

CANAL FERRETERO

www.canalferretero.com

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

Año XV. nº 93.
Enero-Marzo 2024

CONSTRUCCIÓN, EL SECTOR DE LOS RETOS



- Especial Construcción
- Monográfico de Seguridad Laboral
- Entrevista a Juan Carlos Vázquez, presidente de AGREFEMA
- Opinión: Comercial Errante y Bricolador Enmascarado

 **EDITEC**
GRUPO EDITORIAL

SOY
CURRANTE,
SOY DE **PANTER**

Detrás de cada currante hay una gran historia y el mejor calzado de seguridad Panter.

Escanea y conoce a nuestros currantes



Auxi

Cuidadora de animales.



Modelo
3260 Marrón O2
Membrana



Raúl

Maestro pastelero.



Modelo
Forza Sporty S3
Blanco ESD



José Manuel

Tramoyista.



Modelo
Forza Sporty S3
Rojo ESD



“

Quedan muchas historias que merecen ser contadas. Es hora de ponerse a currar.

Don Vicente del Bosque.
Seleccionador y currante Panter

ESTAREMOS EN

27 de Febrero - 1 de Marzo
PABELLÓN : 6
STAND : 6C03



www.panter.es



abrasivos
100 %
naturales

tesa® PROFESSIONAL

Manos naturalmente limpias

PEVALIN SPECIAL

Contiene abrasivos 100 % naturales para eliminar con eficacia y cuidado la suciedad persistente.

- Limpia los poros en profundidad
- pH neutro para la piel
- Hidratante y suave para la piel
- Sin silicona



Escanea para
más información





CALIDEZ HUMANA EN TIEMPOS TECNOLÓGICOS

Innovación”, “tecnología”, “digitalización”. Las tres palabras circulan en bucle en todos los eventos y compañías de un sector que se aprieta las tuercas para llegar a la transformación digital. Algunos han tomado la delantera en el asunto y enfocan la vida comercial de su negocio en el universo telemático, otros todavía se muestran reacios a cambiar su ‘modus operandi’ y, unos pocos, aún realizan sus primeras tomas de contacto con la complejidad del ciberespacio.

Esta persecución de la modernidad a veces poco tiene que ver con la intención de renovar la perspectiva de negocio o probar nuevos canales comerciales. Reside en el miedo frente a las grandes superficies, a esos gigantes del mercado que prometen hacer llegar una compra a la puerta de los hogares de manera inmediata y a coste cero.

Dejando a un lado la obvia necesidad de evolución de cualquier tipo de comercio, parece que se han olvidado los puntos

fuertes de los establecimientos tradicionales. Puede que la clave para resistir a los múltiples desafíos existentes esté en una de las características esenciales de la ferretería; el poder del tú a tú, la calidad humana.

Además de focalizar la atención en el panorama en línea, puede que no sea mala idea potenciar el trato directo con el cliente, ese que marca la diferencia. ■



03



06



34



20236



43



44



45

03 EDITORIAL
Calidez humana en tiempos tecnológicos

43 REPORTAJE PINTURA
El mercado de pinturas y barnices registra 1.850 millones de euros

06 ESPECIAL CONSTRUCCIÓN
Construcción, el sector de los retos

34 REPORTAJE
La digitalización de las empresas españolas aumenta un 61% sus beneficios

44 REPORTAJE
Calzado de seguridad con múltiples posibilidades de la mano de Panter

36 OPINIÓN
Comercial Errante

45 REPORTAJE
El BigMat Day se celebrará los días 17 y 18 de abril

46 NOTICIAS
Actualidad

48 NOTICIAS
Producto



22



38



50



32



40

22 MONOGRÁFICO SEGURIDAD LABORAL
SICUR, el punto de referencia para la seguridad laboral

32 ENTREVISTA
Juan Carlos Vázquez, presidente de AGREFEMA

38 OPINIÓN
Bricolador Enmascarado

40 REPORTAJE
COFEARFE anuncia sus planes y perspectivas

50 MOTOR
Ford Transit Custom, Vehículo Industrial Ligero 2024 en España

CANAL FERRETERO

Depósito Legal: M-55064-2008

Dirección: Luis Gómez-Llorente

Redacción: Samira de Torres López

Marketing & Publicidad: Jorge Rohrer Hernando

Maquetación: Infycomunicación

Colaboradores:

Francisco Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho)
Verónica Olivera Villanueva (Periodista)
José Carlos Cámara Molina (Periodista)

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

C/ Padilla, 72

Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39
www.editec.es / editec@editec.es





CONSTRUCCIÓN, EL SECTOR DE LOS RETOS

LA SOSTENIBILIDAD, LA FALTA DE RELEVO GENERACIONAL Y LA RENOVACIÓN DE LA MAQUINARIA SON SUS GRANDES CUENTAS PENDIENTES

LA CONSTRUCCIÓN CONTINÚA SIENDO UNO DE LOS SECTORES DE MAYOR RELEVANCIA PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. EN ESTE REPORTAJE REPASAMOS ALGUNOS DE LOS DESAFÍOS A LOS QUE SE ENFRENTA

La sociedad avanza y se modifica a un ritmo vertiginoso. En consecuencia, todos los campos e industrias, en mayor o menor medida, deben proseguir su camino acompañando las nuevas necesidades de la estructura social. La construcción no es una excepción. En el siguiente reportaje abordaremos el momento en el que se encuentra el sector, así como los retos a los que tendrá que hacer frente en un futuro próximo.

EL DESAFÍO DE LA SOSTENIBILIDAD

En estos tiempos una de las mayores preocupaciones es el contexto medioambiental. En el caso de este sector, la prin-

cipal innovación es la construcción sostenible, un método que se centra en levantar edificaciones y otros recursos con un impacto medioambiental bajo, pero asegurando la prosperidad económica.

En este modelo de edificación se tienen en cuenta los impactos ambientales relacionados con todo el proceso de construcción de los edificios, que abarca la fase de diseño y proyecto, la fase de construcción, el uso del edificio y la posterior demolición y gestión de los residuos. La construcción sostenible tiene como objetivo minimizar todos los impactos ambientales que se generan en todo el ciclo de vida de la construcción, abarcando indicadores como un uso eficiente de la energía y el agua, una correcta utilización de materiales de construcción y recursos naturales no agresivos, una adecuada gestión de los residuos y el uso de energías renovables. Para lograrlo es fundamental realizar un análisis del ciclo de vida y emplear herramientas clave para cuantificar el impacto y la huella de carbono.

La construcción sostenible supone un importante cambio en la mentalidad del sector. La construcción



LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE TIENE EN CUENTA LOS IMPACTOS AMBIENTALES RELACIONADOS CON TODO EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LOS EDIFICIOS

estaba orientada hasta el momento a cumplir con los plazos establecidos mientras se seguían criterios económicos. Con el cambio cultural latente muchas organizaciones se han replanteado los cimientos del negocio.

Tal y como indica Eurofins Environment Testing Spain, uno de los espacios en los que más tiempo se pasa es en las viviendas. Por este motivo es importante que los hogares se modernicen en términos de sostenibilidad. Afirman que es posible llegar a un equilibrio sostenible, donde se puede aumentar el confort de la edificación a la vez que se disminuye el impacto en el medio ambiente y se aumenta la viabilidad económica del proyecto.

La compañía explica que en la construcción de un edificio se consume una gran cantidad de recursos naturales como materiales de construcción, agua, combustibles y electricidad. Esto no sólo se circunscribe al ámbito de ejecución de la obra, sino que también debemos considerar los consumos asociados a las industrias de fabricación de los materiales constructivos empleados en la misma y a todos los procesos relacionados con la edificación.

Además no son solo estos los impactos ambientales producidos en el ámbito del sector constructivo también están los residuos de construcción, que si no son correctamente ges-

tionados pueden ocasionar graves problemas para el medio ambiente, como la contaminación de las aguas superficiales por vertidos y de las aguas subterráneas debido a problemas de lixiviación. Pero el problema no acaba ahí. Con el posterior uso del edificio, se generan emisiones debido fundamentalmente a los sistemas de climatización, y también son la causa de un importante consumo de energía y agua. Todo ello hace que el sector de la construcción sea uno de los sectores críticos que pueden y deben impulsar la economía circular en nuestro país y abogar por una construcción más sostenible.

Hay multitud de desarrollos normativos que regulan o están relacionados con el ámbito de la construcción sostenible. Debido a esta posición como sector relevante, la construcción está viendo como en los últimos tiempos se han desarrollado normativas reguladoras que tienden hacia la implementación de criterios de sostenibilidad. Eurofins cita, entre otros, la construcción de Edificios de Consumo Casi Nulo, que se recoge en la Directiva 2010/31/EC de Eficiencia Energética. Los Edificios de Consumo Casi Nulo es un reto que la Unión Europea se ha impuesto para lograr construcciones eficientes, con una baja demanda de energía y en su mayoría cubierta por fuentes renovables.

También el Real Decreto 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, aboga por la promoción de la eficiencia energética en las construcciones, así como, que la energía que estos utilicen sea cubierta mayoritariamente por energía procedente de fuentes renovables, con la consiguiente reducción de las emisiones de CO2 en el sector de la edificación. Para ello este RD regula las condiciones técnicas y administrativas de las certificaciones de eficiencia energética de los edificios y la correcta transmisión de los resultados obtenidos a los usuarios y propietarios de estos.

Dentro de las políticas de transición ecológica, cabe señalar a nivel estatal la ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética, así como las normativas autonómicas que comienzan a desarrollarse para luchar contra el cambio climático. En ellas se recogen apartados centrados específica-

mente en la promoción de la construcción sostenible y a la valoración de criterios para optar a licitaciones públicas, fomentándose de esta forma la contratación pública verde en nuestro país.

Para conseguir la sostenibilidad en la edificación y que la construcción sostenible sea una realidad en España, deben hacerse modificaciones relevantes que traten todas las fases de los proyectos (diseño, construcción, uso, desmantelación, etc.). Eurofins menciona algunos de los consejos de sostenibilidad que pueden ser implantados para fomentar la construcción sostenible:

La elección de materiales empleados en la construcción debe tender hacia la sostenibilidad, mediante la selección de materiales ambientalmente más respetuosos, materiales recuperados o restaurados o que tengan un % de reciclado. Es importante el empleo de materiales más ecológicos como el corcho, el bambú, vinilo, la piedra, la madera, frente a los materiales clásicos como el hormigón, PVC, aditivos químicos, etc.

Otro punto que consideran es la elección de materiales locales, cuyos proveedores se encuentren en el entorno de la obra de manera que se minimice la generación de gases de efecto invernadero ligados al transporte. Materiales auxiliares como las pinturas, adhesivos, aislantes deben ser seleccionados cuidadosamente evitando que contengan materiales tóxicos o dañinos para el medio ambiente. Existen alternativas ecológicas en el mercado que

EL SECTOR VE QUE EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS SE HAN DESARROLLADO NORMATIVAS REGULADORAS QUE TIENDEN HACIA LA IMPLEMENTACIÓN DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD

pueden sustituir a los productos con etiquetado de peligrosidad. En el caso de la madera, aseguran que hay que procurar seleccionar aquella que proceda de bosques certificados como explotaciones sostenibles.

Por otro lado, afirman que es importante poner el punto de mira en la eficiencia energética del edificio, que debe diseñarse desde la fase de proyecto, aunque también están implicados lógicamente la posterior gestión del usuario y sobre todo el mantenimiento que se realice de los sistemas, que garanticen la conservación de los niveles de eficiencia a lo largo del tiempo. Toda construcción sostenible debe emplear en la edificación fuentes de energía renovables para suplir una parte de la demanda energética consumida: energía solar térmica, energía fotovoltaica, etc.

Uno de los puntos clave de toda edificación sostenible es aumentar la eficiencia de los sistemas de climatización del edificio, ya que son uno de los focos de impacto ambiental de la edificación y además la optimización de dichos sistemas permite conseguir un importante ahorro energético del edificio. La construcción sostenible también debe basarse en un pilar clave, que es el de priorizar la rehabilitación de viviendas existentes frente a las nuevas construcciones. Esto implica una reducción importante en las emisiones, evitando el levantamiento de nuestras estructuras y todos los impactos ambientales asociados a las nuevas obras.

Medidas que optimicen la aplicación de las 3 R en las obras es fundamental para una gestión correcta de los residuos: reducir, reutilizar y reciclar. Frecuentemente vemos contenedores de obra llenos de residuos que deben ser reciclados (papel, vidrio, envases) en lugar de ser destinados al contenedor general de escombros. Igualmente importante es la gestión segregada y correcta de los residuos peligrosos que deben ser tratados conforme marca la legislación.

Si se realizan movimientos de tierra es importante valorar si los residuos generados tienen algún tipo de peligrosidad, realizar su correcta caracterización, para determinar la mejor de las gestiones posibles según la naturaleza del residuo. Estas caracterizaciones deben ser realizadas por entidades acreditadas para ello.





FLEXIBILIDAD



COMODIDAD



TRUPER®

Visítanos en truper.elsabio.org

DURABILIDAD



CAPACIDAD

RESISTENCIA



EL SABIO
FERRETERÍA · HOGAR · CAMPO



T. 900 70 70 80 · atencionalcliente@elsabio.eu

www.elsabio.eu



Formulario de contacto



Para que se produzca un cambio real en el sector construcción es necesaria una sensibilización y formación de los trabajadores, para que sepan y sean conscientes de la importancia de implantar buenas prácticas ambientales en las construcciones. Indican que toda empresa constructora que quiera ser sostenible debe tener implementado un plan de formación para sus empleados.

Es necesario diseñar y construir edificios pensando en todo el ciclo de vida de la construcción, de manera que una vez acabe la vida útil de un edificio, en lugar de demolerlo pueda ser desmontado y reconstruido. Para ello es fundamental realizar estudios de Análisis de ciclo de vida para los proyectos que nos permitan saber dónde están los puntos críticos a nivel ambiental para poder atajarlos y buscar alternativas más sostenibles, considerando la construcción desde la cuna a la tumba, es decir, durante todo su ciclo de vida.

Disponer de un cálculo de huella de carbono es el mejor indicador para saber cómo vamos avanzando en la mejora ambiental de la construcción. También podemos aplicarlo a los materiales de construcción empleados, buscando alternativas con menor huella de carbono. No solo es importante realizar una correcta gestión del agua tanto a nivel de consu-

mos como de vertidos durante la ejecución de la obra. Sino que en el propio diseño arquitectónico del edificio sostenible debemos buscar la manera de lograr el máximo aprovechamiento y optimización de este recurso tan valioso. Instalar una red separativa de aguas grises y negras en las viviendas de nueva construcción, puede ser la mejor manera para recircular el agua de duchas, lavamanos y fregaderos a las cisternas de los inodoros como método de ahorro.

Los materiales depositados en la obra, como escombros, o material pulverulento pueden generar emisiones difusas que deben ser atajadas. Cubrir mediante lonas estos contenedores así como los vehículos que transportan estos materiales es una medida a la vez que eficiente muy sencilla de aplicar en cualquier construcción sostenible.

La construcción sostenible abarca también el entorno de la edificación y la gestión urbanística de las ciudades, mediante el establecimiento de áreas ecológicas, zonas verdes, carriles para bicicletas.

La compañía enumera las ventajas competitivas que, aseguran, la aplicación de la construcción sostenible tiene para el sector de la construcción:

- Contribución a la mejora ambiental y a la protección del planeta.
- Mejora de la imagen y posicionamiento de marca de la empresa constructora al relacionarse con valores más respetuosos con el medio ambiente.

ES NECESARIO DISEÑAR Y CONSTRUIR LAS OBRAS PENSANDO EN EL CICLO DE VIDA DE LA CONSTRUCCIÓN

AYERBE



**FABRICANTE DE
GRUPOS ELECTRÓGENOS**

MANUTENCIÓN



ELEVACIÓN



AYERBE

FABRICANTE DE GRUPOS ELECTRÓGENOS Y MAQUINARIA LIGERA DE ELEVACIÓN

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



- Reducción de los consumos, ahorros de costes.
- Promoción de la expansión de un mercado verde, optimizando el ciclo de vida del edificio lo que supone un aumento del valor de la propiedad.
- Mejora la calidad de vida y salud de las personas que habitan en el edificio.
- En el caso de que las empresas constructoras quieran optar a licitaciones de obra pública es imprescindible contar con herramientas como el análisis de ciclo de vida o estudios de huella de carbono, puesto que la reciente normativa que se está desarrollando en la materia aboga por este tipo de contratación verde.

LA FALTA DE RELEVO GENERACIONAL EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El sector de la construcción sigue marcando una tendencia positiva en las demandas profesionales. Según datos de la consultora Catenon, para avanzar en la transformación y modernización de las infraestructuras en España, en los próximos años se crearán 700.000 empleos directos e indirectos, de los que 200.000 serán para titulados universitarios en Ingeniería.

Sin embargo, según Carmen Caro, directora de la División de Infraestructuras de la consultora Catenon, “el sector tiene un gran problema de envejecimiento y una gran dificultad para atraer y contratar el talento necesario para llevar a cabo el relevo generacional”. Esta situación puede comprometer el futuro de los 160.000 millones de euros del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) financiado con fondos europeos. Caro añade que “Es un hecho que, en las Universidades, año tras año, son menos los alumnos matriculados en Ingeniería, que perciben la construcción negativamente como una profesión dura y poco innovadora”.

Según datos aportados por el Ministerio de Trabajo y Economía Social, esta falta de relevo generacional, por el momento, no impide que el sector lidere hasta

SEGÚN DATOS DEL MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL, LA FALTA DE RELEVO GENERACIONAL NO IMPIDE QUE EL SECTOR SEA UNO DE LOS QUE LIDEREN EL CRECIMIENTO DE EMPRESAS EN ESPAÑA

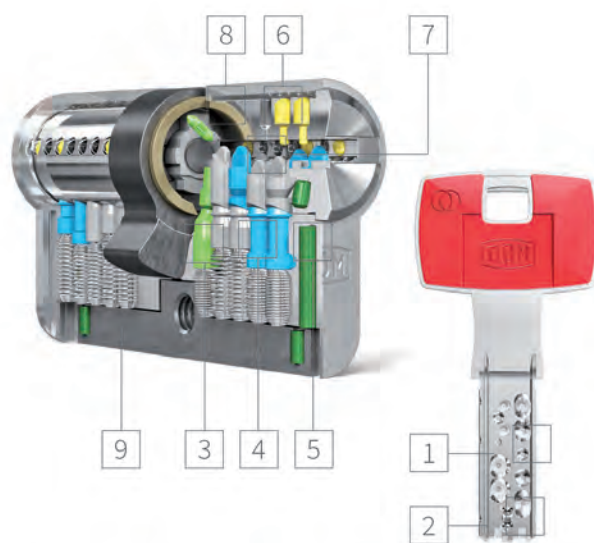


DOM ix Twintec[®]

Líder natural

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

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



(Opcional SKG**)



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

we domore
 for security

EL INFORME OFERTA Y DEMANDA DE EMPLEO EN ESPAÑA, REALIZADO POR INFOEMPLEO Y GRUPO ADECCO, REFLEJA QUE MÁS DE UN 30% DE LAS EMPRESAS TENDRÁ PROBLEMAS PARA RENOVAR SU PLANTILLA CUANDO LOS EMPLEADOS SE JUBILEN

agosto el índice de crecimiento de empresas en España, con un aumento hasta septiembre del 1,8%.

Desde Catenon afirman que habría que acercar la ingeniería a los jóvenes para que conozcan lo que hace realmente un ingeniero y las buenas perspectivas laborales que ofrece este sector, factores que son esenciales para despertar su interés. Apuntan también que España es uno de los países líderes a nivel mundial en el sector de la construcción y que las empresas españolas, su tecnología y profesionales firman muchas de las grandes obras que se realizan a nivel mundial.

Para la consultora es necesario realizar una labor conjunta por parte de todos los interlocutores

(Administración, agentes sociales, colegios profesionales y empresas), para aunar esfuerzos sobre esta percepción, ya que no se ajusta a la realidad, y recuperar la reputación dañada por la crisis de 2008.

La transformación del sector de la construcción, los procesos de industrialización, la digitalización, el aprovechamiento de recursos y el estudio de nuevas metodologías y materiales, la sostenibilidad, etc., son palancas para captar el talento joven a un sector que da trabajo estable y de calidad.

El sistema empresarial español debe afrontar con urgencia un relevo generacional para evitar un vacío de talento. Más allá de la reducción progresiva de la natalidad, las empresas siguen sin hacer sus deberes y se enfrentan al futuro con plantillas envejecidas y sin un relevo generacional bien formado para cubrir la demanda existente.

Según los datos del informe Oferta y Demanda de Empleo en España de Infoempleo y Grupo Adecco más de un 30% de las empresas tendrá problemas para renovar su plantilla cuando sus empleados comiencen a jubilarse próximamente.

Los datos también apuntan a que las plantillas tienen una media de edad bastante alta, lo que no justifica la apuesta por la contratación de mayores de 50 años por su experiencia. De hecho, el 71,52% de los encuestados en dicho Informe, reconocen que no





**PREMIO
PILOT**
Movilidad
y Logística
Sostenible

Coferdroza, orgullosos de tener el **Sello Excelencia Gobierno de Aragón Categoría Oro**, el **Sello de Empresa RSA+**, el **Certificado ISO 14001** manteniendo el sistema de gestión de calidad que sigue los criterios del **modelo EFQM**, el **Certificado ISO 9001** y el **Premio Pilot 2023 Movilidad y Logística Sostenible**.

y tú...



¿también quieres ser **LÍDER**?



¿Hablamos?



Ferrymas
FERRETERÍA Y MUCHO MÁS

ferrymasz  

Tel.: +34 976 69 21 21 · coferdroza@coferdroza.es
www.coferdroza.es · www.ferrymas.es



LA PRESENCIA DE LAS MUJERES EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN SE ENCUENTRA MUY POR DEBAJO DE LA MEDIA DE LA MAYORÍA DE LOS SECTORES

cuentan con ninguna directriz para contratar a candidatos mayores de 50 años.

El paro juvenil y las jubilaciones tardías son la cara y la cruz de la realidad laboral en España. Según los últimos datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), la tasa de paro en personas menores de 30 años se sitúa en el 22,61% en el primer trimestre de 2023. España es el segundo país con la tasa de desempleo juvenil más alta de Europa.

Como contraparte, España acaba de lograr un hito histórico: la edad media de jubilación en ha alcanzado en 2023 los 65 años, subiendo desde los 64,2 del año anterior. Con este incremento, la edad de jubilación real se acerca más a la edad de jubilación obligatoria. Esto indica que los trabajadores no acceden a jubilaciones anticipadas y apuran sus años en activo para no perder poder adquisitivo en sus

prestaciones de jubilación. En resumen, En España la gente cada vez se jubila más tarde.

Recientemente, la consultora Catenon ha publicado que el sector de la construcción busca talento femenino para asegurar este relevo generacional. La patronal ha realizado unos estudios que reflejan que para seguir avanzando en la transformación y modernización de las infraestructuras en España, en los años próximos deberán cubrirse más de 700.000 empleos directos e indirectos, tal y como mencionábamos en este mismo texto.

La presencia de las mujeres en el sector de la construcción se encuentra muy por debajo de la media de la mayoría de los sectores, a pesar de ser uno de los principales motores de la economía española. Esto resulta más relevante gracias a los Fondos Next Generation recibidos en 2023, que arrojan unas cifras de crecimiento positivas, que se mantendrán, aunque de forma más moderada en este año. Sin embargo, la presencia de las mujeres en el sector sigue siendo minoritaria.

El sector continúa siendo un campo masculinizado, con una cultura dominada por los hombres, y se percibe como una actividad laboral que requiere esfuerzo físico. Quizá por este motivo, únicamente un 11,1% sobre el total de las plantillas son mujeres.

Según indica el último informe del Observatorio de la Fundación Laboral de la Construcción, sobre Mujeres en el Sector de la Construcción, el mayor porcentaje de mujeres se sitúa entre las que tienen estudios superiores de ingeniería (seis de cada diez), seguido de las profesionales con funciones de gestión administrativa y financiera. Al respecto, la directora de la División de Infraestructuras de Catenon, Carmen Caro, explica que "Es evidente que existe una dificultad clara para incorporar a mujeres a pie de obra como personal de oficios. Las razones de este vacío son muchas y variadas, como la percepción de dureza del trabajo a pie de obra, la desconfianza de clientes finales ante la capacitación de las mujeres en algunos oficios, los estereotipos creados sobre que la obra (no es un trabajo para mujeres), los prejuicios sobre la imposibilidad de conciliar, los sesgos de género en los módulos formativos, la falta de apoyos personales para que las mujeres con estudios relacionados con oficios de construcción se dediquen a obra, etc. Para cambiar esta realidad todos los actores tenemos el deber de actuar como palancas facilitadoras para la inclusión de la mujer a cualquier fase del proceso productivo, motivando y desarrollando el talento".

En estos últimos años se han puesto en marcha diferentes iniciativas para promover una profesión basada en la igualdad y la diversidad de género, promovidas por asociaciones de profesionales, fundaciones y el ámbito empresarial. Estas iniciativas interesantes están animando a las mujeres a incor-



Cilindros RS5 RADIAL SYSTEM



La evolución digital de la seguridad.

Nace el nuevo cilindro CISA RS5, con **tecnología radial de última generación y duplicación digitalizada** para ofrecerle toda la protección que necesita.

El cilindro patentado con 5 filas de pitones radiales en acero carbonitrurado, es la culminación de treinta años de experiencia CISA en el desarrollo de cilindros de máxima seguridad.



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



LA CONSULTORA CATENON ASEGURA QUE EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN BUSCA TALENTO FEMENINO PARA ASEGURAR EL RELEVO GENERACIONAL

porarse al sector, gracias a la visualización de casos de éxito de otras mujeres, o la inclusión de formadoras en los módulos.

Hoy en día, más que nunca, hay múltiples oportunidades de desarrollo futuro de las mujeres en este campo derivadas de los desafíos que plantea la digitalización y la industrialización de la Construcción, donde el papel de la mujer sin duda generará un gran vivero de talento.

LA MODERNIZACIÓN DE LA MAQUINARIA, UN ASUNTO PENDIENTE

ANMOPYC ha realizado un estudio en el que analiza el envejecimiento de la maquinaria en España y sus consecuencias. La Asociación ha identificado la necesidad de que todos los agentes se impliquen para realizar una renovación en profundidad de los parques de maquinaria existentes en España, así como su modernización.

Como comentamos al inicio de este especial, el sector de la construcción se encuentra inmerso en un proceso de tránsito hacia la transformación verde, descarbonizada y circular. Para ello, la maquinaria resulta un pilar imprescindible del que depende el futuro de la actividad constructiva. Los fabricantes, progresivamente, instalan en su maquinaria las tecnologías más actualizadas para potenciar su productividad, reforzar los servicios que prestan, establecer una eficiencia energética mejor, optimizar los consumos de combustible y reducir las emisiones de gases y partículas contaminantes.

Según plantea el estudio, las máquinas de tecnología avanzada contrastan con un parque de maquinaria obsoleto. El actual contexto ralentiza la mejora de la productividad y competitividad dentro del sector, además de acentuar los efectos negativos de este sobre el medioambiente y poner en peligro la integridad de los trabajadores. Por este motivo, consideran necesario impulsar un Plan Renove con el objetivo de modernizar la maquinaria de la construcción.

SITUACIÓN ACTUAL DEL PARQUE DE MAQUINARIA

Aunque no existe un registro oficial, se estima que, en este momento, el parque de maquinaria móvil de construcción operativo en España dispone de unas 70.000 unidades.



La Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción y Minería (ANMOPYC) ha realizado un estudio en colaboración con algunas asociaciones de excavadores de España. En este, se han analizado más de 66.000 máquinas automotrices y se concluye que el 79,1% tienen más de diez años y que la edad media del parque de maquinaria construcción autopropulsada se sitúa en los 18,5 años.

Los datos manifiestan que el sector de la construcción actualmente cuenta con un parque de maquinaria envejecido y que ha quedado obsoleto a nivel tecnológico. Las nuevas tecnologías principalmente pueden aplicarse a las fabricadas a partir de 2012.

La situación también preocupa en cuestión medioambiental. A partir del año 1999, en la Unión Europea se regularon las emisiones gaseosas y las partículas contaminantes procedentes de los motores instalados en las máquinas móviles no de carretera mediante la Directiva 97/68/CE. Esta se ha modificado en varias ocasiones para incorporar nuevas fases de emisiones contaminantes. En 2019 llegó la vigente y más estricta, la fase V.

Las nuevas generaciones de máquinas móviles de construcción son las más limpias del mundo, reduciendo sus emisiones de NOx en un 96% y las emisiones de partículas en un 98% en com-



paración con los márgenes establecidos en la fase I introducida en 1999.

Para poder cumplir la normativa fijada por la UE en relación con las emisiones de contaminantes y emplear máquinas limpias, las empresas fabricantes han destinado en estos años multitud de recursos de I+D para rediseñar la maquinaria con la finalidad de anexionar la tecnología de postratamiento necesaria para conseguir reducir estas emisiones (EGR-recirculación de gases de escape, SCR-reducción catalítica selectiva, DOC-catalizador de oxidación diésel, filtros de partículas, etc.).

Aunque parezca sorprendente tras conocer los límites de la UE, el marco normativo actual no impide que se utilicen máquinas altamente contaminantes en las obras de construcción. De esta forma, las máquinas limpias tienen que enfrentarse desigualmente a la generación antigua sin condiciones parejas por su capacidad de contaminación.

Indican que, aproximadamente, una máquina fabricada en el año 2022 contamina de media 20 veces menos que una máquina fabricada en el año 2010 y hasta 46 veces menos que una máquina fabricada en el año 1999.

Para más inri, según el estudio realizado por ANMOPYC, el 24% del parque de maquinaria no respeta ninguna fase de los límites de emisiones, ya que fueron comercializadas antes de 1999. Esto significa que

son responsables, de media, del 37% del total de NOx y del 46% de partículas emitidos por el parque. Si se analizan las máquinas que tienen más de 10 años, el 79,1% del parque, se estima que este conjunto de máquinas sería responsable de aproximadamente el 96% del total de NOx y del 98% de partículas emitidas por el parque de manera conjunta.

En cuanto al combustible, cada nueva generación de máquinas de construcción es más sostenible que su lanzamiento anterior y, desde la última década, estos cambios entre generaciones se producen con mayor rapidez. Los avances tecnológicos han permitido a los fabricantes optimizar el diseño de sus máquinas, proporcionando unas mejores prestaciones, una mayor productividad y eficiencia y un menor consumo de alimentación. El consumo de combustible supone un importante porcentaje del coste horario total de una máquina de construcción, lo que refleja la importancia de la eficiencia energética de las máquinas utilizadas en los trabajos de construcción y obra civil.

La incorporación en las máquinas modernas de motores de última generación más eficientes, sistemas electrónicos de gestión

ANMOPYC HA REALIZADO UN ESTUDIO EN EL QUE ANALIZA EL ENVEJECIMIENTO DE LA MAQUINARIA EN ESPAÑA Y SUS CONSECUENCIAS

SI SE SUSTITUYERAN LAS MÁQUINAS FABRICADAS ANTES DE 1999 POR NUEVAS UNIDADES, SE AHORRARÍA, A NIVEL GLOBAL, UN COMBUSTIBLE DE 20 MILLONES DE LITROS EN EL CASO DE LAS PEQUEÑAS Y 109 MILLONES DE LITROS EN LAS MÁS GRANDES

de potencia del motor y sistemas antipatinado, hacen posible que las máquinas alcancen una eficiencia adecuada en cada situación de trabajo, con el consiguiente ahorro de combustible y de costes de operación.

Gracias a esta eficiencia, el consumo de combustible en máquinas de construcción fabricadas en 2021 se ha reducido aproximadamente en un 15% respecto al consumo en máquinas fabricadas en 2010, con un especial impacto en el caso de las máquinas de obras públicas. Este porcentaje de ahorro se refiere a un valor promedio calculado para el conjunto de máquinas fabricadas en esos dos periodos, por lo que el ahorro real para un determinado tipo de máquina oscilará según su categoría, potencia y tamaño, entre otras características.

Aseguran que, de esta eficiencia hay que tener en cuenta que, gracias a las nuevas tecnologías que se han aplicado en las máquinas y a los intervalos de mantenimiento, que son más prolongados, ha sido posible estimar que una máquina fabricada en 2021 presenta una mejora de la productividad de un 10% en comparación al mismo modelo del año 2010. Por ello, el ahorro de combustible real es todavía mayor al que se podría pensar si únicamente se valora el consumo medio de combustible.

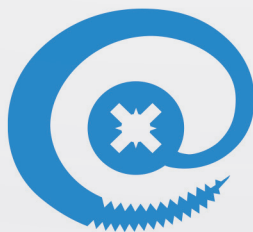
Según los datos de ANMOPYC, si se tiene en cuenta el consumo promedio y mejora la productividad estimada para las máquinas móviles en función de su fecha de fabricación, sustituir el conjunto de máquinas fabricadas entre 1999 y 2010 que existen en los parques de maquinaria de las empresas por nuevas soluciones llevaría a que el sector de la construcción tuviera un impacto positivo global en el ahorro de consumo anual de combustible de 51 millones de litros en máquinas pequeñas y de 173 millones de litros en máquinas grandes.

En el caso de las máquinas fabricadas antes de 1999 (15.858 unidades), la sustitución por unidades nuevas supondría un ahorro global en el consumo anual de combustible de 20 millones de litros en el caso de máquinas pequeñas y de 109 millones de litros en máquinas grandes. Por lo tanto, estas cifras tan elevadas de ahorro de combustible hacen que resulte necesaria la puesta en marcha de un Plan Renove de maquinaria de construcción, no solo para dotar a las obras de máquinas más limpias, sino también de máquinas con una mayor eficiencia y menor consumo de combustible.

CERO EMISIONES, EL OBJETIVO

En el informe de 2021, 'The role of construction equipment in decarbonising Europe', el Comité Europeo de Equipos de Construcción reflejó que las emisiones de CO2 que se generan durante el uso de la maquinaria de construcción simplemente es una pequeña cifra de la actividad del sector. Aproximadamente, emiten un 0,5% del total. Sin embargo, todas las industrias pueden contribuir a mejorar la salud medioambiental. ■





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



SICUR, EL CENTRO DE REFERENCIA PARA LA SEGURIDAD LABORAL

EN 2023, EL EVENTO CONTÓ CON 38.900 VISITANTES

LA FERIA VOLVERÁ A SER EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL MUNDO PROFESIONAL DE LA SEGURIDAD INTEGRAL. ESTA SERÁ SU EDICIÓN MÁS INTERNACIONAL CON PARTICIPANTES DE 29 PAÍSES

Del 27 de febrero al 1 de marzo, SICUR convoca al mundo profesional de la seguridad integral en IFEMA MADRID. En esta ocasión, está previsto que el evento registre un importante crecimiento en todos sus parámetros, lo que contribuirá a dinamizar el sector, abordar las principales tendencias y poner en valor todas las novedades gracias a la investigación y desarrollo de las empresas e instituciones que conforman la industria.

A dos meses de que la feria diera comienzo, un total de 624 empresas de 29 países ya confirmó su parti-

cipación en el encuentro. Estas cifras suponen un crecimiento del 22,35% respecto de la edición anterior en términos de participación directa. Por otra parte, destaca el incremento del 75% de representación internacional gracias a la participación de 154 compañías extranjeras procedentes de Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, China, Chipre, Dinamarca, EE. UU., Estonia, Francia, Grecia Hong Kong, India, Irlanda, Italia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Serbia, Suecia, Suiza, Taiwán y Turquía.

En las diferentes jornadas del evento, las empresas mostrarán sus últimas innovaciones y desarrollos tecnológicos a lo largo de las tres grandes áreas en las que, como es habitual, se articula la oferta de SICUR. El sector de seguridad contra incendios y emergencias, que se hará eco de todos los productos y soluciones orientadas a la protección pasiva y activa contra el fuego, y el mundo de los bomberos; seguridad laboral, con las últimas novedades en prevención de riesgos laborales y nuevas propuestas de salud laboral; y, finalmente, 'security', que dará a conocer los avances en seguridad electrónica, seguri-



SICUR.

dad física y servicios de seguridad para la protección de bienes y vidas.

Además, la gran novedad de SICUR 2024 será el primer EXO CORNER, donde los asistentes podrán descubrir novedosos proyectos de exoesqueletos con la colaboración del Instituto de Biomecánica de Valencia. En este espacio se darán a conocer las últimas innovaciones en exoesqueletos, dispositivos que se utilizan para aumentar la fuerza y resistencia física de una persona, y se profundizará en importantes cuestiones al respecto como son la formación, la aceptación del usuario o la ergonomía para garantizar su eficacia y adopción exitosa de la mano de los mejores expertos en este ámbito.

Como en cada edición, la Galería de Innovación mostrará una representación de las líneas de investigación y desarrollo en las que trabajan las entidades. El jurado ha seleccionado un total de 26 propuestas, de las que siete se aplican en el ámbito de la seguridad contra incendios y emergencias, siete en 'security' y 12 en seguridad laboral. Todas ellas se podrán ver en la feria.

A DOS MESES DE QUE LA FERIA DIERA COMIENZO, UN TOTAL DE 624 EMPRESAS DE 29 PAÍSES YA CONFIRMÓ SU PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO

MEDID



www.medid.es



GENERAL DE MEDICIÓN, S.L
C/ Montcada, 19 (Pol. Ind. Camp de les Pereres)
08130 Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)



Galería de Innovación

SICUR.

La Galería de Innovación de SICUR 2024 destacará nuevamente los artículos más innovadores del mercado de la seguridad a raíz de los últimos avances en investigación, desarrollo e innovación realizados por las empresas del sector.

Seguridad contra incendios y emergencias: La Galería destaca el sistema de detección Wireless con detector con siete modos de funcionamiento seleccionables, de Activi Seguridad y Sistemas SL. En un solo detector integra todas las necesidades de detección de cualquier instalación. La válvula Bermad 400Y-6DC-H, de Alfa Bienes y Servicios, S.L, que integra tanto una válvula de diluvio como una reguladora de presión para ambientes marinos y agua salada; y el

sistema de estabilización constante SEC, de Alive And Safe SL, para rescates en carretera por parte de los bomberos, que dota a unos pequeños gatos hidráulicos de la capacidad de adaptar su altura gracias a unos muelles incorporados.

A estos se suman la bota Fire Eagle 2.0, de Axaton S.L., que evoluciona respecto a versiones anteriores y presenta nuevos elementos en el aligeramiento de sus materiales, nuevos componentes de protección y visualización y la incorporación de bolsillo para chip; los sistemas portátiles de extinción de incendios Vario 9 y 13 Carbon, de Feniks Cleaning & Safety, que se caracterizan por su material, ligereza, portabilidad y por ser rellenables; el comprobador todo en uno Testifire XTR2, de Ingstrom Testers S.L., sostenible, sin aerosoles y que conecta con un sistema o aplicación, automatizando el registro del funcionamiento y facilitando las pruebas de humo; y la tecnología Self Test, de Honeywell, que permite realizar la prueba de funcionamiento de los sensores de humo y térmicos sin necesidad de utilizar pértigas u otros equipos.

Soluciones innovadoras en 'security': En cuanto a 'security', la Galería de Innovación ha seleccionado la Inteligencia artificial para la detección de 70 elementos peligrosos en equipos de rayos-x, de Arcano Equipos Especiales SL, por el uso de IA para detección y reconocimiento de objetos sin necesidad de intervención humana. Por su parte, la empresa Bosch Service Solutions S.A.U. cuenta con dos productos seleccionados: la gama de cámaras bullet Dinion 7100i IR, cuya tecnología renueva la gama media del mercado de cámaras, caracterizada por su durabilidad, robustez y baja obsolescencia, y que tiene características como la distancia de detección de 120 metros y con poca luminosidad; y la gama de cámaras inteligentes Autodome 7100i IR, por el uso de IA sin calibración requerida y facilidad de instalación.

Entre los productos elegidos en este ámbito figura también Ivy, el Asistente Virtual para interfonía, de Commend Ibérica S.L., que a través de inteligencia artificial mejora notablemente la rapidez en la resolución de problemas, ahorra recursos y tiene una gran capacidad de aprendizaje. Y el sistema de detección de intrusión y verificación visual Optex Redscan mini-Pro, de Optex, por la reducción de falsas alarmas y la incorporación de cámara integrada para vigilancia y grabación.

Finalmente, también han sido seleccionados el controlador Riscontrol, de Risko Group Iberia S.L., una solución profesional de seguridad y automatización para el hogar que se caracteriza por la integración de todos los sistemas de alarma, vídeo y smartphone, y la interoperabilidad, fácil uso y una interfaz completamente personaliza-

LA GRAN NOVEDAD DE SICUR 2024 SERÁ EL PRIMER EXO CORNER, DONDE LOS ASISTENTES PODRÁN DESCUBRIR NOVEDOSOS PROYECTOS DE EXOESQUELETOS CON LA COLABORACIÓN DEL INSTITUTO DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA



Gracias a **vosotros,**
cada día más cerca de la gente.

1600 ferreterías y suministros ya forman parte de **Cadena88**.

Si estás interesado en desarrollar tu negocio contacta con nosotros,
un gran equipo de profesionales se pondrá a tu servicio para ayudarte.

 **Cadena 88**[®]

Soluciones para tu negocio

Ehllis, S.A. - Tel. 93 682 00 06 - www.cadena88.com



LA GALERÍA DE INNOVACIÓN DE SICUR 2024 DESTACARÁ NUEVAMENTE LOS ARTÍCULOS MÁS INNOVADORES DEL MERCADO DE LA SEGURIDAD A RAÍZ DE LOS ÚLTIMOS AVANCES EN INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DEL SECTOR

ble; y el dispositivo de red en malla para operaciones tácticas goTenna Pro X2, de Saborit International S.L., que duplica la distancia operativa habitual, hasta más de 160 km.

Soluciones en seguridad laboral: En este ámbito, la Galería de SICUR destaca dos productos de la empresa Base Protection: MaxiDex con ViroSan 19-007, un guante que cuenta con un viricida integrado en su recubrimiento; y Nautilus, una bota impermeable con corte en microfibra, sin costuras y sin necesidad de membrana. Casella España cuenta también con otros dos productos seleccionados. Por una parte, el monitor Air XS, un equipo capaz de medir sílice cristalina respirable en tiempo real fusionando dos principios de medición como el "Scattering" y la "Refracción Óptica". El principal aspecto innovador es el uso de técnicas fotométricas mezcladas con técnicas de análisis de dispersión. Y, por otra, el monitor de amianto en tiempo real AlertPro1000, que usa un algoritmo basado en la Ley de Curie para detectar fibras de amianto en el ambiente, y mejora sustancialmente la fiabilidad del resto de medidores en tiempo real superior al 95 9% respecto a la media del 90%.

La Galería cuenta con varios productos de Delta Plus Iberia S.A.U., resultantes de una misma tecnología: tres tipos de botas de seguridad de poliuretano desarrolladas con tecnología de pulverización, lo que les permite ser un 45% más ligeras que las de PVC. Se trata de Aerogreen O4 CI FO SR, Aerofood S4 CI SR y Aerobuild S5 CI FO SR, cada una con diferente nivel de protección y de aplicación.

Entre las soluciones destacadas en esta materia también se encuentra Vario Flow, de Denios, un sistema de contención para trabajar con contaminantes e inflamables que permite la extracción sin barreras, protege a los trabajadores, facilita la movilidad y es energéticamente eficiente. Así como Airfal con tecnología Rebound System, de Fal Calzados de Seguridad, que invierte la colocación de la plantilla anti-perforación que aleja la zona de pisada, de modo que el talón, al pisar, entra en contacto directamente con material de poliuretano espumado con propiedades altamente ergonómicas.



La Galería de la Innovación se completa con King Kombo + Ground Cue, de Hispano Industrias Svelt S.L., escalera que incorpora un peldaño avisador para mejorar la seguridad en el uso de la escalera de mano; Push & Pull, de Industrial Zapatera, S.A., un calzado de seguridad con una suela en la que intervienen cuatro tipos de materiales que facilitan la absorción de impacto y retorno; y Adventure, Harness with integrated backpack (FA 10 305 01), de Kratos Safety, un arnés anticaídas para todo tipo de trabajos en altura que integra una mochila con tres bolsillos, que facilita el transporte y almacenaje.

FERIA INTERNACIONAL DE SEGURIDAD ESS+

La Feria Internacional de Seguridad ESS+ powered by SICUR, que celebra su 30 aniversario del 21 al 23 de agosto de 2024 en Corferias, recinto ferial de Bogotá, ha anunciado la creación de dos nuevos salones: Seguridad Laboral y Seguridad Contra Incendios y Cambios Climáticos. De este modo, reitera su firme compromiso con la seguridad integral y su vocación de proporcionar soluciones proactivas en todos los desafíos presentes y futuros en seguridad y protección en



SICUR.

Latinoamérica. Así, marcará tres décadas como referente de la innovación y los negocios en el ámbito de la seguridad, así como catalizador líder de oportunidades comerciales y de apertura de nuevos mercados en Latinoamérica, además de punto de encuentro de referencia para los líderes y expertos del sector.

De cara a su 30 edición, ESS+ powered by SICUR anuncia el lanzamiento de dos nuevos salones, reforzando el compromiso de la feria con la seguridad integral y su liderazgo en proporcionar soluciones proactivas para enfrentar los desafíos emergentes y futuros en seguridad y protección en Latinoamérica. De esta forma, en 2024 se presentarán cuatro grandes áreas interconectadas que representan la vanguardia de la oferta tecnológica del sector:

- Seguridad Electrónica. La tecnología aplicada a la seguridad sigue evolucionando y ofrece una amplia gama de soluciones inteligentes y de última generación para proteger bienes, entornos, personas e infraestructuras.
- Ciberseguridad. En un mundo inmerso en una rápida transformación digital, con una proyección de más de 50 billones de dispositivos conectados

para 2025, la importancia de la ciberseguridad se vuelve vital. La prevención y la protección son fundamentales en este nuevo escenario digital, tanto a nivel empresarial como personal.

- Seguridad Contra Incendios. Este segmento se enfoca en la protección de personas, bienes e instalaciones, abarcando desde la gestión hasta la prevención de incendios, incluyendo equipos y sistemas activos y pasivos para enfrentar desastres climáticos.
- Seguridad Laboral, aspecto crucial para anticipar, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad en el trabajo. En este área se exhibirán productos, equipos y sistemas para prevenir accidentes y enfermedades laborales en los espacios de trabajo.

LA FERIA INTERNACIONAL DE SEGURIDAD ESS+ POWERED BY SICUR CELEBRARÁ SU 30 ANIVERSARIO EN BOGOTÁ

ULTRAUNICK

ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO

ULTRA RESISTENTE
NO FRAGIL*

EMBALAJE RECICLADO RECICLABLE

ceys

NUEVO

ULTRAUNICK
ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO

ULTRA RESISTENTE
NO FRAGIL

DUO-COMPONENT
CIANO + RESINA

ULTRAUNICK
ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO

CONT. NET. 10g

GEL 10 SEG
RECTIFICABLE

PEGA TODOS
LOS MATERIALES

GAMA GEL **10"**
RECTIFICABLE



EMBALAJE RECICLADO RECICLABLE

ceys

NUEVO

ULTRAUNICK
ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO

ULTRA RESISTENTE
NO FRAGIL

DUO-COMPONENT
CIANO + RESINA

ULTRAUNICK
ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO

CONT. NET. 3g

LIQUIDO 3 SEG

PEGA TODOS
LOS MATERIALES

GAMA LÍQUIDO **3"**



MÁXIMA DURABILIDAD

- + RESISTE GOLPES I VIBRACIONES
- + NO BLANQUEA
- + NO IRRITA. BAJO OLORES
- + RESISTE AGUA. EXTERIOR Y LAVAVAJILLAS



ULTRAUNICK

ADHESIVO UNIVERSAL INSTANTÁNEO



DESCUBRE CÓMO
SOLUCIONAMOS UN
MARRÓN EN CEYS



PEGA MÁS DE LO QUE GUSTARÍA





SICUR.

Estas dos nuevas áreas se complementan con el área de Seguridad Electrónica, donde se analizarán y presentarán soluciones inteligentes y de última generación en la protección de bienes, entornos, personas e infraestructuras, y Ciberseguridad, donde la prevención y la protección en el mundo digital se vuelven fundamentales.

Gracias a este completo programa de contenidos, ESS+ powered by SICUR consolida su posición de liderazgo y reunirá a empresas y líderes del sector de la seguridad en una cita clave en Latinoamérica para estar a la vanguardia de protección de bienes y personas en un entorno en constante evolución y nuevos desafíos.

CON EL 'KNOW-HOW' DE SICUR, POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO, ESS+ SE CELEBRARÁ DEL 21 AL 23 DE AGOSTO DE 2024 EN EL RECINTO DE CORFERIAS EN LA CAPITAL COLOMBIANA. EL EVENTO ANUNCIA EL LANZAMIENTO DE DOS NUEVOS SALONES: SEGURIDAD LABORAL Y PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS Y CAMBIOS CLIMÁTICOS

ESS+ POWERED BY SICUR REUNIRÁ A EMPRESAS Y LÍDERES DEL SECTOR DE LA SEGURIDAD EN UNA CITA CLAVE EN LATINOAMÉRICA

ESS+ powered by SICUR ha anunciado que estará presente en SICUR, que se da cita en IFEMA MADRID del próximo 27 de febrero al 1 de marzo en el STAND 6A05, en el núcleo de conexión 6-8, para atender a todas las compañías que quieran exponer en Bogotá en verano que se celebra bajo el lema "ESS+: Somos parte de la solución".

En el marco de su apuesta estratégica por la internacionalización de su actividad, IFEMA MADRID coorganiza nuevamente la Feria Internacional de Seguridad Colombiana, ESS+, junto a Corferias y PAFYC bajo el sello powered by SICUR. La institución madrileña participa directamente en la promoción y comercialización internacional del evento. Bajo esta estrategia, IFEMA MADRID ha iniciado una campaña sin precedentes para promover ESS+ powered by SICUR con su participación en el evento A+A en Düsseldorf el pasado noviembre. ■

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



“LOS COMERCIOS TRADICIONALES PUEDEN COMPETIR CONTRA LAS GRANDES SUPERFICIES DESTACANDO LA CERCANÍA”

JUAN CARLOS VÁZQUEZ, PRESIDENTE DE AGREFEMA

AGREFEMA REPRESENTA LOS INTERESES DEL SECTOR DE LA FERRETERÍA Y DEL SUMINISTRO INDUSTRIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID. AGLUTINA A MÁS DE 1.000 FERRETERÍAS EN LA REGIÓN Y UNO DE LOS OBJETIVOS QUE PERSIGUE ES ACERCAR EL SECTOR AL MERCADO DEL SIGLO XXI

Juan Carlos Vázquez, gerente de Ferretería Marcavel, recientemente ha asumido la presidencia de AGREFEMA, el Gremio de Ferretería de Madrid, relevando así en el cargo a Martín Irisarri. El 13 de diciembre de 2023, tras la asamblea electoral de la asociación, Vázquez manifestaba en sus

primeras palabras como presidente que la agrupación creará una escuela de ferreteros en la que colaborarán proveedores y empresas del sector. Por otro lado, compartía que en esta nueva etapa tratará de potenciar los avances realizados en materia de digitalización y continuará el asesoramiento a los socios.

¿Cuáles son tus aspiraciones como nuevo presidente de AGREFEMA?

Mi principal aspiración es fortalecer la posición de los ferreteros en Madrid, promoviendo la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los miembros de AGREFEMA. Durante los próximos tres años, mis principales objetivos serán continuar fomentando la innovación en el gremio, apoyando a nuestros asociados y facilitándoles las herramientas necesarias para adaptar sus negocios a las exigencias de los consumidores actuales con el objetivo de asegurar el crecimiento sostenible de cada ferretería; promover la formación continua y elevar el atractivo del sector para asegurar el relevo generacional.

En tu primer discurso como presidente de la asociación anunciaste la creación de una escuela de ferreteros. ¿Puedes contarnos algo más sobre este asunto? La creación de la escuela de ferreteros es una iniciativa crucial para garantizar la continuidad y el desarrollo de habilidades en nuestro sector. Esta escuela proporcionará formación especializada, conocimientos técnicos y empresariales y habilidades de servicio al cliente para fortalecer la base de profesionales en el sector.

¿A qué retos se enfrentan actualmente los ferreteros? ¿Cuál es tu perspectiva sobre la situación del sector?

Nos enfrentamos a retos como la competencia de grandes superficies y marketplaces. Sin embargo, estoy convencido de que, a través de la colaboración, la diferenciación, el trato personalizado y la adopción inteligente de tecnologías, los ferreteros seguiremos siendo relevantes e indispensables, ofreciendo un valor único a nuestros clientes. Sinceramente, creo que la ferretería es un sector esencial.

¿Con qué métodos consideras que pueden competir los comercios tradicionales frente a las grandes superficies?

Los comercios tradicionales pueden competir destacando la cercanía con el cliente, el servicio personalizado, la calidad de los productos, la especialización y la experiencia del cliente. Además, la implantación de herramientas de e-commerce y el uso de estrategias de marketing digital nos están ayudando a ampliar nuestra presencia y llegar a nuevos clientes.

Uno de tus proyectos profesionales se centra en dirigir la ferretería online Bricovel, ¿qué experiencias aporta trabajar en este tipo de negocio como ferretero?

Bricovel me ha proporcionado, entre otras cosas, una gran perspectiva sobre la importancia de la presencia en Internet. La digitalización no solo amplía el alcance, sino que también facilita la interacción con clientes, proporcionándonos una excelente plataforma para la promoción de productos de manera efectiva y ayudándonos a crecer. Además, nos proporciona datos valiosos sobre las preferencias y comportamientos de los consumidores, lo que se traduce en una mejor comprensión del mercado y nos otorga la capacidad de adaptarnos rápidamente a las tendencias emergentes. Asimismo, gracias a los vídeos que hacemos conseguimos conectar más con el cliente y tener una relación más personal.

UNO DE SUS PRINCIPALES OBJETIVOS SERÁ ELEVAR EL ATRACTIVO DEL SECTOR PARA ASEGURAR EL RELEVO GENERACIONAL

“LA ESCUELA DE FERRETEROS PROPORCIONARÁ FORMACIÓN ESPECIALIZADA, CONOCIMIENTOS TÉCNICOS Y EMPRESARIALES Y HABILIDADES DE SERVICIO AL CLIENTE PARA FORTALECER LA BASE DE PROFESIONALES EN EL SECTOR”

¿Están preparados los ferreteros para la digitalización?

En general, sí. Me atrevería a decir que hoy en día el 99% de las ferreterías están digitalizadas, ya que es prácticamente imposible gestionar todo el inventario de una ferretería sin un ERP. La digitalización ayuda a mejorar la eficiencia interna, facilita la interacción con los clientes y permite una mayor visibilidad en el mercado online, contribuyendo así a la competitividad y sostenibilidad de las ferreterías locales.

Por ello, además de implementar sistemas de gestión de inventario, factura digital o plataformas de comercio electrónico, muchas ferreterías locales también utilizamos las redes sociales para comunicarnos con nuestros clientes, creamos aplicaciones móviles e incluso, algunas de las ferreterías más grandes han implementado sistemas más novedosos como tótems táctiles.

Desde AGREFEMA proporcionamos recursos y formación para ayudar a nuestros asociados a adoptar tecnologías como herramientas de gestión, presencia en redes sociales y plataformas de comercio electrónico de manera efectiva.

En la red también se te conoce como “Tu ferretero de confianza”. Entre otras cosas, publicas anécdotas que has vivido en la ferretería. ¿Hay alguna que quieras compartir con Canal Ferretero?

Sí, mucha gente me conoce como “Tu ferretero de confianza” y desde que tenemos el canal de YouTube y las demás redes sociales, en especial TikTok, ya hay personas que me reconocen por la calle e incluso que me saludan en alguna cafetería. Hace poco estábamos tomando un café con mis hijas y mis cuñados en una cafetería por el centro de Madrid y vino un señor a saludarme y a darme las gracias por los vídeos. Mis hijas y mis cuñados se quedaron alucinados, dijeron “al final va a resultar que sí eres famoso”. Pero, aparte de estas anécdotas, con lo que me quedo es con el cariño de la gente en los comentarios y con todos los problemas que hemos solucionado ■





LA DIGITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS AUMENTA UN 61% SUS BENEFICIOS

100 EJECUTIVOS ESPAÑOLES LO CONFIRMAN

EL ESTUDIO 'KPMG GLOBAL TECH REPORT 2023' REFLEJA QUE LAS COMPAÑÍAS NACIONALES HAN PERCIBIDO UN IMPORTANTE CRECIMIENTO AL INVERTIR EN MATERIA TECNOLÓGICA COMO INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y AUTOMATIZACIÓN

Con la publicación del estudio 'KPMG Global Tech Report 2023', AECIM ha compartido que las empresas españolas aumentan sus beneficios un 61% gracias a los procesos de digitalización y a servicios de aplicaciones en la nube en los dos últimos años. En la investigación, 2.100 ejecutivos, 100 de ellos españoles, destacan que sus inversiones en tecnologías emergentes están generando beneficios y les ayudan a alcanzar sus metas en ámbitos como el ESG.

El informe refleja que el 29% de las empresas en España aumentaron sus beneficios con la inversión en Inteligencia Artificial y automatización. Este porcentaje es tres puntos por encima de las compañías a nivel global. Por otro lado, casi uno de cada cuatro (24%) afirma haber me-

orado su rentabilidad gracias a las inversiones en el análisis de datos. Las empresas encuestadas afirman que la digitalización les ayudó a mejorar en la "gestión e integración de los datos, el impulso en la adopción de tecnología y la reducción de la huella de carbono".

Aun así, el estudio matiza que el 57% de los encuestados vio reducida su inversión en digitalización debido a la incertidumbre económica, lo que representa ocho puntos menos que la media global. Dos de cada tres encuestados en España (66%) asegura que avanzar en el ámbito de la ciberseguridad y de la privacidad les ayuda a reforzar la fidelidad de sus clientes.

Según el cuestionario, las tres expectativas de los clientes que más influyen en los proyectos de transformación digital en España son los precios más bajos, una mayor privacidad de los datos y la comodidad de poder utilizarla en cualquier momento. Respecto a los principales retos, la falta de coordinación en los departamentos de tecnología es señalado como el más importante por el 44% de las empresas en España así lo creen.

Igualmente, más de un tercio de los encuestados (34% en España) describe su cultura como reacia al riesgo, datos similares muestran su preocupación por la falta de competencias en la compañía.



EL 55% DE LOS DIRECTIVOS ESPAÑOLES QUE HAN PARTICIPADO EN EL INFORME CONSIDERA QUE LA IA Y EL 'MACHINE LEARNING' SERÁN FUNDAMENTALES PARA ALCANZAR SUS OBJETIVOS DE CARA A LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS

tados a nivel global afirmaba haber alcanzado la fase proactiva en su estrategia de Inteligencia Artificial, este año ese porcentaje se reduce al 15%. En el caso de España es significativamente menor: un 8%. Uno de los motivos es el debate ético sobre la aplicación de esta tecnología: el 57% de los encuestados españoles afirma que su progreso se ha visto retrasado por las dudas en torno a cómo la IA toma decisiones (a escala global, un 55% de los encuestados comparte esta opinión).

El escrutinio de los grupos de interés sobre la IA será cada vez más exigente. Por ello, es crucial que las empresas no se precipiten en sus decisiones y se aseguren de que sus estrategias en torno a la IA se construyen sobre bases sólidas, especialmente en lo que respecta al tratamiento de los datos. Será necesario combinar la prudencia (para garantizar la seguridad en la aplicación de esta tecnología), con la agilidad (para responder a los cambios), priorizando en todo momento las necesidades de los usuarios, ya sean empleados o clientes.

Esta máxima es especialmente aplicable en los modelos de IA generativa. Limitar las capacidades de un modelo podría tener un efecto más transformador, ya que los usuarios tienen tendencia a rechazar cambios de gran calado. Asimismo, definir unas directrices de uso seguro para las aplicaciones de IA generativa dentro de la organización promoverán un uso adecuado y eficaz. Las directrices podrían incluir un requisito de formación para quienes deseen utilizar estas herramientas. ■

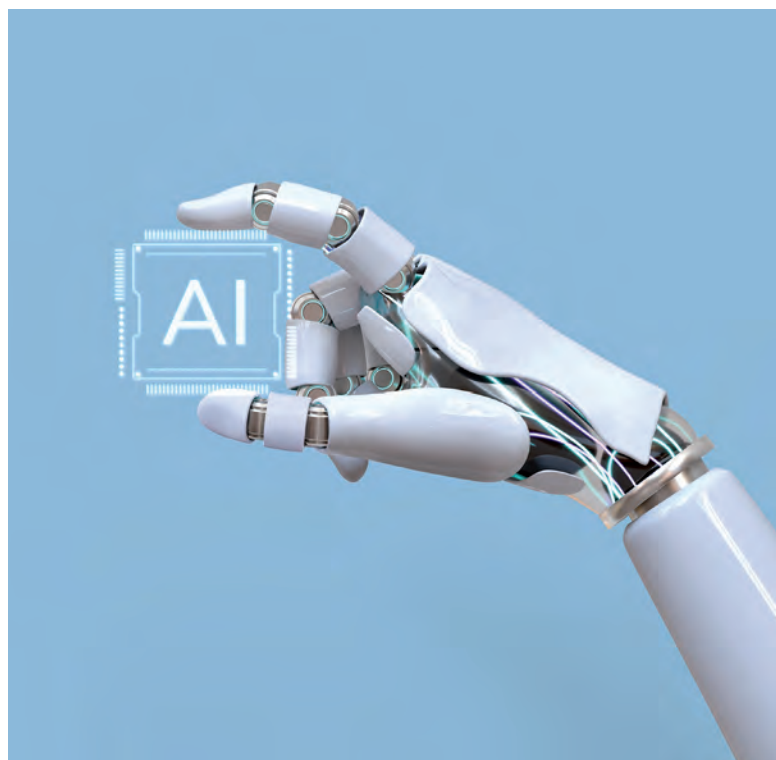
No obstante, el informe también plasma que el contexto actual es todo un reto. En España, un 65% de los directivos señala que, en comparación con el año pasado, se espera de ellos que generen más beneficios con presupuestos más reducidos. Aun así, confían en poder cumplir sus objetivos: el 72% cree que con las herramientas tecnológicas de las que disponen actualmente pueden impulsar el crecimiento de su organización.

EL PAPEL DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

El informe plasma que la Inteligencia Artificial y el 'machine learning' están adquiriendo un papel de suma relevancia en las tácticas de crecimiento de las empresas. El 55% de los directivos españoles que han participado en el documento cree que estas tecnologías serán imprescindibles para alcanzar sus objetivos en los próximos tres años, una cifra muy superior en comparación a la que registran otras como el 'edge computing' o la robotización (46% en ambos casos).

La Inteligencia Artificial evoluciona constantemente, por lo que las empresas tienen la necesidad de reconsiderar ininterrumpidamente sus estrategias. Si en 2022, un 40% de los encues-

EL INFORME REFLEJA QUE EL 29% DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA AUMENTARON SUS BENEFICIOS CON LA INVERSIÓN EN IA Y AUTOMATIZACIÓN





EL COMERCIAL ERRANTE

EMPEZANDO DE CERO

RECUERDO QUE HACE TIEMPO COINCIDÍA CON VARIOS COMERCIALES DE DISTINTOS SECTORES, AUTÓNOMOS Y DE PLANTILLA, Y TODOS TE CONTABAN LO MISMO. TERMINÓ EL AÑO Y EMPIEZAS DE CERO DE NUEVO, COMO SI LO QUE HUBIERAS HECHO HASTA ENTONCES SE DILUYERA COMO EL AZUCARILLO EN EL CAFÉ A MEDIA MAÑANA

Sin darnos cuenta hemos acabado con el primer mes del año, o sería mejor decir que él ha terminado con nosotros.

Exhaustos, nerviosos, intranquilos y otros cuantos adjetivos más, se encuentran los comerciales cuando termina el primer mes del año y las perspectivas no son buenas. Y es que todos los años nos ocurre lo mismo, es uno de nuestros hándicaps como profesionales, estar pendientes de la estadística siempre.



Terminó un año y empezó otro y, lo que hiciste el año pasado, de bien poco sirve. Si llegaste a la cifra, enhorabuena porque quizás hasta has tenido un extra. Si no llegaste por poco, empiezas a darle vueltas dónde fallaste o falló la empresa, que esa es otra. La mayoría no tiene en cuenta lo que no se sirvió por falta de material, a estas alturas seguimos así y, ojo, que vienen curvas de nuevo.

Pero ¿y si no llegaste por mucho? Pues estás en la mira del responsable de la empresa, que no siempre es quien te ayuda a conseguir la cifra, suele ser el que menos conoce la calle, el que se pregunta por qué ese cliente que el año pasado hizo la cifra este año se quedó por el camino... no entiende que, en ocasiones, hay ventas que salen y no se repiten en unos cuantos años.

Recuerdo que hace tiempo coincidía con varios comerciales de distintos sectores, autónomos y de plantilla, y todos te contaban lo mismo. Terminó el año y empiezas de cero de nuevo, como si lo que hubieras hecho hasta entonces se diluyera como azúcarillo en el café de media mañana.

Claro que, llegando a finales de año, tienes opciones de maquillar las cifras. Si vas sobrado de cifra, lo suficiente y al cliente no le corre prisa, puede que te salga más a cuenta guardarte el pedido para primeros de año. En los abonos, esos que a final de año algunos clientes te reclaman, cada uno hace sus números, intenta patearlos al siguiente, que, a veces, por ahí se te cayó el

objetivo. Y si no llegas de mucho, guarda esa operación o venta, al fin y al cabo la cifra no la vas a arreglar y ya estás en la mira igualmente.

En ese grupo del que hablaba antes, había uno gato viejo, seguramente ya está jubilado, que nos contaba su estrategia para tener contento al jefe. Y es que ya, en aquel momento, su empresa, una multinacional del cuidado corporal, les hacía llevar su portátil con sistema de entrada de pedidos, reportes de visitas, etc. Resulta que, si el jefe veía que un día no había entrado ningún pedido, a las ocho en punto de la mañana del día siguiente lo llamaba desesperado y nervioso, con bronca incluida. Solución, de los pedidos que hacía en el día, siempre se guardaba uno. Porque lo curioso es que, si entraba un montón, a la mañana siguiente, a las ocho en punto, no recibía llamada alguna para felicitarlo, así la cifra hubiera sido espectacular.

Tocó estas primeras semanas pensar en estrategias, hacer lista de clientes a los que podremos presentarles este o aquel producto nuevo, pensar en qué cliente puede comprarnos qué, de aquella empresa, que todavía no conseguimos. Preparar la agenda con las ferias de turno, donde se supone sacaremos pedidos extras por las condiciones que se aplican. Esfuerzo a veces sobrehumano de las empresas, que no siempre son correspondidas por los grupos, cooperativas o como quieran llamarlas quienes las organizan. Porque está claro cada vez más que no todas las ferias son efectivas, que no siempre están bien organizadas, ni los clientes están o pueden permitirse hacer compras a lo grande teniendo en cuenta las incertidumbres del mercado.

Y claro, cómo no, fijarnos en los que hicieron la cifra adecuada, saber si fueron operaciones extraordinarias, especiales, para que el de turno no nos ponga en su mira telescópica. Porque, en definitiva, toca empezar de cero.

Una lectura nueva que terminé hace un par de días es 'Chomsky & Mujica: Sobreviviendo al siglo XXI', de Saúl Alvidrez. Reflexiones del encuentro de dos voces referentes mundiales del pensamiento contemporáneo. Tenemos claros los valores que deberíamos tener en cuenta para afrontar los retos que nos enfrentan. Si con esta lectura nos hacen pensar en ellos, enhorabuena, porque la lectura es eso, sentarnos a pensar. Porque quien no sabe encontrar tiempo para perder pensando, no avanza ni aprende. ■



**FIRMADO:
EL COMERCIAL ERRANTE**



EL BRICOLADOR ENMASCARADO

UN PRODUCTO ES EFÍMERO PARA QUIEN LO CREA, PERO PARA QUIEN LO COMPRA NO TENDRÁ FIN MIENTRAS LE SEA ÚTIL

LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

ALGUNAS PELÍCULAS TIENEN UN SIGNIFICADO MÁS ALLÁ DE LO QUE RELATAN, PRINCIPALMENTE SI SE REFIEREN A HECHOS QUE HAN SUCEDIDO REALMENTE. EN ESTA OCASIÓN HABLAMOS DE 'AIR', UN FILME DE 2023 DIRIGIDO POR BEN AFFLECK CON ACTORES DE LA TALLA DE MATT DAMON, JASON BATEMAN, MARLON WAYANS, CHRIS MESSINA O CHRIS TUCKER

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 estrategia 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.

Narra la historia de un empleado de la empresa Nike que desea cerrar un acuerdo con el joven novato Michael Jordan. En plena crisis de ventas de la multinacional frente a competencia como Adidas y Converse encargan al cazatalentos Sony buscar a gente que sea la nueva estrella de la marca. Por ello, Sony se fija en Jordan para centrar sus esfuerzos e intenta acercarse a él por todos los medios sin obtener resultado. Tras la negativa, decide ir directamente a la casa de Jordan, cosa que suele ir en contra de las relaciones normales entre las marcas y los jugadores, pero él cree que es la única forma de ganar ventaja frente a sus competidores.

La estrategia de Sony es hacerle llegar a los padres de Jordan que él sería la principal estrella de Nike, no una imagen más. En primer lugar, esto les extraña, pero, de alguna forma, les acaba gustando por ver la determinación del trabajador. Esta visita marcará un antes y un después y, pese a enfrentarse por ello con el agente del jugador, consigue que vayan a la sede de Nike para tener una entrevista.

En el encuentro la marca hace la propuesta más alta jamás ofrecida a un jugador, 250.000 dólares por año. Para esta reunión el diseñador Peter Moore realiza un prototipo para Jordan de color rojo, algo que la NBA no permite. Aún así hace patente que Nike apuesta por Jordan haciendo de él su jugador estrella diseñando las bambas en función de sus gustos, creando una línea solo para él, Air Jordan, cosa que Adidas y Converse no le ofrecían.

En el acuerdo se establece algo más. La madre de Jordan quiere que su hijo gane un porcentaje de las ventas de todos los productos que estén bajo la

marca Air Jordan para que, de alguna forma, esos ingresos favorezcan a otros jóvenes. Esto es algo que, hasta la fecha, ningún deportista había conseguido de una marca. Mientras tanto, Adidas iguala la oferta económica y le ofrece también un Mercedes-Benz rojo, algo que a Jordan le hacía mucha ilusión. Se trata de una negociación complicada a todo o nada.

Finalmente Nike accede y en el primer año de comercialización de Air Jordan factura 162 millones de dólares frente a los menos de tres millones que había alcanzado en el ejercicio anterior. Esto le reporta a Michael Jordan unos 400 millones de dólares al año. En 2022 Nike fue la primera compañía del mundo en material deportivo y en 2023 compraría Converse a una de sus principales competencias.

La jugada se forjó gracias a una empresa que quería liderar y romper moldes mediante una acción especial que fuese un punto de inflexión para poder ser los nuevos líderes del mercado a nivel mundial. Con la exitosa negociación se establece un plan estratégico basado en la experiencia y visión del mercado del futuro se Sony, el máximo responsable de la sección de baloncesto. Como dijo su fundador, "de qué sirve tener un gurú del baloncesto si no le hacemos caso". De qué sirve tener un director comercial o de ventas que conoce el mercado, su trabajo y la competencia si no se le escucha ni consulta cuando se lanzan nuevos productos al mercado.

El acuerdo se pudo lograr porque el plan estaba trazado especialmente para ese objetivo y no servía para cualquier otro jugador, únicamente para Michael Jordan. Era su línea, su logo y su color preferido, el de los Chicago Bulls. Eran unas zapatillas hechas por él y para él. Se trataba de un producto pensado y diseñado para un mercado muy concreto, con un estudio exhaustivo pensado para ser un éxito, no basado en simples sensaciones.

Sony le habla claro, le da un discurso sincero sin dar paños calientes inspirado en el que hizo Martin Luther King, que era

destinado a la audiencia que iba a escuchar y que fue modificado en el momento de ser puesto frente al público. Dijo cosas que nos tendría que hacer pensar. "La inmortalidad se ha ganar cada día". Es realmente cierto, pero no menos lo que creo que convenció a Jordan. "Te vamos a convertir en algo que no existe". Pero también le dijeron "pero debes intentar ese algo cada día".

No basta con llegar y estar en la élite. Debemos intentar ser los mejores cada día. "Porque es fácil llegar a la montaña, incluso bajarla. Pero cuando estás ahí abajo, estás solo. Volver a subirla solo depende de ti". Ciertamente, real y claro mensaje, pues estás solo cuando no eres el rey de la montaña. Lanzar productos y crear cosas que se vendan es una tarea que hay que hacer a diario, la competencia no descansa. "¿Quién eres? Debes preguntártelo cada día". La empresa se crea día a día, así como las personas que la forman, deben superarse cada día. Cuando te crees el mejor, que eres lo más, es cuando comienzas a caer por esa montaña.

"Las zapatillas no son nada, no valen nada hasta que Michael no se las ponga". Gran verdad. Un producto no tiene valor ni sentido si nadie lo compra, si nadie lo necesita. Solo será una existencia de almacén condenada a ser mal vendida para obtener una pérdida menor. Así como Sony hizo una gran definición, "necesitamos que te pongas esas zapatillas para que nos des sentido". Tampoco debemos olvidar su gran frase, "todos los que estamos aquí seremos olvidados cuando nos llegue nuestro tiempo, pero tú serás eterno". Realmente cierto, ya que un producto es efímero para quien lo crea, pero para quien lo compra no tendrá fin mientras le sea útil.

Esta historia debería ser el libro de cabecera de muchas empresas, de departamentos de marketing y de grupos de ventas. A veces hay que lanzar esa canasta desde fuera de la línea de tres, cuando solo quedan tres segundos, pero con la certeza que si estás preparado y crees en tu visión, seguro que ira a dentro, sin tocar el aro, y el partido y título será para tu equipo. Porque esto de la venta es cuestión de equipo, por lo que debes tener en él las mejores estrellas.

Por algo Nike se inspiró en el nombre de la diosa griega de la victoria.

Si quieres ser eterno, no olvides hacer cosas que lo provoquen. De lo contrario serás efímero y acabarás desapareciendo. ■





COFEARFE ANUNCIA SUS PLANES Y PERSPECTIVAS

ELADIO GARCÍA, PRESIDENTE DE LA ENTIDAD, EXPLICABA QUE LA FEDERACIÓN SE HA CONVERTIDO EN UN SÓLIDO ALIADO ESTRATÉGICO

LA FEDERACIÓN DE FABRICANTES ESPAÑOLES DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE COMUNICA SU INNOVACIÓN Y ESTRATEGIA PARA EL ÉXITO DEL SECTOR EN EL PRESENTE EJERCICIO

Este año, como única entidad reconocida por el Ministerio e ICEX, COFEARFE coordinará el Plan Sectorial de actividades del sector de ferretería y bricolaje español con respaldo económico e institucional de ICEX.

La Federación de Fabricantes Españoles de Artículos de Ferretería y Bricolaje gestionará la participación de empresas españolas en cuatro ferias sectoriales: Eisenwarenmesse (Colonia, Alemania), Interzum Bogotá (Bogotá, Colombia), Sicam (Pordenone, Italia) e IWF (Atlanta, Estados Unidos). En estos encuentros, las empresas españolas invertirán más de un millón de euros como expositores.

En colaboración con ARVET, continuará apoyando los certámenes nacionales del sector. En este caso, Maderalia y Eurobrico, ambos celebrados en Valencia. Respecto a Maderalia, en colaboración con la organización de la feria (Feria Valencia) y con ICEX se traerá una delegación de prescriptores internacionales procedentes de Francia, Portugal, Italia, Alemania y Marruecos; que visitarán la feria para conocer las novedades de la oferta española.

Los encuentros empresariales B2B de Maderalia estarán integrados en la red Enterprise Europe Network, respaldada por la Comisión Europea, con más de 400 nodos de difusión para apoyar la competitividad, internacionalización e innovación de las pymes. Para las dos ferias, COFEARFE ha conseguido de las distintas administraciones más de 80.000€ de apoyo.

LOCALIZA EXPORT Y ESTRATEGIAS DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

COFEARFE ha confirmado que se continuará añadiendo nuevas funcionalidades a la herramienta Localiza Export, red de datos de exportadores e importadores desarrollada íntegramente por la entidad y que ofrece datos que permiten a las empresas analizar su situación en el mercado y diagnosticar



oportunidades de negocio y amenazas. Además, permite estudiar a la competencia, clientes y proveedores a nivel internacional.

La red Localiza Export permite conocer los principales importadores de cada país para cada producto, analizar cómo están evolucionando las ventas a un país en concreto, estudiar detalladamente las operaciones de cada importador o exportador, averiguar a qué precios se están comprando los productos en un mercado objetivo y en definitiva ahorrar tiempo y dinero gracias a la visualización de las principales KPIs del comercio internacional. Un total de 83 empresas son usuarias habituales de esta herramienta.

Eladio García, presidente de COFEARFE, ha comentado que “en un entorno empresarial cada vez más competitivo, COFEARFE se destaca como un sólido aliado estratégico, impulsando la presencia global y el crecimiento sostenible de nuestros asociados”.

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS, CONOCIMIENTO DEL MERCADO Y GESTIÓN DE AYUDAS

COFEARFE también trabajará en reforzar la comercialización de productos y marcas españolas en mercados exteriores (proyectos SICOMEX y servicios personalizados). Desde 2018, sus proyectos SICOMEX han conseguido más de 4.000.000€ de ventas para las empresas participantes.

Para 2024, también se coordinarán misiones inversas de compradores procedentes de Rumanía e Italia y si la situación mejora previsiblemente se abrirá de-

legación en Argelia y se traerán compradores en misión inversa a España. Además, se abrirá un ‘showroom’ compartido entre varias empresas en Marruecos.

En el área proyectos, desde COFEARFE se asesorará de forma personalizada tanto en la búsqueda como en la gestión integral de ayudas públicas, simplificando los procesos y ayudando a las empresas a reducir costes y riesgos. Se gestionan desde ayudas públicas de mejora competitiva, innovación de procesos, productos e industria 4.0, digitalización, internacionalización y eficiencia energética. En 2023 se ha superado el millón de euros de ayudas para las empresas asociadas, con una inversión por parte de las empresas superior a los 2.600.000 euros.

En el área de conocimiento de mercado, los barómetros sectoriales de exportación y los estudios financieros sectoriales de COFEARFE que se elaboran periódicamente continuarán aportando información estratégica para el sector, al recopilar datos sobre la evolución de las exportaciones y datos de situación a nivel individual y agregado, respectivamente.

Aunque las cifras de los últimos meses de 2023 fueron inferiores a las de igual periodo de 2022, las exportaciones españolas en su conjunto han crecido un +3,16% en enero a septiembre de 2023 con respecto a 2022, llegando a 1.958 millones de euros. Del top 5 de mercados de exportación española, de enero a septiembre de 2023, descienden las exportaciones con destino Francia mientras que Alemania e Italia se incrementan y Portugal y EE. UU. se mantienen.

En declaraciones del presidente de COFEARFE, “Durante 2024 continuaremos acompañando a los asociados en cada etapa de su internacionalización. Organizaremos reuniones entre ‘export managers’ de empresas y jornadas sectoriales para que el sector cuente con la formación y las herramientas necesarias para competir exitosamente en un entorno empresarial cada vez más globalizado”. ■

LA FEDERACIÓN DE FABRICANTES ESPAÑOLES DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE GESTIONARÁ LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN CUATRO FERIAS SECTORIALES



MÁS DE 30 MERCADOS INTERNACIONALES SE CITARÁN EN FIMMA + MADERALIA 2024

EL EVENTO SE CELEBRARÁ DEL 14 AL 17 DE MAYO

LA FERIA PONE EN MARCHA MISIONES COMERCIALES INVERSAS EN MERCADOS EUROPEOS, LATINOAMERICANOS Y DEL MAGREB. EL CERTAMEN ACOGERÁ ENCUENTROS COMERCIALES B2B ENTRE COMPRADORES EXTRANJEROS Y EMPRESAS EXPOSITORAS

FIMMA + Maderalia 2024 acapara la atención de compradores extranjeros. La esperada bienal española de materiales, tecnología y componentes confirma que ha despertado el interés de mercados internacionales. Estos serán protagonistas en la próxima edición, que se celebrará del 14 al 17 de mayo en Feria Valencia. Para dar respuesta a esta demanda, desde la feria y los organismos públicos y sectoriales se han puesto en marcha misiones comerciales para potenciar la llegada de profesionales internacionales con un alto poder de compra y prescripción mediante invitaciones directas.

Las medidas acordadas son acciones que cuentan con la organización de Feria Valencia y de asociaciones como ARVET (Agrupación Española de Empresas Exportadoras y COFEARFE (Federación de Fabricantes Españoles de Ferretería y Bricolaje), además del impulso de organismos como el ICEX y la Generalitat Valenciana y la Conselleria de Innovación, Industria, Turismo y Comercio a través del IVACE (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial).

MISIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

En colaboración con ICEX se ha coordinado la llegada de una delegación de prescriptores internacionales procedentes de mercados como Francia, Portugal, Italia,

Alemania y Marruecos. Por otro lado, y en esta ocasión con el impulso institucional de IVACE Internacional, se ha organizado una ambiciosa misión comercial inversa de compradores y profesionales internacionales del contract procedentes de mercados de la Unión Europea, Latinoamérica y países del Magreb. Son mercados que se posicionan como prioritarios para las exportaciones de los expositores de FIMMA + Maderalia y que generan una alta probabilidad de negocio.

ENCUENTROS EMPRESARIALES INTERNACIONALES B2B

Para incentivar el negocio con compradores extranjeros, FIMMA + Maderalia reeditará una nueva edición de los 'Encuentros Empresariales B2B', entre visitantes internacionales y empresas expositoras, de 20 minutos de duración, en los que se pretende encontrar nuevas oportunidades y detectar tendencias, propiciar la creación de negocios y sinergias a nivel internacional, establecer acuerdos de colaboración y crear visibilidad y ser accesibles para futuros clientes. Expositores y visitantes, para participar, se registrarán en la web oficial. A través de esta se podrán enviar y recibir solicitudes de reuniones, que una vez aceptadas, generarán una agenda según los intereses comerciales de cada participante. Los encuentros forman parte de la red Enterprise Europe Network, respaldada por la Comisión Europea, y que cuenta con más de 400 nodos de difusión para apoyar la competitividad, internacionalización e innovación de las pymes. ■



EL MERCADO DE PINTURAS Y BARNICES REGISTRA 1.850 MILLONES DE EUROS

ASÍ LO CONCLUYE EL ESTUDIO SECTORES "PINTURAS Y BARNICES" DEL OBSERVATORIO SECTORIAL DBK INFORMA

TRAS CRECER UN 5,8% EN 2022, LOS DATOS PROVISIONALES PARA EL CIERRE DE 2023 INDICAN UN AUMENTO DEL VALOR DE LAS VENTAS DE BARNICES Y PINTURAS DE UN 3,5% APROXIMADAMENTE

Según los datos del Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, el valor del mercado de pinturas y barnices ha vuelto a registrar un crecimiento en 2022, favorecido por el aumento de los precios y por la positiva evolución de la demanda en algunos sectores industriales clientes, que compensó el comportamiento negativo de las ventas de pinturas en el segmento de decoración.

De esta manera, el valor de las ventas de pinturas y barnices en el mercado español alcanzó los 1.789 millones de euros, lo que supuso un aumento del 5,8%, frente al crecimiento del 10,7% registrado el año anterior.

Las ventas de pinturas para la industria anotaron el mejor comportamiento, alcanzando los 1.066 millones de euros, firma un 11,3% superior a la del año previo. Este segmento concentró el 59,6% del valor del mercado total. Por el contrario, el segmento de pinturas decorativas registró un descenso, con 723 millones de euros (-1,4%).

El valor de las exportaciones se incrementó un 15,2% en 2022 hasta alcanzar los 827 millones de euros, mientras las importaciones crecieron un 5,7% hasta los 668 millones de euros. De este modo el saldo de la balanza comercial se incrementó hasta los 159 millones.

Se estima que el valor del mercado podría haberse situado en torno a 1.850 millones de euros al cierre de 2023, alrededor de un 3,5% más que el año anterior, prolongándose de este modo la tendencia de ralentización en el crecimiento de las ventas.

Tras tres años consecutivos de descenso, el número de empresas dedicadas a la fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares, tintas de imprenta y masillas se mantuvo estable. Así, en enero de 2022 operaban en el sector 371 empresas con asalariados, un 0,5% más que el año anterior. Se puede observar, en los últimos años, una tendencia de aumento del grado de concentración de la actividad en torno a los principales operadores. Así, la cuota de mercado conjunta de los cinco primeros operadores se situó en el 39% en 2022, mientras que la cuota de los diez primeros ascendió hasta el 50%. ■



CALZADO DE SEGURIDAD CON MÚLTIPLES POSIBILIDADES DE LA MANO DE PANTER

EL FABRICANTE 100% ESPAÑOL OFRECE SOLUCIONES PARA NUMEROSOS SECTORES LABORALES Y OTRAS NECESIDADES

EN INVIERNO, PARA CAMINAR EN SITUACIONES DE TEMPERATURA EXTREMA, LA MARCA PROPONE USAR SUS CRAMPONES PARA EVITAR POSIBLES INCIDENTES EN SUPERFICIES HELADAS

La empresa fabricante de calzado de seguridad, protección y uniformidad lleva más de 40 años apostando por la calidad y la mejora continua de sus productos. Su inversión en I+D+i se traduce en una mejora en la salud y el confort de los usuarios. Panter cuenta con productos para múltiples sectores profesionales. Para la temporada invernal, destaca su propuesta para evitar resbalones en la nieve o hielo con sus crampones ligeros y ajustables. Panter ha desarrollado un recurso para que enfrentar estos terrenos sea una tarea posible y segura.

PASOS FIRMES EN CONDICIONES EXTREMAS

Caminar por terrenos helados y nevados ahora es más seguro con los crampones ajustables de Panter. Estos innovadores crampones están diseñados para ofrecer control en superficies inestables. Destacan por su flexibilidad, ligereza, resistencia y facilidad de instalación en cualquier tipo de calzado, ya sea botas de seguridad, calzado casual o zapatillas deportivas. El uso de este producto no solo se limita al ámbito de la seguridad laboral, sino que también abarca las actividades cotidianas. Desde trabajadores hasta amantes de los deportes de invierno o aquellos que simplemente disfrutan de paseos al aire libre. Estos crampones ajustables se postulan como una solución versátil para todos.

La estructura de red que envuelve el pie, combinada con clips metálicos en la parte inferior, ofrece una adherencia excepcional, afianzando el pie de manera segura en terrenos helados y nevados. Los crampones de Panter ofrecen una solución versátil, cómoda y eficaz para enfrentar condiciones invernales desafiantes.

PROPIEDADES

- **Fácil instalación:** Su diseño versátil y material flexible con el que están fabricados permiten una instalación sencilla en cualquier tipo de calzado, eliminando la necesidad de equipos pesados o engorrosos y facilitando su uso en cualquier momento. Se pueden almacenar y transportar fácilmente gracias a la funda donde vienen guardados.
- **Adherencia excepcional:** La combinación de la estructura de red y los clips metálicos proporciona una adherencia excepcional en terrenos helados y nevados, brindando confianza en cada paso, y reduciendo el riesgo de caídas y lesiones en diversas actividades diarias.
- **Cómodos y ligeros:** Diseñados para ser livianos, ofrecen comodidad durante largas caminatas o jornadas de trabajo, sin sacrificar resistencia ni comodidad.
- **Flexibilidad sin límites:** La ingeniería detrás de este producto garantiza una movilidad natural, haciendo posible que los usuarios se adapten sin esfuerzo a cualquier superficie. ■



EL BIGMAT DAY SE CELEBRARÁ LOS DÍAS 17 Y 18 DE ABRIL

LA CITA PRETENDE PROMOVER UN AMBIENTE PROFESIONAL Y LÚDICO

EL PABELLÓN MADRID ARENA, SITUADO EN LA CASA DE CAMPO, ACOGERÁ EL EVENTO DURANTE DOS JORNADAS EN LAS QUE SE PRESENTARÁN LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS EN MATERIALES Y PRODUCTOS

El BigMat Day 2024, la feria organizada por el grupo de distribución especialista en productos y soluciones de construcción y bricolaje para profesionales y particulares, la gran cita anual con los profesionales de la construcción y la rehabilitación de la vivienda, tendrá lugar los próximos días 17 y 18 de abril en el recinto de Madrid Arena, localizado en la Casa de Campo.

El evento pretende promover un entorno profesional y lúdico en el que se pueda mostrar y presentar las últimas tendencias en materiales y productos; sirviendo de foro de encuentro, de negocio y de intercambio de experiencias y conocimientos entre asociados, clientes finales y proveedores, con la finalidad de mostrar la oferta del sector y generar contactos comerciales y profesionales, fomentando y contribuyendo a las ventas.

En su cita del año pasado, el encuentro reunió a un total de 140 expositores, lo que supuso un 10% más que el año anterior, en palabras de Pedro Viñas, presidente de BigMat.

La organización de la central de compras aprovechó el comienzo de la feria para anunciar su alianza estratégica con EDP, compañía eléctrica líder en energías renovables. Con la unión, EDP podría realizar instalaciones fotovoltaicas en los 900 almacenes y tiendas que BigMat tiene en España y Portugal; y también comercializará instalaciones fotovoltaicas en sus puntos de venta.

Durante la feria se consolidaron operaciones por 34 millones de euros, lo que se traduce en una cantidad muy superior (+35%) respecto al 2022. En cuanto al número de visitantes, superó las 8.300 personas en el transcurso de sus dos jornadas.

El proyecto BigMat se implantó en la Península Ibérica a través de España en 1998. Desde esta fecha ha ido desarrollado un sólido posicionamiento y un crecimiento importante en toda la zona, alcanzando a nivel nacional, en la actualidad, un 7% de la cuota del mercado.

BigMat está formado por empresas distribuidoras de materiales de construcción y bricolaje para enriquecer el sector de la construcción, la ferretería y el bricolaje, con el objetivo de aunar experiencias, conocimientos y capacidad de compras y ventas, tratando de beneficiar al cliente con la mejor calidad de producto, información y servicio. BigMat Iberia la componen 300 establecimientos repartidos por todo el territorio de la Península Ibérica, incluyendo Canarias y Baleares. En estas tiendas los clientes podrán encontrar productos de los proveedores más importantes, tanto nacionales como de los cinco continentes. ■



PHOENIX GROUP INTEGRAL INDUSTRY SE UNE A CECOFERSA

La empresa de suministro industrial Phoenix Group Integral Industry, S.L., de Igualada (Barcelona) se incorpora a Cecofersa, pasando a formar parte de las numerosas adhesiones que ha recibido la central de compras entre el último trimestre de 2023 y enero de 2024. Phoenix abrió sus puertas en 2014, prestando una gran experiencia en el sector industrial con unas instalaciones de 1.000 m², exposición en tienda de 300 m² y más de 40.000 re-

ferencias de stock permanente dedicadas a atender a las industrias y profesionales de la provincia de Barcelona. La compañía está especializada en el aprovisionamiento y asesoramiento técnico integral de empresas y autónomos, en especial en tornillería, además de las familias de abrasivos, soldadura, herramienta de corte, maquinaria industrial, maquinaria electro portátil, neumática, vestuario laboral, protección laboral, matricería y transmisión.



LA FERIA INTERNACIONAL DE SEGURIDAD ESS+ POWERED BY SICUR CELEBRARÁ SU 30 ANIVERSARIO EN BOGOTÁ

La Feria Internacional de Seguridad ESS+ powered by SICUR celebrará su 30 aniversario del 21 al 23 de agosto de 2024 en Corferias, el recinto ferial de Bogotá. Así, marcará tres décadas como referente de la innovación y los negocios en el ámbito de la seguridad, así como catalizador líder de oportunidades comerciales y de apertura de nuevos mercados en Latinoamérica, además de punto de encuentro de referencia para los líderes y expertos del sector.

En el marco de su apuesta estratégica por la internacionalización de su actividad, IFEMA MADRID coorganiza nuevamente la Feria Internacional de Seguridad Colombiana, ESS+, junto a Corferias y PAFYC bajo el sello powered by SICUR. La institución madrileña participa directamente en la promoción y comercialización internacional del evento. Bajo esta estrategia, IFEMA MADRID ha iniciado una campaña sin precedentes para promover ESS+ powered by SICUR con su participación en el evento A+A en Düsseldorf el pasado noviembre.



SPOGA+GAFA 2024: TENDENCIAS SOSTENIBLES PARA ESPACIOS EXTERIORES

soga+gafa abrirá sus puertas del 16 al 18 de junio y focalizará la atención en la responsabilidad del sector verde para contribuir a crear un medioambiente sostenible y saludable. Bajo el lema "Jardines responsables", el evento dedicado al jardín y la barbacoa tratará los desafíos del sector.

Una de las tendencias relevantes que estará presente en los segmentos de la feria será "garden living & garden unique", dedicada al mobiliario, decoración y actividades en el jardín y al aire libre; "garden creation & care", dedicada a la tecnología verde y jardinería inteligente; así como "garden bbq", centrada en el mundo de la barbacoa en el jardín.

Otro de los puntos fuertes tiene que ver con la vida al aire libre, añadiendo funcionalidad a los jardines y espacios exteriores. Por ello, se presentarán muebles de exterior, las sombrillas o las herramientas de jardín funcionalmente optimizadas y fáciles de usar están conquistando los espacios de exterior. La feria apostará por el diseño responsable para facilitar la vida en el jardín: asientos ergonómicos, tumbonas adaptadas a la edad, mesas de plantación para niños o grupos de asientos modulares tapizados.



NEOPRO PONE EL FOCO EN SUS OBJETIVOS PARA EL 2024

Neopro convocó a sus principales proveedores para explicarles de primera mano los pasos que seguirá el proyecto a lo largo de este ejercicio. Enrique Pagnon, secretario de la sociedad, fue el encargado de abrir la jornada hablando sobre la importancia de establecer un plan estratégico focalizado en el consumidor y sus proveedores en un futuro inmediato. Durante el encuentro se comentó cómo y con qué herramientas se van a abordar los retos y metas marcadas para el 2024 a nivel de compras, marketing y ventas. En lo concerniente a las compras, Pau Naharro presentó la siguiente fase dentro del desarrollo de negocio con los proveedores. Esta nueva etapa se basa en trabajar nuevos ejes de referencia para poder garantizar el desarrollo de las nuevas herramientas que necesitaran los socios de Neopro y los proveedores. Desde el departamento de marketing, su director, Aymar Guiral, hizo hincapié en la importancia capital de abordar la digitalización para poder mejorar la experiencia de compra y la comunicación con los clientes omnicanal. Por su parte, desde ventas, Luis Rubio, director de este departamento trasladó la importancia en la alineación y fortalecimiento de las relaciones con los proveedores para maximizar el rendimiento de los equipos de ventas con sus más de 1.500 visitas programadas a socios en 2024.

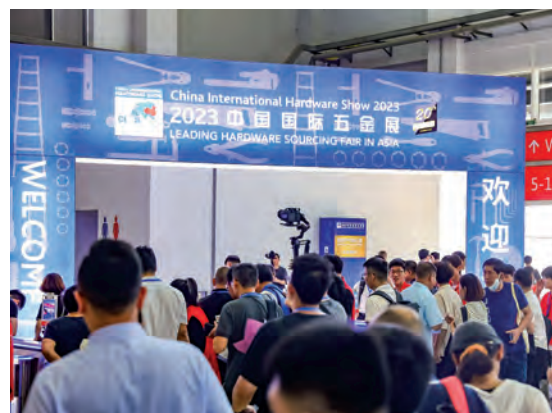
AFEB ANUNCIA QUE DESPLIEGA UN CRM

La Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferretería ha decidido dar un salto tecnológico para gestionar una parte importante de sus tareas de una forma más rápida, profesional y sencilla con el despliegue de un CRM especialmente diseñado para la entidad. Desde la asociación afirman que, tras muchos años de trabajo y un importante crecimiento en cuanto a número de socios y actividades a desarrollar, algunos de los procesos que gestionan han podido presentar dificultades. Debido al estreno del CRM, desde este momento será necesario acceder al sistema para identificarse y poder cursar correctamente las inscripciones a eventos y resto de accesos de forma más eficaz y segura. La asociación ha confirmado que, con la mayor brevedad posible, enviarán un correo a todos sus socios para que puedan crear una contraseña y, de esta forma, acceder al portal.



¿Que podrás hacer en el portal del socio?

Podrás ver y apuntarte a los eventos que te interesen, consultar el directorio de socios, gestionar tu perfil y mucho más



LA FERIA INTERNACIONAL DE HARDWARE DE CHINA SE CELEBRARÁ DEL 21 AL 23 DE OCTUBRE EN SHANGHAI

La Feria Internacional de Hardware de China (CIHS) tendrá lugar del 21 al 23 de octubre en el Nuevo Centro Internacional de Exposiciones de la ciudad de Shanghai. La organización del evento se ha comprometido a apoyar a las empresas en la expansión de sus capacidades de exportación y sus redes de distribución internacionales. Con diversas exhibiciones, experiencias interactivas y servicios premium, todo apunta a que CIHS continuará sirviendo como un encuentro clave para establecer contactos, compartir ideas y desarrollar negocios.

Desde la organización de la feria afirman que los expositores internacionales han mostrado un gran entusiasmo al registrarse en el Salón Internacional de Hardware de China. Países como Alemania, Turquía, México, Taiwán y China llevarán sus últimos productos y tecnologías más innovadoras. El encuentro reunirá a numerosas empresas y marcas reconocidas de todo el mundo y ofrecerá las tendencias industriales y conocimientos del sector nacionales y extranjeros.



GARDENA LANZA UN CATÁLOGO REPLETO DE NOVEDADES

Gardena inicia el 2024 con la publicación del catálogo "Haga realidad el jardín de sus sueños" con la intención de ayudar a los jardineros más apasionados a lograr el jardín que tanto desean. El nuevo catálogo de la empresa de jardinería está disponible en versión digital. Este formato refleja los artículos distribuidos por secciones con marcación de pestañas para facilitar el acceso a la información: sostenibilidad, riego, Gardena Smart System, maquinaria, herramientas de corte, city gardening, decoración y repuestos. Además, incluye todas las novedades de sus diferentes gamas para el año que acaba de comenzar. Después de lanzar nuevas bombas de jardín en 2023, la marca está actualizando la gama de unidades de tanque de presión. De cara a este año llegan nuevos modelos con funcionamiento silencioso, rendimiento óptimo con bajo consumo de energía, la función Powerboost y la opción de control Bluetooth. Otra de las apuestas de Gardena para el 2024 es la gama Cleansystem, que incorpora varias novedades como los cepillos de mano para limpiar bicicletas, persianas y diferentes superficies. Por otro lado, su gama de portamangueras ofrece un enrollado automático sin doblarse, girar o ensuciarse las manos. Por último, hacen referencia a otras novedades del año como las nuevas tijeras 18V para el cuidado de arbustos y bordes de césped que se incorporan a la gama existente y la pinza de recolección de uso versátil gracias a la función cuatro en uno.



CEYS PRESENTA LA CAMPAÑA "PEGA MÁS DE LO QUE TE GUSTARÍA"

La marca de adhesivos Ceys ha lanzado "Pega más de lo que te gustaría", una nueva campaña de comunicación para UltraUnick, su línea de adhesivos instantáneos. El producto, de carácter instantáneo no frágil presenta un claro beneficio para los usuarios, la durabilidad. Jorge Marron, el reconocido presentador de televisión y humorista ha sido elegido para ser la cara visible de la campaña, quien le añade su toque personal a la promoción. Por su parte, la campaña ha sido difundida a través de diferentes plataformas digi-

tales y desde Ceys afirman que tiene como objetivo destacar la excepcional resistencia del adhesivo UltraUnick mediante situaciones cotidianas presentadas de manera humorística. Ceys Ultraunick es un adhesivo instantáneo de nueva generación, no frágil, que resiste golpes y proporciona una mayor durabilidad a las uniones. Además, es apto para el pegado de todo tipo de materiales, incluso transparentes, ya que no blanquea al secar. Se trata de un producto ideal para cualquier tipo de aplicación y se presenta en dos formulaciones diferentes, líquido y en gel.

SKIL PRESENTA LAS HERRAMIENTAS DE LA GAMA COMPACT

Gracias a los avanzados motores sin escobillas y a su excelente diseño, las herramientas de la GAMA COMPACT de SKIL son extremadamente compactas y ofrecen una combinación de alto rendimiento, durabilidad y un nivel de comodidad inigualable. Con estos útiles, alcanzar espacios estrechos de difícil acceso y trabajar por encima de la cabeza o durante un período prolongado no supondrá un problema y los trabajos podrán estar listos con la máxima eficacia. A lo largo de este 2024, la marca presentará los artículos más eficientes y cómodos de la gama. En esta ocasión, SKIL presenta el taladro percutor a batería Compact brushless, modelo 3075 HB. Se trata de un taladro sin escobillas, de dos velocidades y muy compacto. El motor digital sin escobillas con el que está equipado garantiza más potencia, más eficiencia y una vida útil diez veces mayor. Estas características, combinadas con el diseño compacto ventajoso para trabajar por encima de la cabeza o en áreas de difícil acceso, hacen que este producto asegure un alto rendimiento, con menor tamaño y más ergonomía.





LAS SOLUCIONES DE BOSH HOME & GARDEN PARA PREPARAR EL JARDÍN DE CARA A LA PRIMAVERA

Bosch Home & Garden presenta dos herramientas de jardín para mantener los espacios exteriores en buen estado. Estas soluciones simplifican las tareas de cuidado del jardín y mejoran la experiencia de los usuarios. Advanced Rotak 40-650, potencia y eficiencia en el corte del césped: El diseño del cortacésped con cable Advanced Rotak 40-650 se ha realizado para poder trabajar en grandes superficies de césped con un rendimiento de corte eficiente de hasta 40cm. Cuenta con un motor capacitado para la lograr la máxima eficiencia energética y empuñaduras Ergoflex que se deslizan con facilidad para una maniobrabilidad sin esfuerzo y almacenamiento cómodo. Estas están diseñadas y pensadas para

la comodidad del usuario, permitiendo un agarre cómodo y un control eficiente. UniversalGrassCut 18V-23-450, flexibilidad y comodidad en el recorte del jardín: Está pensado para aquellos que buscan un recorte de jardín flexible y cómodo. Está equipado con un carrito semiautomático que elimina la necesidad de ajustes manuales, este recortador de jardín ofrece una experiencia sin complicaciones al alimentar el hilo automáticamente cada vez que se libera. Su ajuste telescópico de altura permite un manejo y maniobra cómodos, mientras que la función EdgeSimple permite a los usuarios realizar cortes precisos y definidos en los bordes del césped con un simple toque y giro del mango.



SIKAFILL DURALASTIC, LA NUEVA GAMA DE ELÁSTICOS QUE REDUCE EL IMPACTO MEDIOAMBIENTAL DE LOS EDIFICIOS

Sika ha lanzado al mercado Sikafill Duralastic, una nueva gama de elásticos enfocados a la impermeabilización de todo tipo de cubiertas. Su consistencia hace posible que se adapte hasta a la geometría más compleja, cuenta con soluciones que alargan la vida de las cubiertas y contribuye a la eficiencia energética de la edificación. La marca afirma que una cubierta con mal aislamiento puede provocar que se pierda hasta el 30% de la energía de un edificio. Además, esta zona es uno de los elementos más relevantes de este tipo de construcciones, ya que sirve de protección contra el agua, el sol, el viento o la nieve. Además, Sika, en el marco de su iniciativa "Calidad por dentro, compromiso por fuera", ha rediseñado bajo criterios de sostenibilidad todo el 'packaging' de Sikafill Duralastic, utilizando para su fabricación plástico 83% reciclado después del consumo.

NERPEL PRESENTA FORTIUM: LA OPCIÓN SOSTENIBLE Y VERSÁTIL EN PROTECCIÓN DE SUELOS

Nerpel ha anunciado el lanzamiento de su nueva gama Fortium. La línea combina tres productos ya establecidos en el mercado, Doble Encintado, SúperSuelos e HidroStop; con dos nuevas incorporaciones, The Power y The Monster, para ofrecer una solución completa y sostenible en la protección de suelos. La gama destaca por dos características principales: sostenibilidad y alto rendimiento técnico. Los papeles vírgenes se producen sin emplear plásticos y permiten un uso más eficiente por su resistencia excepcional. Además, todos los artículos de esta línea de productos poseen la certificación PEFC, garantizando su compromiso con la gestión forestal sostenible. Todas sus soluciones han sido diseñadas para una aplicación específica y están acompañadas de un grafismo concreto, lo que facilita su aplicación. Desde trabajos de pintura hasta proyectos de rehabilitación y construcción pesada, la gama Fortium de Nerpel se caracteriza por cubrir todas las necesidades.



Marta Henríquez, directora de la División PRO de Ford, ha sido la encargada de recoger el trofeo de manos del presidente de UNO, Francisco Aranda.



LA NUEVA FORD TRANSIT CUSTOM, VEHÍCULO INDUSTRIAL LIGERO DEL AÑO 2024

EL JURADO SE DECANTÓ MAYORITARIAMENTE POR ESTE MODELO DE LA FIRMA DEL ÓVALO

ESTA RENOVADA VERSIÓN DE LA TRANSIT CUSTOM AHORA OFRECE MAYOR CAPACIDAD DE CARGA, MÁS CONFORT Y COMODIDAD PARA EL CONDUCTOR. ADEMÁS, ESTÁ TOTALMENTE INTEGRADA CON EL ECOSISTEMA DIGITAL DE 'SOFTWARE' Y SERVICIOS DE FORD PRO

Un amplio jurado compuesto por más de medio centenar de profesionales del transporte y del ámbito de la automoción, después de evaluar a los seis vehículos candidatos en esta edición, ha designado a la nueva Ford Transit Custom como el mejor Vehículo Industrial Ligero del Año 2024 en España. Marta Henríquez, directora de la División PRO de Ford, ha recogido el trofeo de manos del presidente de UNO, Francisco Aranda, en una multitudinaria ceremonia celebrada en Madrid.

ASÍ ES LA NUEVA TRANSIT CUSTOM

Los ingenieros de Ford han desarrollado una plataforma totalmente nueva, diseñada para optimizar el acceso y el transporte de la carga, mejorar el confort y la comodidad del conductor. Sucarrocería es más resistente y 100 kg más ligera que la del modelo de la generación anterior y cuenta con una batalla hasta 200 mm más larga, dependiendo del modelo, para obtener una capacidad de carga óptima.

La Transit Custom ofrece una capacidad de carga de entre 5,8 y 6,8 m³ en el modelo con altura estándar, con una carga útil de hasta 1.350 kg y una longitud máxima 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. Para acceder al espacio de carga, se ha incorporado un nuevo escalón que facilita la subida. La puerta lateral deslizante eléctrica con funcionamiento manos libres opcional ayuda a los conductores que transportan paquetes o equipos.

La Transit Custom incorpora la última generación de motores diésel Ford EcoBlue con potencias de 136 CV, 150 o 170 para mejorar la eficiencia de consumo. Además está disponible la 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. En el caso de la versión 100% eléctrica, E-Transit Custom, las primeras entregas están previstas para el verano de 2024. ■



**SOLUCIONAMOS
CUALQUIER NECESIDAD
DE COMUNICACION.**

PLAN

SI **NO**

EDITEC

SOLUCIONES COMPLETAS

REDACCION

DISEÑO MAQUETACION

REVISTAS PARA EMPRESAS O ASOCIACIONES

DISTRIBUCION

GANAR

NADA

$2 \times 7 = 4 + 10\,000 = ?$

$\sqrt{2^2 + (3 + xy)^3}$

$2 \times 7 = 4 + 10\,000 = ?$

$\frac{100000 - 350 + 458 + 600}{200000 / 2 + 400} \parallel \frac{200000 + 10558}{200000}$

$\frac{100000}{200000}$

1000000 **IMPRESION**
TOTAL \$4 000 000 + 200 000

$25 + 40$



GRUPO EDITORIAL

Editor de Revistas Técnicas / 30 años de experiencia

Ofrecemos especialistas con gran experiencia en revistas corporativas para asociaciones, empresas y organismos oficiales.

Grupo Editorial Editec
Tel: 91.401.69.21
Fax: 91.401.03.15
Email: editec@editec.es
Web: www.editec.es

Soluciones completas
Redacción
Gestión de publicidad
Diseño y maquetación
Impresión
Distribución

Productos responsables para un futuro más verde



Escanea para saber más

Rafia de postconsumo: solución ideal para paquetería

Mayor resistencia y durabilidad, mantiene sus propiedades frente a

- › La acción de los rayos UV
- › Cambios bruscos de temperatura
- › Abundante humedad

Materia prima certificada por



EuCertPlast



¿En qué consiste el postconsumo?



Formatos disponibles:
200g, 400g, 700g

