

Revista técnica de actualidad para los profesionales
del mueble y el interiorismo.

SECTOR

Núm 1 - 1er cuatrimestre 2017 - Precio 2€



Adiós al halógeno p.12

**5 claves para lograr tus
objetivos** p.52

**QUBE, el cajón que
seduce a los
fabricantes** p.28

**Sistemas para ahorrar
espacio** p.30



ERGONOMÍA EN LAS MESAS

Descubre **CÓRNER**, la mesa que está
cambiando los hábitos de cientos de trabajadores





SUMARIO



ENTREVISTA MARCOS ORTUÑO

Hablamos con el
Alcalde de Yecla y
Presidente Ejecutivo
de la Feria del
Mueble.

Página 6



TENDENCIAS

Comentamos las
últimas tendencias
y novedades del
sector.

Página 20



ATENCIÓN AL CLIENTE

Reportaje sobre
la evolución de la
atención al cliente
desde la pequeña
hasta la gran em-
presa.

Página 9



EVENTOS

Hablamos sobre la
marcha de las últi-
mas ferias de 2016
y comentamos los
próximos eventos.

Página 42



NOTICIAS

Noticias de actualidad
relacionadas con el
sector del mueble y
afines.

Página 12



NOS VISITA SALICE ESPAÑA

Recibimos la visita de
Santiago M. Blanco,
máximo responsable
de Salice España.

Página 46



CAMBIOS EN EL REGLAMENTO

Presentados los cam-
bios en el reglamento
EPI que entrará en
vigor en 2018.

Página 14



CONSEJOS

Facilitamos con-
sejos relacionados
con el mueble
aplicables a nivel
profesional y
particular.

Página 52

Bienvenidos



Con la mejor de nuestras intenciones, tenemos el placer de darles la bienvenida a la nueva revista de Verdú, SECTOR V, que tendrá 3 números anuales.

Este canal surge con la intención de informar al profesional del mueble y afines de todas las novedades que puedan ser de su interés.

Gerente

Sin otro particular aprovechamos las presentes líneas para saludarles y desearles éxito en sus respectivos proyectos.

Joaquín Verdú
Gerente

M^a del Mar Verdú
Dir. Financiera

“TENEMOS QUE RECUPERAR EL CONSUMO NACIONAL”

EL SECTOR DEL MUEBLE Y CONCRETAMENTE LAS EMPRESAS YECLANAS ESTÁN EN UN CONTINUO REINVENTARSE

Desde el punto de vista comercial, Internet es una herramienta tecnológica muy útil que nos sirve para hacer nuestra empresa más competitiva, dándole un valor añadido a la propia entidad y a sus productos. Para ello, debemos tener presente que el objetivo principal de una página de Internet comercial es:

- Que sus clientes potenciales lleguen a su sitio web.
- Que los que lleguen, compren.
- Que los que compran, vuelvan.

A parte de ello, existe un tipo de cliente al que no conseguiremos llegar a través de las nuevas herramientas que Internet nos ofrece. Son los medios tradicionales los que nos permiten llegar a este público reticente a la red.

Analizamos esta situación, aplicada al sector del mueble, con el Excelentísimo Alcalde de la Ciudad de Yecla, Marcos Ortuño Soto, quien hace un gran uso de las redes sociales

sin descuidar su imagen en el medio convencional.

Pregunta: Vemos que usted es un Alcalde muy activo en las redes sociales pero al mismo tiempo, no descuida las vías de información tradicionales como la radio, prensa o televisión. ¿Considera que esto es aplicable también a las empresas?

Respuesta: Creo que sí. Yo intento dar hacer de las redes sociales un servicio público. Son un canal más de comunicación con los vecinos de Yecla y no sólo un medio para hacer publicidad. Bajo mi punto de vista los ciudadanos estamos un poco hartos de que las redes sociales se estén convirtiendo en una ventana publicitaria, es muy importante que esa promoción que uno se hace al utilizar estos canales sean el resultado de un servicio que se da, en este caso a los yeclanos, porque estos nuevos canales te permiten una doble dirección, una interacción con tus vecinos: ellos plantean problemas,



Marcos Ortuño / Alcalde de Yecla

dudas, preguntas y tú las recibes de una forma rápida y directa, las gestionas y aportas e informas de la solución. En los canales clásicos como prensa, radio o televisión esa interacción es muy difícil. Y creo que este camino puede ser muy acertado para la empresa privada.

P: La compra de artícu-

los de tecnología a través de internet va en aumento desde los últimos años ¿Considera que el sector del mueble puede tener mercado y venta a través de internet?

R: Seguro. Ya hay empresas que han implantado soluciones de este tipo en la red. El sector del mue-

ble y concretamente las empresas yeclanas están en un continuo reinventarse. En los últimos tiempos han apostado por un formato de negocio como el contract, quizá eso se podía haber visto extraño hace un tiempo y sin embargo ahora todos lo tenemos muy asumido.

Internet te abre y te muestra a todo el mundo, creo que lo único que es necesario es saber el enfoque exacto que cada empresa necesita y cual es el uso y el objetivo que quiere lograr. Pero seguro que en los próximos años vamos a ver una gran evolución en el sector del mueble.

P. Las redes sociales nos informan de novedades, cambios y noticias en tiempo real. Esto ha hecho que el concepto de FERIA haya cambiado desde hace algunos años. ¿Considera usted igual de importante o más la presencia en ferias de nuestros empresarios o pueden las redes sociales e Internet suplir este tipo de eventos?

R: Mira hay límites que Internet no puede superar. Todavía no podemos tocar el producto en la red, no podemos olerlo y por supuesto es muy complicado establecer una relación personal que es en lo que se basa la confianza, tan importante en los negocios. Al final el poder establecer esas relaciones personales, el poder tocar el producto, el que el productor pueda mostrar personalmente su pro-

ducto es algo que resulta complementario con el mostrarte en internet.

P: ¿Qué tipo de ayudas, consejos o información

Tenemos que ser embajadores de nuestra tierra allá donde exista alguien que necesite muebles

se ofrecen al pequeño y mediano empresario desde su Ayuntamiento? ¿Considera útil la posibilidad de realizar cursos que explique al empresario más tradicional como adaptar su empresa a la situación del mercado actual?

R: Tenemos varios focos de formación muy importantes dentro del Ayuntamiento, pero me gustaría destacar el “Vivero de empresas para mujeres”. Un centro en el que continuamente se desarrollan cursos, de los que un porcentaje altísimo están destinados a la creación y puesta en marcha de nuevas iniciativas y a la modernización de otras ya existentes y su inclusión en el mundo digital.

Igualmente los últimos años hemos venido sacando un importante paquete de ayudas destinados a los pequeños empresarios, a los autónomos y los que quieren emprender un negocio, con el fin de modernizar todos esos pequeños negocios y conseguir que sean más competitivos dentro de nuestra ciudad y si es posible, que puedan acceder a nuevos mercados.

P: La crisis económica ha filtrado el tejido empresarial de nuestra ciudad. ¿Considera capaz al sector del mueble

de Yecla de adaptarse al nuevo mercado?

De eso no me cabe ninguna duda. Las empresas yeclanas han afrontado esta crisis con un único objetivo que ha sido el de sobrevivir, y muchas de ellas lo han conseguido. ¿Cómo lo han hecho? pues apostando por el futuro, realizando esfuerzos importantísimos en todos los campos. Todo eso que oímos en la televisión del sacrificio, de la innovación, del incremento de la productividad; bien pues todo eso lo hemos puesto en marcha en Yecla y nuestras empresas y nuestros trabajadores ahora son mucho más fuertes y competitivos que hace una década.

Por eso no tengo dudas de que los yeclanos somos capaces de sacarle fruto a cualquier situación y por supuesto de adaptarnos una y mil veces a los mercados.

P: ¿Dónde cree que reside el futuro del sector, fuera o dentro de nuestras fronteras?

R: El futuro está donde haya negocio o donde nosotros seamos capaces de crear y rentabilizar ese

negocio. Tenemos que luchar por recuperar el consumo nacional porque eso será muestra de que nuestra situación social mejora y de que hemos conseguido trasladar a la economía familiar los magníficos datos macroeconómicos, pero no podemos olvidarnos del mundo. Tenemos que ser embajadores de nuestra tierra allá donde exista alguien que necesite un mueble. Tenemos que ser competitivos y en la competencia está el ser cada vez más fuertes vendiendo en cualquier parte, ya sea dentro o fuera de nuestras fronteras.

P: Para concluir; ¿desea realizar algún apunte?

R: Primero confiar en el trabajo de los grandes profesionales que hay en las empresas yeclanas. Y segundo creo que hay varios aspectos que tenemos que tener en cuenta y que son la formación y las tendencias en las que se mueven los mercados. Y no me refiero solo al diseño, sino también a las formas de negocio y a los canales en los que se difunden y desarrollan esas tendencias. El último gran ejemplo que tenemos es el del contract y nuestra Feria del Mueble. La Feria ha sabido adaptarse, reinventarse si así queremos decirlo, a un nuevo formato manteniendo la esencia que nos ha hecho llegar hasta aquí y sumando a esto lo que los mercados pedían, esa es la clave.

SOLUCIONES PARA EL PROFESIONAL



www.verduonlinestore.com



DE LA TIENDA DE BARRIO A LA GRAN EMPRESA

Una de las tendencias más reseñables que nos ha dejado el último lustro, es sin duda ese movimiento llamado coaching que podemos definir como un proceso interactivo y transparente mediante el cual el coach o entrenador y la persona o grupo implicados en dicho proceso buscan el camino más eficaz para alcanzar los objetivos fijados usando sus propios recursos y habilidades.

Nos han bombardeado con programas de reeducación. Desde los restaurantes rescatados por el Chef Chicote por toda la península, pasando por los jóvenes sin rumbo que encontraron en Pedro Aguado su última esperanza, sin olvidarnos de otros como el Método

Osmin, Operación Triunfo, Cámbiame y otros tantos. Si observamos este tipo de programas y a los entrenadores y deportistas que más éxitos han logrado en los últimos años, podemos sacar una conclusión:

Cada persona es única y se mueve por unos intereses completamente distintos a cualquier otro individuo.

Es decir, dos clientes pueden llevarse el mismo producto por motivos completamente distintos. Podemos establecer como puntos comunes entre los clientes, las siguientes características:

- *Los clientes no quieren que se les haga perder el tiempo.*
- *No compran por precio sino por utilidad.*

Es un hecho, que el mercado exige de manera imperativa (y cada vez más), una atención personalizada. Cuando nos ponemos en el perfil de consumidor, necesitamos sentirnos comprendidos y cómodos antes de realizar una compra. Este hecho se ha dado siempre en los comercios más tradicionales que hemos encontrado en nuestros barrios. Pero cuando la empresa aumenta su vo-

lumen se complica realizar una atención específica. Fruto de ello nace el agente comercial, con una cartera de clientes, se pretende que establezca una relación más personal con el consumidor, que conozca sus necesidades, sus proyectos, qué necesita y por qué. Los puntos que todo trabajador debe tener en cuenta para tener éxito cara al público:

- *Cumplir siempre toda las promesas.*
- *Reaccionar deprisa.*
- *Tener obsesión por los detalles.*
- *Ser siempre corteses.*
- *Dar seguridad y confidencialidad.*
- *Ser extremadamente accesibles.*
- *Comunicar comprensiblemente.*
- *Reparar el error.*
- *Que nos compren los clientes no es suficiente, desde ahora debemos venderles.*
- *La relación con el cliente debe estar basada en un buen trato y una buena atención*
- *Si solamente despachamos lo que nos piden nuestros clientes, la dificultad para generar beneficios, mantenerse o crecer cada vez será más difícil de conseguir.*
- *Los equipos de vendedores deben tener en todo momento una actitud positiva, el cliente quiere soluciones a sus problemas no percibir los*

Dos clientes pueden llevarse el mismo producto por motivos distintos



*problemas de los demás
Pero afortunada o desgraciada-
mente los tiempos van cambiando
el juego ; las herramientas de
compras van abriendo un abanico
que permite al usuario elegir como
y cuando desea realizar su compra.*

*Para seguir ofreciendo esa ven-
ta personalizada y específica, la
empresa debe poseer todos y cada
uno de los canales de venta dispo-
nibles para que cada cuál gestione
a su gusto, sin olvidarnos de ese
vínculo cercano e intransferible que
habíamos formado con el cliente.*

*Los hay quienes prefieren comprar
personalmente, por aquello del
trato humano, los que prefieren
la compra telefónica, por ahorrar
tiempo, también hay quienes eligen
el email como método para que
quede constancia de su pedido por
escrito, los hay los que prefieren la
compra en tienda online, que utili-
zan esa vía porque se les garantiza
las ventajas de todos los canales
anteriormente descritos, sumándole
la comodidad de consultar precios
cuando y donde quiera de manera
personalizada (cada profesional
dispone de sus descuentos) sin
olvidarnos de la información que
la red nos ofrece y cualquiera de
otros métodos nos niega, como son
información ampliada del produc-
to, fotografías y vídeos de lo que
deseo comprar.*

Si observamos el contexto esta-
mos en disposición de enumerar las
leyes que rigen el mercado actual:

- No hay término medio. El éxito está en las super novedades de edición limitada de alto coste o en el outlet. Todo lo situado entre estos dos puntos pasará desapercibido en el mercado.
 - No existen las excusas
 - El mercado quiere experiencias diferentes
 - Nuestra posición en el mercado la determina por nuestro grado de utilidad, o lo que es lo mismo, por la cantidad de problemas que somos capaces de resolver
 - El mercado no espera
 - El mercado quiere novedades.
 - ¿Que te diferencia de los demás? Si no lo sabes tú, el mercado tampoco.
 - La tecnología es un gran elemento diferencial en el mercado.
- ¿Aprovechas las últimas novedades tecnológicas o llegas cuando todos la tienen?*

Por tanto, y a tenor de lo dicho, aquella entidad que logra poseer, dominar, adaptar y compaginar todos los canales de venta que el propio mercado va dictando, es una empresa que denota madurez y que posee un aire camaleónico, algo que resulta muy atractivo para el entorno, lo que provocará que otras empresas se fijen en nuestro método y también atraerá a clientes.



Desde Verdú , acabamos de cumplir un año desde que instauramos el último método de venta que el mercado y los tiempos en los que vivimos nos exigía, la venta online. Resulta un proceso paulatino, en el que hemos encontrado y encontraremos dificultades, pero los resultados que hemos obtenido hasta le fecha han sido tan positivos que nos animará a seguir puliendo esta herramienta. *El objetivo está , aparte de consagrar la venta online, es sortear los impedimentos que hacen fría la compra del herraje a través de la web. Será la propia web y las tecnologías que surgen las que brindan la solución.*

Para concluir es importante señalar que son también personas heterogéneas las que conforman el todo de una empresa. De la capacidad de estas personas de escuchar, delegar, continuar su aprendizaje, transmitir conocimientos, asumir y corregir errores depende la evolución y la adaptación de cada entidad a los ritmos que el mercado impone.

Hágase las siguientes preguntas:

- ¿Escucha su empresa al mercado o hace lo que le ha funcionado toda la vida?*
- ¿Cree que se vende igual hoy que hace 100 años?*
- ¿Cree que las técnicas de venta cambiaron de golpe o lo hicieron paulatinamente?*
- ¿Que valor otorga a las redes sociales?*



Todo lo que necesitas para que tu empresa esté en el s. XXI



CONSULTORÍA DE EMPRESAS



ASESORÍA TECNOLÓGICA



INDUSTRIA 4.0



CIBERSEGURIDAD



DESARROLLO APP



DISEÑO GRÁFICO



MARKETING DIGITAL



CARTELERÍA DIGITAL



EMAIL MARKETING



EMBALAJES



DESARROLLO WEB



IMAGEN CORPORATIVA



SERVICIO TÉCNICO



POSICIONAMIENTO (SEO)

SI QUIERES SER
GRANDE
PIENSA EN
GRANDE



EL FIN DEL HALÓGENO

El pasado 1 de septiembre de 2016 se produjo un acontecimiento que para muchos ha pasado desapercibido, y es que en dicha fecha dejaron de producirse focos halógenos. Si bien es cierto que las bombillas halógenas se podrán comprar hasta 2018, una vez alcanzado este año diremos adiós para siempre a este tipo de iluminación ineficiente, como ya hiciéramos con las bombillas incandescentes allá por 2012.

Este hecho está recogido dentro de un plan de acción ecológico trazado por la Unión Europea (UE). El objetivo del Plan de Eficiencia Energética que fue aprobado en 2011, no es otro que conseguir un abastecimiento de energía sostenible y con ello disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero provocadas por la quema de combustibles fósiles (petróleo, gas y carbón).

Esta medida no sólo persigue un objetivo ecológico, también lo es económico, ya que se pretende reducir la necesidad de importación de estos combustibles desde fuera de la UE,

y por tanto disminuir la dependencia energética de estos países.



El principal motivo por el que nos solíamos decantar por la iluminación menos eficiente era el precio de venta. La bombilla incandescente costaba cerca de los 2€ mientras que el LED cuesta 10€. A priori es una diferencia de precio insalvable, pero si nos paramos a pensar en factores como el ahorro energético y por tanto económico que este tipo de iluminación puede reportar a nuestros bolsillos, sin duda la diferencia merece la pena.

Las alternativas disponibles

El LED es una luz más homogénea y efectiva, ya que el 98% de la energía que emite es iluminación y no calor como ocurre con otros sistemas de alumbrado. La vida útil también es un factor a tener

en cuenta, si observamos, la bombilla convencional tiene menos de 9.000 horas de vida por las más de 25.000 horas que puede llegar a tener el LED.

Queda claro que el fin último de la nueva normativa es introducir en el mercado las nuevas tecnologías. La alternativa que más fuerza cobra es la iluminación LED, aunque las lámparas fluorescentes compactas o de bajo consumo también se han posicionado como una alternativa al halógeno.

También existen diferencias que dejan mejor parado al LED. Las lámparas fluorescentes compactas contienen entre 3 y 6 miligramos de mercurio, un elemento químico muy

contaminante para el medio ambiente que requiere ser entregado en puntos especiales para su reciclaje, algo que la mayoría de los consumidores no respeta.

Además de ello, el rendimiento del LED es inmediato, pues emite 100% de la luz desde que se enciende, algo que las bombillas de bajo consumo no logran puesto que tardan en calentarse.

Parece ser, a tenor de lo dicho anteriormente, que ha llegado de una vez por todas, el turno para el LED.



PÁSATE AL LED...



MÁS SEGURIDAD EN EL TRABAJO

PRESENTADAS LAS MODIFICACIONES EN EL REGLAMENTO SOBRE EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL QUE ENTRARÁ EN VIGOR EL 21 DE ABRIL DE 2018

El Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo celebró a finales de 2016 unas jornadas donde se presentaron las modificaciones incluidas en el Reglamento del EPI (*Equipos de Protección Individual*). Además de ello, también se trataron distintos aspectos que se antojan cruciales en el sistema de seguridad para aquellos trabajadores que requieran el uso de EPI debido a su actividad.

El reglamento, dirigido todos los agentes implicados en el apartado de seguridad, **tiene como objetivo principal actualizar los conocimientos en este área.**

Las modificaciones que el Reglamento presenta son la consecuencia de la experiencia acumulada durante dos décadas donde se han aplicado dos directivas que regulaban la protección individual para el trabajador, que expone-mos a continuación:

· **La Directiva 89/686/CEE** que hacía referencia a la comercialización de

los equipos de protección individual (EPI) se convirtió en el Real Decreto 1407/1992, que **establece los requisitos de seguridad y salud para la comercialización de equipos** tales como calzado de seguridad, ropa de protección, cascos, gafas o guantes entre otros.

· **La Directiva 89/656/CEE** traspuesta mediante el Real Decreto 773/1997, **establece la necesidad**

de usar EPI que cumplan con los requisitos anunciados anteriormente.

A través de estas dos directivas se estableció por tanto, los requisitos mínimos de los equipos de seguridad y salud para su comercialización y la necesidad de utilizar equipos que cumplan con estos requisitos mínimos para la protección laboral del trabajador.

Estos cambios realizados en el reglamento vienen determinados por la publicación de un nuevo marco legislativo para libre circulación de productos seguros en el mercado de la Unión Europea.

La Directiva 89/656/CEE, que como comentábamos anteriormente rige los requisitos de los equipos de seguridad, **será sustituida por el Reglamento (UE) 2016/425.**

Esta normativa que entrará en vigor el 21 de abril de 2018, ponen de manifiesto la importancia del EPI en el puesto de trabajo por lo que pretende aumentar la calidad del proceso de diseño, fabricación, implantación en el mercado, distribución y certificación de dichos equipos.

Los EPI son uno de los recursos más importantes en cuanto a prevención se refiere, es por ello conveniente familiarizarse con el Nuevo Reglamento sobre Equipos de Protección Individual que verá la luz en los próximos años.

**ESTA NUEVA NORMATIVA
PRETENDE AUMENTAR LOS
REQUISITOS MÍNIMOS DE LOS
EQUIPOS DE PROTECCIÓN**





TU ROPA LABORAL EN
VERDUONLINESTORE.COM

EL HUNDIMIENTO DE HANJIN

LA QUIEBRA DE LA NAVIERA PUSO EN PELIGRO LA CAMPAÑA NAVIDEÑA DE CIENTOS DE EMPRESAS

Torres más altas han caído o la avaricia rompe el saco son dichos populares que podrían aplicarse a lo ocurrido con la naviera Hanjin, que ocupaba la séptima posición en el ranking mundial de navieras.

Y es que a principios de septiembre se anunciaba que Hanjin se acogía a la suspensión de pagos debido a la falta de liquidez. Las consecuencias no se hicieron esperar ya que la mitad de una flota compuesta por 140 barcos empezó a quedarse varada en los mares del mundo entero a metros del puerto. Los operadores portuarios denegaron la entrada de los barcos por miedo a no cobrar.

Durante días, los barcos escondían en su interior mercancías de un valor cercano a los 13.000 millones de euros, según los datos facilitados por la Asociación del Comercio Internacional de Corea del Sur. Electrodomésticos, muebles, alimentos, ropa, entre otros era el botín de los barcos fantasma. Millares de empresas se vieron afectadas por este incidente, que estiró os-

tensiblemente los plazos de entrega acordados y en otros casos tiró por tierra pedidos de aquellos productos que se estropearon en la espera.

Para los expertos no fue ninguna sorpresa puesto que desde 2011 la entidad ha registrado pérdidas de forma constante. La compañía se embarcó (nunca mejor dicho) en un plan de expansión demasiado ambicioso cuando los indicadores del comercio

cima de sus posibilidades cuando la situación requería otros objetivos.

Mientras la situación se resolvía, en los barcos a la deriva, aparte de los bienes económicos, estaban los 1500 trabajadores que mataban las horas a la espera de que se desbloquearan los permisos para poder llegar a los puertos; temerosos de que la situación continuase de manera indefinida y que las provisiones se acaba-

DURANTE DÍAS, LOS BARCOS ESCONDÍAN EN SU INTERIOR MERCANCÍAS DE UN VALOR CERCANO A LOS 13.000 MILLONES DE EUROS

mundial anunciaban una ralentización del mercado.

El sector naviero, se ha visto castigado por la caída de la demanda lo que ha desembocado en una guerra de precios dentro del sector naviero dejando olvidado el I+D. Los precios eran tan bajos que no cubrían los costes, lo que propició que se empezara a depender de las entidades financieras. Hanjin quiso ganar cuota de mercado y expandirse por en-

ran. La ITF (Federación Internacional de Trabajadores del Transporte) lanzaba un mensaje a la red de inspectores que tiene en todo el mundo, exigiendo atención ante cualquier llamada de auxilio de la tripulación de Hanjin.

Fue a finales de septiembre, cuando se atisbó el final de la situación de bloqueo. Korean Air, aprobó un préstamo equivalente a 47 millones de euros para desbloquear la situación

de decenas de barcos de la naviera surcoreana. A esta cantidad se unió la cifra de 39 millones que aportaron de su bolsillo el presidente del conglomerado y la anterior consejera delegada de la naviera. A eso se sumó el hecho de que el principal acreedor de Hanjin y entidad que cerró el grifo a la naviera se replanteó el hecho de volver a conceder crédito y facilitó un crédito de otros 40 millones de euros. Estos hechos permitieron que la naviera lograra la protección de sus navíos en países como Japón, Estados Unidos o España, mientras que en otros casos los buques dieron marcha atrás y volvieron a sus puertos.

Esto solamente solucionó problemas de manera temporal, puesto que la falta de liquidez continuaba asfixiando a la naviera. Para tratar de revertir la solución, Hanjin prescindió de la mitad de empleados terrestres tras su quiebra.

Dentro de la reestructuración, un portavoz de la compañía puso como ejemplo que la naviera sólo mantendrá a 300



empleados de la ruta que cubre el transporte de mercancías entre Asia y Estados Unidos, que daba empleo a 650 personas en tierra. Esta medida no afectaría a la tripulación de los buques, por lo menos de manera inicial.

Tampoco afectaría a las filiales de la compañía. Hanjin Spain, filial del grupo para el territorio nacional, tenía en filas un centenar de trabajadores repartidos en cuatro centros, Valencia, Algeciras, Barcelona y Madrid. O al menos eso dijeron de manera inicial, pero los acontecimientos indicaban otra cosa, ya que a principios de noviembre la justicia de Corea del Sur aprobó la venta de las operaciones en los diez países de la región donde está presente. Hecho que apuntaba hacia la más que probable liquidación de la compañía.

La mitad de una flota compuesta por 140 barcos empezó a quedarse varada en los mares del mundo entero.

El primer paso para la liquidación fue poner fin a las actividades en los puertos españoles de Valencia y Algeciras, y también en Alemania, donde estaba ubicada la sede central de Hanjin Europa. También se vieron afectadas las sedes de Hungría y Polonia.

Ese es el camino que Hanjin ha recorrido, desde su quiebra hasta su más que probable liquidación. Cronología de un hundimiento.



Los operadores portuarios denegaron la entrada de los barcos por miedo a no cobrar.

POR QUÉ SUBEN LOS PRECIOS

Las materias primas representan los componentes fundamentales de los productos finales manufacturados, ya sean productos industriales como alimenticios y domésticos. Se distribuyen por todo el mundo para satisfacer la demanda, porque no todos los países son capaces de producir todo lo que necesitan.

La producción y el consumo de materias primas depende de factores como el clima, la estación del año y los recursos, tanto naturales como artificiales. **La demanda también está influida por una serie de factores económicos y los hábitos de los consumidores.**

Por ello los precios de las materias primas fluctúa constantemente y los intervinientes son o bien los **productores** que buscan cobertura para sus compras de material ante posibles movimientos del mercado o los **especuladores**, que buscan beneficios asumiendo bastantes riesgos

Los mercados de materias primas de alguna manera estabilizan el precio, esto se consigue gracias a los contratos de futuros que permiten bloquear el precio que recibirán por su producto en una fecha determinada. Por lo tanto estos contratos a futuro ayudan a fijar los precios al contado o spot.

Existen muchos factores que pueden alentar a los

intervinientes en este mercado a actuar.

Entre ellos destacan la oferta y demanda, que dependiendo de la mayor abundancia o escasez de esa materia prima puede ser determinante a la hora de tomar la decisión. Por ejemplo si hay mucha oferta de acero en el mercado, tanto como para no cubrir la demanda, el precio tendera a disminuir manteniendo el resto de factores inalterados.

dio a menudo hace que el precio de los futuros de petróleo tengan mucha volatilidad debido a la incertidumbre en el suministro.

Menos demanda, baja el precio

El ejemplo del oro es muy particular. Como se puede observar en el gráfico, esta materia prima es un activo refugio, cuando el mercado de acciones

y bonos esta a la baja y existen malas expectativas para el crecimiento económico, los inversores prefieren invertir en este metal.

Así en tiempos de crisis este metal se aprecia con fuerza como es el caso de 2008.



El tipo de cambio hay que tenerlo en cuenta puesto que la mayoría de mercados de materias primas cotizan en dólares y un giro brusco en esta relación hará que el precio varíe.

Los problemas políticos afectan en el precio, por ejemplo, los problemas políticos en Oriente Me-

Los mercados de materias primas de alguna manera estabilizan el precio, esto se consigue gracias a los contratos de futuros que permiten bloquear el precio que recibirán por su producto en una fecha determinada.





series
KUBICA
model
K2400

PATENTED



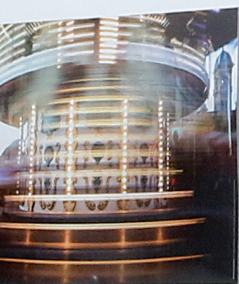
REFERENCIA VERDÚ: 797.91

TENDENCIAS



**EL RIESGO
DE TRABAJAR
8 HORAS SENTADO**

El concepto de ergonomía debe ser aplicado tanto al ámbito doméstico como al laboral. La regulación de la mesa y de la silla debe ser complementaria y no excluyente, como se cree en la actualidad.



Las empresas del sector mobiliario han ido añadiendo con el transcurso de los años, toques de innovación al diseño de sus muebles con el fin de diferenciarse de la competencia. Hay un concepto que en los últimos años cada vez va cobrando más fuerza y donde los fabricantes de sillas, sillones y sofás han adquirido cierta ventaja.

El mobiliario destinado al descanso cada vez se adapta más a nosotros, cada vez más específico y/o personalizado. Es curiosa la diferencia entre los enseres para el descanso y el resto. Hablamos del mobiliario para aquellas personas que pa-

san demasiado tiempo en una determinada postura ¿es suficiente la ergonomía de las sillas para una persona que pasa más de 8 horas en su silla de trabajo? ¿por qué las mesas deben tener una altura estándar fija?

Si echamos mano de los datos, la respuesta no deja lugar a dudas: El 85% de la población sufrirá problemas de espalda a lo largo de su vida y muchos de esos problemas están relacionados con la mecánica de la espalda (discos lesionados, espasmo, tensión muscular, hernia discal...etc).

La regulación de la mesa y de la silla debe ser com-

El 85% de la población sufrirá problemas de espalda a lo largo de su vida

plementaria y no excluyente, como se cree en la actualidad.

Existen empresas y centros de formación que ya han comenzado a cuidar la higiene postural implantando en sus instalaciones mesas elevables que permiten graduar la altura de ésta. ¿Que se consigue con esto? Pues depende el enfoque que queramos darle. Desde el punto de vista del empresario, con este sistema se pretende reducir los riesgos laborales en la empresa.

Trabajar sentado es un riesgo cada vez más extendido y del que no estamos concienciados. Pero dejando a un lado las horas laborales, en el resto de nuestras actividades diarias pasamos también muchas horas sentados; mientras desayunamos, comemos, cenamos, conducimos o vemos la televisión.





EFFECTO DE ESTAR MUCHO TIEMPO SENTADO

- Dolor en las extremidades inferiores.
- Fatiga muscular.
- Aumento de la presión intradiscal.
- Mayor tensión de los músculos del cuello y hombros
- Dolor o calambres causados por la actividad muscular reducida.

Los expertos en el ámbito de la salud, recomiendan estar entre 20 y 25 minutos de pie o realizando otra actividad por cada 40 minutos que pasamos sentados para evitar agravar o causar lesiones en

la espalda. Esta recomendación es inviable en la mayoría de los puestos de trabajo, ya que muchos de nosotros no podemos permitirnos el lujo de estar ese periodo fuera de nuestro puesto. En cam-

bio, esta recomendación es totalmente viable con este nuevo sistema de mesas que se está implantando. Tan sólo tenemos que ser cautos y tener una distancia de cable suficiente para permitir el cambio de posición de la mesa. Poniendo la mesa a una altura óptima para estar de pie, podrás realizar tareas como escribir en el ordenador, o conversaciones telefónicas para dar tregua a nuestra castigada espalda.

Los expertos recomiendan estar 20 minutos de pie o realizando otra actividad por cada 40 minutos que pasamos sentados



Cada vez son más los profesionales de la salud los que suman a advertir de los riesgos que supone trabajar durante más de 8 horas sentados. Existen creencias falsas que acaban suponiendo un lastre para la salud, como es el hecho de pensar que por estar sentado mucho tiempo la espalda no sufre. Lo ideal es un equilibrio en las horas que pasamos sentados o de pie.



Para esfuerzos físicos es recomendable que la superficie sobre la que estamos trabajando se encuentre por debajo de nuestros codos.



Para trabajos de precisión es recomendable que la superficie sobre la que estamos trabajando esté situada por encima de nuestros codos.



GIUSTI

MADE IN ITALY

Según un estudio de la Universidad de Jaén, para trabajos que requieren de un esfuerzo físico con nuestros brazos y lo hacemos sobre una superficie como una mesa, esta superficie debería estar a un nivel inferior a los codos, sin embargo si lo que estamos realizando es un trabajo de precisión, la mesa debería estar por encima de los codos, para evitar posturas perjudiciales.

Para conocer mejor de primera mano la opinión de los especialistas, hemos hablado con un reputado osteópata.

Se trata de **Juan Carlos Andrade**, que además de osteópata es recuperador y enfermero deportivo, experto en terapia ecoguiada y técnicas de la terapia invasiva.

Su experiencia laboral habla por sí sola, ya que ha trabajado con deportistas de élite en España, Francia y Norte América, pasando por la NBA, ACB, LFB, NCCA, también por la Liga de Fútbol Profesional, entre otras disciplinas deportivas.

“En la sociedad actual el numero de horas que dedicamos al área laboral se incrementa cada vez mas en alas de una productividad mayor y eficacia en el puesto de trabajo . El alto porcentaje de puestos de trabajo en los cuales necesitamos una herramienta de trabajo tan sencilla como es una mesa puede condicionar que dicha productividad y eficacia sea cumplida.

Existen organismos e instituciones que han desarrollado una serie de medidas “ ergonómicas estandars” de altura y posición de nuestro cuerpo

para el desarrollo de dichas actividades laborales.

y eficacia en el puesto de trabajo así como evitar lesiones que a posteriori pueden acarrear días de baja laboral .”

Diversos estudios demuestran que cambiar de posición mientras trabajamos reduce el estrés y aumenta la productividad

En Clínica RecuSport® hemos podido comprobar dicho dispositivo y cumple los requisitos para formar parte de nuestro protocolo de trabajo Integral Persona Care® ya que se adapta de una manera UNICA y PERSONALIZADA a cada persona y actividad laboral permitiendo mejorar la productividad

A pesar de estos riesgos, existen otros motivos por los cuales es conveniente un cambio de posición mientras trabajamos.

Según diversos estudios realizados, se han comprobado disminuciones en el nivel de estrés de algunos trabajadores que disponían de la posibilidad

de cambiar de posición mientras trabajaban.

Estos indicadores reflejaron una disminución entre el 25 y el 30% del estrés, con el consiguiente aumento de la productividad.

Como vemos hay más estudios cuyos resultados dan la razón a los profesionales que cuestionan el hecho de disponer una mesa de tamaño estándar en los puestos de trabajo. No sólo es importante cambiar de postura cada determinado tiempo, sino que dependiendo de la naturaleza del trabajo a ejecutar deberemos hacerlo de una manera u otra.



Respetar ese tipo de consejos también nos trae una serie de beneficios, que comenzaremos a notar en nuestro organismo debido al reparto del peso:

- Disminución de dolores crónicos
- Aumenta la presión arterial para dar descanso a partes específicas del cuerpo
- Mayor resistencia muscular
- Piernas y abdomen más firmes
- Músculos más fuertes y resistentes
- Protección de la columna vertebral de posibles daños o lesiones

Existen otros casos en los que es conveniente poder graduar a nuestro gusto la altura de la mesa, se trata de aquellos puestos de trabajo en los que se realizan distintos tipos de labores. Está comprobado que a partir de una inclinación de 30° de la columna vertebral, son los discos los que empiezan a trabajar y los músculos los que dejan de hacerlo.

Continuando con lo argumentado anteriormente, ¿Qué ocurre si el tamaño de la persona impide que se sigan los consejos mencionados? Pues que no damos la posibilidad de que se prevengan este tipo de lesiones ya que las

estamos condenando a esta posición estándar. Este tipo de sistemas nos permiten adaptarnos más todavía a la ergonomía personal del trabajador, puesto que no importa quién se coloque en ese lugar de trabajo hoy o mañana, ya que no será la silla solamente adaptable, también lo será la mesa.

Muchas son las voces que se alzan diciendo que con la posibilidad de graduar la silla es suficiente y que no es necesario adaptar la mesa. Nada más alejado de la realidad, sin volver a mencionar los consejos de párrafos anteriores, ¿que ocurre con las personas que son más bajitas? ¿y las que son más altas?



Las primeras, al ajustar su silla para obtener una posición óptima para el trabajo, sus pies no tocarán al suelo por lo que están incumpliendo los cánones de la higiene postural. Las segundas, graduarán su silla para obtener una posición razonable que permita trabajar y sus rodillas estarán en contacto con el tablero.

Este tipo de problemas se encuentran en grandes empresas, academias o asociaciones, donde un mismo espacio de trabajo lo comparten muchas personas diferentes. Personas de distinta talla a los que una mesa de un tamaño estándar impediría una higiene postural óptima. Con un sistema de patas de elevación eléctri-

co cuya posición más baja (sin contar el tablero) es de 595 mm. y la posición más alta (sin tablero) es de 1235 mm. este hecho no sería ningún problema ya que da la posibilidad de colocarlo a un nivel óptimo.

A modo de conclusión, podemos interpretar a través de los datos facilitados, que se está implantando un nuevo sistema que permite a los usuarios la prevención de lesiones en la espalda, además de evitar otros males relacionados.

Las tendencias hablan de un cambio de hábito en los puestos de trabajo, antes inimaginable, gracias a estos sistemas de elevación que ya se está instaurando.





La manilla es el primer objeto
que tocamos al entrar
en nuestro hogar.

Diseño, calidad, elegancia
al alcance de tu mano.



Modelo Strip
Ref: 198.7



Modelo Senso
Ref: 198.13



Modelo Fila
Ref: 198.17



groel.es

groël
handle design

EL CAJÓN QUBE

LLEGA PARA QUEDARSE

Uno de los artículos más utilizados en la fabricación de mobiliario de cocina y hogar son los cajones. El modelo de cajón ha ido evolucionando a lo largo de los años en cuanto a material, prestaciones y rendimiento.

Desde el cajón primitivo que se instalaba sin guías o en su defecto eran creadas con la propia madera, pasando por el cajón con guías sencillas de caída, hasta el sistema de cajones que conocemos actualmente con laterales metálicos, guías ocultas y cierre amortiguado que proporciona un mayor acceso al espacio con un óptimo nivel de deslizamiento silencioso.

Atendiendo a las demandas del mercado, **Verdú** en constante evolución, se suma a la tendencia actual presentando el nuevo cajón **QUBE**. Un sistema totalmente renovado con líneas rectas y sin curvas que nos ofrecen un diseño más *elegante y sofisticado* y nos proporciona una imagen *innovadora* a su cocina o mueble.

Utiliza **guías invisibles de extracción total combinadas con un suave sistema de cierre amortiguado MUSS**.

Lo que confiere al cajón unas altas prestaciones en cuanto a calidad, **elasticidad y resistencia**,

además de una extraordinaria **estabilidad**.

QUBE tiene una **capacidad de carga de 40kg**. Incluye enganches clip para un **rápido montaje y desmontaje**. Y permite una **regulación de +/- 1,5mm** en vertical, horizontal y en profundidad lo que posibi-

lita una fácil y sencilla instalación.

QUBE es una nueva versión de cajón **disponible en tres alturas** (H90, H120 y H185) y **dos colores** (blanco y antracita).

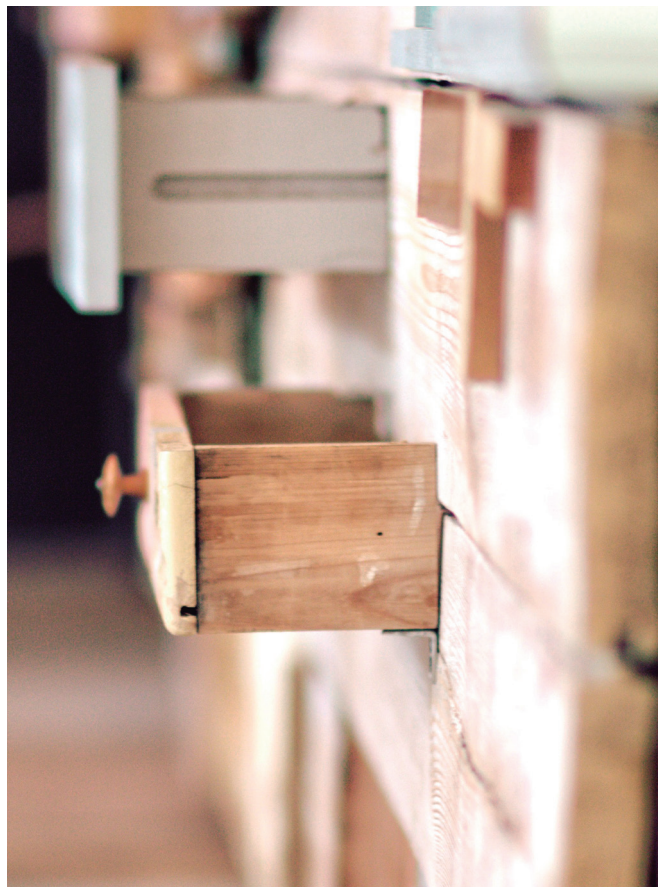
¿En que se diferencia Qube de otros cajones?

*Qube tiene un **diseño minimalista y atractivo**, propiedades que se atribuyen al mueble en el que se instala.*

*Además, **con Qube no es necesaria la utilización de accesorios como varillas, paneles laterales o rejilla** porque Qube está disponible en **tres alturas**. Con esto conseguimos un espacio ordenado, despejado y limpio.*

¿Puedo seguir fabricando mis muebles con otros sistemas de cajón?

*Sí, puede seguir utilizando cualquier sistema de cajones que esté a la venta en el mercado, no obstante **las tendencias nos indican que el mobiliario de cocina y hogar acabará utilizando este tipo de cajones**, rectos y sin curvas que además nos dan altas prestaciones en cuanto a montaje para el fabricante y utilización para el usuario.*





DISPONIBLE EN
VERDUONLINESTORE.COM



Cajón QUBE

Uno de los motores económicos de nuestro país es sin duda el mercado inmobiliario. Cuando ya se pensaba que éste había tocado fondo, de nuevo comienza a resurgir gracias a la reforma de inmuebles antiguos.

Estos pisos viejos, están siendo el secreto del auge en la venta de pisos en los trimestres anteriores, que hasta junio de 2016 movió casi 30.000 millones de euros en España, un 21% más registrada en el mismo período del año 2015.

Pero muchos de estos pisos son de dimensiones reducidas, algo que los profesionales están resolviendo a través de la funcionalidad de los espacios.

Tenemos en nuestras manos la posibilidad de que nuestro hogar este diseñado de manera eficiente y lógica ¿Cómo se consigue esto? A través de los herrajes para muebles que dotan al mobiliario de la capacidad de utilizar para varios fines el mismo espacio.

Un apartamento pequeño pero bien organizado tiene tanta capacidad de habitabilidad como cualquier piso con más habitaciones.

Con un estudio del espacio inteligente y las soluciones adecuadas puede lograrse de una pequeña vivienda un gran espacio repleto de orden. Tanto si tienes un piso vacío, como si quieres renovar tu vivienda. Te ayudamos a analizar los muebles más básicos que una vivienda necesita.

Con un estudio del espacio inteligente y las soluciones adecuadas puede lograrse de una pequeña vivienda un gran espacio repleto de orden.



PISOS PEQUEÑOS, PISOS FUNCIONALES



MESA NADIA

Las mesas son parte fundamental del hogar. Las hay de todos los tamaños y con finalidades distintas.

Existen herrajes para mesas que nos permiten un gran ahorro de espacio pues podemos transformarlas dependiendo las necesidades del momento.

Lo ideal para estos casos, es un sistema que nos permita tener una mesa pequeña o auxiliar para poder colocar otros accesorios de decoración y también una mesa grande que atienda las necesidades que surgen cuando recibimos invitados en casa.

Si lo que pretendemos es utilizar una mesa para varios fines, existen herrajes que nos permiten la transformación de una mesa auxiliar de centro en una mesa de comedor fuerte y robusta.

Este bastidor nos permite convertir una mesa auxiliar de centro en una mesa comedor fuerte y robusta. Lo que nos ofrece la posibilidad de disponer de un tipo de mesa u otro dependiendo de la situación.



MESA CONSOLA

Esta guía permite la fabricación de un tipo de mesa de estilo minimalista. Este tipo de mesas son muy utilizadas en las decoraciones de estilo nórdico.

Con la mesa totalmente plegada, puede funcionar como mueble recibidor en un pasillo o como mueble auxiliar en cualquier pared vacía del salón, ya que de esta manera ocupa poco espacio.

Si es necesario más espacio para la recepción de invitados, solo tiene que extenderla hasta la amplitud que más convenga, ya que tiene gran longitud y nos ofrece muchas posibilidades. A tenor de lo dicho, este tipo de mecanismo atribuye a la mesa resultante propiedades estéticas innatas.

Con una estética angular y minimalista, aporta elegancia a la estancia de la casa donde se coloca sin necesidad de añadir ningún elemento decorativo. Otro elemento importante por el que destaca este sistema es por la funcionalidad y versatilidad de las que se beneficia el aposento donde se coloque.





TRANSFORMING FURNITURE



VALOR AÑADIDO A TUS MUEBLES

Con nuestros sistemas pueden atribuir un valor añadido a sus muebles, desde una corredera hasta un mueble completo.

Soluciones personalizadas para el cliente, sistemas especiales o grandes cantidades.

Los sistemas, de alta calidad, están fabricados en acero y aluminio

PÖTTKER

Transforming furniture

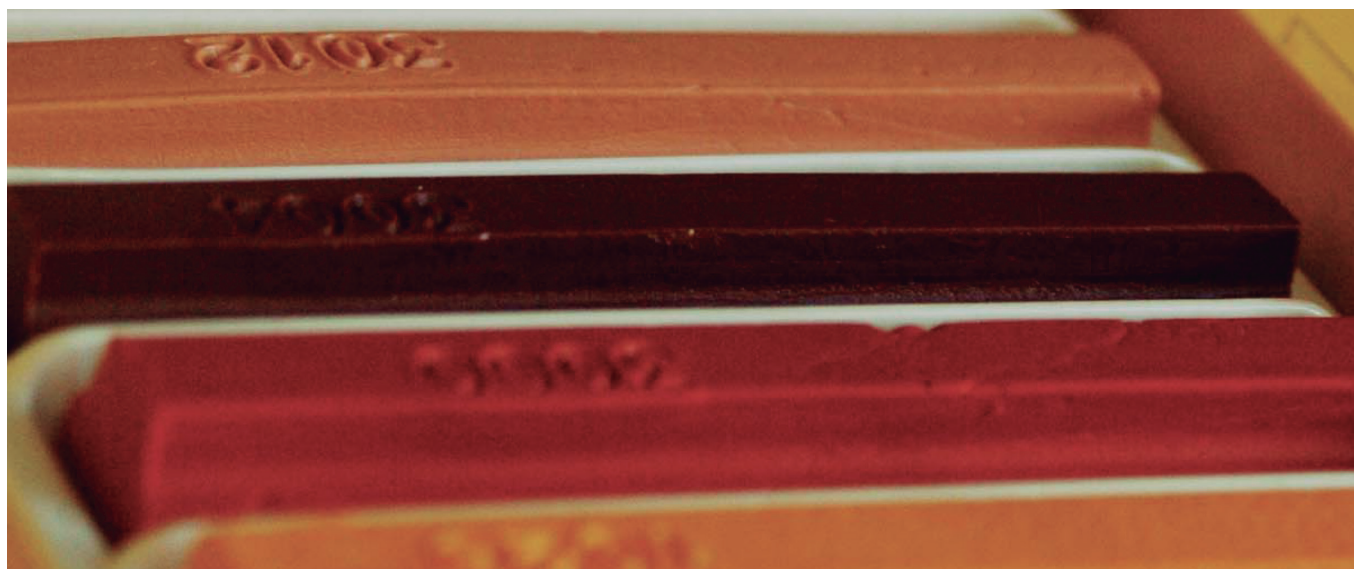
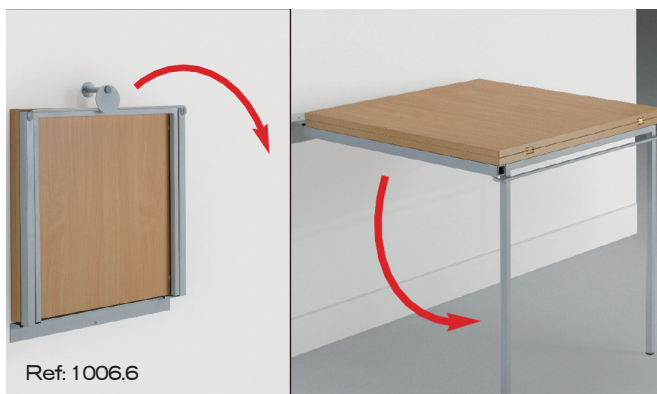
MESA APERTURA LATERAL

En ocasiones, nuestros problemas de espacio suelen ser tan extremos, que no se nos permite ni el hecho de colocar una mesa.

Para estos casos también tenemos solución y es que siempre podemos encontrar un espacio libre en la pared. Para ello encontramos este tipo de herrajes que nos permite economizar más todavía el espacio y atribuye una estética muy singular al entorno.

Las mesas desplegadas de pared pueden ser utilizadas en beneficio del entorno, es decir, de la decoración de la estancia. Algunos fabricantes utilizan la parte inferior del tablero, para colocar un elemento decorativo que se mostrará cuando la mesa se encuentre plegada.

Se trata de un mecanismo muy simple, cuyos requisitos mínimos son dos: Encontrar una pared donde colocarlo y respetar las medidas que requiere de tablero. Si realizamos una fabricación adecuada la mesa puede pasar por un elemento decorativo cuando se encuentre plegada y desplegado será una mesa que puede sacarnos de más de un apuro.



A la vanguardia en técnicas de reparación y materiales de superficies



König

Heinrich König Iberica, S.L.



A lift in your wardrobe



Servetto, el colgador abatible para armarios.

Plus, la nueva propuesta de Servetto para optimizar y personalizar el interior del armario: añadiendo los accesorios Jolly, Vaschetta y Roomy, Plus ofrece muchas opciones multifuncionales con varias combinaciones de colores.

100% Made in Italy

Servetto S.r.l. | www.servetto.it | servetto@servetto.it

SOFÁ SUPER JAPON

Si bien es cierto, que no todos los sofá cama valen. Debemos tener en cuenta ciertos aspectos tales como la calidad, espacio disponible o la forma de este antes de elegir el tipo de sofá cama.

Es importante destacar el aspecto de la calidad o la resistencia, pues al tratarse de un piso pequeño, en el que pretendemos un espacio multifuncional, es probable que este tipo de mobiliario no solamente tengan un uso durante las horas del día, sino que también durante la noche.

Esto no sucede en apartamentos con las habitaciones bien diferenciadas ya que las horas que pasamos en el hogar se distribuyen. También, dependiendo del espacio del que dispongamos tendremos que colocar un tipo de sofá cama u otro.

Existen diversos tipos de prototipos:

- **Sistema italiano:** Se trata de un sistema muy conocido, accionamos un mecanismo que despliega desde el sofá una cama generalmente grande. Por lo que es necesario poder generar un poco de espacio en la zona del sofá antes de desplegar la cama. Es un mecanismo de fácil apertura.

- **Sistema olimpo:** Es recomendable para espacios muy pequeños, la cama surge del pliegue sobre sí mismo del sofá, la cama resultante es pequeña, por ello se recomienda para habitáculos de reducidas dimensiones.

Sistema nido: Incorporación bajo el sofá de un somier, el cual desplazamos y desplegamos para dejar a la misma altura que el sofá, obteniendo una cama con un tamaño óptimo.

El mecanismo Super Japón, nos permite la creación de un sofá-cama parecido al sistema olimpo descrito anteriormente. En este caso, la cama no surge del pliegue sobre sí mismo, sino que es el propio respaldo el que al extenderse amplía la superficie de descanso, permitiendo al sofá convertirse en cama.

Este tipo de sistema es muy común también en habitaciones o salas de estar, donde el sofá cumple una función durante las horas del día y en las ocasiones concretas necesitamos espacio extra para invitados.

La calidad es importante, pues al tratarse de espacios multifuncionales, el mobiliario será usado durante el día y la noche. A diferencia de lo que ocurre en espacio más grandes.



Ref: 948.18



SOFÁ MANEX

Con este mecanismo podemos implantar el sistema nido en un chaise long, algo que se antoja complicado sin un herraje de la naturaleza de Manex.

La dificultad nace de la forma tan característica que posee un chaise longue. Tradicionalmente vemos los sofá cama nido como un sofá rectilíneo. Manex está diseñado pensando en salvar estos escollos.

Un chaise longue con cama tiene la ventaja de que por el día, funciona como un amplio y confortable sofá. De noche, extrayendo el mecanismo encontraremos las propiedades del sofá en la cama.

Adquirir un sofá estilo chaise longue no es una compra cualquiera. Buscamos funcionalidad, comodidad y calidad sin renunciar al diseño. Algo que solo podemos lograr con este tipo de sofás y para lo que se vuelve fundamental la utilización de este tipo de herrajes.

Mecanismo extraíble de rápida y fácil apertura manual para transformar el sofá en una cama de uso diario. Apertura roll-out inferior extrayéndose frontalmente y después levantarlo manualmente para su colocación al mismo nivel que los asientos y a la misma medida que el chaise long. Diseñado para poder dejar un espacio de 50mm. como máximo entre el suelo y el sofá.



Ref: 777.31



SOFÁ TUNA

Siguiendo la línea de lo comentado anteriormente, existe otro método de convertir nuestro sofa chaise longue en una cama. Se trata del herraje Tuna.

Este sistema nos permite colocar un sofá cama en un rincón aprovechando perfectamente el espacio y sin renunciar al diseño.

En este caso la transformación es diferente. No se produce desplegando un mecanismo sino que el sistema de transformación forma parte del diseño del sillón.

Sólo hay que pegar un pequeño tirón para desplazar el asiento y realizar el giro de 90° para que quede junto al asiento que se encontraba de manera perpendicular.

La forma del sillón, nos permite, una vez transformado, aprovechar uno de los extremos como mesilla para dejar ahí cualquier elemento a utilizar por la noche.



Ref: 567.36



CAMAS ABATIBLES

El tamaño de las habitaciones también es un inconveniente. Las camas abatibles son un elemento que las tendencias echaron a un lado y que con el paso del tiempo se han visto obligadas a recuperar.

Como venimos anunciando en esta publicación, la falta de espacio es uno de los problemas más comunes en los hogares, por lo que elementos olvidados como las camas abatibles han vuelto a situarse en la cresta de la ola.

Una estancia reclama a gritos una cama abatible si durante el día pretendemos usar la habitación para unos fines y por la noche la utilizamos para el descanso.

De esta manera podemos convertir el habitáculo durante el día en un despacho, una sala de lectura, un pequeño salón, gimnasio, o una de las opciones más utilizadas es para las habitaciones infantiles, que permite transformar la habitación en un pequeño espacio para juegos.

Los diseños actuales permiten ocultar las camas de manera muy práctica, algo que añade un valor añadido a este tipo de herrajes y que otorga más funcionalidad a la habitación.

En muchas ocasiones, dudamos si utilizar una cama abatible o un sofá - cama para una habitación, **¿cómo solucionamos este conflicto?** *Es sencillo, tan solo debemos pensar en la utilidad del espacio durante el día y durante la noche.*

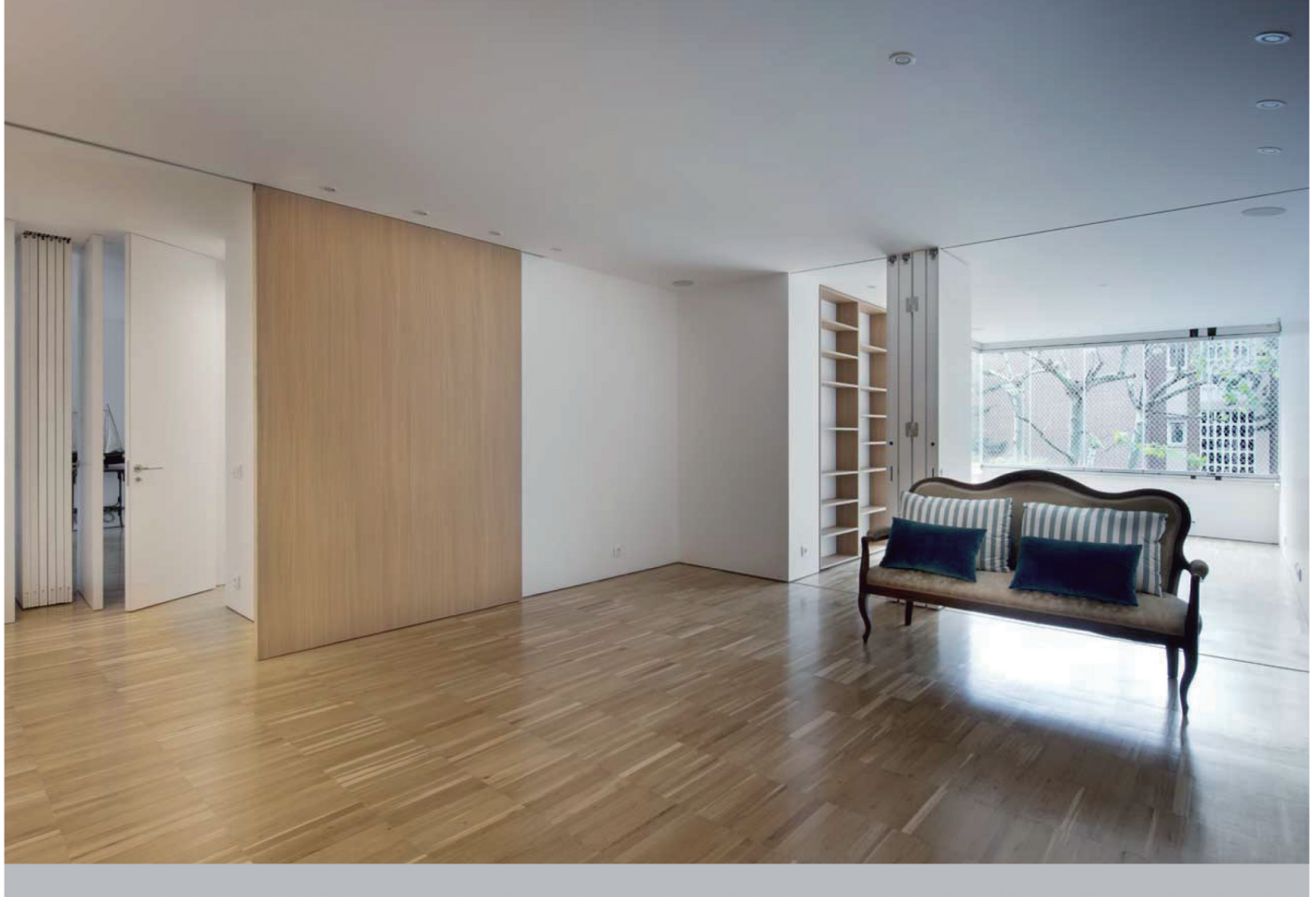
Si durante el día, observamos que el sofá-cama no tendrá uso como sofá, debemos decantarnos por la cama abatible.

Los diseños actuales permiten que las camas sean muy prácticas, porque apenas requieren de grandes esfuerzos físicos para descargarlas.

Si queremos conseguir un efecto doble con este tipo de herrajes, existe la posibilidad de utilizar literas abatibles, un herraje muy utilizado en dormitorios infantiles y en espacios pequeños y multifuncionales como las caravanas.

Para elegir entre una cama abatible o un sofá-cama para una habitación debemos pensar en la utilidad del espacio durante el día y durante la noche.



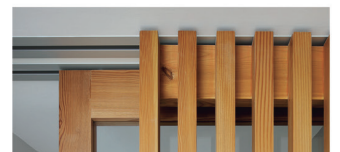


Transforma tus espacios interiores como por arte de magia

Atrévete a ser poco convencional y consigue ambientes amplios y flexibles: paredes que pueden desaparecer, estancias que se transforman según la hora del día... y espacios que se multiplican.

La carpintería interior puede marcar la diferencia. Parece magia... pero es reflexión y tecnología, unidas al poder de la creatividad.

Klein® prueba sus sistemas hasta 100.000 ciclos, de acuerdo con la norma EN 1527, y da 5 años de garantía.



@KleinDoors



@Klein_Sliding_Doors

www.klein-europe.com



KLEIN®

SOPORTES DE TELEVISIÓN

Los soportes de televisión se postulan como grandes aliados para la optimización del espacio.

Cuando pretendemos colocar una televisión en un espacio cuya distribución no nos lo permite, debemos buscar alternativas, y en este caso, los soportes nos proporcionan la salida perfecta.

Colocar la televisión en la pared es la solución. De la distribución de la estancia dependerán las características del soporte.

Existen distintos soportes para televisión, que se diferencian en función y por tanto en forma. Desde los fijos para colocar la televisión en alto, hasta los eléctricos que guardan la televisión en el interior de un mueble, dejando esa parte del mobiliario para cualquier otro uso.

Suele ocurrir que en un salón multifuncional, como por ejemplo en aquellos hogares que disponen de la cocina y el salón unidos, vemos la televisión desde varios lugares dependiendo la tarea que estemos realizando. Para estas ocasiones es aconsejable disponer de un soporte de televisión con brazo extraíble y posicionable.



Ref: 422.3



Ref: 3520.150



Ref: 3520.149

EFFEGIBREVETTI

INNOVATIVE **MECHANICAL SOLUTIONS** FOR THE FURNITURE INDUSTRY

MINIWINCH es un mecanismo oculto de apertura de puerta descendiente. Es posible regular la fuerza tanto en la apertura como en el cierre, ambas con sistema de amortiguación, siendo posible utilizar este mecanismo con puertas de altura desde 20 cm hasta 48 cm y con un peso máximo de 14 KG.

El MINIWINCH se puede utilizar tanto en posición horizontal como vertical para muebles con poca profundidad. El mecanismo es simétrico y es aplicable tanto a la derecha como a la izquierda del mueble.

Las cubiertas del mecanismo están realizadas en ABS en varios colores: blanco, negro, marrón, gris, nichel mate y color plata brillo y mate. Los 4 colores estándar están combinados con las tapas de la bisagra IN-SIDE.

Esta bisagra está estudiada para puertas descendientes y puede ser montada en superficie u oculta eliminando así incomodidades y obstáculos tanto en el costado del mueble como en la puerta.

IN-SIDE está diseñada tanto para puertas de un espesor comprendido entre 18 y 40 mm, en dos versiones simétricas entre ellas para una aplicación derecha o izquierda.

La bisagra IN-SIDE tiene además las tres regulaciones, horizontal, vertical, y en profundidad.



HASTA LA PRÓXIMA EDICIÓN

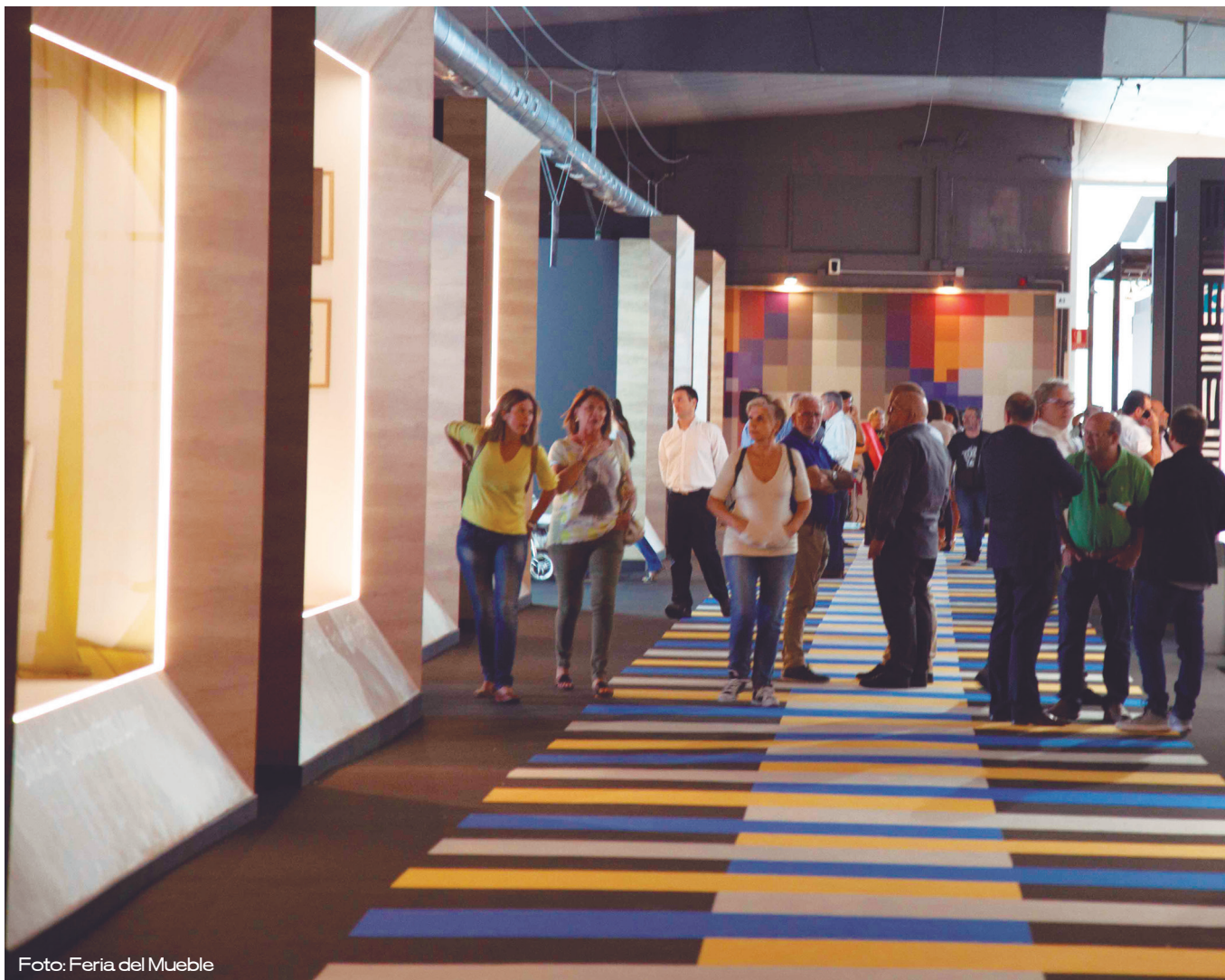


Foto: Feria del Mueble

La Feria del Mueble Yecla pone punto final a su 55ª edición y lo hace habiendo registrado la visita de más de 4000 profesionales que representaron a unas 2.400 empresas del sector del mueble y sectores afines.

“Es significativo que de ese total de empresas, 1 500 han visitado la exposición por primera vez, lo que significa que seguimos atrayendo a nuevos visitantes.”

Marcos Ortuño
Presidente del Comité Ejecutivo de la Feria del Mueble Yecla

En esta 55ª edición la **exposición hábitat** ha mantenido su línea ascendente mostrada en ediciones anteriores.

Si algún 'pero' escuchábamos otros años era la poca variedad en la oferta; algo que en la edición del pasado mes de septiembre no sucedió ya que se presentó una de las ofertas más variadas de la historia de la feria.

Los expositores no solamente han enfocado su esfuerzo en ofrecer un producto de calidad, sino que han cuidado hasta el último detalle creando espacios de gran belleza y funcionalidad.

Desde Verdú, se ha apostado por un diseño más actual. Aprovechamos el gran momento que vive la madera, que sigue en todo su esplendor, especialmente los tonos naturales que transmiten sensación de paz y relax.

Su combinación con tonos azules tiene un efecto todavía más relajante. La iluminación led, los techos altos y las paredes abiertas todo ello sumado

La madera en tonos naturales, los azules y blancos, la iluminación led, los techos altos y las paredes abiertas son protagonistas en las tendencias de esta temporada.



Stand de ferias anteriores



Stand renovado año 2016



a los tonos blanco y azules dan sensación amplitud.

El canal contract, apuesta y principal reclamo de la 54ª edición, ha logrado consolidarse en esta última edición debido a la grata impresión que ha causado en las delegaciones de compra que nos han visitado.

Desde **EEUU, Magreb, pasando por Rusia o la India** y llegando hasta **México y Colombia** se pasearon entre los pasillos de la Feria del Mueble Yecla 2016.

Las fronteras también se abren para Verdú que está empezando a abrir mercado en países como **Turquía, Portugal o Marruecos.**

Otro aspecto de la feria que ha tenido resultados positivos han sido los **Encuentros Internacionales** en los que han participado 15 empresas del sector de la Región

de Murcia y delegaciones internacionales procedentes de **Portugal, Alemania, Rumanía, Marruecos y la República Checa**, todo ello coordinado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

En esta última edición, fue la **Ministra de Empleo, Fátima Báñez**, y el **Presidente de la Región de Murcia, Pedro Antonio Sánchez** quienes visitaron la feria y se interesaron por los distintos stands.

“El programa de ayudas para el sector del mueble dotado de 1,3 millones de euros, supondrá un gran impulso para la innovación.”

Marcos Ortuño

La 56 edición echa a andar

El Comité Ejecutivo piensa ya en la próxima edición marcando como principal objetivo la elaboración más concreta de perfiles de empresas lo que permitirá ser más concreto en la elección de la presencia internacional.

“El objetivo es traer a delegaciones que interesen al cien por cien a nuestros expositores, y viceversa.

Ese es un trabajo en colaboración con el Instituto de Fomento que, aún con buenos resultados, creemos que podemos mejorar.

Todo esto nos ayudará a alcanzar nuestro objetivo más inmediato, que no es otro que conseguir la internacionalidad para la Feria del Mueble Yecla.”

Marcos Ortuño

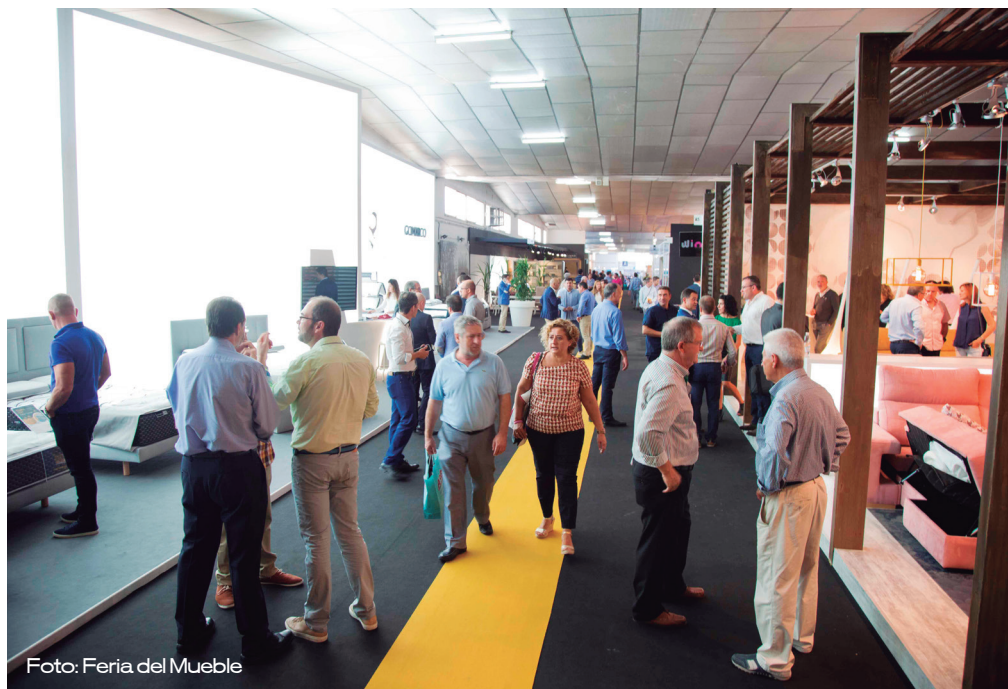


Foto: Feria del Mueble

VERDÚ CONTINÚA CON SU CALENDARIO DE FERIAS

Una vez clausurada la **Feria del Mueble Yecla**, Verdú continúa con su calendario de eventos.

El 2017 abre el telón con **SurMueble**, que en su primera edición, nace como una plataforma única en la que todos los profesionales y empresas del sector del mueble, podrán exponer sus creaciones, **SurMueble será del 18 al 21 de enero** uno de los principales escaparates de muebles del país. De manera casi simultánea, Verdú, tendrá su

presencia también en el norte de España. **Bilbao mueble, feria profesional del habitat de Bizkaia 2017**, que tendrá lugar del **19 al 21 de enero**.

Se trata de una feria estrictamente profesional, cuyos visitantes serán del sector de la distribución, interiorismo e industrias afines como es nuestro caso.

Son dos eventos nuevos que añadimos a nuestro calendario y donde podrán encontrar nuestras novedades.



Novedad | Cargador inalámbrico Ref: 721.2

Novedad | Led USB Ref: 73.52



Tiradores Trentadue

56 FERIA del Mueble YECLA



www.feriayecla.com

CONTRACT
PREMIUM

Ya estamos
organizando
nueva edición

Trabajamos con ilusión



NOS VISITA SALICE ESPAÑA

Hablamos con Santiago M. Blanco Boiza, máximo responsable de Salice España, durante una de sus visitas a nuestras instalaciones en Yecla.

Estar en contacto con los principales fabricantes de herrajes a través de las nuevas tecnologías y asistir a las ferias más importantes del sector, es una de las mejores maneras de conocer las tendencias del momento, particularmente en la industria del mueble y la madera.

• Pregunta - La tendencia actual está cambiando paulatinamente el concepto de herrajes en los muebles. Por primera vez, se está empezando a concebir el herraje como parte del propio diseño haciendo que este se vea revalorizado. ¿Cómo enfoca su empresa este desafío?

Respuesta - Desde el comienzo de un nuevo producto Salice busca la unión del herraje con el

diseño en sus diferentes ambientes. Prueba de ello son la gran variedad de nuevos productos que adoptan esta exigencia antes de salir a la luz, como son la bisagra **AIR**, nuestro cajón **LINEA-BOX**, y el nuevo sistema de alzamiento **WIND**

(P) - Según vemos, la marca Salice ha reforzado su línea de bisagras con guías para cajones y últimamente con sistemas corredizos para armario. ¿En que se basa su empresa para decidir la incorporación de una línea de producto u otra?

(R) - Se decide incorporar aquellas familias de producto, que siguen la misma línea de calidad y mercado sentido del diseño. Acompañando la imagen de Salice como fabricante de bisagras, guías y sis-

temas deslizantes para muebles, siempre con un marcado sentido de calidad y diseño que aporta al mueble ese detalle de buen funcionamiento. Se trata de dar mayor valor al mueble, dándole emoción en sus movimientos.

(P) - Salice fabrica bisagras desde hace 90 años, ¿Cuál crees que ha sido la evolución de las bisagras a lo largo de su historia?

(R) - La evolución ha sido todo un mundo y además no termina, lo vemos todos los días en Salice. Lo que si te puedo decir que Salice es el primer fabricante a nivel mundial en dotar al sector de muebles de las mayores soluciones que se adapten al momento y las tendencias. Así lo ha hecho en todos estos años desde su comienzo en 1926.

(P) - Según su opinión, ¿Quién marca las tendencias del mercado: fabricantes, diseñadores o el propio mercado?

(R) - Mi opinión se centra un poco en el trabajo de todos. Los fabricantes en la busca de ese producto que cree y marque

tendencias y reúnalas expectativas marcadas por diseñadores, los cuales trabajan codo con codo con los fabricantes. Y el mercado que necesita revalorizar un mundo en constante cambios de tendencias, gustos y manías.

(P) - Salice está presente en más de 80 países en todo el mundo, ¿Varían mucho las tendencias y necesidades del mercado dependiendo del país al que se quiera llegar?

(R) - Es difícil valorar el tanto por ciento, pero si hay diferenciación en cuanto a mecanizados, acabados y tendencias que hacen que unos productos encajen más en unos países que otros

(P) - Y para finalizar, ¿Qué podemos esperar de una empresa como Salice en el futuro?

(R) - Lo mismo que ha hecho y hace desde sus comienzos, su marcada búsqueda por satisfacer las necesidades de un sector tan especial, cargado con la motivación y filosofía Salice.



Santiago M. Blanco, máximo responsable de Salice España durante una visita en las instalaciones de Verdú.

UNA GRAN IDEA EN SOLO 10 mm DE ESPESOR



Una bisagra revolucionaria de pequeñas dimensiones pero con grandes prestaciones.
Sus acabados, forma, regulaciones y deceleración hacen de **Air** la nueva unión entre técnica y estética.



CALENDARIO DE FERIAS

ENERO 2017



SURMUEBLE

SurMueble tendrá lugar en el Salón profesional de fabricantes en Sevilla del 18 al 21 de enero 2017.

ENERO 2017

FERIA PROFESIONAL
DEL HÁBITAT DE
BIZKAIA 2017

UN ESPACIO
PARA EL ÉXITO
COMERCIAL

19. 20. 21 ENERO
BILBAO EXHIBITION CENTRE

www.bilbaomueble.com
feria@bilbaomueble.com



BILBAO MUEBLE

Feria estrictamente profesional cuyos visitantes procederán, principalmente de la zona norte del país, esperando también una afluencia importante de otras zonas de España y otros países.

FEBRERO 2017



FERIA HÁBITAT VALENCIA

Feria Habitat Valencia, evento referente del mundo del mueble y la restauración en España. Del 21 al 24 febrero 2017.

MAYO 2017



FERROFORMA

La Feria Internacional de Ferretería, reúne a los fabricantes, distribuidores y profesionales que conforman la cadena de suministros específicos y afines a todas las industrias y usuarios. 23 al 26 de mayo 2017.



GIUSTI



MADE IN ITALY

AUTÓNOMOS, EL MOTOR DEL PAÍS



Los autónomos han sido el aire fresco y uno de los motores que han mantenido el pulso a nuestra economía durante el último lustro. Sin ir más lejos, **los autónomos generaron durante 2016 82.000 empleos y en total constituyen el 23% de la población ocupada.**

Lorenzo Amor, presidente de la *Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA)*, ha subrayado la importancia del colectivo de trabajadores autónomos, y los sitúa como **principales responsables de que cada vez se genere más empleo estable, convirtiéndose así en la palanca idónea de crecimiento económico.**

Tan exprimido está el colectivo, que estas cifras tan positivas han comenzado a mostrar síntomas de agotamiento.

En este contexto, la secretaria general de *UATAE (Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores)*, **María José Landaburu**, ha sostenido que durante los 10 últimos meses los números arrojan un crecimiento inferior al registrado en el mismo periodo de 2015.

Ante esta situación, las diferentes competencias regionales y el Gobierno central han comenzado a mover ficha con tal de recuperar el impulso para el colectivo.

La Administración de la **Región de Murcia**, asumió la alta y pago de la cuota de la Seguridad Social de los autónomos durante el primer año de actividad de aquellos jóvenes inscritos en la Garantía Juvenil.

Desde la ciudad de **Barcelona**, también se han sumado al 'cero impuestos para nuevos autónomos'. No es la única medida que se ha tomado en el último año desde Cataluña, ya que a finales de año se anunciaba que el departamento de Trabajo, Asuntos Sociales y Familias destinaba 1.102.000 euros al programa 'Consolidat' que ofrecerá formación y asesoramiento a 650 trabajadores autónomos con el objetivo de favorecer la consolidación de su actividad empresarial.

Otra Diputación que ha tomado cartas en el asunto, es la de **Jaén**, que concedió a finales del pasado año, 191 ayudas de 3.000€ a nuevos autónomos de municipios de menos de 10.000 habitantes. Desde Andalucía existen varias iniciativas de esta índole, por ejemplo, la de la Diputación de **Huelva** que también otorgó la cantidad de 1.500€ a 200 autónomos para que acometieran los gastos derivados de los primeros meses de andadura. Unos 300.000€ de los que se han beneficiado autónomos de 61 municipios de esta provincia.

La Asociación de Trabajadores Autónomos de **Castilla y León** también enfocó sus esfuerzos en dar herramientas a sus autónomos. El pasado mes de noviembre, un curso de 5 horas presencial y 7 telemática ponía al día a los

trabajadores por cuenta propia de las últimas tendencias en marketing y nuevas tecnologías, entre otras medidas.

También en **Galicia** decidieron actuar y entre otras acciones, se convocaron más de diez jornadas informativas sobre el estrés laboral por toda la comunidad. Con ello se perseguía la concienciación sobre la importancia de la gestión de los efectos negativos del estrés, algo que este colectivo generalmente padece.

A todas estas ayudas, se le suman algunas medidas que ya se han anunciado desde el Ejecutivo Central:

- **Tarifa plana:** Ampliación de la tarifa plana de 50€ para nuevas altas de 6 meses a un año.

- **Altas y bajas de cotización:** Serán efectivas el mismo día en el que se solicitan sin tener que pagar la cuota entera del mes si no han estado de alta durante la totalidad del mismo.

- **Definición exacta de habitualidad:** Los trabajadores por cuenta propia con un rendimiento neto por debajo del salario mínimo interprofesional, no estarán obligados a abonar cotizaciones a la Seguridad Social.

- **Recargos por impagos:** Dejará de aplicarse el 20% de penalización por una demora puntual. Los recargos que se apliquen para aquellos que se retrasen en los pagos de la Seguridad Social serán progresivos en función al retraso.

- **Compatibilizar trabajo y pensión:** Desde 2013, los jubilados que hayan cotizado el máximo a la Seguridad So-

cial pueden compatibilizar un empleo con el cobro del 50% de pensión. Ahora también se aplica a los trabajadores por cuenta propia.

- **Segunda oportunidad:** Mejoras para autónomos por cese de actividad involuntario ampliando su duración hasta un máximo de 2 años. También está previsto fijar un subsidio del 80% del Iprem para autónomos que hayan agotado las ayudas por cese y carezcan de rentas suficientes.

- **Conciliación:** Equiparar ayudas a la conciliación de los autónomos a los asalariados y mejorarlas para los autónomos económicamente independientes.

- **Ayudas para reiniciar un negocio:** Los autónomos que reemprenden la actividad después de dos años po-

drán beneficiarse de la tarifa plana de 50€.

- **Morosidad:** Las empresas que no cumplan los periodos medios de pagos legales no podrán acogerse a determinadas ventajas fiscales o a rebaja de cotizaciones sociales

A modo de conclusión, tanto a nivel regional como nacional, diariamente siguen tomándose medidas que ayuden a los autónomos a iniciar o continuar su actividad.

¿Le parece suficiente?

¿Cubre eso sus necesidades como autónomo?

¿Qué medidas añadiría usted?



5 CLAVES PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS

En el año 1953, investigadores de la Universidad de Harvard realizaron un estudio a un grupo de estudiantes. El 3% de alumnos que tenía sus objetivos por escrito y además un plan de acción desarrollado tenían más riqueza acumulada que el 97 % restante de sus compañeros.

FABIÁN VILLENA

Director del
Instituto de
Actitudes
Positivas



En el año 1953, investigadores de la Universidad de Harvard realizaron un estudio a un grupo de estudiantes.

A los alumnos que realizaron dicho estudio, les preguntaron cuántos de ellos tenían sus objetivos por escrito. Además también les preguntaron cuántos habían desarrollado un plan de acción para alcanzar dichos objetivos.

Un 21 % de los alumnos encuestados reconocieron haber escrito sus objetivos, pero **solamente un 3 % del global tenía por escrito además de los objetivos, un plan de acción con los pasos detallados para conseguirlos.**

Veinte años después, en 1973, se comprobó el progreso que habían hecho aquellos alumnos.

Los resultados que encontraron fueron sorprendentes. **El 3% de alumnos que tenía sus objetivos por escrito y además un plan de acción desarrollado tenían más riqueza acumulada que el 97 % restante de sus compañeros.**

Este estudio es una clara muestra de cómo **enfocarnos hacia lo que queremos y comprometernos a realizar las acciones necesarias** son la base para conseguir el éxito.

(Fuente: Lair Ribeiro "El éxito no llega por casualidad", Urano, 2000)

La importancia de definir los objetivos

Tomar conciencia de la gran importancia que tiene establecer metas u objetivos es un paso primordial. Definir objetivos hace que dirijamos nuestras acciones y esfuerzos hacia lo que queremos conseguir.

En el ámbito empresarial, todavía cobra mayor importancia tener clara una dirección y una estrategia

Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos

marcan un curso a seguir y sirven como fuente de motivación y compromiso para los miembros de la misma.

Los objetivos de la empresa ayudan a dirigir, controlar y revisar el éxito de la actividad empresarial.

Como establecer buenos objetivos

Una definición correcta de objetivos nos facilitará en gran medida alcanzarlos.

Para ello, un objetivo bien definido debe cumplir las siguientes características:

o Claro, concreto y específico: Es lo que se llama llevarlo a tierra, se trata de pasar de un objetivo general a concretar qué es lo que queremos lograr en concreto.

o Formulado en positivo: Resulta mucho más motivador cuando en lugar de centrarnos en lo que no queremos somos capaces de visualizar aquello que deseamos.



o Iniciado y mantenido por uno mismo: Uno de los *hándicaps* comunes es plantearnos objetivos en los que al menos una parte no depende de nosotros, por lo que su logro estaría supeditado a terceros.

o Cuantificable: Has de preguntarte qué verás, oirás y sentirás cuando lo logres, e incluso cómo sabrás que estás en el buen camino a lo largo del proceso.

o Definido en el tiempo: Como decía Walt Disney “la única diferencia entre un sueño y un objetivo es la fecha”. Así que ponle fecha tanto a tu proyecto final como a los diferentes pasos previos.

o Ecológico: Algo que también hemos de plantearnos es qué impacto tendrá en nuestro entorno luchar y conseguir nuestra meta.

o Importante y motivador: Comprueba que está alineado con tus valores y que realmente te ilusiona conseguirlo. En ocasiones nos sentimos frustrados al no alcanzar nuestra meta cuando en realidad no se trataba de algo importante o motivador para nosotros.

Como lograr que se cumplan los objetivos

Hay cinco claves que resultan cruciales a la hora de alcanzar nuestras metas:

1) COMPROMISO

Se trata de la decisión interior de que voy a hacer lo que tengo que hacer.

Además del compromiso interior otra fuente de energía que nos impulsa es el adquirir un compromiso con otras personas, resultando más potente en el caso de que sea con alguien significativo para nosotros.

2) MOTIVACIÓN

¿Para qué hago lo que hago? Tomar consciencia del precio que estamos pagando por no hacer nada que nos acerque a lo que deseamos, así como visualizar los beneficios que obtendremos cuando consigamos nuestra meta nos ayudará a esforzarnos y a mantenernos en el camino.

3) AUTORRECONOCIMIENTO

Es vital reconocernos y recompensarnos por nuestros avances.

Uno de los factores que hacen que se queden muchos objetivos y sueños por el camino es que la persona que se ha comprometido con su objetivo focaliza más su atención en lo que no ha logrado en lugar de hacerlo en los avances que sí ha conseguido.

Si además le añadimos una recompensa por ello nuestra motivación aumentará en gran medida.

4) MODELAJE

Una clave fundamental es el modelaje, que consiste en observar qué hacen las personas de éxito y cómo lo hacen, y que nos sirva como modelo a la hora de establecer nuestras estrategias.

En definitiva, pensar, sentir y actuar como lo hacen las personas a las que les va bien personal o profesionalmente.

5) ACCIÓN

Lo que lo cambia todo es la acción, como ya decía Albert Einstein, “Nada pasa hasta que algo se mueve”.

Elaborar un plan de acción es fundamental para alcanzar nuestros objetivos, pues nos permite definir todos los pasos necesarios, de forma precisa y alcanzable, así como establecer cuando vamos a dar cada uno de ellos. Porque “cuando haces cosas, pasan cosas...”

Ahora ya conoces cómo definir y lograr tus objetivos, algo fundamental para ser más feliz y productivo.

Además, si deseas descargar la guía “3 Secretos para ser más Feliz y Productivo” con 3 herramientas explicadas paso a paso entra en www.actitudespositivas.com, es gratuita ;)



CÓMO CONSERVAR LOS PISTONES

En muchas ocasiones, cuando adquirimos un determinado material, desconocemos si tenemos que darle un tratamiento especial o no. Es el caso de los pistones utilizados para la apertura de puertas

Existen diversos motivos por los cuales puede disminuir el rendimiento de los pistones, y que podemos causar de manera inconsciente si no realizamos un óptimo almacenaje o un proceso de instalación adecuado.

Los pistones **funcionan con aceite o gas a muy alta presión.**

Hay que evitar abrir el pistón o atornillar sobre él porque perderá efectividad, pudiendo quedar incluso inservible.

Con el fin de realizar una buena instalación y que el sistema funcione correctamente, es importante analizar y comparar el diseño, las medidas y los puntos de montaje antes de realizar la instalación.

Cuando recibimos el pistón, antes de instalarlo, debemos observar que no hay ninguna parte dañada en el cuerpo del mismo, ya que esto podría ocasionar pérdidas de gas lo que impediría que el pistón funcionase de manera correcta.

Es importante señalar que hasta el más mínimo detalle puede afectar.

Con esto nos referimos a que **cualquier partícula** (polvo incluso) que se encuentre depositada en la varilla del pistón **podría**

provocar una distensión en el sistema con la consiguiente pérdida de gas o aceite.

Los roces en la varilla también pueden provocar futuras pérdidas.

Conservar este tipo de materiales que funcionan con presiones altas en lugares con temperaturas extremas pueden deteriorar las habilidades de elevación del pistón.

CÓMO LIMPIAR LOS CLAVOS DE COBRE

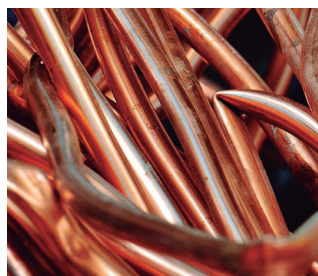
A los clavos de cobre que rodean los asientos se les va el brillo y se oscurecen. La dificultad es limpiarlos sin manchar el asiento.

Cuando se trata de un asiento de cuero, aplicar una buena capa de cera sobre el cuero, aplicar una buena capa de cera sobre el cuero.

Sobre tela, pegar un adhesivo alrededor de los clavos. Sobre la madera, pegar un adhesivo o echar cera.

Para limpiar: Frotar los clavos con sal mojada en vinagre caliente o zumo de limón. Si es necesario, utilizar un cepillo de dientes.

ATENCIÓN: Evitar productos para el cobre por riesgo a manchar la tela o el cuero.



CÓMO LIMPIAR LAS RUEDAS DE UN MUEBLE

Ocurre con frecuencia que las ruedas de algunos muebles acaban bloqueándose al cabo del tiempo.

Para solucionar este problema basta con pasar, entre las ruedas y su soporte de cada lado, una hoja de sierra para metal.

De esa forma se expulsarán todos los hilos, pelos o cualquier otro cuerpo extraño alojado en ese espacio.

Para finalizar la tarea es conveniente aplicar en cada lado unas gotas de aceite para un mejor funcionamiento.



KITCHEN SOLUTIONS

**BACH
MANN**
It's electric.

PIX



KAPSA



DUE



CASIA



ELEVATOR



TWIST



TRADICIÓN

¿RECUERDAS ESTAS HERRAMIENTAS?



¿TODAVÍA LAS CONSERVAS?
MÁNDANOS TUS **FOTOS**





La Naturaleza inspira las mejores cosas.



www.italianaferramenta.com

ITALIANA
ferramenta

Verdú®

ALK®
SYSTEM

TRENTADUE®
COLLECTION

Q&Q
QUALITY & QUALITY

LÍNEA
ORGANITA

HERRAJES PARA MUEBLES - SUMINISTROS INDUSTRIALES

pedidos@verduonline.com - Telf. atención cliente 968 71 83 71 / 608 02 15 15

www.verduonline.com / www.verduonlinestore.com

JOAQUÍN VERDÚ DÍAZ, S.L. - Ctra. de Villena, km.1

Apdo. 282 - 30510 YECLA (Murcia) Spain - Telf. 968 71 80 01 / 608 02 14 14



Compra
en nuestra
tienda online.
Fácil y rápido.

