

PRESENTACIÓN AFEB Y MEMORIA 2021



PRESENTACIÓN AFEB

¿QUIÉNES SOMOS?

127
Empresas
Asociadas

+4.000
Millones de Euros
de negocio

+15.000
Puestos de
trabajo

La Misión de AFEB es aportar valor a sus asociados facilitando relaciones y conocimientos para tomar mejores decisiones en el sector del bricolaje, la ferretería y afines.

AFEB organiza una intensa agenda de eventos y actividades durante todo el año para potenciar el sector y las marcas de sus asociados.

SERVICIOS



CONOCIMIENTO DEL SECTOR

Situación de Mercado (bimestral)
Evolución de Ventas (trimestral)
Estudio Mundial de Bricolaje (anual)
Mapa de la Distribución (cada 2 años)
Estudio del Consumidor (cada 2 años)



RELACIONES CON LA DISTRIBUCIÓN

Encuentros con la distribución
Código de Buenas Prácticas Comerciales
Relación con la Asociación de Distribuidores (ADFB)



FORMACIÓN Y NETWORKING

Cursos y Talleres Formativos
Grupos de Trabajo
Foros Internos



INTERNACIONALIZACIÓN

Club Export AFEB. clubexportafeb.com
Misiones Comerciales
Visitas a Puntos de Venta
Participación Agrupada en Ferias Internacionales



POTENCIACIÓN DE MARCAS SOCIOS

Vídeos marcas socios en
www.youtube.com/user/EIRinconDelBricolaje
Vídeos proyectos socios en
www.mihogarmejor.com
Participación Agrupada en Ferias

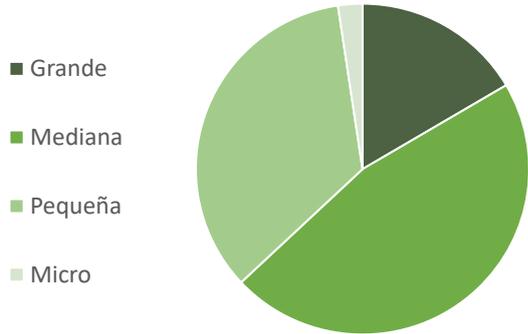


OTROS SERVICIOS

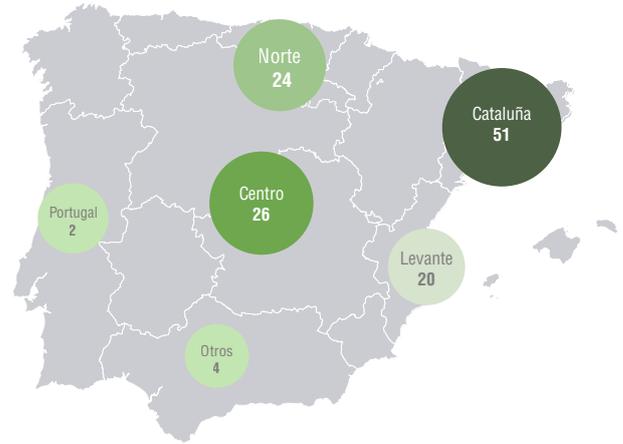
Asesoría Jurídica
Acciones de Lobby
Resumen diario de prensa económica
Proveedores de Servicios Recomendados
Otros

NUESTROS SOCIOS

SOCIOS AFEB POR TAMAÑO



SOCIOS AFEB POR LOCALIZACIÓN

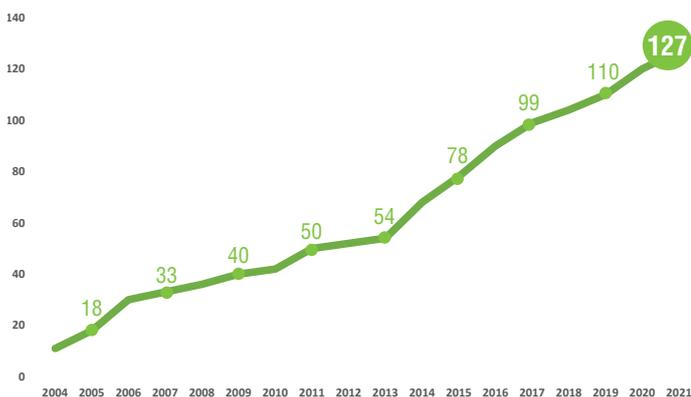


NÚMERO DE EMPRESAS AFEB POR CATEGORÍAS



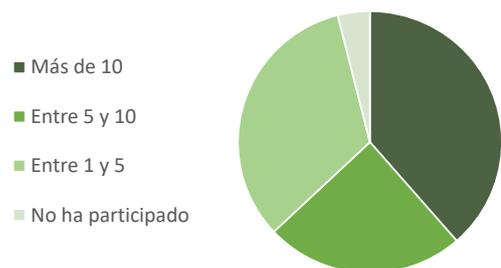
* El número indica el número de asociados en cada categoría. Algunos asociados constan en más de una categoría.

EVOLUCIÓN DE SOCIOS (2021)



15 nuevos socios en el 2021

GRADO DE PARTICIPACIÓN DE LOS SOCIOS EN LAS ACTIVIDADES AFEB



* Número de actividades en que han participado los socios con más de un año de antigüedad.

NUESTRAS MARCAS



MEMORIA 2021

JUNTA DIRECTIVA



Arriba de izquierda a derecha: Joaquín García, Olga Fuertes , Carlos del Piñal e Íñigo García.
Abajo de izquierda a derecha: Carlos Martín, César Navarro, Juan Pedro Resino y Marta Omedes.

PRESIDENTE	Joaquín García	Representación AFEB
VICEPRESIDENTA	Olga Fuertes	Internacionalización
TESORERO	Carlos del Piñal	Conocimiento del Sector
VOCALES	Íñigo García	Potenciación de marcas
	Carlos Martín	Digitalización
	César Navarro	Relaciones Exteriores
	Juan Pedro Resino	Formación y Grupos de Trabajo
SECRETARIA GENERAL	Marta Omedes	Secretaria General AFEB

STAFF EJECUTIVO



Arriba: Marta Omedes

En el centro de izquierda a derecha: Alejandro Casero, Pedro Palay, Silvia Pla y Jesús Poza.
Abajo de izquierda a derecha: Joan Dachs, Maite Francino, Mari Carmen Vílchez y Marta Viñas.

GERENCIA

Marta Omedes

Gerente

STAFF

Alejandro Casero

Coordinador contenidos digitales AFEB

Pedro Palay

Responsable del área jurídica

Silvia Pla

Directora proyecto MHM

Jesús Poza

Director Club Export AFEB

Joan Dachs

Digital

Maite Francino

Formación

Mari Carmen Vílchez

Contabilidad

Marta Viñas

Administración

EVENTOS PRINCIPALES

ASAMBLEA GENERAL Y FORO DE INVIERNO

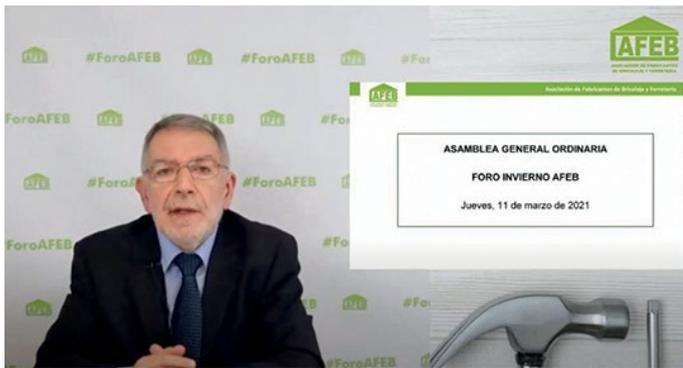


76 EMPRESAS 142 PERSONAS

La Asamblea General Ordinaria y Foro de Invierno AFEB de 2021, que se realizó en formato virtual por segundo año consecutivo, batió récord de asistencia con 186 personas conectadas. Durante la Asamblea, se llevó a cabo la ratificación de todos los miembros de la Junta Directiva, encabezada por Joaquín García como presidente y la de 17 nuevos socios, así como la liquidación del ejercicio 2020 y presupuesto del 2021.

Durante el Foro, se llevó a cabo la presentación del Estudio de Marketing Sectorial de AGD Marketing Consulting, así como una presentación de la Situación Económica del sector y análisis de los resultados de la Encuesta de Coyuntura realizada en directo durante la Asamblea.

Como novedad, destacamos los expositores virtuales en que participaron 15 Proveedores de Servicios Recomendados por AFEB, así como los stands dedicados a Club Export y Mi Hogar Mejor.



FORO DE VERANO AFEB



79 EMPRESAS 142 PERSONAS

Primer Foro AFEB en formato presencial desde el inicio de la Pandemia, con una participación de 181 personas. Destacamos, como novedad, la realización de una mesa redonda que sirvió para analizar los temas de mayor interés del momento, además de la presentación del Mapa de la Distribución del Sector, el análisis de la coyuntura económica sectorial y la cena de networking que sirvió de colofón final del evento.



LEYENDA



VALORACIÓN



EMPRESAS



PERSONAS

INFORMACIÓN SECTORIAL

NOTICIAS DE PRENSA

Desde el inicio de la pandemia, AFEB envía diariamente a los socios una selección de noticias de contenido económico, laboral y fiscal de interés para las empresas asociadas.

Exclusivo para los socios de AFEB suscritos a este servicio gratuito

INFORMACIÓN LEGAL

Desde el inicio de la pandemia, AFEB informa a sus asociados de todas las actualizaciones legales que pueden afectar a sus empresas (Ley de Presupuestos; Ley de Residuos; Reforma Laboral, etc.) ya deriven del Gobierno Central o de sus Autonomías.

Exclusivo para los socios de AFEB suscritos a este servicio gratuito

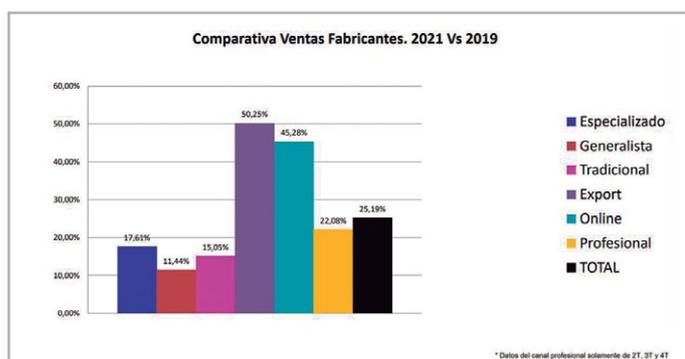
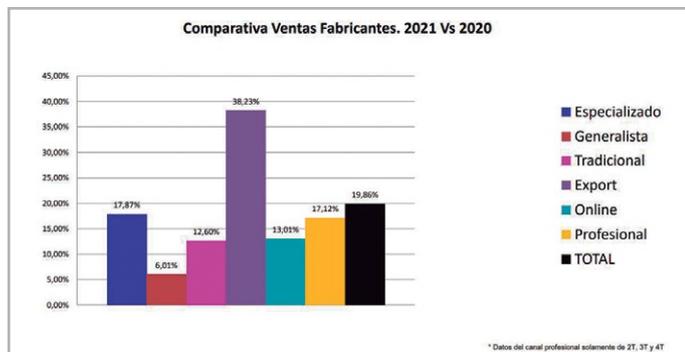
INFORMES DE SITUACIÓN DE MERCADO

Desde abril del año pasado, AFEB ha elaborado cada dos meses Informes de Situación de Mercado, a través de las encuestas realizadas a sus asociados sobre las temáticas de máxima actualidad e interés. Cuestiones como los ERTES, cierres empresariales, aumentos y disminuciones de ventas, roturas de stocks, crisis de fletes y materias primas, etc.; han sido analizadas desde el inicio de la pandemia.

Exclusivo y gratuito para los socios de AFEB

INFORME DE EVOLUCIÓN DE VENTAS

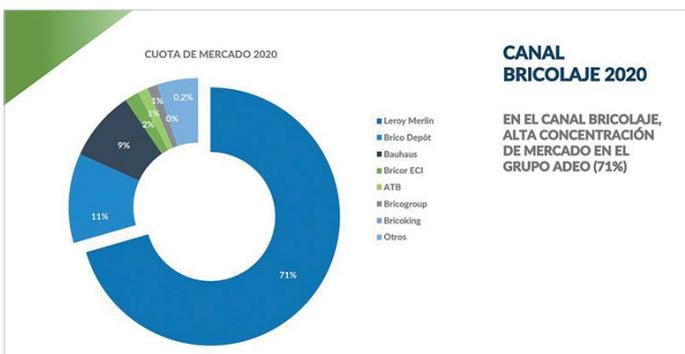
Cada trimestre AFEB elabora un Informe de Evolución de Ventas a partir de encuestas internas que recogen la evolución de ventas de los fabricantes en el canal especializado, generalista, tradicional, online, profesional y exportación. AFEB también proporciona a sus asociados el gráfico de evolución de ventas de los distribuidores que le es proporcionado por AECOC.



Exclusivo y gratuito para los socios de AFEB

MAPA DE LA DISTRIBUCIÓN

Mapa que recoge las cifras del mercado de la Mejora del Hogar en el periodo comprendido entre el 2018 y la actualidad y previsiones al 2023. El estudio distingue los distintos canales del mercado (ferretería, bricolaje, e-commerce, pinturas, etc.) desde el punto de vista del consumidor, ofreciendo los datos internacionales a nivel global e información de España y Portugal, en gran detalle y profundidad.



Gratuito para los socios de AFEB
No socios: 1.300€ + IVA (no incluye previsiones)

GLOBAL HOME IMPROVEMENT REPORT 2020

Estudio mundial del bricolaje que incluye información detallada (tamaño del mercado, distribución por países, retailers, etc.) de 53 países incluidos España y Portugal.



Precio socios AFEB: 390,-€ + IVA / No socios AFEB: 890,-€ + IVA

EL COMPRADOR PROFESIONAL DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE

Estudio realizado por AECOC y, subvencionado por AFEB, que nos da una imagen muy clara del comprador de ferretería y bricolaje, para entender cuáles son las motivaciones que se esconden tras el consumidor a la hora de escoger el canal de venta y uno u otro producto.

AECOC SHOPPERVIEW 2020

El comprador profesional de ferretería y bricolaje

Estudio realizado para:

AFEB
ASOCIACIÓN DE FERRETERÍA DE BRICOLAJE Y FERRERÍA

Con la colaboración de: **habitissimo**

AECOC SHOPPERVIEW

Precio socios AFEB: 500,-€ + IVA / No socios AFEB: 1.800,-€ + IVA

PRODUCTO DIGITAL: LA PRIMERA FRONTERA DE LA VENTA ONLINE

Estudio realizado por Telematel en el que se analiza cómo las marcas de productos de Ferretería y Bricolaje gestionan la información de producto para atender las expectativas de los consumidores.

Estudio Marcas 2020

El producto Digital: la primera frontera de la venta online

Cómo las marcas de productos de Ferretería y Bricolaje gestionan la información de producto para atender las expectativas de los consumidores.

Presentación online, 24 Noviembre 2020

TELEMATEL

Estudio gratuito y exclusivo para socios de AFEB

PRINCIPALES ÁREAS DE MEJORA DE LAS EMPRESAS DE AFEB EN EL MARKETING ESTRATÉGICO

Este estudio, elaborado por AGD Marketing Consulting, ofrece una visión global de las áreas de mayor potencial de desarrollo de las empresas del sector en el ámbito del marketing estratégico.



Estudio gratuito y exclusivo para socios de AFEB

MEJORA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y LA EFICACIA DE TUS EQUIPOS MEDIANTE EL USO DE BOTS

Este informe, elaborado por Kokuai, ofrece las claves para mejorar la experiencia de cliente y la eficacia de los equipos mediante el uso de BOTS.



Estudio gratuito y exclusivo para socios de AFEB

EL SECTOR DE LA MEJORA DEL HOGAR EN ESPAÑA

Este informe, realizado por Euromonitor Internacional con la colaboración de AFEB, muestra los datos más relevantes del sector en el 2020, año en que la industria estuvo más marcada por la Pandemia. Los datos analizan el impacto que ha tenido esta crisis sanitaria en los proyectos de bricolaje.

Estudio gratuito y exclusivo para socios de AFEB

ACCIONES DE LOBBY

CRISIS DE FLETES Y CONTENEDORES

AFEB ha realizado diversas acciones para tratar de evitar que los distribuidores impusieran penalizaciones a sus empresas asociadas que se veían obligadas a retrasar sus entregas debido a la crisis de fletes y contenedores:

- Carta dirigida a los distribuidores para solicitar que se abstuvieran de imponer penalizaciones a las empresas de AFEB que estuvieran entregando sus productos con retraso cuando ello fuere debido a la crisis de materias primas, fletes y contenedores.
- Recomendación de AFEB a sus asociados para que no aceptaran penalizaciones de los distribuidores por retrasos en las entregas por entender que concurre la causa de Fuerza Mayor.

PROYECTO DE RD DE ENVASES

Se han enviado cartas al Ministerio y Consejerías de Medio Ambiente, solicitando la modificación del actual proyecto de RD de Envases, por entender que podría perjudicar gravemente a las empresas del sector.

TENDER AFEB ENERGÍA ALTA Y BAJA TENSIÓN

AFEB; en colaboración con Grupo AE2000, una de las principales Consultoras de energía por volumen de negociación; ha realizado diferentes Tenders en alta y baja tensión, a través de los principales operadores del mercado.

En el caso de baja tensión, se realizó una bolsa de compra a 4 años con TOTAL ENERGIES, suponiendo un ahorro sustancial y amortiguando las subidas actuales del mercado. En alta tensión se realizó con el operador ACCIONA con similares resultados y certificación de energía 100% renovable.

En la actualidad, AFEB sigue realizando las mismas bolsas de compra para todos aquellos asociados que, por diferentes causas, no pudieron formar parte de estas negociaciones. Es por ello que AFEB está abriendo un tender para los consumos de GAS natural canalizado.



PROMOCIÓN DE MARCAS ASOCIADAS

MI HOGAR MEJOR - MHM

🏠 27

Este año ha tenido lugar la cuarta edición del proyecto Mi Hogar Mejor -MHM- de AFEB para promocionar las marcas de los asociados con la ayuda de los influencers más TOP del sector. Estos han sido los datos principales del proyecto:

- 27 marcas
- 20 influencers TOP sector DIY
- Más de 280 proyectos DIY
- 17M+ views en Youtube
- 600K+ Likes
- 50K+ Comments

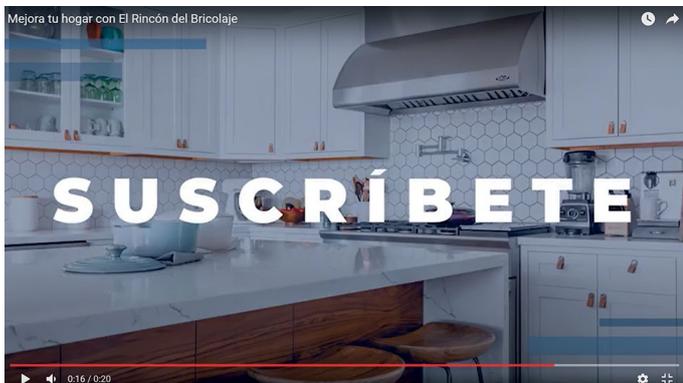


EL RINCÓN DEL BRICOLAJE (ERDB)

🏠 43 📺 216

Como cada año, los socios han tenido acceso gratuito a El Rincón del Bricolaje, el canal de Youtube donde los socios de AFEB pueden subir mensualmente sus contenidos audiovisuales, además de los pines de sus productos, en Pinterest.

Visualizaciones 6,2M **Suscriptores 18.700**
Pinterest: +12.000 visitas al mes



www.elrincondelbricolaje.com

AFEB EN SOCIAL MEDIA Y PRENSA SECTORIAL

- 15.000** > visitantes al mes
- 1.136** > seguidores
- 4.401** > seguidores
- 574** > seguidores
- 1.542** > seguidores

Alrededor de 200 apariciones en la prensa sectorial y económica durante el 2021

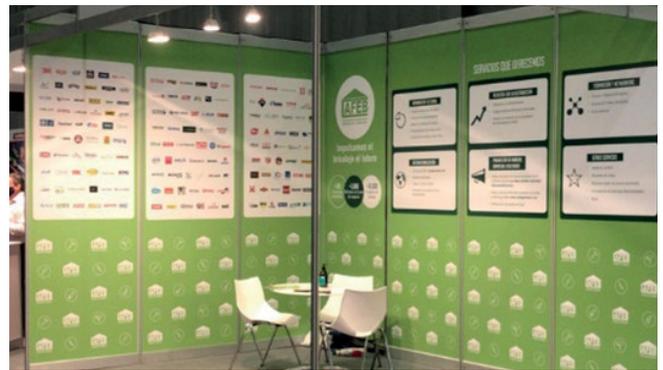
PRESENCIA EN LA FERIA EFINTEC

AFEB contó con un stand promocional en EFINTEC - la feria de la instalación y energía que se celebró en Barcelona los días 21 y 22 de octubre - para dar a conocer sus servicios a las empresas fabricantes del sector, mientras que los asociados interesados pudieron utilizar el stand de AFEB para sus reuniones.

PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN INDUSTRY TOOLS BY FERROFORMA

AFEB también contó con un Stand Promocional en Industry Tools by Ferroforma; la feria para las herramientas y maquinaria para la industria que se celebró en Bilbao.

Los Socios de AFEB tuvieron la oportunidad de contratar un Stand Básico a un precio reducido si participaban agrupadamente con otros miembros de la Asociación.



ENCUENTROS CON LA DISTRIBUCIÓN

ENCUENTRO VIRTUAL CON EHLIS

★★★★☆

🏠 77 👤 134

En este encuentro virtual, Ehlis presentó a los asociados de AFEB, la evolución de su estrategia digital, incluyendo sus planes de futuro y principales cifras y datos más relevantes, haciendo especial hincapié en cómo pueden los proveedores participar de esta estrategia.



WEBINARS CON INNOSCAPE / LEROY MERLIN

★★★★☆

🏠 63 👤 108

En 2021 se han realizado dos webinars; de la mano de Innoscape, empresa tecnológica que desarrolla soluciones y herramientas Big Data; sobre el "Sell out" de Leroy Merlin en la aplicación móvil.

GRUPOS DE TRABAJO

GRUPO DE TRABAJO DIRECCIÓN GENERAL Y FINANCIERA



Los grupos de trabajo sobre Dirección General y Financiera abordaron la situación del mercado en logística, la nueva era post Covid o la política de pricing, entre otros temas de interés. Estos grupos fueron liderados por Peter Esselens, Country Manager de Soudal y José Manuel González, Director General de Reunión Industrial (REI).



GRUPO DE TRABAJO KAM



Los grupos de trabajo sobre KAM; que fueron liderados por Albert Grifol, Key Account Manager en Husqvarna y por Adriana Fraile, Key Account Manager de Bellota; pusieron de relieve algunos temas de especial actualidad, como la subida de costes en las materias primas, los problemas con el transporte y la guerra de precios entre clientes para atraer tráfico.

GRUPO DE TRABAJO BUSINESS TO BUSINESS B2B



Los grupos de trabajo sobre B2B fueron liderados por Ignacio García, Digital Marketing Manager de Wolfcraft y Javier A. Bernabé, Country Director de Wenko. Durante las diferentes sesiones se trataron temas como los “brokers online”, el “cross border” o el e-commerce.



GRUPO DE TRABAJO LOGÍSTICA DIGITAL



El grupo de trabajo sobre Logística Digital fue liderado por Javier Botello, Director del canal online de Aghasa Turis. Trataron temas como la logística del e-commerce (dropshipping), el mapa logístico o el embalaje, entre otros.

GRUPO DE TRABAJO DIGITAL BUSINESS TO CONSUMER B2C



Los grupos de trabajo sobre B2C fueron liderados por Itziar Artamendi, responsable de marca de Bellota y por Íñigo García, Director de Marketing de Titan Arts. En ambos grupos se trataron temas como la generación de contenidos, los influencers, las redes sociales y el Marketplace, entre otros.

GRUPO DE TRABAJO DIRECCIÓN COMERCIAL

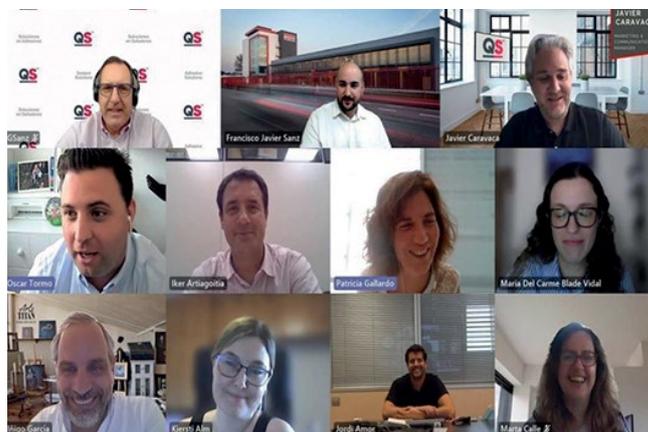


Los dos grupos de trabajo de Dirección Comercial; que fueron liderados por Juan Pedro Resino, Country Manager de España y Portugal en Wolfcraft y por Manuel Requena, Director de Ventas en Wolfcraft, pusieron el foco en la omnicanalidad dentro del equipo comercial, la red de ventas, los agentes comerciales y los representantes, entre otros.

GRUPO DE TRABAJO TRADE MARKETING



En los grupos de trabajo sobre Trade Marketing se abordaron temas como los puntos de venta, el canal online, la realidad aumentada, las estrategias para la promoción de productos, las sinergias entre marcas, etc. Estos grupos de trabajo fueron liderados por Patricia Gallardo, responsable de Trade Marketing en Grupodesa y por Caterina Mosquera, Directora de Marketing de Imprex Europe.



FORMACIÓN

WORKSHOP GESTIÓN DEL DATO



AFEB organizó un workshop sobre la gestión del dato a cargo de Armando Orihuela, director ejecutivo de Daterium System, que consistió en explicar las principales claves para una buena gestión de los datos en la empresa.

TE GUSTARÍA SABER QUE ES LA GESTIÓN DEL DATO ?

POR SER ASOCIADO DE AFEB TE INVITAMOS A UN TALLER GRATIS!

GESTIÓN DEL DATO CONTENIDO ACTUALIZADO 2021

AFEB daterium SYSTEM

FORMACIÓN CATÁLOGO DIGITAL



AFEB organizó tres sesiones formativas sobre la importancia de gestionar bien el catálogo digital de productos de una empresa, de la mano de Daterium System. En estas formaciones los asistentes aprendieron a definir criterios de priorización y claves para mejorar con eficiencia el contenido.

TE GUSTARÍA MEJORAR LA CALIDAD DEL CONTENIDO DE TU CATALOGO DIGITAL ?

POR SER ASOCIADO DE AFEB TE INVITAMOS A UN TALLER GRATIS!

CATALOGO DIGITAL NUEVO TALLER 2021

AFEB daterium SYSTEM

PRINCIPALES RETOS DE LOS FABRICANTES DE AFEB



AFEB, junto a Alliance Value (consultoría estratégica de gran consumo y retail), presentaron los retos más inminentes de las empresas del sector del bricolaje y la ferretería, a partir de una encuesta realizada a 43 directivos de AFEB.

AFEB ALLIANCE VALUE

WEBINAR PARA AFEB 25 Febrero 2021

FORMACIÓN COMERCIAL Y DIRECCIÓN DE VENTAS



Fuerza Comercial organizó un programa de cinco sesiones orientado a mejorar las ventas y el cumplimiento de objetivos, gracias al dominio de las nuevas herramientas de venta consultiva y venta digital omnicanal. Además, ofreció las claves para diferenciarse de otros vendedores y proveedores, así como nuevas metodologías de prospección, captación de clientes, negociación y cierre de ventas.

fuerza comercial AFEB

Presentación proveedor recomendado AFEB

Formación Comercial y Dirección de Ventas

AER FORO de Excelencia Comercial U.M. POCOM

CÁPSULAS DE FORMACIÓN DIGITAL



Houser & Houser, agencia de marketing y comunicación, ofreció un curso sobre transformación digital, dirigido por un panel de expertos en diferentes ámbitos. Durante estas formaciones, los asistentes pudieron conocer las nuevas tendencias del marketing online y familiarizarse con nuevos conceptos digitales.

HOUSER & HOUSER

CÁPSULAS DE FORMACIÓN 2021

10 CLAVES PARA EL ÉXITO DEL NEGOCIO FAMILIAR



Gracias a la colaboración de Family Business Solutions, AFEB ofreció un webinar, pensado para las empresas familiares, sobre las 10 claves para continuar con éxito el negocio familiar generación tras generación.

10 claves para continuar con éxito el negocio generación tras generación

Ricard Agustín Ripoll Brico-AFEB, 11 de mayo de 2021

AFEB FAMILY BUSINESS SOLUTIONS

PORTUGAL: UN MERCADO PRÓXIMO POR DESCUBRIR



🏢 50 👤 69

AFEB, organizó un webinar, protagonizado por Josep Tomás, Jefe de Ventas de Inofix-Saint Genís, para dar a conocer a los asociados de AFEB todas las posibilidades del mercado portugués y países de influencia.



LA EXPERIENCIA DEL USUARIO CON EL USO DE LOS BOTS & IA



🏢 13 👤 16

Kokuai, empresa dedicada al diseño de bots customizados para entornos B2B y B2B, lideró este webinar en el que se dieron las principales claves para que las empresas fabricantes pudieran reducir la fricción con sus clientes y aumentar su retención gracias a la automatización y uso de bots.



DESPLIEGUE ESTRATÉGICO LEAN EN LA CADENA DE SUMINISTRO



🏢 10 👤 13

AECOC, la Asociación de Fabricantes y Distribuidores, impartió un webinar sobre cómo implementar la metodología Lean para mejorar la eficiencia en la logística, Supply Chain. En el encuentro se mostraron las ventajas del Lean Logistics Management y cómo implantar esta metodología de mejora continua en la Cadena de Suministro.

WEBINARS NEXMART



🏢 22 👤 23

Nexmart, empresa de soluciones de comercio electrónico, organizó webinars sobre la digitalización de la red de distribución mediante EDI Connect; el eCommerce 4.0 y la digitalización de la red comercial que fueron muy participados por los socios de AFEB.

CURSO SOBRE LA NUEVA VENTA B2B OMNICANAL EN LA ERA DIGITAL



🏢 21 👤 38

Fuerza Comercial, de la mano de AFEB, impartió un curso de formación sobre Venta Consultiva Omnicanal B2B, dirigido a vendedores, comerciales y KAM interesados en mejorar su cumplimiento de objetivos, profesionalizar su labor de gestión comercial y acceder a puestos de responsabilidad en sus organizaciones.

CURSO EXCEL AVANZADO



🏢 20 👤 9

AFEB organizó un curso de Excel avanzado para sus socios, de la mano de Houser & Houser. El curso fue impartido por Dani Abia, Ingeniero de Telecomunicación, solutions manager de Houser & Houser.



AFEB'S SUPPLIER WEEK



🏢 132 👤 147

Este año AFEB ha organizado la primera AFEB'S SUPPLIER WEEK en que los Proveedores de Servicios Recomendados por la Asociación, han ofrecido estos webinars a las empresas asociadas:

- **NEXMART:** eCommerce 4.0
- **HOUSER & HOUSER:** Omnicanalidad en ferretería y bricolaje
- **DATERIUM SYSTEM:** Gestión del dato
- **DACHSER:** Beneficios de la externalización del proceso logístico
- **HOWDEN IBERIA:** Financiación no bancaria
- **EXPENSE REDUCTION ANALYSTS:** Claves para ahorrar en logística y packaging
- **PERRIÑO Y PEÑALVER:** Herramientas contra la lucha de la morosidad en las relaciones comerciales
- **SALES LAYER:** Cómo organizar la información de mi empresa para gestionar mejor y vender más gracias a un PIM
- **ADMINEX:** Diez Buenas Razones para el Outsourcing Administrativo
- **TELEMATEL:** Publicar la información de producto con calidad competitiva, 3 pasos a dar
- **FUERZA COMERCIAL:** La nueva venta B2B omnicanal en la era Digital
- **AECOC MEDIA_AECOC DATA:** Claves de contenido para el comercio digital
- **AMG INTERIM:** Crecimiento planificado



INTERNACIONALIZACIÓN

INFORMES EDRA / GHIN. SITUACIÓN DE LAS TIENDAS DE BRICOLAJE EN EL MUNDO DURANTE LA PANDEMIA

Desde el inicio de la pandemia, EDRA (European DIY Retail Association) y GHIN (Global Home Improvement Network) han elaborado diversos informes sobre el impacto del COVID-19 en la industria de mejora del hogar, que se ha facilitado a los asociados de AFEB.

INFORME DE COYUNTURA EXPORTACIÓN

Como cada año, AFEB ha proporcionado a sus asociados los Informes trimestrales elaborados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que describe la situación de la exportación en los diferentes mercados internacionales.

GLOBAL DIY-NETWORK

Los asociados de AFEB han tenido acceso a las sesiones online del Global DIY Network, la plataforma online de networking para la industria DIY creada por HIMA, la Federación Europea de asociaciones de bricolaje y ferretería a la que AFEB pertenece.



PROYECTOS SOCIALES

AFFECTADOS VOLCÁN LA PALMA

Este año AFEB ha colaborado con la Fundación Txema Elorza, que se centra en la acción social para mejorar las condiciones de los trabajadores del sector de la ferretería y el bricolaje, que este año ha coordinado una ayuda para los afectados por el volcán de la Palma. Desde AFEB hemos aportado nuestro granito de arena con una donación de 1.000€.



CLUB EXPORT



19

El Club Export AFEB tiene la misión de fomentar la exportación de sus empresas asociadas mediante la colaboración y networking entre sus miembros y un coaching y acompañamiento activo por parte de AFEB y expertos en la materia.

Durante el 2021 se han realizado diferentes sesiones virtuales y presenciales en las que se han abordado los mercados de África Central, Chile, USA, Perú, Colombia, Italia y Alemania. Además, se han realizado Jornadas sobre Mercados Internacionales con expertos de cada país y Foros Internacionales sobre África, Europa, América y Asia.



clubexportafeb.com

SERVICIOS

- Cobertura global (más de 30 países objetivo): Informes + webinar de países objetivo con personal local.
- Networking entre empresas: P2P personal y privado, webinars de países y temas relevantes, foros, etc.
- Planes personalizados para cada empresa y categoría: misiones, búsqueda de personal, gestión comercial, logística, administración e implantación.
- Desarrollo de e-commerce en países destino.

19 MIEMBROS



PROVEEDORES DE SERVICIOS RECOMENDADOS POR AFEB



ADMINEX
Soluciones globales
para el outsourcing

adminex.com



AECOC
Intercambio y sincroni-
zación de la información
del producto

aecoc.es



**AGD Marketing
Consulting**
Consultoría de
Marketing Estratégico

agdmarketingconsulting.com



AMBILAMP
Gestión de residuos

ambilamp.es



ASESORÍA ENERGÉTICA 2000
Gestión energética

ae2mil.com



DATERIUM
Plataforma digital
de catálogos online
de productos para la
Ferretería y el Bricolaje

dateriumsystem.com



DACHSER DIY Logistics
Partner en transporte y
logística para el sector de
Home Improvement

[dachser.es/es/diy-
logistics-102](http://dachser.es/es/diy-logistics-102)



FUERZA COMERCIAL
Transformación comercial

fuerzacomercial.es



HOUSER & HOUSER
Agencia de Marketing Online

houserandhouser.com



HOWDEN ABACUS
Riesgos y Finanzas

howdeniberia.com



IMPLEMENTA DIY
Redes de venta y
comercialización

implementadiy.com



INNOSCAPE
« Sell out » en la
aplicación móvil

innoscape.com



NEXMART
Soluciones de comercio
electrónico

nexamart.com



SALES LAYER
Software SaaS para la
automatización y enriquecimiento
de información de producto (PIM)

saleslayer.com



TELEMATEL
Optimización de Información
de Producto para un entorno
Omnicanal

telematel.com

CONTACTA

AFEB

Sede Barcelona:

Av. Diagonal 477, 12ª B 08036 - Barcelona
Tel: 93 515 93 92

Oficina Madrid:

Príncipe de Vergara 74-5ª planta 28006 - Madrid



brico-afeb.com

clubexportafeb.com

mihogarmejor.com



administración@brico-afeb.com



[@BricoAFEB](https://twitter.com/BricoAFEB)



[BricoAFEB](https://www.facebook.com/BricoAFEB)



[Grupo AFEB](https://www.linkedin.com/company/grupo-afeb)



[El Rincón del Bricolaje](https://www.youtube.com/channel/UC...)



[El Rincón del Bricolaje](https://www.pinterest.com/ElRincondelBricolaje)

¡No te pierdas estos
vídeos sobre AFEB!



Editado en
diciembre 2021