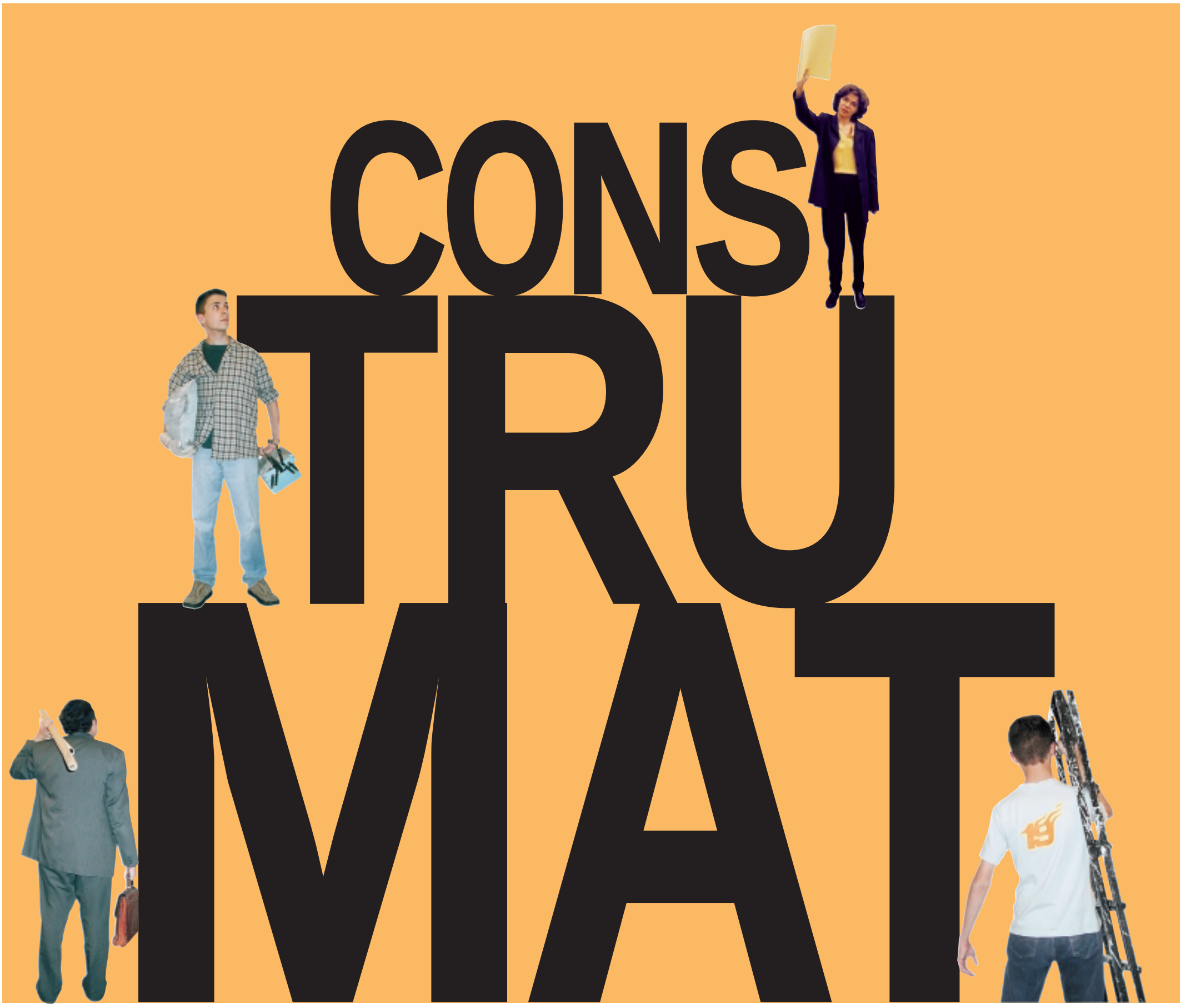
CATALUNYA CONSTRUYE

Lunes 23 abril 2001 el Periódico

ESPECIAL SALÓN INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN. El certamen reúne en Barcelona a los profesionales del sector.



Construmat abre hoy sus puertas

El Salón Internacional de la Construcción espera recibir más de 220.000 visitantes durante esta semana

Más de 4.000 empresas de 37 países se reúnen en Barcelona

Alberto Larriba // Área Monográficos

Hoy se inaugura la 12ª edición del Salón Internacional de la Construcción. Por primera vez en su historia, Construmat se celebra en dos recintos feriales, Montjuïc 1 (en Barcelona) y Montjuïc 2 (en el Polígono Pedrosa de L'Hospitalet). Esta nueva sectorización de la oferta global del salón obedece a criterios de homogeneización, con el propósito de facilitar la visita a la feria.

Como en ediciones precedentes, Construmat reúne, del 23 al 28 de abril, a los profesionales del sector de la construcción de todo el mundo, para presentar las últimas novedades en materiales, productos, procesos, servicios y aplicación de nuevas tecnologías. Por su dimensión, prestigio e imagen, Construmat se ha erigido en la feria más importante de la construcción en España y en Europa.

Desde su inauguración, en 1979, el salón ha potenciado su internacionalización con la apertura de nuevos mercados (Unión Europea, países del Este, norte de África y Latinoamérica). Este carácter internacional (empresas de 37 países participan en la muestra) convierte al certamen en una plataforma de intercambio comercial de primer orden. Construmat ofrece a los profesionales de la construcción la posibilidad de conocer *in situ* las principales novedades del sector, los nuevos productos y servicios, recoger información y realizar contactos con las empresas expositoras.

ÉXITO DE PARTICIPACIÓN

La presente edición del Salón Internacional de la Construcción destaca por el éxito de participación (2.198 empresas con estand y 4.117 firmas entre directas y representadas), la superficie neta de exposición (129.294 metros cuadrados), y por el número de visitantes (la organización espera recibir a más de 220.000 personas).

Avalado por Fira de Barcelona, una institución con gran experiencia en la organización de salones monográficos en todos los sectores industriales, el objetivo de Construmat se basa en ofertar un nuevo modelo ferial. El certamen pretende convertirse en una plataforma de análisis de la actual coyuntura y de las perspectivas a medio y largo plazo para todos los subsectores de la industria de la construcción. Al mismo tiempo, quiere ser una herramienta para descubrir mercados emergentes, un eficaz mediador en los contactos y un instrumento capaz de generar negocios entre industriales y demandantes de productos de estos mercados. En definitiva, Fira de Barcelona desea que Construmat se convierta en un referente para el mundo de la construcción.

El certamen, por otro lado, quiere fomentar su proyección internacional. Para ello, la organización ha previsto la realización de diversas acciones en países de la UE, el Este de Europa, el norte de África y Latinoamérica.

Al margen de la muestra comercial, Construmat presenta un programa de actividades con simposios, reuniones, conferencias y jornadas técnicas. También se concederán los Premios Construmat a la innovación tecnológica y se desarrollará un nuevo programa de Aula de Novedades, donde se llevarán a cabo presentaciones de productos y procesos constructivos que supongan una novedad para el sector. Paralelamente, Montjuïc 2 albergará el Salón Internacional del Diseño para el Equipamiento del Hábitat (Sidi).❑

Un aspecto de la edición de Construmat celebrada en 1999 en el recinto ferial de Montjuïc 1.

FICHA TÉCNICA

DENOMINACIÓN DEL CERTAMEN

Construmat Barcelona. Salón Internacional de la Construcción.

FECHAS DE CELEBRACIÓN

Del 23 al 28 de abril del 2001. Primera convocatoria: 1979.

LUGAR DE EMPLAZAMIENTO

Recintos feriales Montjuïc 1 (Barcelona) y Montjuïc 2 (L'Hospitalet).

HORARIO DE VISITA

De 9.30 a 19.00 horas sin interrupción. Viernes, de 9.30 a 21.00 horas.

CARÁCTER DE LA MUESTRA

Exclusivamente dirigida al sector profesional.

SUPERFICIE NETA DE EXPOSICIÓN

Las empresas expositoras (2.198) ocuparán 129.294 metros cuadrados.

SECTORIZACIÓN

Ocupación por actividades

Un total de 1.624 empresas se dan cita en Montjuïc 1. Los sectores representados son: maquinaria y equipos, protección y seguridad en obra (252 empresas); elevación y transporte (43); elementos para estructuras, divisorias, fachadas y cubiertas (144); prefabricación y construcción industrializada (106); aparatos de medida y precisión (13); informática (51); aislamiento, impermeabilización y pinturas (213); carpintería de madera, metálica y PVC (246); cerrajería y metalistería (97); vidrio y sus aplicaciones (44); pavimentos y revestimientos (208); cocina integral (42); organismos oficiales y asociaciones patronales (86); participación internacional (86); otros (42).

Montjuïc 2, por su parte, acoge a 574 firmas de estos sectores: sanitarios, grifería, accesorios y mobiliario de baño (183 empresas); climatización y calefacción (134); instalaciones de agua, gas, evacuación y tratamiento (105); electricidad e iluminación (76); domótica, seguridad y comunicaciones (27); Sidi (49).

servicio de prevención ajeno
prevena
división de prevención de riesgos laborales de
ibering
ibering
Via Augusta, 158, 7a planta
08006 Barcelona
Tel. 933 624 590
fax 933 624 591
prevena@prevena.com

Vista del puente construido en la bocana del puerto de Barcelona.

Propuestas para aumentar la competitividad del sector

La Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya reclama el esfuerzo y la participación de todos los agentes de la construcción

Alberto Larriba // Área Monográficos

La Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC) ha elaborado un informe sobre las perspectivas de la construcción en Catalunya. El estudio plantea una serie de propuestas para aumentar la competitividad del sector. Para ello analiza el trabajo de 69 empresas contratistas de obras, generalistas y especialistas, con sede social en Catalunya, asociadas a la CCOC, que facturaron en 1999 más de 200.000 millones de pesetas (3.000 millones de media por empresa).

Según indica el informe, la empresa contratista de obras ha aumentado su actividad de forma notable, pero no ha mejorado el margen de beneficio sobre las ventas, que se sitúa en el 2,3%. También se observa una mejora progresiva de la solvencia de las empresas, con una buena rentabilidad sobre fondos propios (12,9%), aunque se aprecia una gran inestabilidad y un riesgo considerable. Asimismo, la empresa contratista de obras es flexible -ha reducido sus costes de estructura- y ha mejorado su solidez financiera, pero sigue dependiendo de la seriedad de sus clientes a la hora de cobrar y de la colaboración de sus proveedores a la hora de pagar.

LAS REIVINDICACIONES

Las empresas contratistas de obras insisten en que no reclaman privilegios, sino que lo único que pretenden es hacer propuestas para aumentar la competitividad del sector. Las líneas básicas de estas reivindicaciones abarcan cinco puntos clave:

► **MARCO GENERAL DE LA ACTIVIDAD.** Programar las inversiones en un horizonte plurianual y elaborar un catálogo anual de las obras a contratar.

► **FAVORECER LA COMPETENCIA LEAL ENTRE LAS EMPRESAS.** La CCOC reclama pagar las obras por lo que cuestan (la calidad, la seguridad y el cumplimiento de los plazos tienen un precio). Para reducir la tasa de accidentes pide un trato diferente para la empresa que cumple las normas. Por último, solicita criterios objetivos a la hora de seleccionar la mejora oferta.

► **MARCO LEGAL Y NORMATIVO.** Desarrollar el arbitraje, crear el observatorio permanente de la contratación y establecer mecanismos de recurso ágiles, eficaces y aplicables en la fase en que las infracciones se puedan corregir.

► **FORMACIÓN PROFESIONAL.** Es la única manera de conseguir mejorar la productividad, reducir los accidentes, estabilizar la ocupación, mejorar la calidad de las obras e introducir masivamente las innovaciones tecnológicas.

► **INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.** Potenciar el Itec como instrumento de una política catalana de innovación tecnológica en el sector.

Sin embargo, para alcanzar estos objetivos resulta imprescindible el esfuerzo y la participación de todos los agentes que intervienen en el sector: promotores (públicos y privados), constructores, contratistas de obras (generalistas y especialistas), trabajadores, fabricantes de materiales, proyectistas y profesionales. La CCOC está dispuesta a poner su granito de arena.❑

LA INSTITUCIÓN

Un portavoz privilegiado

La Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC) es una organización empresarial que agrupa de manera voluntaria a las empresas constructoras con actividad en Catalunya y que habitualmente contratan con organismos públicos. El origen de la institución data de 1912, cuando se fundó la Associació de Contractistes d'Obres Públiques de Catalunya. La CCOC está formada por más de 100 empresas de todo tipo, grandes (8%), pequeñas (45%) y medianas (47%), generalistas y especialistas.

En el año 2000, estas empresas construyeron el 95% de las obras promovidas por el sector público (Generalitat, ayuntamientos y Administración central) y el 35% de las actuaciones privadas, lo que representa que las empresas asociadas asumieron, aproximadamente, el 50% del total de la construcción catalana. Este importante peso específico de la CCOC convierte a esta institución en un interlocutor privilegiado y en el portavoz autorizado en la defensa de los intereses colectivos del sector de la construcción.

DESCIENDE LA SUPERFICIE DESTINADA A OBRA NUEVA

Los datos de visado del primer trimestre del 2001, comparados con el mismo periodo del 2000, confirman la estabilidad de una situación marcada por la sostenibilidad global. La baja atenuada en la superficie de viviendas nuevas (-10,05%) no tiene, sin embargo, una traducción en el presupuesto destinado a este tipo de usos, cuyo descenso es sólo del 4,27%. Las bajas registradas en metros cuadrados destinados a edificaciones industriales (-4,55%) y no convencionales (-7,83%) quedan compensadas con creces por los espectaculares incrementos en edificaciones sanitarias (167,11%) y culturales (128,36%), reflejadas también en los correspondientes presupuestos. Respecto al número, este primer trimestre se han visado 1.608 viviendas nuevas menos, lo que representa un -7,75%, mientras que en obras de reforma el balance ha sido positivo, con un aumento del 2,29%.

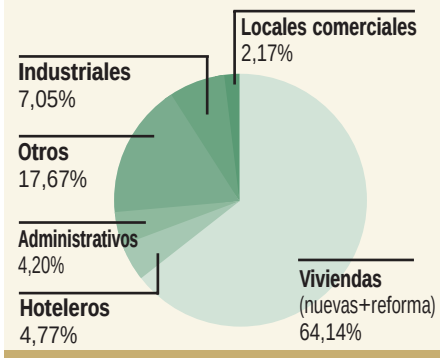
Joan B. Mur. Decano del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

LOS DATOS
NÚMERO DE VIVIENDAS

Primer trimestre

	2000	2001	Incremento
OBRA NUEVA	20.754	19.146	-7,75%
REFORMA	2.970	3.038	2,29
TOTAL	23.724	22.184	-6,49%

PORCENTAJE DE USOS
Primer trimestre del 2001



DISTRIBUCIÓN POR USOS DE LA OBRA VISADA

USOS	SUPERFICIE (m²) Primer trim. 2000	Primer trim. 2001	Variación	PRESUPUESTOS (pesetas) Primer trim. 2000	Primer trim. 2001	Variación
VIVIENDAS NUEVAS	3.826.156	3.441.597	-10,05%	236.812.766.722	226.697.322.363	-4,27%
VIVIENDAS REFORMA	404.002	449.558	11,28%	18.934.737.959	22.433.645.550	18,48%
LOCALES COMERCIALES	128.521	131.905	2,63%	4.815.474.150	5.458.651.211	13,36%
INDUSTRIALES	447.939	427.566	-4,55%	13.120.098.383	14.665.194.320	11,78%
ADMINISTRATIVOS	215.643	254.899	18,20%	9.893.708.449	20.404.238.843	106,23%
HOTELEROS	215.830	289.211	34,00%	17.238.351.393	20.635.547.001	19,71%
SANITARIOS	18.661	49.845	167,11%	761.864.363	4.541.925.656	496,16%
DOCENTES	64.672	79.907	23,56%	6.246.433.971	7.779.976.594	24,55%
CULTURALES	26.087	59.573	128,36%	1.542.869.936	4.390.116.314	184,54%
DEPORTIVOS	34.366	39.891	16,08%	1.847.183.905	2.270.839.146	22,94%
APARCAMIENTOS	41.297	63.282	53,24%	1.082.172.149	2.528.664.635	133,67%
OTROS USOS	846.072	779.860	-7,83%	18.572.308.837	31.588.602.142	70,08%
TOTALES	6.269.246	6.067.094	-3,22%	330.867.970.217	363.394.723.775	9,83%

LA TEVA ENTITAT
DE CONTROL
PER A L'ASSEGURANÇA
DECENNAL

+OCT

Oficina de Control Tècnic, SA.
Rambla de Catalunya, 18, 2n, centre
08007 Barcelona
Tel. 93 342 59 06
oct@coac.net

EL MILLOR PREU
EL MILLOR TRACTE
LA MÀXIMA QUALITAT

UNA ENTITAT DELS ARQUITECTES
AL SERVEI DEL SECTOR DE L'EDIFICACIÓ

Bravobuild se implanta en España

La nueva plataforma digital para el sector europeo de la construcción inicia sus operaciones en el mercado español

Alberto Larriba // Área Monográficos

Tras su puesta en marcha en países como Italia y Francia, los usuarios españoles de Internet también podrán acceder a los servicios de Bravobuild. Durante el 2001 se abrirán dos nuevos mercados europeos, que consolidarán a **www.bravobuild.es** como **"el único y primer portal europeo para el sector de la construcción",** afirma Federico Vitaletti, consejero delegado de Newco.com, filial de Italcementi Group, impulsor de esta plataforma y uno de los mayores productores y distribuidores de cemento a escala mundial.

El portal nace con un claro compromiso de **"independencia y neutralidad"** respecto a los grandes intereses del sector. Bravobuild pretende ser el **"lugar de encuentro"** donde los operadores del sector de la construcción tendrán a su disposición toda una serie de **"servicios e informaciones indispensables"** para el desarrollo y el perfeccionamiento de sus actividades, explica Vitaletti. Los compradores, vendedores y profesionales del sector podrán hacer que su negocio sea **"más eficaz y rentable"** mediante el intercambio de productos y servicios, **"con las máximas garantías de fiabilidad, seguridad y rapidez en sus transacciones",** añade el consejero delegado de Newco.com.

UN CONCEPTO DIFERENTE

Bravobuild surge con el objetivo primordial de **"poner en contacto a los diferentes agentes del sector"** y de **"facilitar la comunicación"** entre ellos mediante las posibilidades que proporciona la Red. Con este portal **"apostamos por una concepción diferente de las relaciones comerciales en el sector de la construcción",** dice Federico Vitaletti. **"En un ámbito de gran fragmentación** -señala- **y de un volumen de negocio de magnitudes inmensas, el potencial de Internet nos permitirá facilitar las transacciones y ofrecer beneficios a nuestros clientes".** Todo ello desde una **"posición de liderago y con el apoyo de grandes grupos empresariales"** como Broadvision (número uno mundial en suministros de aplicaciones para el comercio electrónico), TXT e-solutions (principal empresa italiana de *software* para la cadena de suministros, y Siebel Systems, líder mundial de soluciones de comercio electrónico dirigidas al cliente.

El nuevo portal de la construcción permite al usuario conocer las últimas noticias del sector, confirmar licitaciones, participar en subastas, acceder a servicios como la consulta de catálogos y bases de datos, así como la posibilidad de contrastar información legislativa y normativa.

La plataforma tecnológica ya está operativa y ha dado sus primeros resultados en los mercados europeos en los que Bravobuild ya ha realizado subastas de compraventa *on line* por un valor de tres millones de euros. Para el lanzamiento mundial del portal europeo *business to business* (B2B), Italcementi prevé una inversión de 8.600 millones de pesetas (50 millones de euros) durante los próximos tres años. En España, la cifra alcanza los 1.000 millones de pesetas (seis millones de euros) para los próximos dos años.

Para Federico Vitaletti, las posibilidades de Bravobuild son **"enormes",** a juzgar por un análisis de mercado que revela que los operadores del sector de la construcción en España son unos 270.000, con un volumen de negocio de 10,5 billones de pesetas. A escala europea, la cifra se dispara a más de 40 billones de pesetas.

Con Bravobuild, Italcementi **"reivindica un espacio preferente en el sector de la construcción a través de Internet",** desde una perspectiva **"independiente y europea",** declara Federico Vitaletti. La plataforma digital, añade, quiere convertirse en **"el portal europeo de referencia"** en el ámbito de la construcción. Según el consejero delegado de Newco.com, la utilización de Internet representa un ahorro que puede alcanzar hasta un 20%.❑

Dos profesionales visitan la dirección *on line* www.bravobuild.es.

LOS SERVICIOS

Beneficios 'on line'

►CATÁLOGOS. Ofrece la posibilidad de adquirir productos o realizar consultas.
►SUBASTAS. El usuario puede ofrecer o comprar los productos que necesite. Dirigido a compañías constructoras y a productores.
►LICITACIONES. Información sobre las licitaciones públicas y privadas.
►NOTICIAS DEL SECTOR. Selección de noticias sobre la construcción.
►INFORMACIÓN LEGAL. Relacionada con la construcción.
►BRAVOMAGAZINE. Base de datos de todos los artículos de prensa publicados sobre el sector con un buscador a disposición de los usuarios del portal.
►CARPETA PERSONAL. Permite visualizar el estado de cualquier operación.
►DIRECTORIO DE EMPRESAS. Servicio de consulta de empresas del sector, con información sobre fabricantes y productos.
►BOLETINES, CONCURSOS Y SUBVENCIONES. Información sobre ayudas para la empresa.
►GESTORÍA VIRTUAL. Un equipo de profesionales ofrece un servicio personalizado las 24 horas del día, los siete días de la semana.
►MARCAS, NOMBRES Y DOMINIOS REGISTRADOS. Consultas, informes y registros de marcas nacionales, nombres de sociedad y registros de Internet.
►BASES DE DATOS MÁRKETING. Empresas, autónomos, profesionales, listados.

FEDERICO VITALETTI

"EL PORTAL NACE CON UN CLARO COMPROMISO DE INDEPENDENCIA"

ITALCEMENTI CONSOLIDA SU EXPANSIÓN

Un gran productor y distribuidor de cemento a escala mundial

La sociedad Italcementi comenzó su actividad en 1864, aunque su actual denominación se produjo en 1997, para respaldar el proceso de internacionalización de la compañía. Italcementi Group es uno de los mayores productores y distribuidores de cemento del mundo, con más de 50 fábricas de cemento de ciclo completo en 14 países, 166 canteras de materiales inertes y 533 instalaciones de hormigón.

La compañía opera en más de una docena de países, especialmente en Bélgica, Canadá, Francia, Grecia, Italia, Marruecos, España, Reino Unido, Turquía, Estados Unidos, Bulgaria, Kazajstán y Tailandia. En 1999, Italcementi alcanzó un volumen de negocio de 567.000 millones de pesetas con más de 18.000 empleados en plantilla. En España, el grupo está presente a través de Financiera y Minera.

Italcementi es una de las compañías expositoras que participan en la presente edición de Construmat. El grupo ocupa el estand H-32 del palacio número 7.

World Trade Center y puente basculante en el puerto de Barcelona

Calidad y Tecnología

El compromiso de calidad, el respeto al medio ambiente, nuestra vocación de servicio y superación, hacen que FCC Construcción sea una apuesta permanente de progreso.

FCC CONSTRUCCION, S.A.

CON VISIÓN DE FUTURO

FCC lidera el sector de la construcción

La empresa utiliza las nuevas tecnologías para mejorar la competitividad y satisfacer las necesidades del mercado

La compañía destaca por su gran capacidad innovadora

A. L. H. // Área Monográficos

Los datos económicos del año 2000 confirman que el Grupo FCC ha consolidado su posición de liderazgo en el sector de la construcción y de los servicios. La constructora nacida en Barcelona en el año 1900, con más de 100 años de existencia, muestra pues una gran vitalidad gracias a su capacidad innovadora y a su apuesta por la tecnología.

En este sentido, FCC Construcción incorpora a sus sistemas productivos las más avanzadas tecnologías en la ejecución de obras así como nuevos medios que tiendan a incrementar los rendimientos y conseguir una mejora de la competitividad, además de hacer más eficaces los sistemas productivos y satisfacer los requerimientos del mercado.

Un claro ejemplo es la construcción, con tecnología propia, del puente basculante del puerto de Barcelona, de 106 metros de luz entre rótulas, que constituye un récord mundial de puentes de este tipo. La instalación supera en 26 metros de luz al puente de Tarragona, construido en el ejercicio anterior. Los tableros basculantes, por su parte, se realizaron con la ayuda de una grúa marítima, en este caso de 3.200 toneladas.

En la actualidad, FCC tiene en fase de construcción una destacada actuación en Diagonal Mar, que albergará un gran centro comercial, de ocio y de servicios. La obra, con una superficie construida de unos 316.000 metros cuadrados, atraviesa una etapa de ritmo frenético, con más de 950 personas trabajando y una producción mensual que alcanza los 1.500 millones de pesetas.

Gracias a la apuesta firme de FCC por las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), la compañía ha conseguido mejorar sustancialmente la gestión de obra, logrando unos procesos más eficientes, más estructurados y mucho más automatizados.

APUESTA POR LA REHABILITACIÓN

El respeto por el patrimonio artístico es otro de los ejes importantes que caracteriza y distingue la actuación de FCC. Actualmente, la empresa trabaja en un gran número de obras de rehabilitación. Entre estas actuaciones cabe destacar la remodelación del Palau Nacional de Montjuïc, la rehabilitación del Mercat de les Flors, también en Montjuïc, el museo de Lleida y la reforma del Hospital Clínic.

Los buenos resultados económicos registrados en el 2000, la apuesta por las nuevas tecnologías y la rehabilitación demuestran que FCC camina firme en el sector de la construcción.❑

Imagen del Palau Nacional de Montjuïc.

UN NUEVO PORTAL

Build2Build ahorra costes

Build2Build (www.build2build.com) es la primera empresa que ha integrado a todos los agentes del sector de la construcción en España para realizar sus compras, ventas y gestión de obras utilizando Internet. Build2Build fue fundada en el 2000 en virtud de un acuerdo entre 30 empresas constructoras, entre las que se encuentra FCC, con objeto de dar servicio al conjunto del sector y ayudar a proveedores, empresas constructoras y profesionales a introducirse en la nueva economía desde unas bases prácticas y útiles. El principal valor competitivo de Build2Build es el peso específico de sus accionistas, que le convierten en una herramienta tecnológica muy eficaz.

Entre las ventajas que aporta destacan el ahorro -entre un 7% y un 15%- en el conjunto de los costes del proceso constructivo, mayor facilidad en las comunicaciones entre empresas, así como el conocimiento inmediato del mercado para contratistas y proveedores.

Le esperamos en Construmat 2001, en el Palacio 8 - Stand A-142.

La fuerza Azul de Bosch.
Para Profesionales.

BOSCH

Bosch presenta nuevas herramientas eléctricas

El nuevo martillo perforador de 3 kilogramos GBH 3-28 E taladra 50.000 agujeros y tiene una prolongada vida útil

G. E. // Área Monográficos

Bosch presenta en Construmat las últimas novedades en herramientas eléctricas para la construcción. Entre ellas, cabe destacar el martillo perforador compacto de 3 kilogramos GBH 3-28 E, capaz de taladrar 50.000 agujeros con 14 milímetros de taladro y 85 milímetros de profundidad. Esta potencia le sitúa en el grupo líder de su clase. El martillo perforador disfruta de una prolongada vida útil y está concebido para electricistas, fontaneros, instaladores de calefacción y aire acondicionado, renovadores de fachadas y constructores de andamios.

El engrase del asiento de la herramienta, una tapa protectora de polvo y un blindaje adicional del portaútil contribuyen a un menor degaste del martillo y aumentan su fiabilidad. Asimismo, está dotado de amortiguador de vibraciones, que reduce las sacudidas y protege las articulaciones del operador. Un ajuste rápido facilita la fijación exacta del tope de profundidad de perforación.

Otra de las novedades de Bosch son las miniamoladoras angulares para el tratamiento de metal, piedra u hormigón, que destacan por su mayor durabilidad, ergonomía y confort de trabajo. Además de los aparatos disponibles en el mercado, Bosch presenta ocho modelos con potencias entre 600 y 1.400 vatios. La gama superior a los mil vatios dispone del nuevo Vibration Control, una empuñadora adicional que amortigua las vibraciones hasta un 70%, aumentando el confort, la seguridad y la eficiencia en el trabajo. También cuenta con la función Electrónica Constante, que protege de las sobrecargas.

Las nuevas taladradoras de percusión GSB 22-2, por su parte, están disponibles en dos gamas de prestaciones, las cuales satisfacen plenamente las necesidades y exigencias de los profesionales y gozan de una larga vida útil. Estas herramientas ofrecen confort, seguridad, diseño ergonómico, reducen las vibraciones y evitan la fatiga del trabajador.❑

entrevista con

Enrique Villalba Consejero director general de E-difica

"Nuestro portal es útil y eficiente"

"E-difica es una herramienta integral a disposición de los profesionales del sector de la construcción"

Alberto Larriba // Área Monográficos

E-difica es un portal creado para ofrecer soluciones de comercio electrónico *business to business* (B2B) a todos los agentes que intervienen en el sector de la construcción. ¿Cómo calificaría la trayectoria de www.e-difica.com desde su puesta en marcha?

-El balance es netamente positivo.Tras aproximadamente un año de funcionamiento, la empresa afronta una nueva etapa de consolidación. En este tiempo hemos puesto en marcha los equipos humanos y tecnológicos necesarios. Ha sido un periodo de selección e implantación, en el que se ha creado una organización operativa que funciona. También hemos iniciado una labor comercial centrada en la captación de clientes y en la incorporación de proveedores de servicios de valor añadido. Sin duda, ha sido una etapa muy rápida y fructífera en la que se han puesto las bases para afrontar la fase de consolidación del portal.

-¿Cuáles son los productos y servicios más significativos de www.e-difica.com ?

-E-difica es un portal dirigido al mundo de la construcción. Por tanto, se trata de una herramienta especializada para servir a todos los agentes del sector. Los productos básicos que ofrece están relacionados con las transacciones de compraventa de productos y servicios. Las tres modalidades básicas de contratación son la petición de oferta, la compraventa por catálogo y la compraventa directa.

Alrededor de este núcleo emergen otra serie de servicios importantísimos. Uno es la gestión de proyectos, el cual atesora una gran proyección. Es un ámbito en el que están involucrados muchos agentes y existe un gran flujo de documentos. Internet permite ordenar y optimizar la gestión. E-difica también dispone de otros servicios ligados a las transacciones que resultan fundamentales para atraer clientes al portal. Se trata de servicios financieros, de riesgo, de aseguramiento del pago, de crédito, de financiación y servicios logísticos.

Adicionalmente hay otros servicios de valor añadido muy apropiados para todos los agentes de la construcción, como directorio de compañías, seguimiento de obras vía *webcam*, seguros ligados a la construcción, compraventa de maquinaria usada y asesoramiento financiero, entre otros.

-¿Dónde se encuentran las ventajas y los elementos diferenciadores de E-difica?

-Los elementos diferenciadores de una empresa se basan en su capacidad de gestión y en su capacidad de ofrecer los productos que comercializa en las mejores condiciones a sus clientes. En este sentido, E-difica es una herramienta integral al servicio de la construcción, cuyo objetivo es crear un entorno de trabajo útil y eficiente, que mejore los costes de compradores y vendedores, que mejore los procesos internos de captación de clientes y de aprovisionamiento, y que genere una serie de servicios útiles y convenientes para el sector de la construcción.

Nuestra propuesta quiere ser exhaustiva, extensa, que abarque a todos los agentes del sector y que sirva para diferenciarnos como un servicio excelente, es decir, dando la mayor gama de servicios en las mejores condiciones posibles para mejorar la eficiencia del sector. ¿Cómo lo vamos a conseguir? Aplicando la mejor tecnología y realizando importantes inversiones.

-E-difica apuesta por establecer acuerdos con organismos e instituciones afines al sector de la construcción. ¿Con qué fin?

-E-difica, apoyado por el impulso de sus accionistas, ha sido muy activa en la búsqueda de alianzas a nivel nacional e internacional. A nivel nacional, hemos firmado acuerdos de colaboración muy importantes con varias organizaciones empresariales, como la Confederación Nacional de Subcontratistas, que engloba a más de 50.000 empresas que facturan casi cuatro billones de pesetas al año. Con este acuerdo sus afiliados podrán acceder a las nuevas tecnologías y a diversos planes de formación. También hemos llegado a acuerdos de similares características con los Gremis de Constructors d'Obres de Catalunya, que amparan a unas 3.000 empresas, y con el Institut Gaudí, de Barcelona, para promover la formación y la prevención de riesgos laborales.

En el ámbito internacional, E-difica está situada y coordinada con Constructiva.com a través del hólding operativo BtoB Construcción, en el que ambas compañías se integran. Constructiva.com es un portal líder en Latinoamérica, con operaciones en Argentina, Brasil y México, con el que compartimos la visión estratégica y estamos empezando a obtener sinergias. En Europa, E-difica quiere generar alianzas entre grandes constructoras europeas para ahorrar costes, realizar inversiones y compartir experiencias.

-A su juicio, ¿en qué situación se encuentra el comercio electrónico en estos momentos?

-La valoración es positiva. Es cierto que el año pasado se produjo una sobreapreciación de las expectativas, promovida por una situación de dinero fácil en los mercados de capitales. Sin embargo, asistimos a un regreso a la realidad. El proceso va a ir más lento, pero las perspectivas de crecimiento y adecuación de las nuevas tecnologías al entorno B2B están intactas. Es una revolución imparable. Las empresas van a adoptar Internet como canal de transacciones. La única diferencia es que se ha producido una ralentización del proceso y que se ha vuelto a la normalidad. En cualquier caso, queda claro que crear una empresa es un tra- bajo complejo. Por ello es importante contar con los socios adecuados. En el caso de E-difica, el portal cuenta con el apoyo incondicional de grandes compañías como OHL, Dragados y BSCH.

-En este contexto, ¿dónde se sitúa E-difica?

-E-difica quiere tener y tiene una posición de liderazgo como portal número uno y como punto de encuentro para los profesionales de la construcción no sólo en España sino también a nivel internacional, a través de alianzas estratégicas.

-¿Cuáles son los retos y objetivos del portal?

-Los objetivos son claros. Queremos afianzar la fase de consolidación. Las bases ya están puestas. El reto es crecer y consolidar nuestros equipos y servicios para atraer a miles de compradores y vendedores.

-E-difica participa en Construmat. ¿Qué expectativas ha depositado la compañía en el Salón Internacional de la Construcción?

-Construmat es un foro importantísimo y un punto de referencia para el sector de la construcción en España. E-difica está presente en el certamen a través de charlas, conferencias y un estand. Para nosotros supone una ventana abierta al sector para demostrar nuestra capacidad.❑

Un usuario consulta el portal www.e-difica.com.

LA OPINIÓN

"Nuestra propuesta quiere ser exhaustiva y diferenciarse como un servicio excelente"

"La empresa ha establecido acuerdos de colaboración con organizaciones empresariales"

Reflexiones acerca de la sostenibilidad en la edificación

La obra nueva y la existente constituyen los dos campos de acción en los que es preciso buscar la optimización

En los últimos cuarenta años la edificación ha sido en España lamentablemente protagonista, quizás involuntaria, del despilfarro y mal uso de los distintos ingredientes que constituyen su obra u objeto: mano de obra, suelo, materiales y energía. Es verdad que el país requería de manera urgente de un número muy importante de viviendas nuevas que permitiese alojar el aumento de población y las migraciones, básicamente interiores, así como edificaciones para toda la nueva actividad económica: naves industriales, oficinas, factorías, etcétera.

Tenemos, pues, un importante parque de edificios al cual se le deberían aplicar de manera paulatina soluciones inteligentes, meditadas y complejas, dirigidas a paliar -hasta donde sea posible- los efectos negativos que ha comportado la ausencia de criterios de sostenibilidad, tanto en la planificación urbanística como en el diseño, proyecto y construcción del mismo.

LOS PORCENTAJES QUE SE DESTINAN A INNOVACIÓN E I+D SON MUY PEQUEÑOS

De manera tímida, a menudo poco decidida y a veces casi como respuesta a la moda y a las corrientes de opinión, un sector limitado de la población en general y de los agentes implicados en el proceso constructivo emprenden acciones positivas en la línea de la sostenibilidad en las nuevas actuaciones. Hay que tener en cuenta que, en el 2000, el sector de la construcción facturó en España 11 billones de pesetas, es decir, el 8% del PIB.

Existen pues dos campos de acción diferentes -la obra nueva y la existente- pero no independientes, a los cuales hay que aplicar criterios de sostenibilidad. Incluso desde la lógica estricta del mercado, la optimización del uso del suelo; del uso de la energía, tanto en la producción como de consumo para el usuario futuro; del uso y diseño de los materiales; del espacio construido, facilitando desde el diseño, la arquitectura y la ingeniería la adaptación a nuevos usos, y de los residuos generados, mediante su minimización, comportaría cambios muy importantes en la línea apuntada.

FOTO CEDIDA POR TECTONICA. FOTÓGRAFOS: ÁNGEL LUIS BALTANÁS Y EDUARDO SÁNCHEZ

Los paños de vidrio ofrecen el reflejo permanente del edificio y de la ciudad.

Según el informe de la Fundación Cotec, *Innovación en la Construcción*, sólo el 0,7% del total de la facturación del sector español de la construcción se destina a la innovación y sólo el 0,12% a la investigación y desarrollo (I+D). La pequeñez de estas cifras da una idea muy clara de la necesidad de un cambio de mentalidad que se traduzca en un impulso importante, continuado y, sobre todo, desde la lógica de la sostenibilidad, hacia la innovación en los cinco ámbitos de optimización citados anteriormente.

Asimismo, la implantación de una estrategia de sostenibilidad en la construcción comporta necesariamente la presencia activa de nuevas disciplinas y de nuevos enfoques de las que ya están en juego. Esta variación sólo puede dar sus frutos si el sector en su conjunto (en especial la Administración, los empresarios y los profesionales) adopta unas actitudes basadas en la profunda convicción de que los criterios de sostenibilidad deben estar presentes en todas las líneas a seguir.

POSIBLES SOLUCIONES

En el terreno concreto de los profesionales, dada la riqueza y variedad de disciplinas y saberes en juego que la sostenibilidad ineludiblemente precisa y procura, es ridícula y esterilizante la histórica -lamentablemente también reciente con motivo de la LOE- y pretendida preeminencia de una rama profesional respecto de las demás.

La aproximación a las soluciones sólo es posible desde la equidad en la consideración y respeto mutuo de los distintos saberes implicados. El liderazgo, cuando es necesario, se basa, y ello no es nuevo, en la capacidad de comprensión de los distintos lenguajes desde la modestia. Dicho liderazgo puede también -y esto tampoco es nuevo- y según los casos, ser colegiado, no unipersonal. Otra cosa, casi siempre necesaria, es la coordinación.❑

Francesc Figueras
Presidente de la Comisión de Construcción del Col·legi Oficial d'Enginyers Industrials de Catalunya

El futuro corresponde a la vivienda inteligente

La nueva Red Domótica de Fagor controla los electrodomésticos

Enrique Ros // Área Monográficos

Fagor ha desarrollado un **"sistema interactivo para el control de electrodomésticos en red",** según informan fuentes de la empresa. A caballo entre el segundo y el tercer milenio, añaden las citadas fuentes, son muchas las empresas que trabajan en el desarrollo de lo que se ha dado en llamar sistemas domóticos, que llevarán a **"la vivienda inteligente".** En ésta, los electrodomésticos podrán comunicarse entre sí o con sus usuarios -allí donde se encuentren-, cuidar de su seguridad y la de su entorno, y desarrollar tareas de forma automatizada atendiendo a instrucciones remotas de sus dueños.

Y es precisamente en este campo donde Fagor ha avanzado considerablemente. **"Tras una década de esfuerzo investigador y desarrollo tecnológico"** ha creado la Red Domótica. Se trata, básicamente, de una nueva generación de electrodomésticos y complementos capaz de intercambiar información y de comunicarse entre sí, utilizando la red eléctrica de 220 voltios de la vivienda, y con el exterior, a través de la línea telefónica. Todo **"este sistema está controlado por el Maior-Domo Fagor",** que es el cerebro de la vivienda inteligente y que controla y gestiona todos los elementos que componen la Red Domótica y su relación con el exterior.

EL MAIOR-DOMO

A través del Maior-Domo de Fagor y con los distintos productos domóticos que se le pueden ir sumando a gusto del usuario, la Red Domótica Fagor permite la activación, desactivación, programación y control de los distintos electrodomésticos incluso por teléfono; ofrece un sistema de seguridad activa frente a fugas de agua, fugas de gas o intrusos; y hace posible un uso más racional de la energía eléctrica, ajustando al máximo el gasto, ya que programa los distintos consumos de forma inteligente, optando siempre por la posibilidad que permita una mayor economía. En Fagor, concluyen sus portavoces, "creemos que el futuro en materia de electrodomésticos pasa por esta línea", un futuro que está ya al alcance de cualquier usuario.

Una cocina equipada con electrodomésticos Fagor.

Nace el portal Canalconstruir.com

El nuevo proyecto, dirigido a técnicos, profesionales y empresas de la construcción, se presenta en Construmat

Últimamente ha ido saliendo en Internet un universo de portales relacionados con el mundo de la construcción. La mayoría de ellos con la voluntad de seguir una estrategia de B2B, es decir, básicamente enfocadas a la compra por la Red entre empresas. Canalconstruir.com, por el contrario, pretende ordenar y especificar a los distintos profesionales del sector a través de perfiles pormenorizados. A través de un equipo de expertos y en función de estos perfiles, el usuario recibe exactamente la información que necesita.

De esta manera, Canalconstruir.com más que para las propias empresas, está pensado para los profesionales. Impulsado por el Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Barcelona (CAATB), este portal está constituido por el conjunto de usuarios del sistema (los propios profesionales) y las empresas e instituciones que deseen formar parte de él.

Este servicio se presenta en Construmat en el estand del CAATB. Actualmente, el sistema ya está operativo (6.000 profesionales y 1.300 empresas), aunque todavía se encuentra en periodo de pruebas. Los principales servicios que se ofrecen son:

► **EMPRESAS.** Permite buscar datos básicos de las empresas registradas a partir del nombre de la empresa o de unos descriptores elaborados con mucha precisión.

► **NOTICIAS.** Este servicio permitirá consultar las noticias previamente archivadas. Se trata exclusivamente de noticias de contenido técnico tratadas por el propio sistema.

► **NOVEDADES.** Dispondrá de un sistema de registro de las diferentes novedades que los mismos agentes del sector transfieran, de acuerdo con unos requisitos previos de interés.

► **NOTICIAS POR PERFIL.** Servicio de transmisión de noticias vía @, escrupulosamente filtradas en función del perfil que cada usuario haya definido previamente.

Canalconstruir.com es un proyecto basado en Internet, por lo que está abierto a todos los usuarios. A pesar de ello, algunos servicios o niveles de información sólo son accesibles para usuarios previamente registrados. Para acceder a este nivel, es preciso registrarse en la misma *web*, operación que se realiza de forma totalmente gratuita. Los datos que los usuarios comunican al sistema se tratan con todas las garantías de confidencialidad.

Canalconstruir.com quiere ser un proyecto para la colectividad del sector. El proyecto pretende integrar a todos aquellos colectivos (colegios profesionales u otros) con inquietudes relacionadas con la construcción. Todos ellos pueden considerar el portal como propio y adherirse al proyecto.❑

Joan Ramon Rosell
Director de Canalconstruir.com

ORDENAR LA INFORMACIÓN

El sistema de descriptores

El sistema de descriptores es fundamental para ordenar y localizar la información. Canalconstruir dispone del sistema de descriptores específico para la construcción más evolucionado que existe. Se estructura en cuatro niveles aparentes y dispone de unos 2.500 descriptores:

Materiales básicos; equipos de obra y medios auxiliares; movimiento de tierras y demoliciones; saneamiento; cimientos; estructuras; cubiertas; cierres y divisorias; aislamientos e impermeabilizaciones; estudios de ingeniería acústica; aislamientos térmicos y acústicos; aislamientos amorfos; arcillas expandidas; perlitas expandidas aislantes; espuma de poliuretano proyectada; aplicaciones de poliuretano; lana de roca sin aglomerar; placas; láminas de polietileno expandido y elastoméricas aislantes; mantas de fibra de vidrio; fieltros de fibras minerales y de fibras textiles; ribetes; impermeabilizaciones; pavimentos y revestimientos; carpintería y cerrajería; acristalamientos; instalaciones; rehabilitación, restauración y mantenimiento; urbanización y mobiliario urbano; jardinería y riego; seguridad y salud en la obra; control de calidad; medio ambiente; energías alternativas y residuos; interiorismo; equipamientos deportivos; informática; empresas de servicios; instituciones y asociaciones del sector.

MANOS
A LA OBRA.

Ya está aquí BUILD2BUILD,
el nuevo portal desde y para el sector de la construcción. Un lugar de encuentro para profesionales donde hallará la más completa información sobre licitaciones, proveedores, obras en curso, etc. y desde el cual podrá realizar, on-line, compras y ventas de materiales y unidades de obra con toda seguridad y privacidad.
Una herramienta única, eficaz y útil que le permitirá a proveedores y subcontratistas beneficiarse de las mejores oportunidades para hacer negocio.
Gane rapidez, comodidad, agilidad y reduzca sus costes. Únase hoy mismo a nosotros.
Y manos a la obra.

BUILD2BUILD

JUNTOS CONSTRUÍMOS EL FUTURO

La edificación de viviendas deja paso a las obras públicas

El desproporcionado encarecimiento del precio del suelo provoca la disminución del número de promociones

Alberto Larriba // Área Monográficos

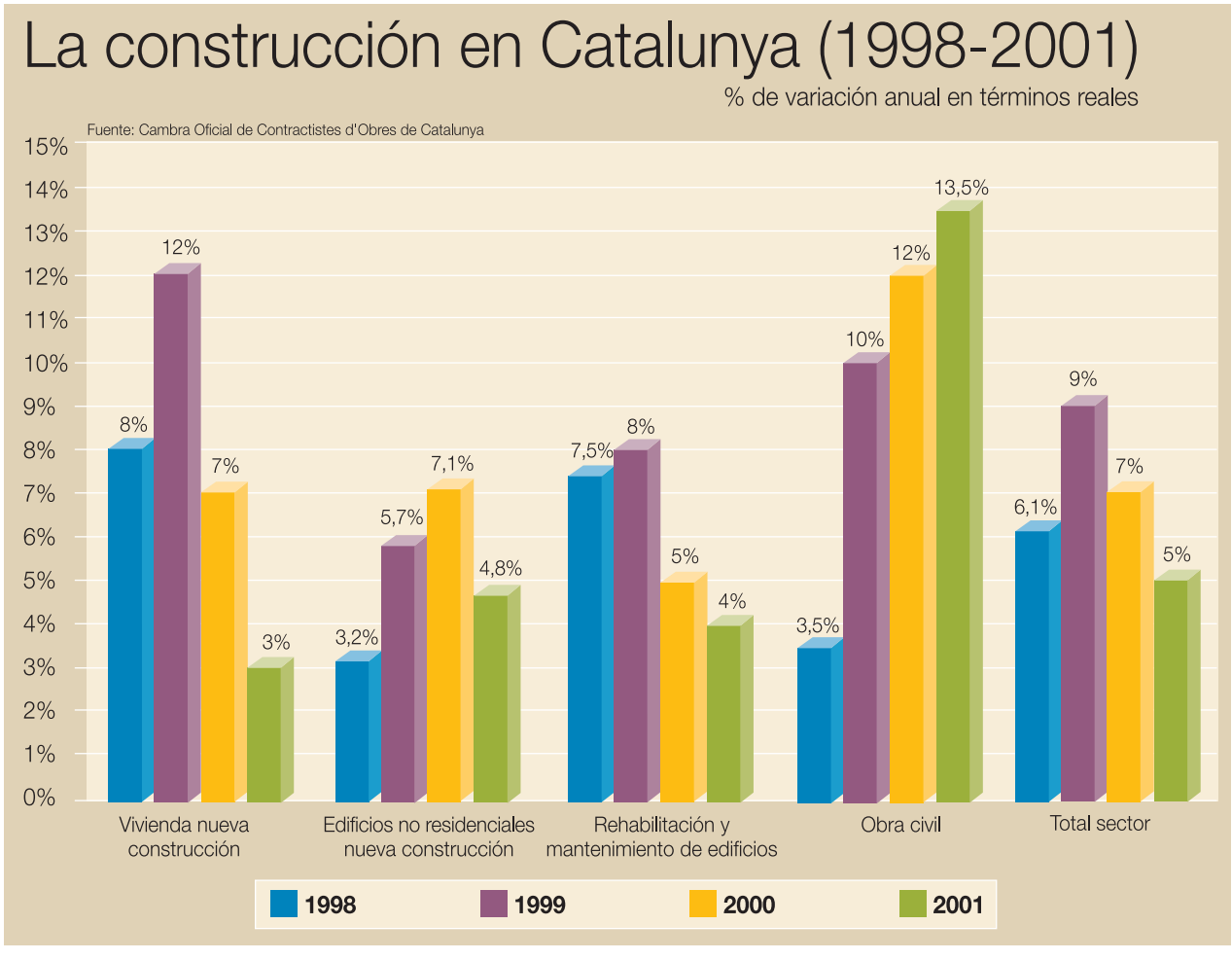
Un estudio realizado por la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC) señala que la construcción en Catalunya creció un 7% en el 2000 y prevé un incremento del 5% para el 2001. Aunque las tasas de crecimiento del sector continúan siendo muy notables, se aprecia una ligera ralentización.

La edificación, indica el informe, creció en torno al 7% tanto en el segmento residencial (vivienda) como en el no residencial (oficinas, superficies comerciales, naves industriales), mientras que la obra civil (infraestructuras) aumentó un 12%. Las perspectivas para el 2001 sitúan el crecimiento de la vivienda en no más de un 3%, la edificación no residencial, en el 4,8%, y la obra civil, en un 13,5%.

Las viviendas iniciadas en el 2000 disminuyeron un 4,7% en Catalunya. Este descenso fue más acusado en las áreas urbanas (-8,3%) que en las zonas turísticas (-1,7%) y en el resto del territorio (-2,5%). La explicación se debe, principalmente, al encarecimiento desproporcionado de la repercusión del precio del suelo sobre el precio de la vivienda. Esta hipótesis se refleja en la disminución de las viviendas incluidas en los proyectos visados por los colegios de arquitectos, especialmente por lo que se refiere a la provincia de Barcelona (-12,8%). Sin embargo, aunque los visados de arquitectos descendieron en el 2000, el número de viviendas visadas el año pasado fue superior a 1998.

Por lo que respecta a la licitación de obras, el estudio de la CCOC señala que durante el 2000 este segmento disminuyó un 8,9% en pesetas constantes. El pasado ejercicio se puede considerar un año de transición, ya que en el periodo 1997-1999 la licitación oficial se incrementó un 70% y la legislación presupuestaria impide el crecimiento continuado e indefinido de los compromisos plurianuales del gasto público. Por tanto, según el informe de la CCOC, en el 2001 puede producirse una recuperación de este indicador si se tienen en cuenta los compromisos existentes de construcción de proyectos de infraestructura de todo tipo en Catalunya por parte de las administraciones públicas.

La ralentización de la actividad edificatoria tiene una clara traducción en el comportamiento de los costes de construcción, los cuales moderaron su crecimiento durante el 2000, especialmente por lo que concierne al coste de la edificación (un 4% de variación anual en diciembre). En cuanto al coste de la obra civil, el estudio de la CCOC observa que, pese a estar muy afectado por los componentes derivados del petróleo (asfaltos y energía), mantiene un crecimiento preocupante (7,5%). La variabilidad de los derivados del petróleo ha afectado a las cuentas de explotación de las obras donde estos componentes tienen mayor relevancia, es decir, pavimentaciones, carreteras, etcétera, dada su difícil previsión y absorción por parte de las empresas constructoras.❑



Una solución eficiente, práctica e innovadora

Aertécnica vela por la ecología del ambiente doméstico

G. E. // Área Monográficos

La calidad de vida en casa es un valor inestimable que nace de la suma de tres conceptos primarios: la higiene del hábitat, la ecología del ambiente doméstico y el bienestar familiar. Aertécnica ha respuesto a estas exigencias desarrollando un sistema **"eficiente, práctico e innovador",** que consiste en la **"instalación centralizada de aspiración de polvo, mucho más potente y eficaz que un aspirador tradicional con el mismo consumo eléctrico",** explican fuentes de la empresa. Este sistema se puede instalar en cualquier tipo de edificio, industria o vivienda, en fase de construcción o rehabilitación.

El sistema está constituido por una central de aspiración, con su correspondiente depósito de polvo, que se sitúa en el garaje, bodega, trastero, cuarto de máquinas, etcétera, y una red de tuberías de PVC rígido en cuyo final se montan las tomas de aspiración como si de mecanismos eléctricos se trataran. Tan pronto como se abre la tapa de la toma, la central se pone en marcha. Entre las ventajas cabe destacar las siguientes:

► **COMODIDAD.** Se evita tener que transportar el aspirador por las estancias utilizando sólo la manguera flexible, la cual se conecta de toma en toma, lo que ahorra tiempo y esfuerzo.

► **AUSENCIA DE RUIDO.** La limpieza se puede realizar a cualquier hora del día sin producir molestias. Es muy útil en oficinas, hoteles, hospitales...

► **HIGIENE INTEGRAL.** Además del polvo y la suciedad en general, se elimina totalmente el micropolvo (microbios, parásitos, bacterias y ácaros), y se evita la recirculación de polvo de los aspiradores convencionales.

► **POTENCIA CONSTANTE.** Al emplear un sistema ciclónico, el motor no trabaja a contra-bolsa como los demás aspiradores. Las bolsas son las de basura convencionales.

► **SEGURIDAD.** La señal de mando de las tomas a la central se realiza mediante un circuito eléctrico a muy baja tensión.

► **MÁS ACCESORIOS DE LIMPIEZA.** Debido a su mayor potencia está equipado con más accesorios que los aspiradores convencionales.

► **MAYOR AHORRO.** Dada su mayor potencia y facilidad de manejo, permite ahorrar entre un 30% y un 40% en el tiempo de limpieza.

► **COSTOS.** El precio aproximado de la instalación completa para el cliente final es de 1.500 pesetas por metro cuadrado. Si sólo se realiza la preinstalación, el precio es de 500 pesetas por metro cuadrado.❑

Tomas de aspiración integradas en el sistema eléctrico.

UB

BELLEZA, SEGURIDAD, COMODIDAD. Si estas son sus ASPIRACIONES, en UBAC creemos haberlas conseguido

UB ASPIRACIÓ CENTRALITZADA

UBAC, S.L. Tel. 934 292 355 - Fax. 933 589 202 - www.ubac-sl.com - email: ubacsl@teleline.es

JARDINERÍA

PROGRAMADOR DE RIEGO GARDENA
1820, conexión y desconexión automática, se pueden seleccionar 14 programas prefijados

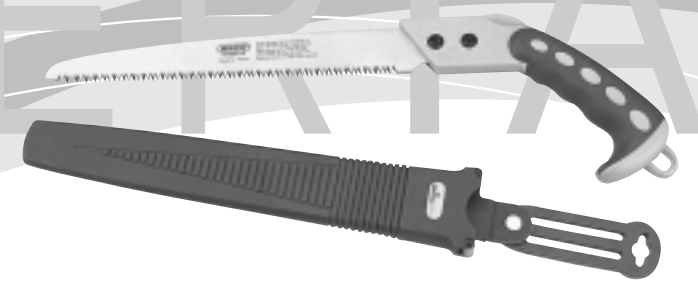
5.995
36,03 €

RECORTASETOS ELÉCTRICO
AHS 48-22, 420 W, longitud de espada 48 cm

17.995
108,15 €

ABONO CÉSPED + HERBICIDA COMPO
57203, 3 kg, con herbicida selectivo que elimina las malas hierbas que afectan al césped

2.550
15,33 €



SERRUCHO
RT53/318 C, con funda de 30 cm

2.425
14,57 €

19.995
120,17 €

HIDROLIMPIADORA DE ALTA PRESIÓN
K-200 PLUS, presión 100 bar, caudal 300 L/h, 1,2 KW, incluye lanza estándar + lanza con boquilla rotativa

CARRETILLA
1-74-943, 144 L

6.695
40,24 €

RECORTABORDES ELÉCTRICO
Imola F-301, 300 W, anchura de corte 24 cm, alimentación automática

4.250
25,54 €

CORTACÉSPED GASOLINA GARDEN FERR
3,5 HP, motor Briggs Stratton Quattro MP-400, anchura de corte 40 cm

30.995
186,28 €

MP-546, anchura de corte 46 cm

34.495
207,32 €

CORTACÉSPED GASOLINA GARDEN FERR
MP 540, 3,5 HP, anchura de corte 40 cm, chásis de polipropileno, motor Briggs Stratton Classic

28.450
170,99 €

BIOTRITURADOR
GS-1800, 1800 W, para ramas de hasta 37 mm, con ruedas y cuchillas

39.995
240,37 €

Información: 93 573 85 27 • jardineria@cofac.es

Pida su folleto, estamos en...

• BARCELONA • L'AMETLLA DEL VALLÈS • BADALONA • BARBERÀ DEL VALLÈS • BARCELONA • BERGA • CALDES DE MONTBUI • CANET DE MAR • CARDEDEU • CASTELLDEFELS • CASTELLAR DEL VALLÈS • CERDANYOLA DEL VALLÈS • CORNELLÀ DE LLOBREGAT • EL MASNOU • ESPARREGUERA • GAVÀ • GRANOLLERS • L'HOSPITALET DE LLOBREGAT • IGUALADA • LLINARS DEL VALLÈS • MANLLEU • MANRESA • MATARÓ • MOLINS DE REI • MOLLET DEL VALLÈS • MONTCADA I REIXAC • MONTGAT • MONTMELÓ • MONTORNÈS DEL VALLÈS • PARETS DEL VALLÈS • PIERA • PINEDA DE MAR • POLINYÀ DEL VALLÈS • EL PRAT DE LLOBREGAT • PREMIÀ DE MAR • RUBÍ • SABADELL • SANT ADRIÀ DE BESÒS • SANT ANDREU DE LA BARCA • SANT BOI DE LLOBREGAT • SANTA COLOMA DE GRAMENET • SANT CELONI • SANT CUGAT DEL VALLÈS • STA. EULÀLIA DE RONÇANA • STA. MARGARIDA DE MONTBUI • STA. PERPÈTUA DE MOGODA • TERRASSA • TORDERA • TORELLÓ • VIC • VILAFRANCA DEL PENEDÈS • VILANOVA I LA GELTRÚ • VILASSAR DE DALT • GIRONA • BANYOLES • BLANES • EMPURIABRAVA • FIGUERES • GIRONA • OLOT • PALAFRUGELL • PUIGCERDÀ • SANTA COLOMA DE FARNERS • PLATJA D'ARO • SANT FELIU DE GUÍXOLS • TARRAGONA • AMPOSTA • MONT-ROIG DEL CAMP • REUS • LA SÉNIA • TARRAGONA • TORREDEMBARRA • TORTOSA • EL VENDRELL • LLEIDA • BALAGUER • LLEIDA • TÀRREGA • BALEARS • EIVISSA • ST. ANTONI ABAT (Eivissa) • STA. EULÀLIA DEL RIU (Eivissa) • MAÓ (Menorca) • INCA (Mallorca) • LLOSETA (Mallorca) • MANACOR (Mallorca) • PEGUERA (Mallorca) • PALMA DE MALLORCA • POLLENÇA (Mallorca) • ANDALUCIA • CAMAS (Sevilla) • S. PEDRO DE ALCÁNTARA (Málaga) • ARAGON • HUESCA • BINEFAR (Huesca) • MONZON (Huesca) • CANTABRIA • SANTANDER • TORRELAVEGA • COMUNIDAD VALENCIANA • ALGEMESÍ (València) • BENICARLÓ • CASTELLÓ DE LA PLANA • SUECA (València) • NAVARRA • PAMPLONA • TUDELA • PAIS VASCO • ERMUA (Bizkaia) • GERNIKA (Bizkaia) • IRUN (Guipúzcoa) • MONDRAGÓN (Guipúzcoa) • PRINCIPAT D'ANDORRA • SANT JULIÀ DE LÒRIA •

GARANTÍA DE SERVICIO

cofac

Diseño y realización: Validez de la oferta: Del 2/4/2001 al 30/6/2001

Esta obra se está gestionando con e-difica.

edifica.com, portal vertical de la construcción, pone al alcance de todos los agentes del sector las herramientas necesarias para simplificar los procesos y las relaciones comerciales.

Con **e-difica.com** YA puede exponer catálogos de productos, comprar o vender materiales o servicios de una forma rápida y segura, gestionar sus obras o proyectos y acceder a una amplia oferta de servicios adaptados a sus necesidades: contratar seguros, adquirir cámaras web, comprar y vender maquinaria, recibir información de subvenciones y licitaciones, asesoramiento legal y financiero ...

Empiece hoy mismo a construir ventajas.
Visite ya e-difica.com
o llámenos al 902 515 515

ABJ Asociados

Visítenos en
CONSTRUMAT
Pabellón 5
Nivel 0
Stand B-63

www.e-difica.com

e-difica
Construye Ventajas