

# PRESENTACIÓN AFEB Y MEMORIA 2019



# PRESENTACIÓN AFEB

## ¿QUIÉNES SOMOS?

AFEB, la Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferrería, tiene como misión potenciar las empresas del mercado del bricolaje y ferretería de España y Portugal en colaboración permanente con todos los participantes de la distribución. AFEB nace en el 2004 y es miembro de FEDIYMA, Federación Europea de fabricantes de DIY, desde el año 2005.

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

## ¡CREAMOS JUNTOS EL FUTURO DEL BRICOLAJE!

## SERVICIOS



### INFORMACIÓN SECTORIAL

- Estudio del Consumidor (cada dos años)
- Global Home Improvement Report (anual)
- Mapa de la Distribución (anual)
- Informes de Coyuntura (trimestral)
- Incidencias de pago (bimestral)



### INTERNACIONALIZACIÓN

- Global DIY Summit
- Información Exportación
- Visitas a Puntos de Venta
- Participación Agrupada en Ferias
- Country Manager



### RELACIONES CON LA DISTRIBUCIÓN

- Desayunos con la Distribución
- Código de Buenas Prácticas Comerciales
- Codificación de datos



### PROMOCIÓN DE MARCA

- Participación Agrupada en Ferias
- Canal de Youtube (ERDB)
- Proyectos con Influencers (MHM)



### FORMACIÓN

- Grupos de Trabajo Asociados AFEB
- Cursos y Talleres Formativos



### OTROS SERVICIOS

- Asesoría Jurídica
- Bolsa de Trabajo
- Catálogo de Proveedores de Servicios Recomendados
- Directorio Socios
- Benchmark asociados
- Otros

**+100**  
Empresas  
Asociadas

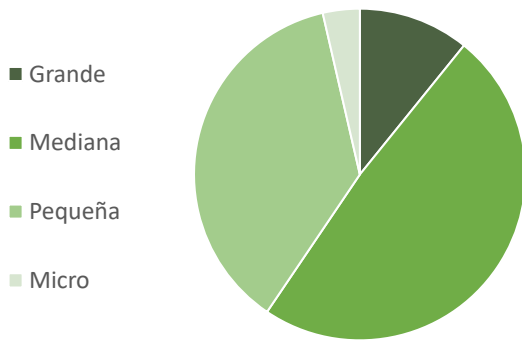
**+2.000**  
Millones de Euros  
de negocio

**+10.000**  
Puestos de  
trabajo

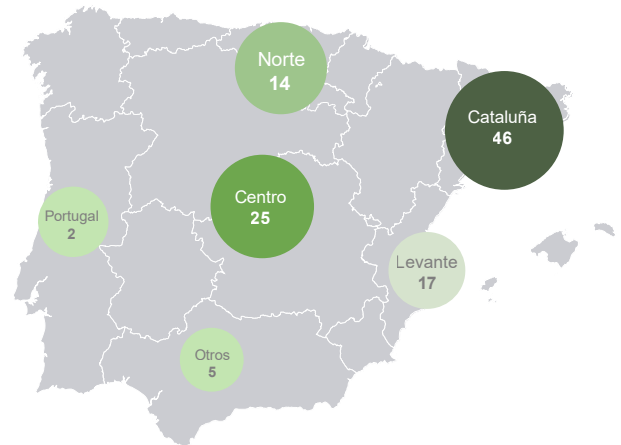


# NUESTROS SOCIOS

## SOCIOS AFEB POR TAMAÑO



## SOCIOS AFEB POR LOCALIZACIÓN

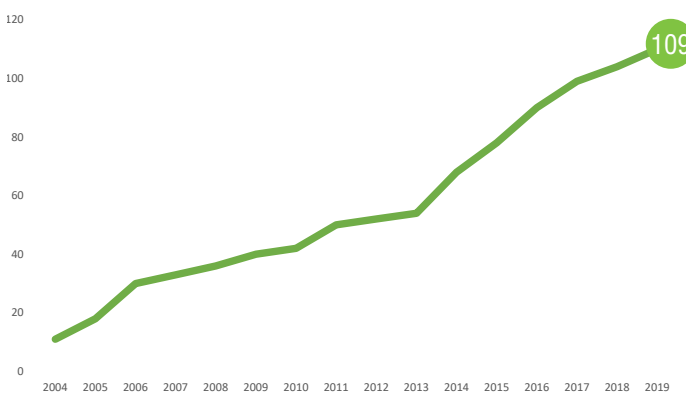


## NÚMERO DE EMPRESAS AFEB POR CATEGORÍAS



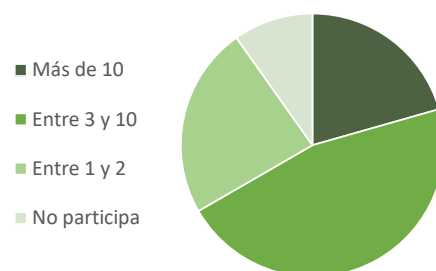
\* El número indica el número de asociados en cada categoría. Algunos asociados constan en más de una categoría.

## EVOLUCIÓN DE SOCIOS (2019)



13 nuevos socios en el 2019

## 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 2019

## JUNTA DIRECTIVA



De izquierda a derecha: Íñigo García, César Navarro, Jesús Poza, Joaquín García, Juan Pedro Resino, Marta Omedes, Carlos del Piñal y Olga Fuertes.

<b>PRESIDENTE</b>	<b>Joaquín García</b>	Responsable de representación institucional/pública
<b>VICEPRESIDENTE</b>	<b>Jesús Poza</b>	Responsable de Internacionalización
<b>TESORERO</b>	<b>Carlos del Piñal</b>	Responsable de Relaciones con la Distribución
<b>VOCALES</b>	<b>Olga Fuertes</b>	Responsable de Economía Sectorial
	<b>Íñigo García</b>	Responsable Potenciación Marcas Asociadas
	<b>César Navarro</b>	Responsable de Comunicación
	<b>Juan Pedro Resino</b>	Responsable de Formación
<b>SECRETARIA GENERAL</b>	<b>Marta Omedes</b>	Apoyo Junta Directiva y Staff Ejecutivo

# STAFF EJECUTIVO



De izquierda a derecha: Alejandro Casero, Mari Carmen Vílchez, Marta Omedes, Marta Viñas, Marta Pérez, Joan Dachs.

## GERENCIA

**Marta Omedes**

Gerente

## STAFF

**Marta Pérez**

Directora proyecto MHM

**Alejandro Casero**

Coordinador contenidos digitales AFEB

**Marta Viñas**

Administración

**Joan Dachs**

Digital

**Mari Carmen Vílchez**

Contabilidad



# INFORMACIÓN SECTORIAL

## SHOPPER DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE



Estudio realizado por AECOC y subvencionado por AFEB que pretende dar una imagen muy clara del shopper 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.

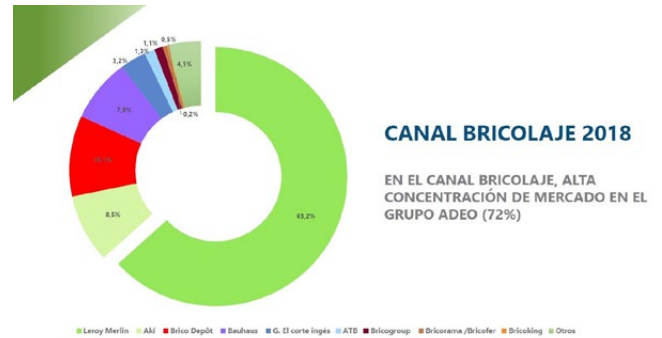


**Socios AFEB: 300,-€ +IVA / No socios: 1.800,-€ + IVA**

## MAPA DE LA DISTRIBUCIÓN



Mapa que recoge las cifras del mercado de la Mejora del Hogar en el periodo comprendido entre el 2018 y el 2019. El estudio distingue los distintos canales del mercado (ferretería, bricolaje, e-commerce, etc.) desde el punto de vista del consumidor, ofreciendo los datos internacionales a nivel global y, en gran detalle y profundidad, en el caso de España y Portugal.

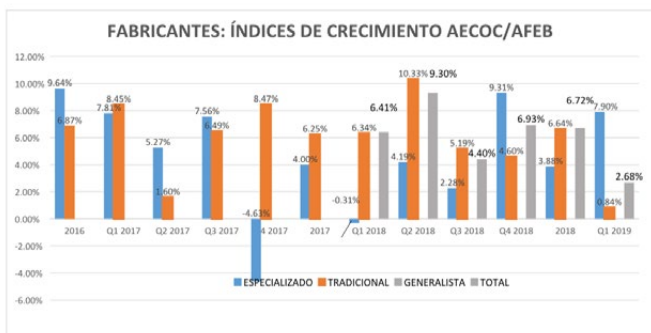


**Gratis para los socios de AFEB / No socios: 890,-€ + IVA**

## INFORMES TRIMESTRALES DE COYUNTURA



Informe trimestral sobre plazos medios de cobro; índice de devoluciones de mercancías; impagados irrecuperables; resultado de ventas por canal y porcentaje del eCommerce sobre el total de ventas. Los informes recogen los datos de los fabricantes obtenidos a partir de encuestas internas y datos de los distribuidores proporcionados por AECOC.

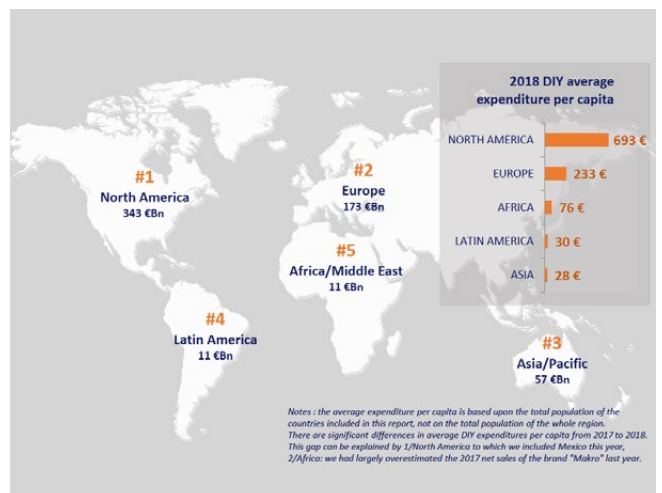


**Exclusivo y gratuito para los socios de AFEB**

## GLOBAL HOME IMPROVEMENT REPORT 2019



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



**Socios AFEB: 300,-€ +IVA / No socios: 890,-€ + IVA**

## INFORMES BIMESTRALES DE INCIDENCIAS DE PAGO



Informe bimestral que recoge los impagos de los clientes obtenidos a partir de encuestas internas.

**Exclusivo y gratuito para los socios de AFEB**

### LEYENDA



## PRESENTACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR (FORO INVIERNO Y VERANO AFEB)



Inv. 62 Ver. 59

Presentación económica del sector a cargo de Olga Fuertes (vocal Junta Directiva AFEB y Directora General de Montana Colors) a nivel internacional y nacional. La presentación incluyó el análisis de los resultados de una encuesta realizada en el mismo evento a las 62 empresas participantes en el caso del foro de invierno y a las 59 participantes en el foro de verano, en que se compararon datos de crecimiento de las empresas en el 2018 (a nivel global y por canal), porcentaje representado por la exportación y las ventas del canal o-line; plazo medio de cobro, devolución de mercancías e impagados irrecuperables.



**Joaquín García.**  
Presidente AFEB y Director Comercial y Marketing de Inofix.



**Olga Fuertes.**  
JD AFEB y Directora General Montana Colors.

## PRIMER DEBATE E-COMMERCE AFEB (FORO INVIERNO AFEB)



62 115

En el 2019 tuvo lugar el primer debate e-commerce de AFEB. El debate, que fue ampliamente participado por parte de los asistentes, fue conducido por Íñigo García (miembro de la Junta Directiva de AFEB y Director General de Grupodesa) y en él intervinieron: Armando Orihuela (Director Ejecutivo Daterium), como experto en datos; Darío Alonso (Director General E-Logistic Aghasa Turis) como experto en logística y Carlos Martín (Director General WD-40) como experto en Amazon.



**Armando Orihuela y Darío Alonso**  
en un momento del debate.

## ALIBABA - EL GIGANTE ASIÁTICO (FORO VERANO AFEB)



65 142

Presentación sobre el gigante asiático de las compras online a cargo de Eduardo Pisa, director de Home Categories de Alibaba en España. Alibaba representa un escaparate global para empresas españolas y una excelente oportunidad para la exportación.



**Eduardo Pisa.**  
Director de Home Categories de Alibaba en España.

## PRESENTACIÓN MAPA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR (FORO VERANO AFEB)



65 142

En esta presentación se abordaron los distintos canales de venta del bricolaje y la ferretería desde el punto de vista del consumidor, analizando los datos de los años 2018 y 2019 y previsiones a 2021. La presentación fue conducida por Carlos del Piñal (Junta Directiva AFEB y Director General Husqvarna), coordinador del Mapa y en la misma se presentaron los datos de mueble, jardín y agrícola; bricolaje; ferretería; construcción; suministro Industrial y venta directa; pinturas y FEC (fontanería, electricidad y climatización) y E-Commerce.



**Carlos del Piñal.**  
Junta Directiva AFEB y Dirección General Husqvarna.



# PROMOCIÓN DE MARCAS ASOCIADAS

## PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERROFORMA

AFEB participa en Ferroforma con un Stand propio y ofrece a sus asociados la posibilidad de participar en un Stand Agrupado con otras empresas asociadas.



**Marta Omedes.**  
Secretaria General-Gerente de AFEB atendiendo a la prensa en el Stand de AFEB.

## EL RINCÓN DEL BRICOLAJE (ERDB)

El Rincón del Bricolaje es un canal de Youtube donde los socios de AFEB pueden subir mensualmente sus contenidos audiovisuales.

**Visualizaciones 4,2M** **Suscriptores 13.014**



[www.elrincondelbricolaje.com](http://www.elrincondelbricolaje.com)

## MI HOGAR MEJOR - MHM



Este año ha tenido lugar la segunda edición del proyecto MHM de AFEB para promocionar las marcas asociadas con los influencers TOP del sector. Estos han sido los datos principales del proyecto:

- 44 marcas
- 20 influencers TOP sector DIY
- 176 proyectos DIY
- 13M+ views en Youtube
- 300K+ Likes
- 20K+ Comments



## TALLER DE POTENCIACIÓN DE MARCAS CON INFLUENCERS



Los asociados de AFEB tuvieron la oportunidad de medir los impactos y resultados del marketing de influencers, en un taller conducido por Alejandro Casero (socio de Houser & Houser), Marta Pérez (Directora del proyecto Mi Hogar Mejor de AFEB) y varios de los influencers participantes en el proyecto Mi Hogar Mejor de AFEB.



Asociados de AFEB asistiendo al Taller de Potenciación de marcas en las oficinas de AFEB.

## AFEB EN SOCIAL MEDIA Y PRENSA SECTORIAL

**1.461** > fans

**986** > followers

**358** > followers

**3.656** > contactos

178 apariciones de AFEB en la prensa sectorial durante el 2019

# INTERNACIONALIZACIÓN

## GLOBAL DIY SUMMIT DUBLIN



Cómo enfrentarse al futuro fue el eje sobre el que giró la séptima edición del Congreso Mundial de Bricolaje, Global DIY Summit 2019, que se celebró los días 6 y 7 de julio en Dublín que, en esta ocasión, centró gran parte de las ponencias en el cliente, la digitalización del sector y el mercado asiático.



Auditorio Principal Global DIY Summit Dublín.

## ENCUENTRO CON RETAILERS MERCADO JAPONÉS



En este encuentro, que tuvo lugar en Dublín, los asociados de AFEB tuvieron la oportunidad de asistir a una presentación del mercado japonés y mantener entrevistas personales con los tres principales retailers de Japón.



Encuentro con retailers japoneses, en Global DIY Summit Dublín.

## VISITA PUNTOS DE VENTA ALEMANIA



Viaje de 2 días de duración en que, acompañados por el gerente de la Asociación Alemana de Fabricantes, se visitaron 12 puntos de venta referentes en el Mercado Alemán.



Visita a OBI, Alemania.

## FERIAS INTERNACIONALES

AFEB ha facilitado información de las Ferias Internacionales más interesantes del sector, brindando a los socios de AFEB la posibilidad de participar en algunas de estas ferias en condiciones preferentes.



Feria True Value.



# FORMACIÓN

## CURSO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL ISDI EXPERTS



Este curso, impartido por ISDI, se ofreció a las empresas de AFEB que ya habían participado en el ISDI Foundations del 2017 y otras empresas de AFEB con un alto nivel en formación digital.

En las 7 jornadas que duró esta formación, se abordaron los distintos modelos del comercio electrónico; la viabilidad económica del eCommerce; la captación y segmentación de usuarios; la logística digital; la estrategia y marketing de contenidos o la identidad digital y reputación en RRSS, como principales temas de interés.



## CURSO TRANSFORMACIÓN DIGITAL ISDI FOUNDATIONS



Este curso, impartido también por ISDI, iba dirigido a las empresas que empezaban su andadura en formación digital y abordó, en las 6 jornadas que duró esta formación, la Transformación Digital; el Marketing & Digital Business; el Search & Digital Analytics; el Ecommerce & Industry y el Mobile & Business. El curso, terminó con una presentación final de proyectos por parte de los asistentes.



## GRUPO DE TRABAJO DIRECCIÓN GENERAL FINANCIERA. MADRID



Los Directores Generales de algunas de las principales empresas asociadas de AFEB, no competidoras entre sí, centraron sus esfuerzos en la optimización de recursos. El Grupo fue liderado por Pablo Izeta y Jon Auzmendi (ambos de Bellota) y, además de poder compartir las mejores prácticas de los participantes, hubo tiempo para asistir a una ponencia de Expenses Reduction y otra de Abaccus.



## GRUPO DE TRABAJO RRHH. BARCELONA



Este grupo que se reunió en Barcelona, bajo el liderazgo de Carmen Quesada (WD-40) centró su debate en la Motivación y Dirección de Equipos y en la Gestión del Cambio. Los participantes enriquecieron su debate con dos presentaciones a cargo de dos proveedores recomendados de AFEB: la primera de Talent sobre eventos corporativos y la segunda de AB Group sobre motivación de equipos.





## GRUPOS DE TRABAJO KAM. BARCELONA Y MADRID

Estos 2 Grupos de Trabajo abordaron, como principal temática, la negociación de contratos y el e-commerce versus tiendas físicas, estando liderado el Grupo de Barcelona por Josep Tomás (Inofix) y el Grupo de Madrid por Albert Grifoll (Husqvarna). En ambos grupos se destinó una parte de la jornada a asistir a una ponencia de Majó y otra de Roado.



## GRUPOS DE TRABAJO OMNICANALIDAD. BARCELONA Y MADRID

Estos 2 Grupos de Trabajo centraron su debate en cómo apoyar a los clientes con las herramientas digitales y cómo mejorar la experiencia en el Customer Journey del cliente, estando liderado el grupo de Barcelona por Jordi Albaladejo (Inofix) y el de Madrid por Juan Pedro Resino (Wolcraft), que realizó dos sesiones diferentes. Los asistentes del grupo de Barcelona, asistieron a una presentación de Daterium y Vantidigital y los del grupo de Madrid, además, a una de Mano Mano.



## GRUPOS DE TRABAJO DIRECCIÓN COMERCIAL. BARCELONA Y MADRID

La temática principal de estos Grupos fue el liderazgo y la gestión de equipos comerciales, estando liderado el grupo de Barcelona por José Manuel López (Grupodesa), el de Madrid por Carlos Grollo (La Pajarita). Este segundo grupo realizó una segunda sesión celebrada en Valencia y liderada por Jorge Regadera (Royo Group). En el grupo de Barcelona participaron como ponentes, La Brida y Vincle y en el de Madrid, Canvia y Fuerza Comercial. En el grupo de Valencia, la ponencia fue a cargo del Director General de la empresa Félix Lafuente.





## GRUPOS DE TRABAJO EXPORTACIÓN. BARCELONA Y MADRID

Los Grupos de Trabajo de Exportación centraron sus reuniones en debatir las posibilidades de mejorar la exportación en los países europeos y estudiar las oportunidades del Mercado Africano, debates que fueron liderados por Joaquín García (Inofix) en el caso de Barcelona y Jesús Poza (CRC) en la reunión de Madrid. En ambas reuniones hubo tiempo de asistir a una ponencia de In Africa y otra de Clic and Walk.



## GRUPOS DE TRABAJO TRADE MARKETING. BARCELONA Y MADRID



Los Grupos de Trabajo de Trade Marketing pusieron el foco en analizar cuáles eran las promociones más eficaces para la ferretería y el bricolaje, de la mano de Oscar Tormo (Grupodesa) en el grupo que se reunió en Barcelona y de Arantzazu Arieta y Ane Arenberri (Bellota) en el grupo que se reunió en Madrid. Ambos Grupos dedicaron un espacio de la jornada a asistir a una ponencia de Implementa y otra de Kantar.



## GRUPOS DE TRABAJO LOGÍSTICA DIGITAL. BARCELONA Y MADRID



Estos grupos, que estuvieron liderados por Darío Alonso (Aghasa Turis), trataron como principal cuestión, la necesidad de tener una logística eficiente. Tanto en el grupo de Madrid como en el de Barcelona, se dedicó un espacio de la jornada a asistir a una ponencia de Expense Reduction.



# RELACIONES CON LA DISTRIBUCIÓN

## DESAYUNO CON AMAZON



Encuentro en las oficinas Amazon de Madrid, en que los máximos dirigentes de la compañía explicaron a los asociados de AFEB su modelo de negocio, distinguiendo entre Vendor y Seller; cómo vender en Amazon Marketplace en toda Europa y cómo construir una marca en entornos digitales a través de Amazon y Logística Transformacional para poder operar en un modelo B2C.



Carlos del Piñal, Junta Directiva AFEB y Director General Husqvarna y Pablo del Busto, Key Account Manager Amazon España.

## WORKSHOP GESTIÓN DEL DATO



Este Workshop, impartido por Armando Orihuela (Director de Daterium) se impartió a directores generales, gerentes y directores comerciales de las empresas de AFEB, con la finalidad de tomar conciencia de la importancia del dato, entrando en el detalle de las diferentes etapas y procesos de definición y gestión de datos producto y definición de los roles asociados a su mantenimiento.



Armando Orihuela.  
Director Ejecutivo Daterium.

# PROYECTOS SOCIALES

## FUNDACIÓN TXEMA ELORZA

En el año 2019 AFEB ha colaborado con la Fundación Txema Elorza financiando 10 Bolsas de Trabajo para jóvenes del Sector.



Evento Fundación Txema Elorza, en Alicante.

## OBRA SOCIAL FUNDACIÓN SAN JUAN DE DIOS



También en el 2019 AFEB, con la ayuda de Vanti Digital, ha colaborado con la Obra Social del Hospital San Juan de Dios, aportando materiales para la rehabilitación de un local para personas sin hogar.



Montaje de mobiliario en Fundación San Juan de Dios.



# PROVEEDORES DE SERVICIOS RECOMENDADOS POR AFEB



## AB GROUP

Consultora de procesos de cambio

[abgroup.es](http://abgroup.es)



## AMBILAMP

Gestión de residuos

[ambilamp.es](http://ambilamp.es)



## CLIC AND WALK

App Estudios de mercado

[es.clicandwalk.com](http://es.clicandwalk.com)



## DATERIUM

Plataforma digital de catálogos online de productos para la Ferrería y el Bricolaje

[dateriumsystem.com](http://dateriumsystem.com)



## EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

Optimización de costes

[es.expensereduction.com](http://es.expensereduction.com)



## HOUSER & HOUSER

Agencia de Marketing Online

[houserandhouser.com](http://houserandhouser.com)



## HOWDEN ABACUS

Riesgos y Finanzas

[howdeniberia.com](http://howdeniberia.com)



## IMPLEMENTA DIY

Redes de venta y comercialización

[implementadiy.com](http://implementadiy.com)



## INFORMA D&B

Información Financiera

[informa.es](http://informa.es)



## MAJO

Jefe de Producto y Desarrollo de negocio

[ma-i-jo.com](http://ma-i-jo.com)



## VANTI DIGITAL

Agencia de MKT

[vantidigital.com](http://vantidigital.com)



## VINCLE

Soluciones de software para equipos de ventas

[vincle.es](http://vincle.es)

# CONTACTA

## AFEB

Av. Diagonal 477, 12ª B  
08036 - Barcelona  
Tel: 93 410 23 34

[www.brico-afeb.com](http://www.brico-afeb.com)  
[administración@brico-afeb.com](mailto:administración@brico-afeb.com)



@BricoAFEB



BricoAFEB



Grupo AFEB



El Rincón del Bricolaje

Editado en  
enero 2020