



Editor
Antonio Olaya
Director
José M^a Olaya
Redacción
Mónica Daluz

Colaboradores redacción

Virginia Solà

Auxiliar Administrativa

Noemí Fabregat

Coordinación Publicidad

Nuria Castilla

Departamento Publicidad

Carlos Olaya

Pedro Llorens

Servicios de SAT's

Cinja-Mari Carmen Coin

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, Luís Camacho, Angel Rodríguez, Paco Jurado, J. María Verdeguer y Francesc Miró

En empresas: Antonio Santamans, Juan Sala, Ricardo Carramiñana, Domingo Jaumandreu, Fernando Gómez Acedo, Antonio Charles, Franco Gay, Fermin Mendizábal y J. Luis Aguirre, Albert Martín, Antoine de Pracomtal.

Redacción, Administración y Publicidad:

Hogarola, S.L.

P^o de la Peira, 23, bajos, Local 10

08031 Barcelona.

Tfo.93/420.64.07 Fax.93/420.43.60

E-mail:

Dirección y comercial:

comercial@electro-imagen.com

Redacción: 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.



Puerta de Entrada

Por una distribución unida

Hoy, para el comerciante de nuestro sector, es ya un hecho la necesidad de pertenecer a una central de compra. Los comerciantes lo expresan con claridad. Aquellos que han evolucionado junto a un grupo han constatado los beneficios que ello les ha reportado, beneficios no sólo económicos; se trata de un apoyo a todos los niveles, y desde este medio así lo entendemos.

Las centrales de compra han proliferado a lo largo de estos últimos años y ha sido precisamente el sector de los electrodomésticos el que ha contado con una implantación más sólida, y con diferencia, con respecto a otros sectores.

Vaya por delante nuestro respeto a aquellos que quieren mantener su comercio de manera independiente, con el valor de lo tradicional, con el cariño de lo que se crea con tus propias manos. Sin embargo, creemos firmemente en la fuerza de la unión, en la adaptación a los nuevos tiempos, al nuevo consumidor y a las nuevas formas de gestión.

Los mercados no tienen fronteras, las economías entre países se nivelan, y el mundo está hoy a nuestro alcance con tan solo sentarnos frente al ordenador. Todo ello, unido a la necesidad de competir y buscar la rentabilidad, ha llevado a este colectivo a apostar por la adhesión a grupos y centrales de compra y, hoy, la voz del sector se escucha con firmeza.

El fabricante también se ha involucrado en esta corriente de unidad y presta su apoyo a la distribución para optimizar los resultados de su común objetivo. De todos modos, queda mucho por hacer y el fabricante no debe desviarse de esa línea que certeramente emprendió, y seguir escuchando las propuestas del distribuidor.

Nuestro medio, a partir del próximo número y a través de un protocolo, firma como portavoz oficial de la Federación de Técnicos de toda España (FEDATE).

Mónica Daluz