



Evolución Constante

informa

www.blatem.com



Revista Corporativa Trimestral

Diciembre 2010

edición nº 014

Carta del director

El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha revisado una décima a la baja su previsión de crecimiento para la economía mundial en 2011, hasta el 4,2%, aunque ha mejorado dos décimas su pronóstico para el presente ejercicio, cuando augura una expansión del 4,8%, según los datos actualizados del informe 'Perspectivas económicas mundiales'.

En líneas generales, se estima una previsión de crecimiento con una ligera tendencia ascendente aunque seguirá en niveles moderados.

Todos percibimos que nos quedan unos años duros, aunque también llenos de oportunidades. Quiero en este editorial hablar de ellas y los grandes desafíos. Como dice el refrán "A río revuelto, ganancia de pescadores", y no se puede negar que el río está revuelto. Las crisis generan oportunidades: las grandes empresas se mueven, y liberan espacios que las pymes puedan aprovechar; los grandes ERE provocan que los negocios necesiten servicios externos para complementar sus actividades.

Superar la crisis es sólo cuestión de tomar las medidas adecuadas, en el momento adecuado. Además, la crisis es el mejor momento para innovar porque es cuando se producen cambios de los hábitos de los consumidores y por tanto, es cuando tenemos que readaptar más radicalmente nuestros productos y servicios a las nuevas necesidades de los clientes.

La innovación continua en necesidades a cubrir y los correspondientes productos y mercados es fundamental para la supervivencia de cualquier empresa. Por ello, en esta nueva edición os presentamos novedades tales como nuevos lanzamientos, consejos prácticos: ¿qué puedo hacer para vender más?, una nueva entrega de lo más práctico, así como artículos sobre la ley 15/2010 en materia de pago de las mercancías y un sinfín de artículos interesantes.

Estamos contentos de poder anunciaros el lanzamiento por fin de la nueva página Web de Pinturas Blatem, donde esperamos que toda la información que publicamos os sea de gran ayuda. Entre los cambios más destacados caben mencionar: Un diseño que cumple con los más modernos estándares visuales y de navegación, tratándose de una versión renovada de la Web anterior inicial, con innovaciones en contenido,



Desde Pinturas Blatem S.L. les deseo que pase una Feliz Navidad en compañía de familia y amigos y que disfruten en estos días .

Asimismo esperamos que el nuevo año 2011 que pronto empezaremos, traiga ante todo salud y también trabajo y prosperidad.

mejor navegabilidad, y un completo servicio online para clientes.

Podremos salir de esta crisis siendo emprendedores, creativos, innovadores.

Finalmente, quiero agradecer personalmente el trabajo de todos aquellos, que contribuyen con sus aportaciones, a nuestra revista corporativa. Nuestra revista no hubiera alcanzado el éxito sin el esfuerzo, interés y colaboración de todos.

Nuestro sincero agradecimiento a quienes han aportado su granito de arena. Y, en especial a todo nuestros clientes por vuestra afectuosa y favorable acogida que nos animan a enfrentarnos al nuevo año con renovado optimismo.

Con mis saludos cordiales y mejores deseos para que todos tengan una Feliz Navidad.



Jose Luna
Dtor. Gerente

Novedades Blatem

ESTAMOS DE ESTRENO: PINTURAS BLATEM S.L. LANZA SU NUEVA PÁGINA WEB

Después de mucho tiempo de trabajo nuestra web ya esta lista. "Evolución Constante" versa nuestro claim, y ese ha sido el objetivo fundamental de Pinturas Blatem, S.L. a la hora de abordar la renovación de su página web.

Estamos realmente encantados de poder presentar nuestra nueva página web, nueva en todos los sentidos: Diseño, contenido, navegabilidad e interactividad, aportando mayor información de nuestra empresa, incorporando contenido útil y de interés para nuestros clientes.

Con un diseño elegante, moderno y en línea con las últimas tendencias, basado en los colores corporativos, la web facilita el acceso y búsqueda de información de los distintos productos de la compañía. Incorporamos los últimos avances tecnológicos para ofrecer un mejor rendimiento de la web al número cada vez mayor de usuarios que acceden a nuestra información y servicios por los medios más diversos.

A través de una navegación de menús en cascada, el usuario puede consultar todo tipo de información sobre Pinturas Blatem S.L., navegar por las distintas categorías de productos, conocer las últimas noticias, novedades y su repercusión en los medios de comunicación.

La página web se complementa con toda la información necesaria sobre nuestros productos, cartas de colores, fotos y con todos aquellos datos de interés que permanentemente se actualizan y mejoran, permitiendo a todos aquellos que quieran suscribirse a nuestras newsletter y conocer al instante las últimas novedades de Pinturas Blatem, S.L.

Una extensa zona de preguntas "¿Qué necesitas?" permitirá aclarar todo tipo de cuestiones en torno a los diferentes productos y formas de aplicación de manera rápida y eficaz.

Los contenidos de esta web, eminentemente prácticos, la convierten en una herramienta de gran ayuda tanto para el cliente final como para el profesional.

Evolución constante
Versa nuestro claim



Web internacional
En español y en inglés

Revista
Sé el primero en saber las últimas novedades con la nuestra revista "Informa". Te la podrás descargar de una forma rápida y sencilla.

Novedades Blatem

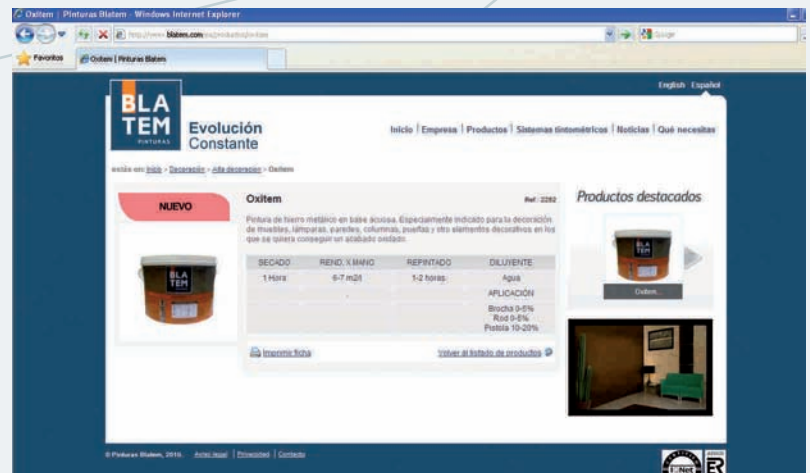


¿ Que necesitas ?

Permitirá aclarar todo tipo de cuestiones en torno a los diferentes productos y formas de aplicación de manera rápida y eficaz

Productos

Comodidad en la búsqueda de nuestros productos. Todo lo que quieras saber del producto a elegir.



Entre las novedades que incluye cabe destacar:

- Diseño orientado al usuario
- Más cómoda
- Más fácil de navegar
- Accesible
- Incluye todas la novedades
- Cartas de colores
- Mejor organización de los contenidos
- Idiomas: español – inglés
- Publicidad de nuevos productos
- Secciones tales como: buzón de sugerencias, qué necesitas, bolsa de empleo, zona de clientes

Todas estas novedades han sido el resultado de meses de trabajo con el objetivo de cubrir las necesidades y expectativas de nuestros usuarios y clientes.

Desde aquí os invitamos a visitar nuestro nuevo portal en Internet: **www.blatem.com**

¡ Seguiremos mejorando !

Novedades Blatem



¿ QUIERES DARLE UN ESTILO TOTALMENTE RENOVADO A TU ACTUAL CUARTO DE BAÑO SIN INCÓMODAS OBRAS ?

El baño se ha convertido en una pieza esencial en una casa. Y como tal, requiere una decoración específica y especial. Si piensas renovar tu baño sin costosos presupuestos, ni obras, Pinturas Blatem ofrece la solución ideal a través de Blatemlux **AZULEJOS**.

Se trata de un esmalte sintético brillante de extraordinaria calidad para el pintado de toda clase de superficies cerámicas interiores (cocinas y baños), formulada con la más avanzada tecnología para lograr las máximas prestaciones.

Entre sus principales características destacan:

- De excelente cubrición
- Rendimiento
- Brochabilidad
- Nivelación
- Buen secado
- Gran resistencia a los golpes, roces y productos de limpieza
- Excelente adherencia sobre azulejos



750ml.

Cumple la normativa de contenido máximo en Compuestos orgánicos volátiles (COVs)

PREPARACION DE SUPERFICIE

Sobre superficies nuevas

Los azulejos deben estar exentos de polvo, grasa y cualquier otra suciedad antes de proceder al pintado de los mismos.

Sobre superficies ya pintadas

Si se encuentra en buen estado, lijar suavemente y limpiar con Disolvente para Esmaltes antes de aplicar Blatemlux **AZULEJOS**.

Sobre superficies en mal estado

Eliminar la pintura y pintar con Blatemlux **AZULEJOS** como si fuera nueva.

No aplicar sobre superficies recalentadas por los rayos solares.

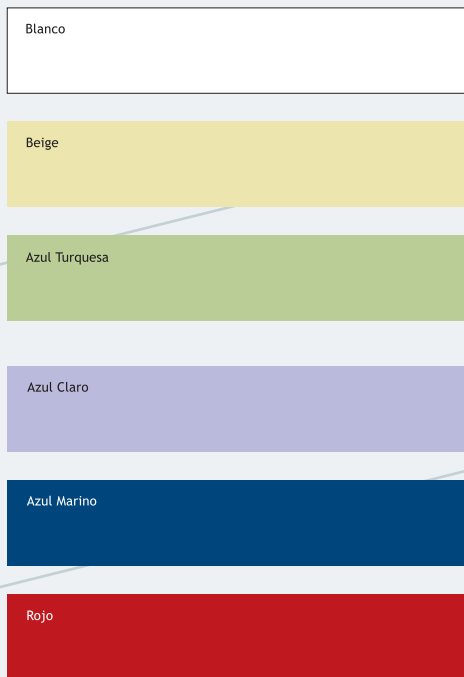
Aplicar siempre en capas delgadas de acuerdo con lo indicado en las características técnicas.

Aplicar la segunda mano respetando los tiempos de repintado.



Novedades Blatem

El nuevo Blatemlux AZULEJOS se ofrece en 6 colores a elegir escogidos cuidadosamente según las últimas tendencias de decoración.



* Se pueden realizar multitud de colores con nuestro sistema tintométrico.

Ideas para decorar tu baño

1. **Tamaño del cuarto:** En general, los colores más oscuros hacen las habitaciones más pequeñas y los más claros dan la sensación de amplitud.

2. **¿Qué deseas transmitir?** Los colores cálidos como el rojo y el beige simbolizan vitalidad y energía. Son estimulantes, generan sensación de entusiasmo, mientras que los colores fríos (azul turquesa, azul claro y azul marino) creando un ambiente relajado y tranquilo.

3. Los cuartos de baños pueden ser un lugar adecuado para combinar los colores predominantes en la naturaleza, verde y azul, dos colores primarios que contrastan y aportan una sensación de relax. Si eres de los que siguen las últimas tendencias puedes apostar por los tonos azules y turquesas en todos sus matices, no tengas miedo de utilizar los colores más brillantes o saturados.

Para los menos arriesgados, basta con pintar el baño en tonos neutros como el blanco y dar pequeños toques de color, por ejemplo pintando algunos azulejos.

Escoge el color de la pintura dependiendo del estilo que desees y combinalo con el resto de accesorios (cortinas, toallas, cuadros, plantas, etc...) creando un mejor espacio si tiene colores claros y pasteles o profundos y acogedores.

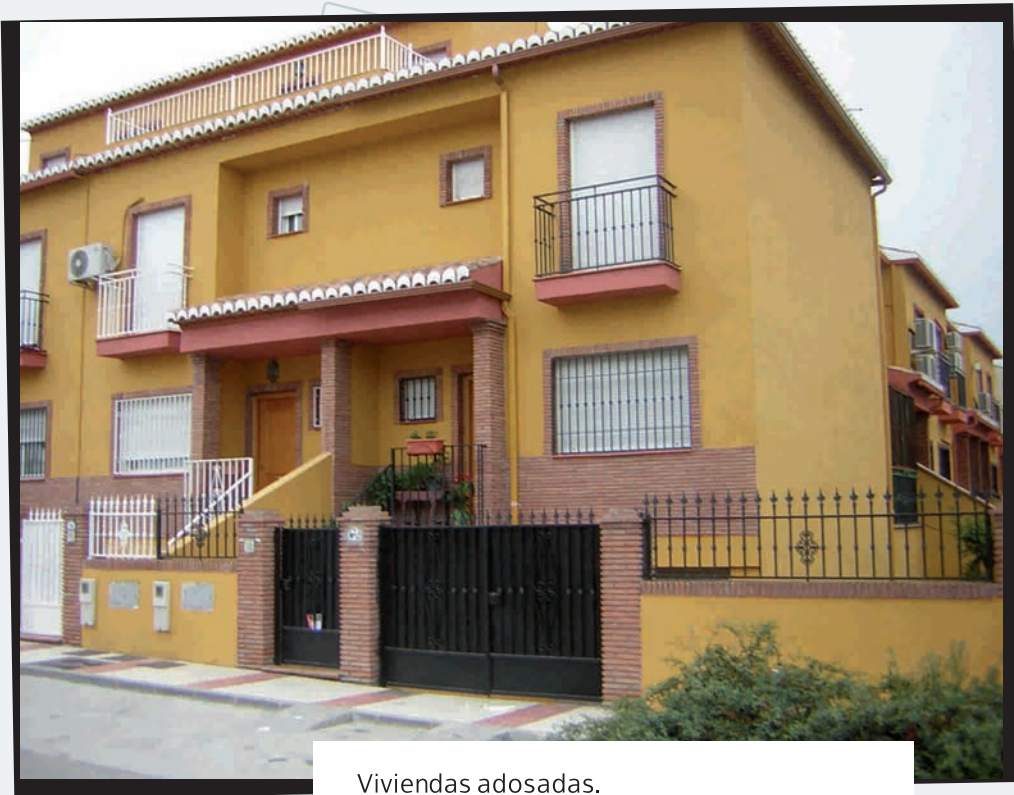
Un pequeño mueble que haga juego con el color del baño es la solución ante el problema de guardar objetos, por otro lado, puedes aprovechar los rincones olvidados para colocar una decoración pequeña pero que destaque.



Obras de nuestros clientes



SI QUIERES VER LAS FOTOS DE TUS OBRAS PUBLICADAS ENVÍANOSLAS A:
marketing@blatem.com indicando el producto BLATEM empleado.



Viviendas adosadas.
Lugar: Atarfe. (Granada)
Productos empleados: Mar liso.



Obras de nuestros clientes



Vivienda particular.
Lugar: Guitiriz. (Lugo)
Productos empleados: Sprint elástico.



Siéntete orgulloso de tu obra

Envíanos un e-mail a: marketing@blatem.com



CONSEJOS PRÁCTICOS: ¿ QUÉ PUEDO HACER PARA VENDER MÁS ?

Todo está estudiado: La colocación del producto en los estantes, la fuerza de la luz, el juego de colores, la decoración, el ambiente que se recrea...

Incrementar las ventas en un establecimiento de retail resulta un arduo trabajo de análisis del local, de sus productos y del público al que se dirigen. Todo ello unido a unas buenas técnicas de merchandising que nos llevan al éxito.

Siguiendo con el número anterior donde pretendemos dar unos breves y útiles consejos.

-¿ Usted dijo esto alguna vez ?:" ¿Cómo va a ir a comprar en la competencia si es nuestro cliente hace seis años?"

La respuesta es seguramente...

Con los años hemos aprendido que los clientes no tienen dueño, se van detrás de aquel que les ofrezca el mejor negocio.

Entonces, ¿qué podemos hacer para que el cliente se siente como en su casa?, ¿cómo hacer que le cliente perciba nuestro producto como algo diferente?

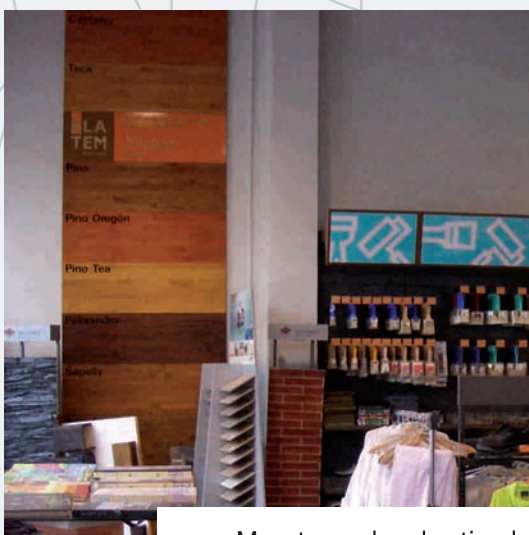
Aprovechando la oportunidad y la energía que gastamos en retener a nuestros clientes debemos aprovechar y venderles otros productos. Hoy son nuestros clientes porque confían en nosotros, porque hasta ahora se han sentido a gusto.

Por lo que, una técnica consistiría en aumentar el volumen de las ventas cruzadas (venderle al mismo cliente otros productos), si este volumen no existe hay que desarrollarlo de inmediato.

-¿ Usted dijo esto alguna vez ?:"
¿Cómo va a ir a comprar en la competencia si es nuestro cliente hace seis años?"
La respuesta es seguramente...



Destacar las ofertas del mes



Muestra real en las tiendas



Nuestros productos en tiendas

Actualidad Blatem



CON EL COMPROMISO DE LA MEJORA CONTINÚA COMO TELÓN DE FONDO

Pinturas Blatem, S.L. siempre se ha caracterizado por su compromiso hacia la mejora continua en todos sus procesos como rasgo diferenciador para el desarrollo de soluciones de alto valor añadido.

Por ello, y siguiendo con el plan de Mejora Continua que nos ilusiona y nos motiva a querer ser mejores día a día hemos impartido el curso de Robótica sobre el uso del robot Kuka V5. De 6 ejes cartesianos, instalado en la sección de encajado dentro de una nueva instalación totalmente automática.

El proyecto nació con el fin de automatizar las operaciones manuales que se realizaban en esta sección, así como el mejorar la ergonomía de las personas en estos puestos.

La implantación de un robot en esta sección ha requerido de la consecuente formación especializada de manejo del robot al personal afectado por dicha instalación en Pinturas Blatem que se ha impartido a mediados de Julio de este 2010.

La puesta en marcha de esta instalación automática representará una mejora sustancial a Pinturas Blatem para ser mas ágil en las operaciones de la sección, a conseguir mas productividad y por lo tanto mejorar el servicio a nuestros clientes que es un objetivo prioritario para nosotros.

El contenido del curso se ha basado entre otros temas en :

- Conocer las características del sistema operativo.
- Conocer su panel de control.
- KCP Kuka control Pane.
- Conocer el sistema de coordenadas World, Tool y coordenadas base.

El proyecto nació con el fin de automatizar las operaciones manuales que se realizaban en esta sección, así como el mejorar la ergonomía de las personas en estos puestos.



Con los pies en el suelo

Suelos continuos - Superficies higiénicas y seguras
 Gran durabilidad - Resistencia química y mecánica

Actualidad Blatem: Legislación



IMPORTANTES NOVEDADES EN LA LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD EN LAS OPERACIONES COMERCIALES.

Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Esta norma afecta no sólo a la Ley que modifica, sino también a la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público en cuanto a plazos de pago.

Las principales novedades de la ley son ampliar su aplicación a las administraciones públicas, establecer plazos de pago obligatorios sin posibilidad de pacto en contrario y la previsión de indemnizaciones en caso de no cumplimiento por parte de los deudores.

Plazo de pago

En esta ley se definen plazos de pago como los días naturales del año, y serán nulos y se entenderán por no puestos, los pactos que excluyan del cómputo periodos considerados vacacionales.

Los plazos computan desde el día siguiente de la entrega de la mercancía.

Plazos de pago del sector público

Se reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, siguiendo un periodo transitorio para su entrada en vigor.

Durante este periodo transitorio la Administración podrá pagar a 55 días durante el año 2010, a 50 días durante el año 2011 y a 40 días durante el año 2012.

Plazos de pago entre empresas

Se establece un plazo máximo de pago de 60 días por parte de empresas para los pagos a proveedores. Por una parte, estarán obligadas a pagar en el plazo de 60 días a partir del 1 de enero de 2013, aunque se establece un período de adaptación:

- Desde la entrada en vigor de la ley hasta el 31 de diciembre de 2011 se pagará en 85 días.

- Entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2012, en 75 días a partir de la recepción de las mercancías o la prestación de servicios

- Lo dispuesto en la presente disposición transitoria no será de aplicación a los productos de alimentación

frescos y perecederos, para los cuales el plazo de pago a 30 días tendrá efectos inmediatos.

- En relación a las empresas vigentes de obra pública se establece en cuanto a los plazos una excepción, pudiendo éstas pagar en un máximo de 120 días hasta el cierre del 2011; a 90 días durante 2012 y a 60 días a partir del 2013.

Ambito de aplicación

Esta ley será de aplicación a todos los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración.

Agrupación de facturas

Esta Ley reduce también los plazos de agrupación de facturas, estableciendo que éstas pueden agruparse a lo largo de un periodo determinado no superior a 15 días, o agruparse en un único documento siempre que se tome como fecha de inicio del cómputo del plazo la fecha correspondiente a la mitad del periodo de la factura y el plazo de pago no supere los sesenta días desde esa fecha.

Indemnizaciones

Se establece el derecho de exigir indemnización por los gastos que el cobro haya ocasionado al creditor en caso de demora y, a la vez, se considera como una cláusula abusiva y, por tanto nula, el hecho de que las partes puedan pactar un plazo de pago más amplio que el establecido por la ley o que se pacte en contra de la reclamación de intereses en caso de demora del deudor.

Para más información consultar la ley 15/2010 en el siguiente link:

<http://www.boe.es/boe/dias/2010/07/06/pdfs/BOE-A-2010-10708.pdf>

Lo más práctico



PATOLOGÍAS DE FACHADAS: CARBONATACIÓN

La carbonatación es un proceso de avance pausado, que se desarrolla de manera invisible y lenta en el interior de la estructura de hormigón, donde la cal apagada (hidróxido cálcico) del cemento reacciona con el dióxido de carbono (CO²) del aire formando carbonato cálcico, produciendo un descenso del PH que desprotege la armadura de acero frente a la corrosión.

Cuando muestra signos visibles en el exterior, obliga a reparaciones costosas, ya que culmina con la corrosión del acero del hormigón y dañando seriamente la estructura.

El uso de nuestro Sprint Mate Antimoho detiene el ingreso del dióxido de carbono proporcionando un acabado anticarbonatación.



SISTEMA	PREPARACIÓN DE LA SUPERFICIE	IMPRIMACIÓN	ACABADO	ASPECTO
Anticarbonatación	La superficie a pintar deberá estar seca, limpia, libre de contaminación y la pintura perfectamente adherida al soporte.	Fijador Sellador Acrílico 1 mano. Diluido: 1 a 1 con agua potable. Rendimiento: 0,2 Lts/m ² . (Diluido)	Sprint Mate Antimoho 2 manos. Rendimiento: 0,140 Lts/m ² mano.	Liso mate.

* Consultar la Ficha Técnica de cada producto para condiciones de aplicación, repintado y dilución.

* Este tratamiento requiere dirección y supervisión facultativa.



ANTIGOTERAS

Nueva fórmula: Más elástico y transitable.