



**Editor**  
Antonio Olaya  
**Director**  
José M<sup>a</sup> Olaya  
**Redacción**  
Mónica Daluz

**Coordinación Publicidad**

Nuria Castilla

**Departamento Publicidad**

Carlos Olaya

Pedro Llorens

**Colaboración en Servicios de SAT's**

Cinja-Mari Carmen Coin

**Colaboración Dto. Diseño Gráfico**

Susana Hernández

**Corresponsalías**

Italia: «Apparecchi Elettrodomestici»

**Consejo Asesor**

**Coordinador:** Agustín Mondragón

**En distribución:** Federico Aenlle, Gerardo

García Puga, Julio Rosa, Manuel Vázquez, Víctor Rodríguez, Ernesto Pereira, Juan Zurita, Arturo Infante, Luis Camacho, Angel Rodríguez, Paco Jurado, J. María Verdeguer, Francesc Miró y Javier Sánchez Ramade

**En empresas:** Antonio Santamans, Juan

Sala, Ricardo Carramiñana, Domingo

Jaumandreu, Fernando Gómez Acedo, Franco Gay, Fermín Mendizábal, J. Luis Aguirre, Albert

Martí y Antoine de Pracomtal

**Redacción, Administración  
y Publicidad:**

Hogarola, S.L.

P<sup>a</sup> de la Peira, 23, bajos, Local 10

08031 Barcelona.

Tfo.93/420.64.07 Fax:93/420.43.60

E-mail: hogarola@electro-Imagen.com

www.electro-Imagen.com

**Impresión:**

Rotocayfo, S.A.

Depósito Legal: B.38.299.19821

ISSN: 1131-5601

**Suscripción anual (11 números) 10.900 pts.**

**Extranjero: 165 \$**



Miembro de la Asociación de Prensa Profesional y de la Federación Internacional de la Prensa Periódica.

Miembro del Club Casoar



se distribuye al 100% de la distribución, tiendas, detallistas, mayoristas, sector muebles de cocina y encastrables, empresas, fabricantes y técnicos de fábrica, importadores, delegados representantes componentes y accesorios, instaladores y servicios post-venta y todos los profesionales del sector.

Queda prohibida la reproducción total o parcial, gráfica o escrita, salvo autorización expresa y por escrito.

**Difusión controlada**



# PUERTA DE ENTRADA

## ... La puesta al día comenzó ayer

*La distribución española es consciente de los retos que se avecinan, y de las carencias y limitaciones del sector. Por ese motivo, el movimiento asociacionista está sumamente consolidado en nuestro país y los distintos grupos que componen el tejido distributivo español hace tiempo que se han puesto a trabajar por una mayor competitividad y por una adaptación a los nuevos tiempos.*

*Que estar asociado a un grupo tiene importantes ventajas, resulta obvio para la gran mayoría de los propietarios de comercios. Existe, si bien es cierto, una buena parte de la distribución que permanece independiente -que, por cierto, son bastantes más de los que el mercado trabaja habitualmente- y sobrevive dignamente, sin embargo, la dureza de un mercado globalizado, con un amplio sector de la distribución que desde hace años busca las sinergias y se une sin freno para, como ellos dicen, vender mejor, dibuja un difícil panorama para el que camina en solitario.*

*... Porque ya no se trata sólo de comprar o vender mejor, o de imagen corporativa y publicidad conjunta; hoy el asunto va mucho más allá, la clave es: gestión. La informatización también ha llegado a la tienda a través de los grupos, con programas que le permiten ofrecer al cliente una gama de productos tan extensa que resultaría imposible tenerla en exposición, con información detallada de cada artículo. La agilidad, la calidad de servicio, la racionalización de costes y, en definitiva, la rentabilidad, debe contemplar hoy formas alternativas de comercialización y, está claro que la distribución está en ello...*

Mónica Daluz