

Cerca de 300 metros cuadrados ocupará el pabellón español organizado por la FDP en la Feria Xiamen International Stone 2012



China Xiamen International Stone Fair

Durante los días 6 a 9 de marzo de 2012 se desarrollará en Xiamen la feria del sector más importante que tiene lugar en China. En dicha feria, 10 empresas españolas de la piedra natural expondrán sus productos en el pabellón que ha organizado la Federación Española de la Piedra Natural, y que ocuparán cerca de 300 metros cuadrados.

EMPRESAS PARTICIPANTES:

- DAVID FERNÁNDEZ GRANDE, S.L.
- GOROSABEL STONE
- LEVANTINA Y ASOCIADOS DE MINERALES, S.A.U.
- LYMJAR NATURAL STONE, S.L.
- MANCHAMAR
- MARCOSAN, S.A.
- MÁRMOL HMINOS. JIMÉNEZ, S.L.
- MÁRMOL VISEMAR S.L.U.-VISENOVA
- OCCIDENTAL DE CANTERAS, S.L.
- SUMARCOOP-ANCLAJES & QUÍMICOS

La Federación convoca una nueva participación en la feria Project Qatar entre las empresas españolas de la piedra

CONVOCATORIA FERIA

PROJECT QATAR 2012

Salón de la piedra natural **QATAR STONE TECH**
DOHA (QATAR) 30 abril/3 mayo



La Federación Española de la Piedra Natural (F.D.P.) tiene previsto organizar la participación agrupada de la industria española de la piedra natural en la feria PROJECT QATAR 2012, que tendrá lugar en Doha (Qatar) del 30 de abril al 3 de mayo, por lo que ha realizado la convocatoria para las empresas que estén interesadas en participar.

La ubicación del pabellón español se encuentra localizada en el hall destinado a la piedra natural al cual se le ha denominado QATAR STONE TECH y que por primera vez se instaura en la feria.

La FDP dispone de una reserva de espacio de 450 metros para las empresas españolas, distribuidos en cinco bloques de 90 metros, en un área principal próxima a la conexión con el pabellón central.

Para recibir más información o realizar reservas contactar con mbarbera@fdp.es o en el teléfono 91 388 14 67.

Jornada de presentación de los proyectos de prevención de riesgos laborales realizados en 2011

Los proyectos realizados en 2011 con la financiación de la Fundación para la Prevención de los Riesgos Laborales fueron presentados en una jornada técnica el día 10 de noviembre en el Centro Tecnológico del Mármol, en Cehegín.

Estos proyectos tienen sendos manuales dirigidos a los trabajadores del sector sobre "Enfermedades Profesionales y Riesgos Emergentes en el sector de la Piedra natural" y "Disminución de la siniestralidad laboral por medio de la prevención de riesgos laborales viales en el sector de la piedra natural y difusión de contenidos por medio del portal prevenpiedra.com", que pueden ser solicitados a federacion@fdp.es

Tanto el desarrollo de los proyectos como en la jornada técnica de presentación, han sido coordinados por el Centro Tecnológico del Mármol y solicitados por la Federación Española de la Piedra Natural, FECOMA-Comisiones Obreras y Unión General de Trabajadores-MCA.



Noviembre '11

Publicidad

INSPECCIÓN TÉCNICA DE PALAS CARGADORAS

ITC/1607/2009

REGLAMENTO GENERAL DE NORMAS BÁSICAS DE SEGURIDAD MINERA

ENTRADA EN VIGOR EN JUNIO DE 2011

Contactar:

SIMECAL, S.L.

ECA MINERA

Tel. 902090418

983362827

E-mail: ecamnera@simecal.com



Invitación al sector de la Piedra Natural e Industria Auxiliar para crear juntos su punto de encuentro comercial internacional del nuevo director de la feria PIEDRA



Permítame presentarme, soy Raúl Calleja, nuevo Director de PIEDRA Feria Internacional de la Piedra Natural, que se celebrará del 8 al 11 de mayo de 2012, y por ello quisiera en primer lugar ponerme a su entera disposición de forma directa a través de mi e-mail raul.calleja@ifema.es o por teléfono 667 80 78 48, encantado de conocer de primera mano sus impresiones y charlar abiertamente sobre un nuevo proyecto.

PIEDRA se REINVENTA con objeto de co-diseñar para el conjunto del sector y para cada empresa particular, un nuevo escenario de futuro, en el que queremos trabajar durante los próximos años. Una nueva herramienta comercial, bajo un nuevo concepto que denominamos "Feria a Medida", y que ya hemos tenido la oportunidad de desarrollar en otros eventos feriales con gran éxito comercial para las empresas participantes.

CONDICIONES ESPECIALES EXPOSITORES PIEDRA 2012

- 10% de descuento por pronto pago del 100% del suelo abonado antes del 28 de febrero 2012.
- 5% descuento sobre el valor del suelo canjeable por bonos consumo de servicios contratados del catálogo de servicios a través de Zona de Expositores (excluidos los de contratación obligatoria)
- Reinversión en la feria y en cada empresa expositora con objeto de garantizar demanda y facilitar presencia, invirtiendo el 7% del valor de suelo de cada empresa en noches de hotel y/o transporte para sus clientes, nacionales e internacionales. Este esfuerzo no minorará el presupuesto asignado para programa de invitados nacionales e internacionales independiente y que va por otras vías.
- Zona Expositores: Beneficiarse de un 15% en contratación de servicios vía Zona de Expositores.

PIEDRA 2012 no es una feria más. Es la herramienta comercial que tiene como principal utilidad casar necesidades comerciales de oferta y demanda para cada empresa participante, durante 4 días. No existe otra herramienta en la que podamos llegar a un número tan elevado de clientes y posibles nuevos clientes, en tan corto espacio de tiempo, de forma tan directa, y con un coste/inversión tan económico. La nueva PIEDRA ofrece oportunidades reales de negocio para las empresas que invierten en un nuevo modelo ferial orientado al cliente. Somos asesores especialistas en participaciones feriales a medida, y nuestro único objetivo es garantizar la consecución de los objetivos planteados por cada empresa.

PIEDRA 2012 aflora con fuerza con una invitación clara y decidida al sector: QUEREMOS CREAR EL PUNTO DE ENCUENTRO COMERCIAL, SECTORIAL Y EMPRESARIAL.

- Crear fortaleza sectorial: un sector unido bajo un mismo techo le da fuerza y solidez.
- Dinamizar la actividad comercial de las empresas del sector, multiplicando sus oportunidades de negocio, al poder presentar en muy poco tiempo nuestros productos a un elevadísimo número de visitantes. Hecho que por cualquier otra vía tradicional costaría mucho más tiempo y dinero.

Las 5 líneas estratégicas de trabajo para conseguir estos objetivos son los siguientes:

- Plataforma y orientación sectorial: Ofrecer a la industria de la Península Ibérica y países vecinos, norte de África, y otros mercados internacionales una plataforma comercial única para su producto y servicios, funcionando como una atractiva y dinámica herramienta de venta nacional e internacional y poder con ello llegar a nuevos compradores internacionales. En conjunto, esto ofrece al sector estabilidad y seguridad, lo que trae consigo mayor potencial inversor y acuerdos comerciales de implantación en otros mercados.
- Targetización del contenido expositivo: la marca internacional SEMANA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN pasa a ser una marca paraguas, bajo la cual tiene identidad propia y protagonismo relevante cada una de las ferias VETECO, PIEDRA y CONSTRUTEC. Perfiles de expositores y visitantes distintos, pero relacionados; sectores afines sinérgicos, varias ferias dentro de un evento mucho más sólido e internacional. Son piezas distintas de un puzzle mucho mayor.
- Feria a medida del visitante: la clave está en identificar las necesidades particulares de cada perfil de visitante (venta, importación, exportación, formación, información...), y orientar todo el conjunto de la feria a ofrecer SOLUCIONES en cuanto a contenidos expositivos y feriales, con un batería de herramientas que ya nos han dado excelentes resultados comerciales en otros eventos feriales. Hemos de ser capaces entre todos de garantizar una cualificada capacidad de convocatoria profesional sectorial.
- Plataforma y orientación sectorial: Ofrecer a la industria de la Península Ibérica y países vecinos, norte de África, y otros mercados internacionales una plataforma comercial única para su producto y servicios, funcionando como una atractiva y dinámica herramienta de venta nacional e internacional y poder con ello llegar a nuevos compradores internacionales. En conjunto, esto ofrece al sector estabilidad y seguridad, lo que trae consigo mayor potencial inversor y acuerdos comerciales de implantación en otros mercados.
- Plataforma y orientación sectorial: Ofrecer a la industria de la Península Ibérica y países vecinos, norte de África, y otros mercados internacionales una plataforma comercial única para su producto y servicios, funcionando como una atractiva y dinámica herramienta de venta nacional e internacional y poder con ello llegar a nuevos compradores internacionales. En conjunto, esto ofrece al sector estabilidad y seguridad, lo que trae consigo mayor potencial inversor y acuerdos comerciales de implantación en otros mercados.

- Targetización del contenido expositivo: la marca internacional SEMANA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN pasa a ser una marca paraguas, bajo la cual tiene identidad propia y protagonismo relevante cada una de las ferias VETECO, PIEDRA y CONSTRUTEC. Perfiles de expositores y visitantes distintos, pero relacionados; sectores afines sinérgicos, varias ferias dentro de un evento mucho más sólido e internacional. Son piezas distintas de un puzzle mucho mayor.
- Feria a medida del visitante: la clave está en identificar las necesidades particulares de cada perfil de visitante (venta, importación, exportación, formación, información...), y orientar todo el conjunto de la feria a ofrecer SOLUCIONES en cuanto a contenidos expositivos y feriales, con un batería de herramientas que ya nos han dado excelentes resultados comerciales en otros eventos feriales. Hemos de ser capaces entre todos de garantizar una cualificada capacidad de convocatoria profesional sectorial.
- Feria a medida del expositor: Es una realidad que las empresas tienen objetivos distintos, y los primeros es identificar cuales son mis objetivos como empresa expositora y trasladarlos a la organización del certamen. La feria reinvierte todos sus recursos para centrarnos en garantizar consecución de resultados y el cumplimiento de estos objetivos (programa de invitados nacionales e internacionales, facilidades para organizar eventos y encuentros comerciales, salas de formación que las empresas expliquen sus productos, shows y demostraciones de soluciones para instaladores e integradores,...) garantizando la presencia de perfiles distintos de visitantes.
- Asesoramiento ferial: este cambio de orientación implica que como organizadores feriales tenemos la obligación y responsabilidad de asesorar a todas y cada una de nuestras empresas en como rentabilizar al máximo cada € invertido. No somos vendedores de metros cuadrados, somos asesores en participaciones feriales a medida. No buscamos pocas empresas expositoras con grandes superficies, buscamos muchas empresas con menos superficie expositiva. En definitiva, cercanía y escucha activa con el cliente. Un equipo humano con auténtica vocación de servicio que tenemos como principal reto agilizar su participación en la feria, ser capaces de organizar "el acontecimiento" profesional del sector, enriquecido con eventos paralelos de primer nivel, poniendo de relieve la notoriedad mediática que el potencial del sector nos exige.

Quisiera finalizar manifestándole mi enorme gratitud por su confianza en este nuevo proyecto, poniéndome a su entera disposición para cuanta información pudiera necesitar. No obstante, durante las próximas fechas yo personalmente y el equipo de PIEDRA nos pondremos en contacto con usted con este fin. Reciba un afectuoso saludo, Raúl Calleja - Director PIEDRA

La Feria CONSTRUMAT celebrará una edición en China en julio de 2012



China es uno de los mercados emergentes que más rápidamente se está desarrollando. Este despegue económico se está produciendo principalmente en los grandes núcleos urbanos, en los que se prevé la construcción de 10 millones de nuevos apartamentos anuales. La facturación del sector de la construcción en China de 2006 a 2010 aumentó en un 80%. Estos importantes datos han decidido a la entidad Fira de Barcelona a organizar la Feria CONSTRUMAT en Pekín entre los días 11 a 13 de julio de 2012, denominada CONSTRUMAT CHINA QUALITY AND SUSTAINABLE BUILDING MATERIALS SHOW.

La Federación Española de la Piedra Natural, dentro del marco del acuerdo de colaboración con la Fira de Barcelona, apoya esta iniciativa que promoverá un área temática, STONEMAT, dedicada a la PIEDRA NATURAL dentro de CONSTRUMAT-CHINA.

Dentro de este acuerdo, las empresas participantes en la edición de 2011 de CONSTRUMAT tendrán un descuento del 20% en la tarifa de espacio que contraten para CONSTRUMAT-CHINA. Este mismo descuento se aplicará a aquellas empresas de la piedra que presente la solicitud de participación en la edición de 2013 que se celebrará en Barcelona.

Para promover la celebración de CONSTRUMAT en Pekín, la Fira de Barcelona se apoya en los importantes datos que avalan a China que está experimentando un fuerte crecimiento económico, aumento del nivel de vida, además de ser una Sociedad con 300 millones de personas de clase media-alta y 40 millones de personas que pasan cada año a tener ese estatus.

La organización de CONSTRUMAT-CHINA cuenta con la colaboración directa del CCPIT (China for the Promotion of International Trade), organismo oficial del Gobierno chino encargado de promover el comercio y el desarrollo tecnológico del país. Se celebrará en el China National Convention Center de Pekín, un moderno recinto ferial y de congresos dotado con los últimos avances en construcción sostenible, y que se encuentra en el círculo olímpico.

Para más información Fira 902 233 200 y FDP 91 388 14 67.

Noviembre '11