncia la marca. Esta herramienta inalámbrica tiene una presión máxima de 100 bar, lo que la hace tan potente como una tradicional. Al mismo tiempo, necesita mucha menos agua que otras hidrolimpiadoras de alta presión, ya que Bosch ha optimizado el sistema hidráulico para maximizar la eficiencia del agua, logrando así un mayor tiempo de limpieza con un menor consumo de agua. Con ella también es posible realizar limpiezas extensas gracias a su gran autonomía.

### UNIVERSALHEDGE CUT 36V-55-24: CORTASETOS DE BATERÍA DE ALTO RENDIMIENTO

Ergonómico y afilado, el cortasetos de batería UniversalHedgeCut 36V-55-24 completa la gama de productos de cortasetos de Bosch. Sus cuchillas afiladas con diamante y cortadas con láser pretenden garantizar una tarea de corte sin esfuerzo en ramas de hasta 24 mm de grosor.

## PEVALIN SPECIAL DE tesa

La firma fabricante de productos adhesivos aprovechará la Feria NCC para mostrar sus últimas novedades. En su catálogo destacan los nuevos productos PEVALIN SPECIAL de tesa, una gama que promete ayudar a los profesionales a mantener unas manos sanas y sin dolencias cutáneas. El contacto continuo con algunos disolventes y otras sustancias provocan la necesidad de lavarse las manos frecuentemente, lo que a su vez desemboca en sequedad y aparición de eccemas. Los productos PEVALIN limpian con profundidad los poros de la piel de manera respetuosa. De esta forma, no la dañan y garantizan su correcta hidratación.



## WOLFCRAFT OFRECE UNA SOLUCIÓN FÁCIL Y EFICAZ PARA EL DETERIORO DE LAS JUNTAS

Uno de los problemas más frecuentes en las casas es el deterioro de las juntas. Factores como la humedad, los cambios de temperatura y el paso del tiempo aceleran este proceso en útiles como los azulejos o el baño y en espacios al aire libre. Para facilitar esta labor de renovación, la empresa alemana Wolfcraft presenta su último lanzamiento, un juego de renovación de juntas. Este nuevo conjunto de herramientas ofrece la posibilidad de modificar las juntas que estén dañadas y alisar las nuevas con impecables prestaciones.

El juego de renovación de juntas está formado por cuatro piezas diseñadas para facilitar todo lo posible las labores de renovación de silicona y acrílico. El rascador de juntas, fabricado con plástico resistente y reforzado con fibra de vidrio, permite retirar los rellenos acrílicos o de silicona sin dejar residuos en las juntas que necesitan un lavado de cara. Cuando se completa esta fase, se emplea el perfilador, que garantiza un resultado final inmejorable.



## PANTER PROTEGE A LOS TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Panter, una de las firmas de referencia en calzado de seguridad y protección, cuenta en su catálogo con productos aptos para garantizar el bienestar de los trabajadores de múltiples sectores. La empresa se mantiene a la vanguardia de la industria alimentaria, donde velar por la seguridad y la comodidad es esencial, y muestra algunos de sus productos más adecuados para este sector. Panter destaca por su inversión en investigación y desarrollo para la creación de tecnologías que satisfagan todas las demandas. Panter cuenta con un avance revolucionario para la industria del calzado de seguridad gracias a sus suelas Panter HidroGrip. Están fabricadas con materiales poliméricos de última generación que ofrecen ligereza, flexibilidad y un agarre excepcional. Ofrecen un gran confort para los trabajadores que pasan largas jornadas de pie.

Otra de sus claves es su característica antideslizante. Su diseño acanalado con micro ventosas las hace ideales para entornos húmedos y resbaladizos. Por otro lado, son resistentes a la degradación que causa la humedad, a la abrasión, a aceites e hidrocarburos, y a los rayos ultravioleta. También destacan por contar con Optimal Sole, una novedosa tecnología de formulación de suela que brinda mayor amortiguación y retorno de energía, absorbiendo la energía en el talón y previniendo la fatiga muscular. Disminuye el peso del calzado y proporciona mayor comodidad durante todo el día. Con una amortiguación mejorada, transforma la energía cinética de cada paso en impulso para el siguiente, ofreciendo una amortiguación superior y reduciendo la fatiga muscular.



## LAS SOLUCIONES SOSTENIBLES Y EFICIENTES DE BRICO DEPÔT PARA MANTENER EL JARDÍN EN OTOÑO

El otoño es una estación clave para cuidar y mantener el jardín de cara al resto del año. Tradicionalmente, en España, las herramientas manuales eran las que predominaban en el mantenimiento de los jardines y terrazas, pero existe una demanda en crecimiento de herramientas eléctricas inalámbricas debido a la usabilidad y los beneficios que proporcionan. El uso de dispositivos inalámbricos hace que sea posible reducir la dependencia de herramientas que funcionan con gasolina, minimizando así las emisiones y la contaminación acústica y, al mismo tiempo, ofreciendo una mayor comodidad a los consumidores. Así, Brico Depôt presenta la nueva gama de motor eléctrica para jardín de Titan, marca de venta exclusiva en la compañía, con diferentes soluciones tanto eléctricas, como a batería para mantener el jardín en esta temporada: Motosierra a batería 18 V Titan, Aspirador soplador 2800 W Titan, Cortacésped Eléctrico 1800 W Titan, Cortabordes Eléctrico 450 W Titan y Multiherramienta batería 36 V 4 Ah Titan.

## TIJERAS ASSISTCUT DE GARDENA, MÁXIMA PRECISIÓN Y POTENCIA

Las tijeras de podar son una de las herramientas más importantes que puede tener un jardinero para cuidar los espacios exteriores. Cortar manualmente ramas gruesas de arbustos y árboles es mucho más sencillo si este utensilio es capaz de proporcionar una fuerza adicional. Pensando en ello, Gardena ha lanzado al mercado las tijeras de podar AssistCut. Esta herramienta ayuda a desempeñar tareas de corte proporcionando la potencia extra necesaria cuando sea necesario y permitiendo realizar cortes con facilidad hasta en las ramas más gruesas. AssistCut cuenta con un sensor inteligente que detecta las posibles resistencias y un motor integrado que ayuda con una potencia de hasta cinco veces mayor. AssistCut de Gardena ofrece una asistencia precisa corte tras corte. La asistencia perceptible facilita enormemente cada corte. De este modo se pueden cortar sin esfuerzo ramas de hasta 25 milímetros de diámetro y llegar con una carga completa de batería hasta los 1.400 cortes. Gracias a sus empuñaduras ergonómicas, las tijeras de podar se colocan de forma óptima en la mano.







## MEDID AUMENTA SU OFERTA DE NIVELACIÓN LÁSER

La empresa de medición sigue trabajando en la mejora de una de sus categorías más destacadas, la medición láser. Lo hace con la salida al mercado de una nueva gama completa formada por seis herramientas láser y un detector. Cuatro de los dispositivos son con rayo verde y cuentan con un detector para el mismo. Los otros dos modelos tienen rayo rojo. Este kit se basa en la versatilidad y comodidad del usuario, ya que los láseres tienen un tamaño reducido, pero de muy alta visibilidad. El láser de menor tamaño tiene un alcance de 30 metros en la versión de rayo verde y 15 metros en la versión de rayo rojo. El modelo COMPACT es el más pequeño de la gama. Se trata de

un láser autonivelante que proyecta una cruz y en su versión verde alcanza hasta los 30 metros. La variante en rojo llega a los 15 metros y ambos cuentan con una precisión de  $\pm 0.4$  mm/m y funcionan con 2 pilas AA. PRO, el siguiente modelo, también es autonivelante y alcanza las mismas medidas y precisión. Proyecta líneas horizontales, verticales y en cruz. El nivel autonivelante en 360°, SMART, cuenta con una línea en vertical y dos puntos de plomada. Próximamente estará disponible en verde con sus 30 metros de alcance. Un clásico renovado es el modelo 3D, que proyecta líneas a todas las direcciones. Está disponible en rayo verde con 30 metros de alcance.



## KUIK HOME DE BTV, EL FUTURO DE LOS BUZONES DE LAS COMUNIDADES RESIDENCIALES

El fabricante y distribuidor de taquillas inteligentes, Kuik Smart Lockers, anuncia Kuik Home, su nuevo buzón inteligente. Esta solución ofrece una gestión avanzada para la entrega de paquetes en comunidades residenciales y está respaldada por la amplia experiencia del Grupo BTV.

El buzón inteligente Kuik Home ha sido diseñado para satisfacer las necesidades de las nuevas formas de consumo de la sociedad, innovando así en la entrega de paquetes en las comunidades de vecinos. El auge de las compras online y entrega de paquetería ha generado la necesidad de crear soluciones eficientes y seguras para recibir y gestionar los envíos.

Kuik Home integra la tecnología de Internet de las Cosas y permite a los vecinos recibir sus compras con total seguridad y de forma práctica hasta cuando no se encuentran en casa. Mediante una aplicación móvil intuitiva, los usuarios pueden ser notificados en tiempo real sobre la llegada de sus paquetes y gestionar su entrega según los convenga.

## ROLSER Y MR. WONDERFUL PLASMAN SU COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD EN SU NUEVA COLABORACIÓN

La empresa de venta de carros de compra Rolser y la marca Mr. Wonderful han unido sus fuerzas para crear una edición limitada de tres diseños exclusivos que destacan por estar fabricados con materiales sostenibles, resaltando el compromiso de ambas entidades por el cuidado del medioambiente. Los carros forman parte de la campaña #HAPPY-PLANET y están disponibles en tres colores: kaki, celeste y Klein.

Estos nuevos productos son la herramienta perfecta para hacer compras conscientes por su ligereza, capacidad de carga de hasta 25 kg y que son reutilizables. Con la estética de los carros, las dos marcas pretenden transmitir que la belleza y la felicidad residen en los momentos cotidianos. La característica más relevante de estos modelos es su diseño ergonómico. Los materiales de calidad de los carros de la compra garantizan una relación duradera al estar fabricados en fibra de aluminio y contar con versiones en dos, cuatro y seis ruedas para cubrir las necesidades de cada usuario. Diseñados por Mr. Wonderful y fabricados por Rolser, son un complemento ideal para hacer compras, reciclar plásticos, transportar ropa a la lavandería, organizar cambios de armario o hacer picnics. Además de prestar un sinfín de utilidades, cuentan con tres bolsillos adicionales. Uno de ellos está en la parte trasera, mientras que los otros dos se encuentran en el interior para trasladar objetos personales de forma segura como carteras, teléfonos y llaves.





# FORD PRO PRESENTA LA NUEVA TRANSIT CUSTOM

MÁS CAPACIDAD DE CARGA, CONFORT Y COMODIDAD PARA EL CONDUCTOR

**LOS INGENIEROS DE FORD HAN DESARROLLADO UNA PLATAFORMA TOTALMENTE NUEVA, DISEÑADA PARA OPTIMIZAR EL ACCESO Y EL TRANSPORTE DE LA CARGA, MEJORAR LA COMODIDAD DEL CONDUCTOR Y OFRECER UNAS PRESTACIONES Y UNA CONDUCCIÓN EXCEPCIONALES**

**L**a nueva Transit Custom cuenta con una carrocería más resistente y 100 kg más ligera que la del modelo de la generación anterior y su batalla es hasta 200 mm más larga. Su capacidad de carga se sitúa entre 5,8 y 6,8 m<sup>3</sup> en el modelo con altura estándar, la carga útil puede alcanzar los 1.350 kg y la longitud máxima del espacio de carga es de 3.450 mm, utilizando la función inteligente de carga situada bajo los asientos de los pasajeros. También están disponibles las carrocerías de doble cabina y kombi, todas ellas con opción de elección de batalla corta o larga. La capacidad máxima de remolque es de 2.800 kg.

#### **DIESEL, HÍBRIDA Y ELÉCTRICA**

La Transit Custom incorpora la última generación de motores diésel Ford EcoBlue con potencias de 136 CV, 150 CV o 170 CV, con el fin de mejorar la eficiencia de consumo. La caja de

cambios manual de seis velocidades de serie puede personalizarse con una opción de ocho velocidades.

Además, está disponible una versión Híbrida Enchufable que combina un motor de gasolina 2.5 l de ciclo Atkinson con una batería de 11,8 kWh (usables), para ofrecer una potencia combinada de 232 CV, una autonomía de conducción puramente eléctrica de hasta 56 km y 2,3 kW de potencia para herramientas y equipos a través de Pro Power Onboard. La versión 100% eléctrica, E-Transit Custom, completa el abanico de opciones de propulsión. En este caso, los pedidos se abrirán en breve, y las primeras entregas están previstas para el verano de 2024.

#### **MEJORA DEL TIEMPO DE ACTIVIDAD Y DEL COSTE DE PROPIEDAD**

Todas las nuevas Transit Custom están totalmente integradas con la plataforma de software y servicios conectados de Ford Pro, incluyendo herramientas de gestión de Ford Pro Telematics, la aplicación FordPass Pro, y FordLiive, el sistema de conectividad para maximizar el tiempo de actividad de los vehículos. Utilizando las funciones a medida de Ford Pro Telematics -disponibles de forma gratuita durante un año- los propietarios de la Transit Custom pueden conocer la ubicación de su vehículo, optimizar su eficiencia y controlar su estado para obtener la máxima productividad. ■

# No pensarás en otra cosa

Piensa  
en **Big**  
y acertarás



Cerámica • Baños y Decoración • Cerramientos • Jardín  
Herramientas • Material Eléctrico • Fontanería • Pintura y Papel Pintado  
Aislamientos • Cementos y Adhesivos y Cubiertas • Prefabricados



20 AÑOS JUNTOS

**BigMat**

La tienda profesional de la  
construcción

# ROMBULL®

Avanzamos contigo / Moving forward with you



Descubre el  
**NUEVO CATÁLOGO**  
**ROMBULL**

Rombull Ronets S.L.  
E-mail: [info@rombull.es](mailto: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

