nº 20 julio 2017

FETYL.noticias

ENTREVISTA CON...

Carmen Rebollo,
Directora General del Instituto de Consumo del Ayuntamiento de **Madrid**

"El sector de las tintorerías tiene cosas muy positivas, como su nivel de adhesión al Sistema Arbitral"

Alfombras Mas

Especialistas en limpieza en seco de alfombras

CONSERVACIÓN GRATUITA
LIMPIEZA DE EDREDONES Y MANTAS ENVASADOS AL VACÍO
SERVICIO EXCLUSIVO A PROFESIONALES DEL SECTOR
EMPRESA GALARDONADA CON EL LAUREL DE ORO

Pol. Ind. LA SERNA - C/Asturias (Naves 18-19-20)
45221 Esquivias (Toledo)

Tel: 925 520 740 - 902 422 211
alfombrasmassa@gmail.com

ACABADOS VILLORIA - ADESLAS - ALFOMBRAS MAS - AVANTYS - BANCO SABADELL - BIOACRISOLAR - BOAYA - DGB. DANIEL GÓMEZ BLANCO - DUE Prevención de Riesgos Laborales - F.B.ITALY - GABINETE SEIS LABORAL S.L. - GAS NATURAL FENOSA - HOGAR TINTORERO S.L. - LA CENTRAL - PÉREZ BARRENO - PERSEVERA S.L. - RAMPI - RENOVACIÓN 2000 S.L. - .

PÉREZ BARRENO S.L.

CORREDURÍA DE SEGUROS

EL SEGURO DE SU TINTORERÍA

INCLUIDOS LOS DAÑOS
A LAS PRENDAS SIN FRANQUICIA

PROYECTO PERSONALIZADO
A LA MEDIDA DE SU NEGOCIO

GRANDES DESCUENTOS EN SEGUROS DE

HOGAR
AUTOMÓVILES
VIDA
ACCIDENTES
SALUD

EMPRESA
PLANES DE PENSIONES
COMERCIO
RESPONSABILIDAD CIVIL
AHORRO, ETC...

CONSÚLTENOS

91 565 03 04

perezbarreno@perezbarreno.es

Y todo es cuestión de una letra

Reflexionaba estos días, en el ánimo de trasladaros desde esta tribuna una de esas cuestiones que, no siendo difícil de abordar, pueda ayudarnos a darle un futuro a nuestra profesión.

Siempre tengo en mi pensamiento que esa letra que puede cambiar el significado de una palabra y, que ese cambio puede variar, por completo nuestra vida, personal o profesional. "Actitud" y "aptitud" son palabras que tienen un sitio especial en mi cabeza.

Gracias a una entrevista que oía en la radio, hace unos días, llegaron a mí otras dos palabras. Palabras que habremos utilizado todos en numerosas ocasiones, pero que como se expresaron en dicha entrevista me hicieron pensar.

Me refiero a "evolución" y "revolución". Otra vez, otra letra y un cambio radical en el significado de las frases donde incluyamos estas palabras. Seguro que hay momentos donde se necesiten cambios rápidos y profundos, pero yo estoy en que, en la mayoría de los casos, es mucho mejor que los cambios se vayan produciendo de forma continuada, en adaptación al medio.

Soy un convencido que nuestra profesión requiere más de una evolución permanente que de una revolución puntual dependiendo de las épocas en las que vivimos.

Este número de nuestra revista encontramos respuestas en este sentido. Nuestra conversación con la Directora General del Instituto de Consumo de Madrid, así como los resultados de la campaña de inspección a las tintorerías madrileñas nos muestran que nuestro gremio se mantiene como una de esas profesiones tradicionales con una óptima calidad de servicio, si bien hay pequeñas transformaciones, la mayoría de carácter legal, que hay que abordar, ya sea por obligación o por una mejor calidad de atención a nuestro cliente.

Preocupémonos que la atención a nuestro cliente empiece por la C de actitud, y que la misma nos lleve a preocuparnos por la P de aptitud, para seguir formándonos. De esta manera, estaremos asegurándonos una correcta evolución de nuestros negocios que nos perpetúen en esta fase de revolución tecnológica.

José Carlos Mas Espinosa
Presidente FETYL

Sumario

FETYL.**noticias**
nº 20 julio 2017

6 El sector de las tintorerías tiene cosas muy positivas, como su nivel de adhesión al Sistema Arbitral.
10 Guerra abierta contra el uso de las bolsas de plástico "ligeras".
12 Hay que saber adaptarse a los tiempos y sobre todo trabajar mucho.
14 Quien ama su trabajo, y lo hace con calidad, siempre tendrá un hueco en el mercado.
18 Roadshow Primus de Boaya.
19 ASTYLCAM, Asamblea General Ordinaria 2017.
21 Ojo con la letra pequeña de nuestros documentos que pueden traernos problemas.
22 Evaluación de la campaña de control del ayuntamiento de Madrid 2016.
24 Integrantes de FETYL.
28 Claves para la mejora de la rentabilidad de la tintorería.
29 La tintorería ante el arbitraje de consumo. Casos resueltos.
30 La importancia en el mantenimiento.
34 El reciclaje ese gran olvidado. / Aclaración información percloroetileno de "La Central".
35 Una de dos.
36 La trama de la ópera "La mujer sin sombra" gira en torno a Barak; de profesión tintorero.
38 Un café con la beneméritа. ¿Debemos o podemos pasar de largo cuando nos encontremos con un accidente?
44 Anuncios, ventas, traspasos, alquileres.
45 Directorio profesional.

EDITA: ASTYLCAM
C/Arlabán, 7 Planta 7ª Oficina 77
28014 Madrid
Teléfono 915 319 340
WhatsApp 679 974 809
Email astylcam@astylcam.com

COLABORADORES:

José Carlos Puerta
José Ramón Blázquez
Ana Isabel Peña Rocha
Luis Javier del Valle Vega
Francisco Roncero
Manuel Pérez

Revista Trimestral/Difusión Nacional
Dirección: Manuel del Palacio
Redacción: Óscar C. Crespo
Secretaría: Álvaro Centeno
Diseño/ Maquetación: 3Design
Publicidad: 3Design
Fotografía: Adiba
Imprenta: Mangraf, Producción Gráfica Integral
Depósito Legal: M-12451-2012

"La editora de la revista, la dirección y el equipo de redacción de la misma no se hacen responsables de las opiniones vertidas en la misma. Estas pertenecen a los firmantes de cada uno de los artículos".

PARA RECIBIR INFORMACIÓN

Deseo recibir información gratuita sobre la Asociación

NOMBRE:

DOMICILIO:

CÓDIGO POSTAL: POBLACIÓN:

TELÉFONO: E-MAIL:

De conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre Vd, queda informado y consiente expresa e inequivocamente la incorporación de sus datos a los ficheros de datos personales y al tratamiento de los mismos con la finalidad de la gestión integral de su relación con la Federación Española de Tintorerías y Lavanderías.Asimismo consiente el tratamiento para el envío de las comunicaciones incluidas las comerciales, aún por medios electrónicos. El Responsable de dichos ficheros es : la Federación Española de Tintorerías y Lavanderías, y su dirección: Arlabán, 7 Planta /ª Oficina 77 - 28014 Madrid. Asimismo, consiente que sus datos puedan ser cedidos a la Asociación de Tintorerías y Lavanderías de la Comunidad de Madrid, sita en la misma dirección.

La energía que hará que tu negocio brille
Como miembro de ASTYLCAM, te mereces el mejor trato. Por eso en Gas Natural Fenosa ponemos a tu disposición ofertas exclusivas en gas y electricidad adaptadas a tus necesidades. Además, contarás con un equipo experto de asesores energéticos que estudiarán tu caso y te ayudarán a poner en práctica las soluciones más adecuadas para mejorar la eficiencia energética de tu negocio.
Infórmate en:
915 676 391
gasnaturalfenosa.es
o envía un correo a:
ofertasastycal@gasnaturalfenosa.com
gasNatural fenosa
Hecho y dicho

El sector de las tintorerías tiene cosas muy positivas, como su nivel de adhesión al Sistema Arbitral

Nos recibe Carmen Rebollo, Directora General del Instituto de Consumo del Ayuntamiento de Madrid, en su despacho. Estancia austera, que denota organización y criterio. Nuestra conversación nos lo confirma, así como que la Directora General es una persona eficiente y que trabaja en lo que le gusta.

¿Podría hacernos una semblanza de su desarrollo profesional en este Ayuntamiento?

En cuanto a mi carrera profesional, después de una pequeña experiencia en el mundo de la empresa privada, ingrese en el año 84 por oposición en el Ayuntamiento de Madrid. Soy Técnico de la Administración Especial, Técnico superior. Mi ámbito profesional fueron durante mucho tiempo los servicios municipales de Medio Ambiente. En concreto, en el Plan de Saneamiento Integral de Madrid, en el que forme parte del equipo de técnicos que pusieron en marcha todo el sistema. Posteriormente, y dentro del área de Medio Ambiente, trabajé varios años en la Dirección General de Sostenibilidad, en concreto en los procesos participativos que desarrollaron los planes de acción en materia de sostenibilidad urbana, tanto de la ciudad como de los distritos.

Ya en mi última etapa, en diciembre de 2007, es cuando empiezo a trabajar en los servicios de consumo como Jefa del Servicio de Información General al Consumidor. En ese momento, de este servicio dependían, como elementos fundamentales, la Oficina Municipal Central de Información al Consumidor (OMIC Central), así como el Departamento de Arbitraje de Consumo. Además, eran nuestra la responsabilidad las actividades de información general a los consumidores, tanto presencial como a través de materiales divulgativos o de la web corporativa, junto con la relación con las asociaciones de consumidores, integradas en el Consejo Municipal de Consumo. Como fomento de su actividad hemos desarrollado numerosos programas, la mayoría de ellos que aún continúan en la actualidad.

¿Cuáles son las áreas que mejor están en materia de consumo? Y ¿Cuáles son aquellas en las que se abordarán medidas de mejora?

Según mi criterio, la organización de los servicios de consumo en lo referente a los servicios centrales es correcta, en el sentido de que están divididos de una manera equitativa los distintos servicios. Contamos con tres: el Servicio de Información, el de de Arbitraje que comprende el Arbitraje de Consumo, así como la unidad de Códigos de Buenas Prácticas por lo cual aúna todo lo que son acuerdos voluntarios con el sector empresarial, y un tercero de Inspección que se ocupa de las cuestiones de control de mercado, procedimiento sancionador pero que además cuenta con la Oficina de Investigación de consumo.

Áreas de mejora en las que se ha venido trabajando, pues obviamente, podemos referirnos en primer lugar a la tecnológica. Estamos trabajando en una mejor gestión de los expedientes, a través de la renovación de las aplicaciones informáticas; ya ha comenzado a funcionar en la OMIC y esperamos que en los próximos meses podamos también gestionar sobre esta nueva plataforma, basada en el expediente electrónico el arbitraje de consumo. Otra área en la que estamos trabajando, es en una mejor coordinación con los servicios que tenemos descentralizados en los distritos. Por poner un ejemplo, tenemos 22 oficinas de OMIC, y para su mejor gestión hemos trabajado renovando una instrucción de coordinación. Y después, en esta legislatura, al ser una línea prioritaria de acción marcada por el equipo gobierno, estamos reforzando nuestra actuación en materia de comercio justo y consumo sostenible. Ya hemos elaborado un plan, recientemente aprobado por Junta de Gobierno sobre consumo sostenible, como plan estratégico a desarrollar en toda esta legislatura en el horizonte temporal hasta 2019. Esto supone una actividad de refuerzo y adicional a lo que ya veníamos haciendo en el ámbito del consumo sostenible, y desde luego en comercio justo, pero con un mayor esfuerzo y planificación. También, es mi objetivo mantener y sostener la colaboración que tradicionalmente hemos venido teniendo con las asociaciones de consumidores y, cómo no, con las organizaciones empresariales.

¿Cómo es la relación, en materia de consumo entre la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid?

La relación que tenemos en materia de consumo, como no puede ser otra manera para garantizar el servicio que prestamos a los ciudadanos, con la Comunidad de Madrid es buena. Ayuntamiento y Comunidad tienen un convenio firmado en materia de consumo y que se viene desarrollando desde hace ya varios años; en concreto este año se ha renovado después de una revisión completa del mismo, con el objetivo de facilitar una gestión más eficiente de los recursos de ambas administraciones, que son siempre limitados; prestamos servicios comunes sobre distintos sujetos, de modo que no hay solapamientos ni duplicidades. Como el Ayuntamiento de Madrid tiene asumidas todas las competencias en materia de consumo, este convenio abarca todos los ámbitos desde el plano de la formación o información, a la gestión de reclamaciones y solicitudes de arbitraje así como las acciones de control del mercado y códigos de buenas prácticas.

El Ayuntamiento se centra, sobre todo, en los consumidores y el sector empresarial de Madrid ciudad. La Comunidad de Madrid, como administración superior desarrolla su actividad sobre el resto de municipios, que demandan sus servicios y sirve de vehículo de comunicación con las otras comunidades autónomas del Estado, en el ámbito de su competencia. En la Comunidad de Madrid se da un hecho muy singular, de los casi 6,5 millones de personas la mitad son habitantes de Madrid ciudad. Ser eficientes nos obliga a mantener una estrecha y cordial relación de colaboración.

"Hemos elaborado un plan de consumo sostenible, que ya está aprobado por Junta de Gobierno, como plan estratégico a desarrollar en toda esta legislatura"

¿Cómo es la relación con otras grandes ciudades como Barcelona?

Madrid y Barcelona tuvimos un encuentro, que es por motivos de población quizá la única ciudad española comparable a Madrid, no hace mucho tiempo, con el objetivo de compartir puntos de vista sobre las tareas que venimos desarrollando en el ámbito de la protección al consumidor. Comprobamos ahí su interés, por ejemplo, en los servicios que tenemos descentralizados en los

distritos. No obstante organizamos reuniones técnicas sucesivas con todos los servicios.

Tenemos ahora también una relación bastante estrecha, de información y colaboración, porque la Administración Municipal de Barcelona está implantando muchas acciones de consumo sostenible y de economía social.

“A iniciativa de su asociación ASTYLCAM puedo trasladarle que estamos en disposición de apoyar una campaña que permita actualizar los distintivos de los establecimientos adheridos”

Con otras ciudades tenemos previsto este año, en octubre, un evento referido específicamente a Comercio Justo, puesto que organizamos la conferencia nacional de Ciudades por el Comercio Justo.

Centrándonos en nuestro sector, ¿Cuál es el área que más valora de las tintorerías en cuanto a consumo?

Yo veo algunas cuestiones muy positivas, por ejemplo, la adhesión al Sistema Arbitral. Es esta una actitud proactiva del sector en cuanto a querer prestar un servicio de calidad y respetuoso con los derechos del consumidor. Nos encontramos que las tintorerías y lavanderías es un sector histórico en cuanto a confiar en el Servicio Arbitral de Consumo. Entendemos que el número de comercios adheridos de este sector es adecuado, si bien a nosotros nos encantaría que fueran más.

Entiendo que para ello, todos los actores implicados debemos esforzarnos en hacer ver el arbitraje como un elemento más de calidad en el servicio ofrecido. Desde esta Dirección General estamos convencidos de ello, por eso hacemos campañas de forma regular. Además, los consumidores nos lo ratifican. Aún siendo un número todavía pequeño, cada día hay más consumidores dispuestos a pagar un poco más por servicios de calidad.

A iniciativa de su asociación ASTYLCAM puedo trasladarle que estamos en disposición de apoyar una campaña que permita actualizar los distintivos de los establecimientos adheridos. Se llevará a cabo una actualización de datos de los establecimientos adheridos, a los cuales se les facilitaran distintivos nuevos para mostrarlos adecuadamente en sus locales.

Para finalizar ¿qué puede trasladarnos de la campaña de inspección del año pasado?

Sin querer centrarme en los datos, que se encuentran publicados en nuestra página web, como los de todas las campañas de inspección, lo más importante es señalar que un gran número de las infracciones observadas se produjeron por incumplimientos de fácil resolución si se hubiera tenido la actitud adecuada para ello. Digo esto pues, por dar unos datos, el 12,7% de las infracciones fue por no tener a disposición de los consumidores las hojas de reclamaciones o el 58,6% por no informar que se hace servicio a domicilio.

Ya desde la etapa de la anterior Dirección General, las inspecciones de oficio se realizan a segunda vuelta. Esto quiere decir que, en la primera visita se deja constancia de las infracciones dejando un plazo adecuado para su resolución. Finalizado ese plazo, se realiza una segunda visita. Si en la misma se comprueba que esa incidencia se ha solventado no se produce la sanción. Solo en caso de continuar con la infracción es cuando se sanciona. Por ello, y por las infracciones sancionadas, es por lo que entiendo que las tintorerías y lavanderías lo tienen fácil para su correcto desarrollo de la actividad.

TODO SON VENTAJAS CON

LA CENTRAL

SUMINISTROS DE TINTORERÍAS PARA ASOCIADOS

CONSUMIBLES:

SERVICIO GRATUÍTO DE RETIRADA DE BIDONES VACÍOS DE PERCLOROETILENO (En la CCAA de Madrid)

SERVICIO TÉCNICO

**** SOLICITA TU TARIFA DE PRECIOS ****

EJEMPLO DE PRECIOS:

Percloroetileno puro DELTA PURE POWER	1,19 €/kg. (bidones de 23 kgs.)
Detergente en polvo DELTA PLEX	0,98 €/kg. (saco de 25 kgs.)
Suavizante industrial DEOTEK	0,97 €/l. (bidón de 10 l.)

"LA CENTRAL" DE ASTYLCAM * C/ Arlabán, nº 7 * 28014 MADRID
Tfs: 91 531 93 40 * 630 62 40 61 * 679 97 48 09 * 635 23 88 70

Guerra abierta contra el uso de las bolsas de plástico "ligeras"

"La más sencilla de las propuestas, cobrar por las mismas, parece que es la preferida por nuestro Gobierno."

Las bolsas de plástico "ligeras" están en el punto de mira de las autoridades europeas que se han propuesto reducir drásticamente su uso. El motivo: producen unos altos niveles de residuos dispersos, suponen un uso ineficaz de los recursos y es previsible que aumente su uso, si no se ponen medidas para solucionarlo. La más sencilla de las propuestas, cobrar por las mismas, parece que es la preferida por nuestro Gobierno.

Se entiende por bolsas "ligeras" aquellas que el espesor del plástico con el que se fabrican sea inferior a 50 micras. Este tipo de bolsas representan la inmensa mayoría de las bolsas de plástico consumidas entre los países de la Unión Europea. Se ha podido comprobar que, al mismo tiempo que son las más consumidas son menos reutilizadas que aquellas con mayor grosor, convirtiéndolas en residuos con mayor rapidez. Esto, unido a su escaso peso, hace que se dispersen como basura con mayor frecuencia generando un alto volumen de residuos

Ya en 2015 la UE legisló, a través de la Directiva (UE) 2015/720, que los estados miembros adopten por lo menos, una de estas medidas: que el nivel de consumo anual no supera las 90 bolsas de plástico ligeras por persona a más tardar el 31 de diciembre de 2019, 40 bolsas de plástico ligeras por persona a más tardar el 31 de diciembre de 2025, o un objetivo equivalente expresado en peso; la adopción de instrumentos que garanticen que, a más tardar el 31 de diciembre de 2018, no se entreguen gratuitamente bolsas de plástico ligeras en los puntos de venta de mercancías o productos, a menos que se apliquen instrumentos igualmente eficaces. Podrán ser excluidas las bolsas de menos de 15 micras usadas por motivos de higiene o para evitar las pérdidas de alimentos.

El Proyecto de Real Decreto sobre reducción del consumo de bolsas de plástico, fechado el 2 de diciembre de 2016, tiene muchos visos de ser aprobado en próximas fechas, aún con modificaciones, obligándonos a los consumidores españoles a pagar, estableciendo un precio mínimo, por todas aquellas bolsas "ligeras" que utilicemos en nuestras compras. Se barajan como precio mínimo los 5 céntimos y como máximo los 15 céntimos.

Los precios a cobrar distinguirán entre bolsas compostables y no compostables así como las micras del plástico con el que estén hechas. Este concepto, muy de moda en la actualidad, es utilizado para aquel material que puede biodegradarse por acción microbiológica en un corto período de tiempo y sin dejar residuos visibles ni tóxicos.

Este real decreto consta de once artículos distribuidos en seis capítulos, cinco disposiciones adicionales, una disposición transitoria, una disposición derogatoria, cuatro disposiciones finales y dos anexos.

Somos una Empresa de profesionales a nivel nacional en la Gestión de residuos para Empresas con más de 10 años de experiencia.

Nuestro trabajo es asesorar, adecuadamente, en cada caso particular y de buscar las soluciones óptimas tanto a nivel de cumplimiento legal como de obtención de beneficios netos y en todas las relaciones con las Consejerías de Medio Ambiente, para que Vd. cuente con la máxima garantía de servicio y no corra con riesgos innecesarios con su Empresa en el marco de residuos.

Para ello, contamos con todas las licencias necesarias para ejercer nuestra actividad, tanto a nivel empresarial como de gestores autorizados por Medio Ambiente. Por este motivo, hemos adecuado nuestros servicios para así poder ofrecer la gestión integral de todos los residuos que se generan en el comercio y la industria.

En la mayoría de las Empresas, la problemática actual en la gestión de residuos son diversas:

- Falta de información del cliente respecto a la minimización de sus residuos
- Falta de información sobre temas legislativos a aplicar en la gestión de residuos industriales
- Infravaloración de los beneficios que reporta una adecuada gestión de los mismos.

La respuesta es bien sencilla, trabajando con una asesoría específica en materia de Medio Ambiente y un gestor autorizado tendrá la garantía de hacer las cosas bien, eso significa trabajar dentro de la ley, cumpliéndola y evitando sanciones graves que económicamente le perjudicarían, y podrían llegar a provocar incluso el cierre o precinto de su Empresa. La correcta gestión y minimización de residuos puede reducir sus costes en un alto porcentaje.

Empresa asociada a la Asociación Española de Tintorerías y Lavanderías en materia de residuos peligrosos y medioambientales.

BIOACRISOLAR dispone de las siguientes autorizaciones:

Gestion de residuos peligrosos y no peligrosos y transporte Nº 4570116812

Los Servicios que se prestan son:

- Dos recogidas semestrales (obligatorias) y una tercera si el cliente lo solicita.
- Retirada de los residuos además del Percloroetileno (Disolvente Halogenado), todos los que de manera esporádica y puntual puedan generarse tales como aerosoles, RAEs, trapos, etc.
- Toda la documentación relativa al alta en la consejería de medioambiente de cada cliente como la continuidad de la misma.
- Mantenimiento del libro de registro.
- Asesoramiento medioambiental.
- Aviso desde los servicios centrales de la fecha de retirada de los residuos.
- Etiquetado, envases, etc.

Todo ello por un precio de 55 € Recogida o 110 € Anuales.

Todos los servicios anteriormente mencionados son solo y exclusivamente para los asociados a la Federación Española de Tintorerías y Lavanderías.

Para más información pueden contactar con nosotros por los siguientes medios:

Tlf. 902 211 511

Email: bioacrisolar@bioacrisolar.com

"EN PRIMERA PERSONA"

Hay que saber adaptarse a los tiempos y sobre todo trabajar mucho

Ramón Blanco Agredano es un joven tintorero. Viéndole trabajar queda claro, que pase lo que pase, nuestro sector tiene futuro. No en vano es la cuarta generación dirigiendo la Tintorería Hispano Americana.

La Tintorería Hispano Americana es un referente en Madrid, pero ¿cuál es su historia?

Allá por los años veinte, cuando la situación en España pasaba por duros momentos, la hermana de mi abuela y su marido partían hacia Cuba en busca de una vida laboral mejor de lo que aquí podían encontrar. Mi tío abuelo, Vicente, encontró trabajo en una tintorería donde aprendió el oficio. Por entonces Cuba era un país con mucha vida social y laboral lo que creaba la necesidad de nuestro oficio.

En 1940, decidieron regresar a España y con los ahorros que consiguieron ganar, se inauguró la primera tintorería Hispano Americana en la calle Ayala 25.

Así pasó el tiempo cuando mi tía Araceli y su marido Jesús decidieron venir a Madrid desde Asturias pues mi tío abuelo Vicente necesitaba gente para trabajar. Poco a poco fueron aprendiendo el oficio, hasta que mi tía Araceli decidió comprar el local. Y así es cómo nació la segunda generación de tintoreros en esta casa.

Mi padre, también asturiano, al ver que en la capital tendría más recursos trabando junto a su hermana y su cuñado, con dieciséis años, decidió emigrar a Madrid y comenzar como aprendiz en la empresa de mis tíos.

La tienda estaba en el camino entre el cole y mi casa, así que muchas veces, después de salir de clase, en vez de ir a mi casa me iba a la tintorería a merendar y hacer los deberes y de paso a incordiar un poco a todos y ayudar en lo que más o menos pudiera hacer, que por entonces era más bien poco, marcar ropa, buscarla o acercarla a casa de algún cliente.

Al ser un poco más mayor, con unos catorce quince años, empecé a aprender el oficio un poco más en serio cuando nos daban las vacaciones en el colegio y mi padre estaba en plena temporada de Junio y Julio. Aprendí a desmanchar y a planchar pantalones. También ayudaba mucho en la lavandería y mi tía me llamaba para que la ayudara a buscar ropa.

Tras el instituto comencé derecho. No era mal estudiante, pero empecé a sopesar el trabajo que había en mi casa, que realmente era mucho, y lo complicado que iba a ser encontrar

trabajo en la calle, así que decidí dejar de estudiar y comenzar en serio mi vida como tintorero con diecinueve años.

Y así hasta hace cuatro años, cuando mi padre y mi tía se jubilaron y decidieron dejar el negocio en mis manos, de lo que les estaré eternamente agradecido. Primero por enseñarme este oficio, y segundo por confiar en mi.

¿Cómo llega su tío abuelo a decantarse por este nombre?

Pues me imagino que al venir de Cuba querría sintetizar con algún concepto la unión entre su origen y su destino y que mejor manera que Hispano Americana. Si te das cuenta, muchas tintorerías en Madrid tiene nombres relacionados con el continente americano, pues ha sido una historia muy repetida que emigrantes, sobre todo gallegos y asturianos, comenzasen sus negocios de este oficio en la capital.

Como joven tintorero, díganos que cambios fundamentales se han producido en este oficio desde que Vd. le conoce hasta estos días

Pues imagínate. Recuerdo la máquina de tricloroetileno, la poca seguridad con la que se trabajaba antiguamente, ni guantes ni máscaras. Los escasos desmanches que existían para cada mancha y como las técnicas de desmanche eran mucho más rudimentarias y nocivas. Prensas de pedales, calores sofocantes... cuando la tintorería era un oficio tan duro como la gente que lo ejercía.

Ahora todo lo veo más fácil. Más cómodo. Más automático. Mas variedad de productos. Ahora para quitar una mancha de tinta tienes seis o siete disolventes que funcionan.

Y sobre la ropa también ha cambiado mucho el oficio. La calidad de nuestra maquinaria y nuestros productos de limpieza es inversamente proporcional a la calidad de las prendas con las que nos tenemos que enfrentar cada día.

Los centros comerciales, las franquicias.... ¿Cómo han afectado a este tipo de negocios?

Pues en su día hicieron mucho daño al sector tradicional. Pero el público es conocedor de la oferta y sabe diferenciar la calidad de las cosas.

No tenemos miedo al futuro, por eso, tanto mi equipo como yo nos hemos puesto el nivel muy alto, porque sabemos que siempre lo podemos hacer mejor, y cuando llegas a ese punto, se nota en el resultado del producto. Pero siempre se puede seguir mejorando.

¿Tiene los tintoreros tradicionales la capacidad de adaptación al mercado?

Por supuesto que sí. Mientras haya gente que busque calidad, un trabajo bien hecho y comprenda que existe una tintorería artesana y que requiere su tiempo este oficio nunca desaparecerá. Y además tenemos el conocimiento suficiente de cómo manejar el per, el wet cleaning o los hidrocarburos, porque en este tipo de tintorería esta la base del oficio.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Pues veo un sector mucho más ecológico donde los talleres estén fuera de las ciudades, fuera de los centros comerciales, en polígonos

industriales. Donde no exista el hecho de ir a la tintorería sino que todo se base en el servicio a domicilio. Donde cada vez más las prendas permitan la utilización de agua y planchados mucho más sencillos.

Quizás la tintorería se convierta en un sector de lujo, pero hay que saber adaptarse a los tiempos y sobretodo trabajar mucho, prepararse continuamente y ser muy feliz con lo que uno está haciendo. O por lo menos, intentarlo.

Quien ama su trabajo, y lo hace con calidad, siempre tendrá un hueco en el mercado

Esteban Villoria, Director General de Acabados Villoria.

Aprovechamos una soleada mañana primaveral para reunirnos con Esteban Villoria, Director General de Acabados Villoria, empresa que, de manera humilde, ya ha cumplido sobradamente sus bodas de oro en esta actividad. Madrileña de origen y ubicación geográfica, en la actualidad, todo aquel que requiera de sus servicios puede contar con ella sin importar en que parte de España se encuentre.

"Acabados Villoria ya ha cumplido sobradamente las bodas de oro"

Buenos días Esteban. ¿Quién fundó la empresa y en qué año?

La empresa fue fundada por mi padre, en 1963. Con 14 años empecé a ayudar en las labores básicas del negocio, haciéndome cargo de la responsabilidad del mismo en 1985. Desde entonces, dirijo la empresa con el sueño personal de poder trasladársela a mis hijos, al igual que hizo mi padre conmigo.

Treinta y dos años dirigiendo este negocio te permitirá tener una visión general y analítica del sector. ¿Cómo ha variado el mismo, desde aquellos años finales de los 90 hasta estos iniciales del siglo XXI?

La tecnología en estos, digamos 25 años, ha variado el mundo en su totalidad independientemente del área o sector del que hablemos. En nuestro caso, antaño la piel utilizada en la mayoría de prendas era el cordero. Esta piel es de una gran calidad, que permite un uso prolongado de la prenda. Este uso a lo largo de años requería del cuidado de la prenda, ya fuera por las necesidades de limpieza, arreglo, engrasado, etc. Es claro que, aunque en algunos casos pudiera hacerse con procedimientos caseros, los artesanos dedicados al cuidado de la piel teníamos una actividad que echamos de menos en la actualidad.

Hablabas hace un momento de la piel de cordero, y por lo que comentabas dabas a entender que ahora se trabaja con otro tipo de pieles ¿es así?

Si claro, eso es lo que te decía. Años atrás, donde en España el trabajo pasaba del sector agrícola y ganadero al sector industrial, las prendas de piel eran usadas por su cualidades de abrigo, aislamiento, etc. Por ello, se utilizaban pieles de gran calidad. El cordero del que hablábamos.

Ahora con una sociedad basada en la actividad de servicios, los españoles preferimos prendas más económicas aunque duren menos temporadas. Incluso, es esto lo que se busca para seguir las modas. Y por lo tanto, se compran prendas más económicas, que para que tengan esta características deben ser fabricadas con pieles de calidad muy inferior.

La menor calidad de la piel, unida a la expectativa menor en cuanto a temporadas de uso, provoca un menor cuidado de la prenda. Además, nos obliga a un cuidado más superficial pues las pieles de baja calidad no permiten los procedimientos de acondicionado que la piel de cordero.

Hacíamos referencia al inicio del reportaje a vuestro espíritu emprendedor, abriendo nuevas zonas geográficas ¿cómo llegáis al convencimiento de implantaros a nivel nacional?

Es algo que siempre tuve en mi cabeza, desde que recogí la responsabilidad del negocio de manos de mi padre. Si bien en los años buenos había motivos más que suficientes para hacerlo, nuestra responsabilidad de hacer bien el trabajo nos llevó a centrarnos en los clientes que demandaban nuestros servicios.

A partir de la crisis económica de los últimos años, decidimos hacer realidad esa posibilidad. Junto a esa idea que rondaba mi cabeza desde los años 80, la crisis me llevo a creer que podía trasladar mi buen hacer a otras partes de España.

¿Cuáles son las zonas, junto la Comunidad de Madrid, donde más éxito tenéis?

Estamos muy agradecidos a los profesionales de Andalucía y norte de España por la gran acogida que nos han dado. Esto es lo que nos ha llevado a seguir implantándonos en el resto del territorio nacional.

"Una buena explicación de los procedimientos es fundamental para saber que se puede esperar de ellos"

El aliado natural de vuestro trabajo es el tintorero. A través de ellos desarrolláis vuestro negocio. ¿Cómo es la relación de Acabados Villoria con éstos?

Entiendo que muy buena. No cabe duda que, como toda relación, siempre es susceptible de mejora, pero no puedo más que agradecer como nos acogen y valoran nuestro trabajo.

Esteban, hablas de oportunidades de mejora en la relación del tintorero ¿Podrías trasladarnos alguna de éstas?

No cabe duda que la primera de ellas es la comunicación. Una mayor y mejor comunicación en las dos direcciones facilitaría mucho más la labor. Tanto esta, como todas aquellas que pudiera comentarte, se verían facilitadas si tanto nosotros como los tintoreros tuviéramos más tiempo para dedicarnos a los clientes. Esto sería posible si nos disminuyeran las labores administrativas de la gestión del negocio. Lo malo es que estas aumentan día a día.

El cliente necesita que se le atienda en sus necesidades. Es necesario que conozca bien la calidad del servicio, que se le dé una explicación de los procedimientos para que sepa lo que puede esperar de cada uno. Una buena recepción de la prenda y unas pocas pero precisas palabras de explicación de lo que hay y se puede esperar reducirían mucho las falsas expectativas que a veces se hace el cliente.

Con estas palabras quiero abrir con los tintoreros, mis aliados, un foro de debate para aumentar la calidad de nuestros servicios para la mayor satisfacción del cliente final. Este es el que hace que funcionen las tintorerías, y por ende, Acabados Villoria.

¿Cómo ves el futuro para los próximos 3/5 años?

Me gustaría decirte otra cosa, pero no me es posible. Lo veo incierto. Ahora bien, soy un defensor del criterio que quien ama su trabajo y lo hace con calidad siempre tendrá un hueco en el mercado. Y si no fuera así, se lo inventaría.

Me has dejado intrigado. ¿Qué has querido decir con esto?

Es algo que te he trasladado a lo largo de esta entrevista. En un momento dado, abrimos nuestro trabajo a ciertas zonas diferentes a la que

estábamos trabajando y el mercado nos admitió. Y puedo decir tenemos una aceptación muy buena.

“Una vez desarrollada la ampliación de zona geográfica estoy estudiando otros sectores o actividades”

Ahora, en los pocos espacios de tiempo que me deja este negocio para pensar, y una vez desarrollada la ampliación de zona geográfica estoy estudiando otros sectores o actividades que utilizan la piel como materia prima o elemento de importancia en su día a día. Esto me permite atisbar nuevos nichos de mercado que poder abordar en un corto período de tiempo.

¿Puedes comentarme algo más?

Si claro. Sin que sea una decisión en firme, puedo adelantarte que estamos estudiando sectores profesionales como los relacionados con el motor, en los que la piel está presente en los equipos de protección de los profesionales dedicados a los mismos.

¿En qué te apoyas para llevar a cabo estos análisis?

Como cualquier buen profesional que le gusta lo que hace, estoy en continuo conocimiento del sector a nivel mundial. No escatimo visitar las ferias internacionales del sector y de sectores adyacentes. Me rodeo de personas que, conociéndome, no dejan de facilitarme conocimientos y opiniones y las publicaciones e internet hacen el resto.

¿Quieres comentar algún tema que no hayamos tratado?

No. Estimo que hemos tratado aquellos temas importantes para el día a día de nuestra empresa. Sí quiero antes de finalizar, agradecer a FETYL.noticias la oportunidad que me brindáis con esta reportaje.

primus

laundry equipment

ESPECIALISTAS EN LAVANDERÍA OPL

Xtreme in innovation

BOAYA

www.boaya.es

Roadshow Primus de Boaya

Madrid recibió el exitoso evento Roadshow de Boaya-Primus en el Centro Nacional de Golf los pasados días 25, 26 y 27 de Abril, donde hubo una gran afluencia de clientes importantes del sector OPL, público y tintorerías. Fue la segunda parada que hace el PRIMUS ROADSHOW en Europa, siendo la primera un mes antes en la ciudad de Barcelona, recibiendo una gran acogida.

Todos los clientes pudieron disfrutar de 3 jornadas de camaradería y profesionalidad, acompañados de buena comida y la atención exquisita que caracteriza a Boaya. Fue una experiencia única en la zona, ya que, Boaya hizo demostraciones en vivo de sus máquinas. Los propios clientes tuvieron la oportunidad de tener un contacto con los equipos, probarlos y sacar conclusiones, y así realmente darse cuenta de la calidad que ofrece Boaya con sus máquinas Primus.

En el evento estuvo una amplia representación del equipo humano de Boaya, tanto a nivel comercial como técnico, ofreciendo a los

asistentes la posibilidad de ver y profundizar en las características de la maquinaria, así como de resolver cualquier tipo de duda relacionada con sus sistemas de funcionamiento, instalación, coberturas, financiación y soporte posventa.

Además, gracias al apoyo y colaboración de la Asociación de Tintorerías y Lavanderías de la Comunidad de Madrid (Astylcam), los tintoreros pudieron asistir a la presentación estrella, el Softwash®, la solución de wet-cleanning de Primus para tintorerías, caracterizada por el cuidado de las prendas delicadas y el excelente resultado final. Se realizaron 6 demostraciones diarias, en las cuales los clientes trajeron todo tipo de tejidos para probar in-situ los resultados del Softwash®. Los que participaron quedaron sorprendidos del rendimiento obtenido, lo que generó comentarios elogiosos del sistema y el grupo.

Boaya-Primus ha ampliado su compromiso con este nuevo concepto de limpieza húmeda, más efectivo y ambientalmente responsable.

La solución Softwash® es un proceso rápido de limpieza de seco a seco. Todo el proceso, desmanchado, lavado, secado y acabado, solamente dura una hora. El innovador sistema también ahorra dinero eliminando productos químicos costosos, mientras reduce el uso de agua. Lo mejor de todo, es su versatilidad que abre oportunidades de ingresos adicionales al poder tratar artículos tales como chaquetas de cuero, textiles del hogar, revestimientos de muebles y prendas ignífugas.

Con la intención de ayudar a los clientes, Boaya ofreció facilidades para invertir en tiempos complicados, prestando una ayuda para la financiación de los equipos de hasta 5 años, con unas condiciones muy atractivas.

Desde Boaya, no solo nos preocupamos por nuestros clientes en la venta, sino de dar el asesoramiento necesario en todo el proceso para que nuestros clientes se sientan apoyados en todo momento.

Una vez más Boaya y Primus están a la vanguardia de la innovación.

ASTYLCAM, Asamblea General Ordinaria 2017

Un año más, ASTYLCAM celebra su Asamblea General Ordinaria y el desarrollo de la misma nos depara, como cada año, óptimos resultados en la gestión de la misma.

Un año más, como los últimos, los tintoreros madrileños de ASTYLCAM se reúnen el lunes 20 de febrero para celebrar su Asamblea anual. Este año, el Sr. Secretario General D. Juan Padilla Matarredona excusa su asistencia por indisposición. Doña Ana Isabel Peña Rocha, actúa en sustitución de D. Juan Padilla, y una vez iniciada la sesión por D. José Carlos Mas, procede a la lectura del acta anterior. Componen la mesa, junto a D. José Carlos Mas, el Vicepresidente D. Dionisio Cobeta y el asesor económico-fiscal D. José Carlos Puerta.

"La Asociación está saneada económicamente, ya que es un momento bueno por el aumento continuado de asociados"

Un año más, como en el anterior, ASTYLCAM mantiene como uno de las áreas primordiales en su desarrollo estratégico el reciclado de envases. Por ello, D. José Carlos Mas toma la palabra e informa a los asistentes de la evolución del acuerdo con ECOEMBES. En una sucinta descripción de la situación, expone que el año 2016 se cubrió según los objetivos marcados. Que este 2017, hasta ahora, no ha permitido que ambas entidades se sienten a abordar el desarrollo del año, si bien las previsiones son que siga por el mismo camino que el pasado.

En este punto, uno de los asistentes pide la palabra y solicita a la Junta de Gobierno que informe de cuál va a ser, a opinión de los miembros de la misma, la situación en la que se van a encontrar los tintoreros a partir de 2018 teniendo en cuenta la normativa que se pretende aprobar sobre la reducción del consumo de bolsas de plástico, y por lo tanto, de su repercusión en el coste. El Sr. Presidente informa a los asistentes que, hasta lo que él conoce, el acuerdo de ASTYLCAM con ECOEMBES permitirá cubrir estos costes, en caso de que lleguen a producirse.

Un punto importante en esta Asamblea es abordar la campaña de inspecciones realizada el año anterior por el

Ayuntamiento de Madrid a las tintorerías y lavanderías. Siempre es un placer, y en este punto no podía ser menos, anunciar buenos resultados. Se conoce, y así se traslada, que las inspecciones se han resuelto con un cumplimiento de la normativa en su mayoría. Y, en aquellas que ha habido incidencias, han sido de fácil resolución con un poco más de atención en la gestión. Para finalizar este punto, se traslada a los asistentes que 2017 será mucho más tranquilo a este respecto.

"En las inspecciones realizadas en Madrid, en la mayoría se han cumplido con todas las normas exigibles"

Se inicia, llegado este momento, un intercambio de solicitudes de información y respuestas a las mismas. Se abordan situaciones como "los irregulares" o las grabaciones con sistemas de Videovigilancia en los establecimientos, pasando por la necesidad de la firma del resguardo de depósito de las prendas. Una vez más, las diferentes maneras de gestionar los establecimientos junto con las diferentes interpretaciones normativas provocan un intercambio de opiniones, dejando en la mente de todos que hay diferentes maneras de abordar estas áreas, si bien el sentido común y la experiencia marcan un camino, que es el más adecuado.

Llegados al apartado del RIECOV, Doña Helena Guerreiro Antolín, un año más explica de manera pormenorizada y habitual, la gestión de la documentación como clave para la declaración anual. En un aparte de su exposición, en apoyo de las palabras del Sr Presidente respecto del coste de los envases de plástico en 2018, traslada a los tintoreros presentes que se centrará en las bolsas "ligeras" de plástico, conocidas como "las bolsas de los supermercados".

Para abordar la gestión de La Central , una vez más, toma la palabra Doña Ana Isabel Peña Rocha. Agradece la confianza mostrada a los asociados y reitera, lo ya conocido por todos, que sus beneficios irán destinados a los asociados. Los datos, una vez más, son crecientes en facturación y número de asociados compradores. Traslada, a su vez, que se ha constatado que la inclusión de La Central en el mercado provocó una bajada de precios, y anunció la incorporación con nuevos proveedores.

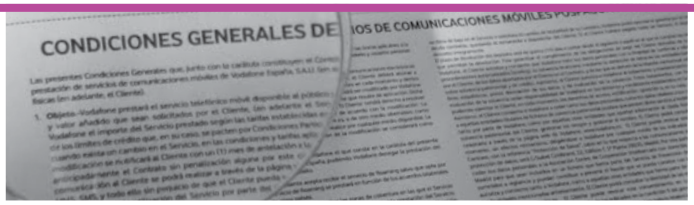
Para finalizar, se traslada a los asistentes que se va a modernizar la web, con la puesta en marcha de un nuevo diseño más atractivo. Esto va a permitir una mejor comunicación de la Asociación con sus asociados y entre ellos. Asimismo, se traslada que la nueva comunicación de ASTYLCAM va a ser, casi en su totalidad, en formato digital. Aprovechándose, con ello, del ahorro de costes que se va a producir.

Con la aprobación de la comida anual de confraternización y los ruegos y preguntas, se levanta la sesión, finalizando la asamblea de este año.

Ojo con la letra pequeña de nuestros documentos que puede traernos problemas

Si miramos en internet esa página tan conocida por todos nosotros, Wikipedia, se define la letra chica, letra pequeña o letra hormiga como (sic) *"los términos de uso de un contrato impresos con un tamaño de letra reducido, de tal manera de que no sean fácilmente leídos por la parte que va a firmar un acuerdo. Esta letra se emplea a veces para ocultar cláusulas abusivas o que van en perjuicio de la parte firmante".*

Todos nosotros conocemos este concepto, si bien puede que hasta hoy, algunos no tuviéramos claro si al hablar de la letra pequeña habría alguna disposición legal regulándola. Pero, hete aquí, el Derecho de Consumo sí que regula el tamaño de la letra. Si nos vamos al artículo 80, apartado 1, letra b encontraremos el siguiente texto: *"Accesibilidad y legibilidad, de forma que permita al consumidor y*



usuario el conocimiento previo a la celebración del contrato sobre su existencia y contenido. En ningún caso se entenderá cumplido este requisito si el tamaño de la letra del contrato fuese inferior al milímetro y medio o el insuficiente contraste con el fondo hiciese dificultosa la lectura".

Lo dicho, si no queréis tener problemas y que consideren cláusulas abusivas los textos de los documentos que dais a vuestros clientes que la letra sea mayor de 1,5 mm

Evaluación de la campaña de control del Ayuntamiento de Madrid 2016

!!Tirón de orejas!!

La campaña de control de tintorerías ha sido efectuada de Febrero a Noviembre de 2016 por 21 inspectores técnicos de calidad y consumo, en establecimientos ubicados en el término municipal de la capital.

Todos nuestros asociados estaban avisados de esta campaña, tanto de su **ejecución**, como de las **obligaciones** que nos iban a requerir.

Sin embargo, sin poder discriminar entre socios y no socios, los resultados han sido inquietantes y preocupantes.

Los datos que nos han facilitado desde el Ayuntamiento de Madrid, son los siguientes:

Se han realizado un total de 487 inspecciones, de las cuales 311 han sido en primera visita y 176 han sido visitas de comprobación.

De los 311 establecimientos controlados, se han registrado irregularidades en 183 , es decir, en el 58,8% de los mismos.

Tras realizar las visitas de comprobación, se ha verificado que 46 de ellas, es decir, el 14,8%, seguían manteniendo las irregularidades.

Sin embargo, lo que resulta más llamativo es que, más que la cantidad de infracciones, la mayor parte de ellas hayan sido por dejadez o desidia; estas pequeñas infracciones se transforman en sanciones cuando después de advertirnos, seguimos sin cumplirlas. Veréis a continuación que no es nada complicado su cumplimiento:

INFRACCIONES MÁS COMUNES

14,8% NO indican los precios de los servicios que ofertan en el establecimiento.
15,8% NO exhiben en lugar visible, el cartel con el número de local del establecimiento.
21,5% NO disponen de documento acreditativo que autorice el ejercicio de la actividad.

SERVICIO A DOMICILIO

58,6% No informan si hace servicio a domicilio.
51,4% No disponen de hoja informativa en los casos que se haga servicio a domicilio.
8,7% No informan del horario de prestación del servicio.

RESGUARDOS O JUSTIFICANTES

9,0% No ponen el domicilio en el albarán.
8,4% No indican fecha de entrega.
16,4% No firman albarán.
16% No reflejan la firma del usuario cuando el documento refleja alguna exenciónde la responsabilidad del prestador del servicio.

GASTOS DE ALMACENAMIENTO

14,9% No informan sobre el importe del gasto en concepto de guardarropa o conservación de manera adecuada.

HOJAS DE RECLAMACIONES

12,7% No tienen a disposición de los consumidores hojas de reclamación.
7,8% No anuncian mediante cartel ajustado al modelo oficial, la existencia de las hojas de reclamación de modo permanente y perfectamente visible al público.

INTRODUCCIÓN

Como veréis, son normas fáciles de cumplir. Tradicionalmente se ha venido observando un porcentaje elevado de infracciones, por ello, el Ayuntamiento programa regularmente esta campaña para que el control sobre el sector sea eficaz.

José Carlos Mas

INTEGRANTES DE LA FEDERACIÓN ESPA

ASOCIACIÓN DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE A CORUÑA
D. Ricardo Sanjurjo Pereira
C/ San Lucas, 10. Bajo 15007 A CORUÑA
Tel.: 981 150 719
ricardosanper@wanadoo.es

ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE EMPRESARIOS DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE ALICANTE. APETLA
D. Braulio Castro González
C/ Ingeniero Canales, 2 03013 ALICANTE
Tel. 965204861
info@apetla.es / www.apetla.es

ASOCIACIÓN DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE ANDALUCÍA. TYLDA
D. José Cruz Rodríguez
C/ Virgen de la Victoria, nº 16 41011 SEVILLA
Tf: 957 67 08 72 / 696 83 35 38
tintoreriasdeandalucia@gmail.com / www.tylda.es

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE ARAGÓN
Dña. María Jesús Burgaz Aliaga
C/ San Jorge, 10. 1ª 50001 ZARAGOZA
Tel.: 976 204 545 – Fax: 976 203 060
federacion@ecos.es

ASOCIACIÓN DE TINTORERÍAS DE CASTILLA LA MANCHA, TINYLACAM
D. Manuel Übeda Tel.: 656 931 783
C/Antonio Castillo 1. 13600 ALCÁZAR DE SAN JUAN CIUDAD REAL
contacto@tinylacam.com

GREMI DE TINTORERS I BUGADERS ILLES BALEARS
D. Amador Adrover Bergas
C/ Aubarca, Local 7. – PON D'INCA NOU 07009 MARRATXI BALEARES
Tel.: 971 601 383 – Fax: 971 601 383
gremitb@gmail.com

ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE TINTORERÍAS Y LIMPIEZA EN SECO Y AUTOSERVICIO DE LA PROVINCIA DE LAS PALMAS
D. José Ángel Santana Suárez
C/ Padre Cueto, 27 Local 35008 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Tel.: 639 810 231 – Fax: 928 275 308
pepeatlantico@hotmail.com

ÑOLA DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS

ASOCIACIÓN TINTOREROS DE LA RIOJA. ATRI
D. José Ramón Blázquez Madariaga
Avda. de la Rioja, 14 26001 LOGROÑO LA RIOJA
Tel.: 941 222 162
jblazquezmadariaga@yahoo.com

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID. ASTYLCAM
D. José Carlos Mas Espinosa
C/ Arlabán, 7. Planta 7ª. Oficina 77 28014 MADRID
Tel.: 915 319 340
www.astylcam.com / astylcam@astylcam.com

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE TINTORERÍAS ARTESANAS DE LORCA. ASTILOR
D. Valentín Guillén Gómez
Avda. Juan Carlos I, 27 Tintorería 30800 LORCA MURCIA
Tel.: 600 591 616 / 968 109 109 – Fax. 968 478 337
astilor@terra.es

ASOCIACIÓN DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE LA REGIÓN DE MURCIA. ASTYLMUR
Dña. Mª Carmen Sánchez Gregorio
Avda. Juan Carlos I, 27 Tintorería 30800 LORCA MURCIA
Tel.: 620 608 604 / 968 109 109 – Fax: 968 477 079
astylmur@terra.es / www.astylmur.com

ASOCIACIÓN DE TINTES Y LAVANDERÍAS DE OURENSE
D. Gilberto López Díaz Tel. 639 644 883

TINTORERÍAS ARTESANAS DE OVIEDO
D. Javier Fernández López
Avda. José Tartiere 4, Bajo 33420 LUGONES ASTURIAS
Tel.: 658 776 107
info@tintoreriasartesanas.com /www.tintoreriasartesanas.com

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE TINTORERÍA Y LAVANDERÍA DE PONTEVEDRA
D. Javier Santamarina López
C/ Zaragoza, 7. Bajo 36203 VIGO PONTEVEDRA
Tel.: 986 439 611 – Fax: 986 434 822
jsantamarina@telefonica.net

ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE SEVILLA. APTLAS
Dña. Eva María Esteban Ruíz
C/ Cueva de Menga, 3 Local 20 41020 SEVILLA
Tel.: 955 156 157 / 654 168 817
aptlas@gmail.com

Claves para la mejora de la rentabilidad de la tintorería

Toda actividad económica de servicios busca obtener un beneficio económico. Se trata de conseguir que la diferencia entre ingresos y gastos sea lo más grande posible siguiendo una reglas de buenas prácticas que como sociedad hemos establecido. La cuestión es ver cómo podemos aumentar los ingresos, o cómo podemos reducir los gastos o cómo hacer ambas cosas. Cada uno debería hacerse un plan a corto, medio y largo plazo.

Para aumentar los ingresos podemos diseñar una estrategia que pasa por ofrecer una atención personal exquisita a los clientes, por ofrecer una buena imagen de nuestra empresa, tener presencia en internet, hacer una buena publicidad, ofertas puntuales, ofrecer servicios especiales, diversificar la tipología de cliente, buscar sinergias con otras empresas de servicios, disponer de maquinaria, productos y procesos eficientes, etc.

Y, ¿cómo podemos reducir los gastos?

De entrada pensamos que para reducir gastos lo más importante es comprar barato.

Pero muchas veces se cumple aquel dicho que dice que "comprar barato sale muy caro". Todos hemos tenido alguna experiencia como consumidores que corrobora la veracidad de este dicho.

Desde HOGAR TINTORERO queremos ofrecer a los tintoreros el mejor servicio posible. Nuestra estrategia no es bajar precios y convertirnos en un bazar barato. Nos definimos como una empresa de servicios, orientada a los tintoreros profesionales que quieren ofrecer a sus clientes un buen servicio de tintorería profesional. Nos dirigimos a los tintoreros que buscan un partner real, de confianza, una empresa con la que trabajar a corto, medio y largo plazo para implantar los mejores y más eficientes procedimientos de lavado y planchado. Conocemos los avances tecnológicos que se están produciendo en nuestro sector para compartirlos con nuestros clientes.

Entendemos que la reducción de costes en la tintorería pasa por reducir el porcentaje de rechazo en el lavado; pasa por saber cuál es el coste de productos por ciclo de lavado; pasa por trabajar con productos y procedimientos que hagan la plancha más fácil; pasa por estandarizar procedimientos de trabajo que reduzcan la manipulación manual de las prendas; pasa por automatizar la dosificación de los productos. Tanto en la limpieza en seco, como en el lavado en agua, como en el tratamiento de wetcleaning, ofrecemos productos y procedimientos efectivos.

Queremos ser el partner tecnológico para la tintorería profesional de calidad.

HOGAR TINTORERO 1956-2017
61 AÑOS AL SERVICIO DE LA TINTORERÍA
Pau Miralles Sabadell HOGAR TINTORERO
hogar@hogartintorero.com tel. 93 5752220

Soluciones para Lavandería, Tintorería y Wet Cleaning

Productos químicos para procesos de lavado eficientes y con respeto al medio ambiente.

+ info en **www.hogartintorero.com**

93 575 22 20

hogar®

Professional Textil Care

"HABLANDO DE ARBITRAJES"

La tintorería ante el arbitraje de consumo. Casos resueltos

En nuestro afán de aportar el mayor conocimiento del sector a nuestros lectores, hoy queremos dejar constancia, aunque resumida, de algunos de los casos que se han resuelto en los tribunales de arbitraje de la Comunidad de Madrid. Estos casos han sido extraídos del Portal del Consumidor de la Comunidad de Madrid, de su apartado de arbitraje de consumo en casos resueltos.

Chaqué apolillado

Un consumidor deja su chaqué en una tintorería para su limpieza. No se rellena el apartado de observaciones en el resguardo de depósito, pues en la entrega no se aprecia desperfecto reseñable.En el momento de la entrega, la prenda estaba llena de agujeros, aparentemente picaduras de polilla.El consumidor solicita una prenda nueva más el coste de la limpieza. El valor de una prenda igual en El Corte Inglés ascendía a 395€.

La tintorería explica que los agujeros no se han producido en el proceso de limpieza. Se solicita la posibilidad de reparación del paño donde se compró el chaqué, denegándose esta posibilidad por no disponer de esa calidad en la actualidad.

El colegio arbitral estima parcialmente la solicitud del consumidor, accediendo a la devolución del importe de la limpieza, denegando el pago del importe de la prenda por considerar que el deterioro no se produjo en el proceso de limpieza.

En este caso, la tintorería hubiera evitado esta situación si hubiera realizado una recepción más minuciosa de la prenda.

Problemas con la tintorería

Un consumidor recoge una falda que había dejado para su limpieza. Comprueba un defecto en la misma, posiblemente producido por quemadura o roce. Por ello, reclama una compensación de 1.600€ que le resarzan del pago de realizo por la falda. No aporta factura de la compra.

La tintorería rechaza la posibilidad de que el deterioro se hubiera producido durante la limpieza de la prenda, debido a que se realizó en seco, tal y como ponía la etiqueta que llevaba la misma.

El colegio arbitral envía la falda a un laboratorio para averiguar el origen del defecto, sin poder llegar a él. Llegados a este punto, y sin factura de compra, se tasa la prenda en 100€ y se imputa el coste a partes iguales.

En este caso, al igual que en el anterior, el establecimiento se hubiera evitado responsabilidades habiendo examinado correctamente la prenda y anotado en el resguardo los defectos detectados.

Corbata decolorada

Un consumidor deja dos corbatas de seda manchadas con crema hidratante de manos, para su limpieza.

La tintorería limpia en seco. El cliente se queja al no estar de su agrado, y por ello la tintorería vuelve a limpiar dos veces, llegando a desmontarlas para su planchado. Entiende que están en perfectas condiciones.

El cliente no está de acuerdo con esta apreciación. Entiende que una de ellas está deteriorada pues hay unas rayas horizontales, defecto de planchado.

El colegio arbitral, en este caso, desestima las pretensiones de la parte reclamante, que quería una

corbata nueva, por entender que si bien la corbata estaba algo quebrada, esto podía ser resultante de intentar lavarla con agua en vez de hacerlo en seco. No obstante, al no existir observación alguna en el resguardo, se dicta la devolución del coste de la limpieza.

Vestido de novia deteriorado

Una clienta deja un vestido de novia en una tintorería para su limpieza. En el momento de su recogida, observa la falta de los adornos que llevaba en su base. Por ello, reclama el importe del vestido o el importe necesario para su arreglo junto con el importe de la limpieza.

El establecimiento aduce haber realizado todas las advertencias oportunas en el resguardo de depósito. Aún así, ofrece una cantidad, aproximadamente un 40% de lo reclamado, para su arreglo.

El colegio arbitral, al comprobar las anotaciones pertinentes en el resguardo, estima como oportuno el ofrecimiento de la tintorería.

La importancia en el mantenimiento

Para prevenir posibles fallos en las máquinas de una tintorería, lo mejor es proceder a correctas y periódicas tareas de mantenimiento. Se reducirán así las posibilidades de fallos más graves y se tendrá un mejor conocimiento de las partes y el funcionamiento de las propias máquinas.

¿Realizas todos los esfuerzos necesarios para que el mantenimiento de tu maquinaria sea el correcto? Da igual el tamaño, las funciones e incluso la baja o alta complejidad en el uso de las diferentes maquinarias y herramientas que se utilizan en una tintorería. Éstas necesitan siempre un óptimo protocolo de mantenimiento para poder funcionar sin problemas. El objetivo no es otro que seguir ofreciendo al cliente final un producto de calidad, debidamente tratado y manipulado. Pero también ahorrar imprevistos y quebraderos de cabeza a vosotros, los propios profesionales de las tintorerías. Además, establecer un mantenimiento de la maquinaria de forma periódica ayuda sobremanera a que estas máquinas duren más y tengan una vida útil mucho más larga, sin problemas en su funcionamiento. Con un buen mantenimiento, la tranquilidad del tintorero está también más asegurada.

Las ventajas de establecer un mantenimiento correcto de cada una de las máquinas/herramientas que permiten el trabajo de los tintoreros son muchas. A la comentada mayor duración de los equipos e instalaciones, se le suma un menor coste de las reparaciones ya que en el momento en que los fallos ocurran -es algo habitual en cualquier tintorería- éstos pueden ser menores si anteriormente se han seguido unas tareas de mantenimiento que han protegido en cierta forma las máquinas. Además, éstas operan en mejores condiciones de seguridad, ya que se conoce cuál es su verdadero estado, y cuáles son las condiciones de funcionamiento que se deben poner en práctica para que nada falle. Si se realizan estas tareas y se comprueba de forma periódica cuál es el verdadero estado de cada una de ellas, se podrá hacer un mejor seguimiento de cómo es el estado de cada una de las máquinas que permiten llevar a cabo el trabajo en la tintorería.

"Un mal mantenimiento puede ocasionar averías y por tanto pérdidas económicas"

Conoce las máquinas

Y es que, al llevar a cabo un mantenimiento seguido de la maquinaria de las tintorerías, el profesional se familiariza con cada una de las partes que componen cada máquina. Por lo que a la hora de proceder a la limpieza, revisión o reparación conoce cada una de las partes de estas máquinas y puede adivinar mejor dónde se encuentra el problema. E incluso dentro de sus conocimientos y posibilidades, poder arreglar dicha avería. No poner en marcha un mantenimiento periódico y continuo dará lugar a más errores, más frecuentes e incluso más importantes. Parones en el trabajo de las tintorerías y como consecuencia final, no poder dar un servicio de calidad al cliente, la pérdida de su confianza y también pérdidas económicas. Si se pasa la garantía de estas herramientas o dependiendo del tipo de seguro que se tenga, también puede provocar pérdidas económicas a los tintoreros ya que por lo general son reparaciones

más costosas y con caros repuestos. Piezas que pueden tardan en llegar, averías que pueden demorarse en ser arregladas y con ello también, tener máquinas paradas y problemas a la hora de seguir trabajando con normalidad.

Algunos consejos que se pueden poner en práctica es, ya no solo seguir un protocolo de mantenimiento óptimo. También conocer las partes de las máquinas, apuntar o memorizar cada una de sus partes, tener siempre a mano los manuales de utilización, verificar que disponemos de una correcta instalación eléctrica que no nos dañe el funcionamiento de las máquinas, asegurarnos que las estamos utilizando bien y que no estamos repitiendo errores de manera continua que pueden hacer dañarlas. Y, cómo no, tener a mano siempre el teléfono de técnicos especializados en arreglar este tipo de máquinas y también la documentación del seguro que nos cubre.

QUÉ HAY DE NUEVO?

Qué proponen los profesionales para el mantenimiento en el universo profesional?

Una verdadera oportunidad para los tintoreros de proponer un servicio complementario de calidad y de distinción!

El principio del material a granel ha hecho su camino entre los consumidores.

RAMPI

PROPONER MATERIAL A GRANEL PARA UNA HUELLA ECOLÓGICA REDUCIDA.

La marca italiana, líder europea en la producción de productos para seco y agua, anima a los profesionales a aumentar su volumen de ventas proponiéndoles a las tintorerías productos de lavado a granel con tensioactivos de origen vegetal dirigido a los consumidores finales.
Una excelente relación entre el precio y la calidad, un todo a un acercamiento realmente ecológico. Tres (3) veces más concentrado que los detergentes tradicionales (33 CL para una lavadora de 5 Kg en vez de 90cl de media para los productos adquiridos en supermercados), los productos Rampi, principalmente su gama JaboColada, se activan a baja temperatura.
Con una calidad verificada, constituyen una verdadera oportunidad para cerrar el proceso medio ambiental de un tintorero permitiéndole mejorar su volumen de ventas proponiendo productos ecológicos, económicos además de concentrados.
Rampi ofrece distintas líneas de productos ecológicos como la **Mediterranean Blue** y la **Mediterranean Green**. Por su parte el concepto de material a granel ha hecho su camino en el espíritu de los consumidores, preocupados en economizar y sensibles a la cuestión ecológica. Basta con que el cliente traiga su botella de 1 litro reutilizable cuando lo necesite para llenarlo en el bidón fuente. En efecto, necesitará de sus consejos para elegir lo mejor entre la oferta de productos semi-profesionales que ustedes propondrán.
Ya adoptado por numerosos tintoreros españoles , el concepto gana un poco más de terreno cada día. Al preguntar a los profesionales que proponen este servicio complementario, dicen apreciar mucho el perfume de los productos, calificado de "muy agradable", al igual que su eficiencia. Cabe destacar que la superficie ocupada por el expositor es de alrededor de medio metro cuadrado.

RAMPI

3. PREGUNTAS A

RICARDO CABALLERO
RESPONSABLE COMERCIAL
RAMPI ESPAÑA

Como ha reaccionado el mercado Italiano y europeo al lanzamiento de vuestro concepto?

Hacer reventa es una buena idea. Contribuye a mejorar el volumen de ventas del tintorero en un contexto económico que evidentemente no es fácil. Es una manera también de diferenciarse ofreciendo un servicio complementario. Es un dato contrastado que hoy el 95% de las prendas son lavadas en casa, mientras que solo una mínima parte de estas sobre todo cuando son prendas manchadas ,son lavadas en tinto lavanderías. Proponiendo los productos ecológicos a granel a sus clientes finales, las tintorerías tienen la posibilidad de ofrecerse a sus clientes como consultores de la limpieza, con productos de alta calidad, fidelizando así su propia clientela y aumentando de manera significativa su propia facturación hasta más de un 20%.

En Italia el mercado más grande a nivel europeo por número de tintorerías, de los 11000 tintoreros existentes, alrededor de 7000 están equipados de un expositor que distribuye los productos Rampi con el modo de material a granel. La acogida de los profesionales es positiva, así como la percepción de los consumidores.

La reventa de vuestros productos implica una competencia particular?

La mayoría de los tintoreros que practican la reventa son también usuarios de nuestros productos en sus servicios de lavandería porque se trata de productos profesionales.
Es en efecto un aspecto importante que permite a los profesionales dominar las ventajas lo cual es indispensable para después aconsejar eficazmente a sus clientes. La mayoría del tiempo, la implantación se hace por etapas, en primer lugar acerca de los propietarios que aprenden a utilizar las distintas variedades, después solamente les proponemos a inclinarse en la reventa.

Como funciona la distribución en España?

Contamos con una fuerza comercial en España a la cual se añade una red de distribuidores.
El concepto interesa cada vez más y confiamos en el desarrollo de su implantación en el territorio.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO ZONA CENTRO* Tfs. Pedidos: 91 531 93 40 * 635 23 88 70 * 679 97 48 09 * 630 62 40 61

ANTULCAM

LA CENTRAL

RAMPI

PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LAVANDERÍAS

lavado en seco

lavado en agua

limpieza en seco
con hidrocarburos

home professional

accesorios

wet cleaning

self service

ecologia y servicios

www.rampi.it - www.sapospina.it - Comercial: Ricardo Caballero Tel: 722 850 239 - rcaballero@rampi.it

El reciclaje, ese olvidado

Cada español tenemos en nuestra cabeza un concepto que, si bien nos acompaña a todas horas, no siempre actuamos conforme a lo que este concepto nos demanda. De que hablamos: del reciclaje.

ECOEMBES, la organización sin ánimo de lucro que se dedica a la recuperación de envases en toda España, nos motiva a ser más activos en nuestras acciones de reciclaje. Una visita por su página web nos permite conocer algunos datos, por lo menos curiosos.

Sabías que:

- El material reciclado en 2015 permitiría mantener encendida una bombilla de 60w más de 8,7 millones de años.
- 105,3 millones de personas se podrían duchar todos los días durante un mes, con los 408 millones de m 3 de agua ahorrados desde 1998.
- El papel reciclado, además de ayudarnos a recuperar material, consume en su fabricación un 62% menos de energía y un 86% de agua.
- España y Alemania somos los únicos países europeos que reciclamos bolsas y envoltorios flexibles.
- 26,6 millones de MWh de energía es lo que hemos sido capaces de ahorrar en España, desde 1998, gracias a nuestro reciclaje.
- 95% es el ahorro de energía que conseguimos cuando fabricamos una lata con materiales reciclados, respecto del coste de fabricarla con materiales nuevos.
- 500 años o 5.000 años son demasiados, sobre todo si nos referimos a los que son necesarios para la descomposición de una lata, en el primer caso, o el vidrio, en el segundo.
- Sin tú saberlo, algunos de los muebles de tu casa pueden estar hechos de briks reciclados.
- Casi las tres cuartas partes de los envases son reciclados en la actualidad, en España.

En 1998 solo reciclábamos el 4,8%, hoy el 74,8%.

- Y con nuestro reciclaje, que más cosas hemos conseguido. Pues que ECOEMBES hayagenerado 42.600 puestos de trabajo, de los cuales 9.400 sean de manera directa.

Aclaración información percloroetileno de "La Central"

En nuestra revista profesional nº 17, de difusión única y exclusiva a miembros de la Federación Española, y clientes confirmados y potenciales de LA CENTRAL, en la página nº 37, informamos sobre el cambio en la imagen exterior y denominación de los bidones de percloroetileno que usa LA CENTRAL para su comercialización, sin querer confundir, con respecto al nombre de DOWPER y DOWPER PURE POWER, que sigue estando presentes en el mercado, por otros canales de distribución diferentes."

Una de dos

Una de dos, o nos damos a conocer o seguimos siendo un gremio desconocido. Les comento esto porque estuve reunido recientemente en la Junta de Consumo de La Rioja para relevar a los vocales de tintorería. Allí, el funcionario que lo tramita me dijo que estaba "muy contento porque prácticamente no le dábamos ninguna guerra". Me señaló que sólo había una reclamación en 2016 y otra en 2017 y añadió que "hace años estábamos todos los días allí".

Le contesté que ahora, igual que antes, los tintoreros profesionales normalmente no hemos tenido ningún problema. La diferencia es que años atrás entraron en este gremio un montón de personas que no sabían nada de nuestra labor y a los que les comieron el coco y, lo que es peor, la cartera. Les contaron una película y el resultado es que casi se arruinan. Además eran los que estaban es esas juntas de consumo "todos los días". Pero claro, ustedes, los funcionarios, metieron en el mismo saco a unos y otros, no deslindaron y tampoco atajaron el problema. Mientras, nosotros tuvimos que buscarnos la vida como buenamente pudimos, mientras que en algunos medios de comunicación señalaban que estábamos en consumo habitualmente, sin hacer diferencias.

Tras esa época, los que quedamos tenemos claro que las claves del buen tintorero principalmente son aprender, profesionalidad, esfuerzo, conocimiento y constancia. Y también meter la pata alguna vez para aprender del error.

Ahora bien, tengo claro que nos tenemos que dar a conocer a la sociedad. Creo que una buena idea sería dar charlas en los colegios sobre etiquetado, divulgar nuestros servicios como ayuda cuando compren un artículo textil, trabajar desde la base de la sociedad y que el consumidor del futuro sepa qué tiene que comprar y cómo lo puede limpiar o quién lo debe que tratar.

José Ramón Blázquez.

La trama de la ópera "La mujer sin sombra" gira en torno a Barak; de profesión tintorero

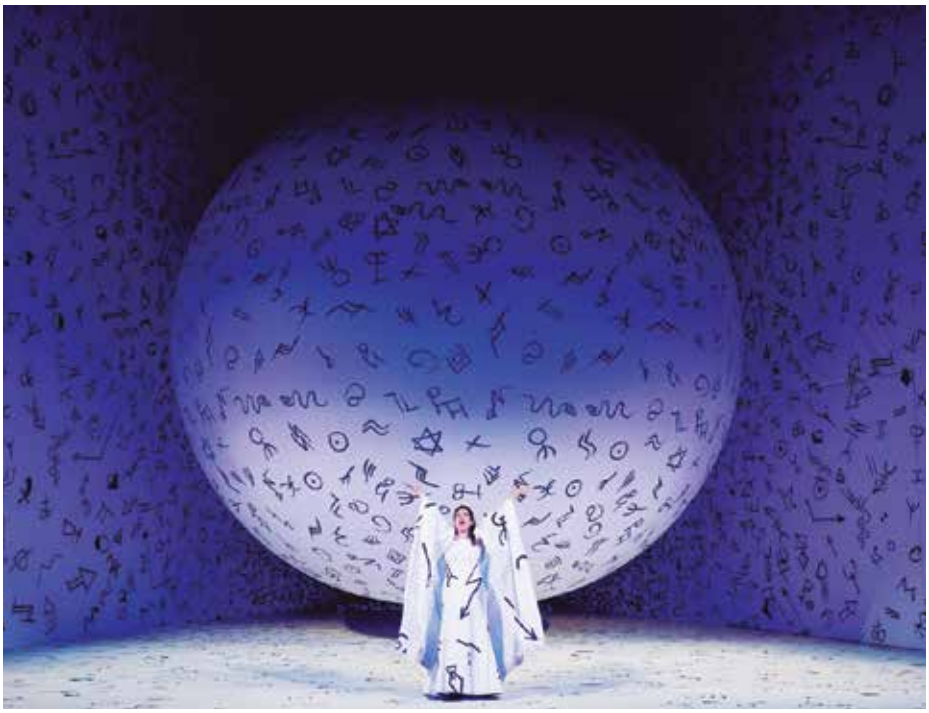
Richard Georg Strauss (1864– 1949) fue un reconocido director de orquesta y compositor de origen alemán. Ganó fama se generó pos la calidad de sus óperas, poemas sinfónicos y lieder (canción lírica breve cuya letra es un poema). Su obra se inicia en el romanticismo tardío, llegando a la mitad del siglo XX. Este compositor alemán, junto a Gustav Mahler, representa el florecimiento tardío del romanticismo germánico que inicio Richard Wagner.

Las obras de Strauss, tanto las sinfónicas como las óperas, se caracterizan por una orquestación muy refinada y un tejido armónico avanzado y complejo.

"La mujer sin sombra" es la séptima ópera de este excelente compositor, cuyo liberto fue escrito por Hugo von Hoffmannathal (Viena, 1874 – 1929). Como libretista de Richard Strauss escribió varias óperas más, a destacar Elektra, El caballero de la rosa y Ariadne auf Naxos. Del libreto de esta obra podemos decir que, estando lleno de simbología, no es fácil de seguir, hablando de la vida terrenal y de la inmortalidad.

Es esta una ópera en tres actos. Se estrenó el 10 de octubre de 1919 en el Teatro de la Ópera Estatal de Viena. Los personajes de Barak, tintorero, y de "la mujer", esposa del tintorero, recayeron en el estreno en el barítono Richard Mayr y en la soprano dramática Lotte Lehmann. El primero se creó una gran fama por su virtuosismo en las óperas de Strauss, Mozart y Wagner. Ella es considerada, aún hoy, una de las cantantes dramáticas más notables de todos los tiempos. En esta obra, el autor trabajó durante seis largos años, siendo considerada por los expertos de mayor dificultad que "La flauta mágica" en lo referente a la duplicidad y superposición de acciones en escena.

En su argumento nos encontramos que "La Emperatriz", esposa de "El Emperador" e hija del rey de los espíritus "Keikobad", es estéril debido a que por no ser del todo humana no tiene sombra. Un mensajero del Rey ("Keikobad") le anuncia que por deseo del rey, si en el plazo de tres días no encuentra una sombra su esposo "El Emperador" será convertido en piedra. La nodriza de "La Emperatriz", que se caracteriza por su odio a los humanos, se convertirá en su mejor ayuda y, con ella, planea apoderarse de la sombra de "La mujer" del tintorero "Barak", ya que esta no desea tener hijos.



"Barak" al conocer que su mujer planea vender su sombra a "La Emperatriz", se opone a ello. Llegado el momento en que "El Emperador" está a punto de convertirse en piedra, "La Emperatriz" debe beber el agua de la vida y quedarse con la sombra de la tintorera. Finalmente desiste pues entiende que su felicidad no puede basarse en la infelicidad de otros. Este gesto hace que la sombra, en reconocimiento de su bondad, se extienda a sus pies, haciéndola humana. Su esposo "El Emperador" se salva, dotando de un final feliz a la ópera.

Durante unas cuatro horas, aproximadamente, podemos asistir a la representación de esta obra que nos permitirá disfrutar de grandes desafíos en el foso orquestal, así como en el escenario donde los protagonistas de la obra deben poseer de suficiente caudal vocal para estar al nivel de la gigantesca orquesta straussiana. A destacar, por su dificultad el personaje de "La Emperatriz", sin dejar a un lado a "La Mujer", que requiere al igual que el anterior, de sendas sopranos dramáticas para su correcta ejecución. Podemos decir que, aun siendo menos exigentes, "EL Emperador" y "Barak" son igualmente de un alto grado de dificultad.

Un café con la benemérita

¿Debemos o podemos pasar de largo cuando nos encontremos con un accidente?

Se aproxima el buen tiempo, y como es normal a todos nos entran las ganas de salir al campo a respirar otros aires o salir simplemente a dar un paseo con la bicicleta por aquello de hacer un poco de ejercicio y mover un poco las piernas y el corazón, como decía aquel eslogan. Está muy bien esta actividad siempre que la hagamos con total seguridad, porque no dejamos de ser usuarios de las vías públicas y por ello debemos cumplir una serie de normas que no todos conocemos con profundidad.

Mi amiga, la guardia civil, me comentaba, que la bicicleta no sólo es un "juguete" de niños, es un vehículo, aunque no tenga motor y por ello para algunas circunstancias, sus usuarios tienen las mismas obligaciones que cualquier otro conductor y deben llevar especial cuidado al ser más vulnerables.

Empezamos por el casco de protección, que debe estar homologado y es de uso obligatorio para conductores y ocupantes de bicicletas siempre que circulen por vías interurbanas. Cuando circulemos por rampas ascendentes que sean prolongadas, por razones médicas (debemos acreditarlas) o en condiciones extremas de calor, podremos prescindir de él. Tanto en ciudad como en vías interurbanas, será obligatorio su uso sólo para los menores de 16 años. Para los adultos, de momento, únicamente en las vías interurbanas, pero por seguridad, sería interesante que siempre lo llevásemos puesto todos.

Al igual que cuando conducimos nuestro coche, cuando circulemos con nuestra bicicleta no podremos hacer uso ni del teléfono móvil ni llevar auriculares conectados a receptores o reproductores de sonido. ES INFRACCIÓN IGUALMENTE. Y la gran duda que surge en muchas ocasiones, ¿estamos obligados a someternos a la prueba de detección alcohólica o de drogas si nos paran? Pues SÍ, exactamente igual que el resto de los conductores; la tasa máxima permitida es de 0.25 mg/l en aire espirado ó 0.50 mg. si es en sangre (es la equivalencia). Si nos paran por haber cometido alguna infracción, hay un control o estamos implicados en un accidente de tráfico, estamos obligados a someternos a dichas pruebas.

Cuando vayamos en grupo lo podremos hacer en columna de a dos como máximo y si el tráfico está

"complicado", por nuestra seguridad, lo haremos en hilera. Debemos tener conciencia siempre, que en bicicleta somos los más vulnerables y aunque en ciertas circunstancias, tengamos prioridad debemos andar con más cuidado, el chasis es nuestro cuerpo y llevamos "las de perder siempre".

Todos los ciclistas tienen la obligación de respetar y conocer las normas y señales de tráfico, es decir, si vamos en este vehículo debemos obedecer las señales de los agentes, parar en semáforos, ante señales de stop o ceder el paso cuando corresponda. Por ello, al igual que cuando un vehículo adelanta a un ciclista o ciclistas, debe dejar 1.5 metros de distancia lateral, nosotros, cuando vayamos en bici y adelantemos a un vehículo, también tenemos que dejar la misma distancia. El no hacerlo es infracción. Por autopistas y autovías, por lo general, está prohibido circular, salvo los mayores de 14 años que pueden circular por los arcenes de autovías, salvo que exista una señal que lo prohíba expresamente y por ello, se marcará, por lo general, un itinerario alternativo.

¿Y qué pasa con el alumbrado?, ¿qué alumbrado debemos llevar? Pues en la parte delantera una luz de posición de color blanco, en la parte trasera una luz de posición de color rojo y un catadióptrico (no triangular) del mismo color. Opcionalmente se pueden añadir

catadióptricos de color amarillo auto, en los radios de las ruedas y dos en cada pedal.

Cuando sea obligatorio el uso del alumbrado (como en túneles o entre la puesta y la salida del sol) los ciclistas llevarán, además, una prenda reflectante si circulan por vías interurbanas, con el fin de que los conductores de otros vehículos puedan distinguirlos a una distancia de 150 metros aproximadamente.

Otro detalle a tener en cuenta y algo a lo que estamos habituados, es ver ciclistas cruzando los pasos de peatones, esquivando a los viandantes o estos tratando de no ser embestidos por los primeros. Si el paso de peatones también dispone de una zona habilitada para ellos, podrán cruzar pedaleando, de lo contrario tienen la obligación de bajar del ciclo y cruzar caminando, es decir como peatón.

Todos pensamos que no nos va a pasar nada, pero todas las precauciones y medidas de seguridad que adoptemos, serán pocas para que podamos seguir disfrutando de esa sana actividad que es montar en bicicleta.

Juana de Arco ***(pseudónimo)***

Descubre cómo **ahorrar Tiempo y Dinero** *en el diseño de tu* **Página Web**

En *72 horas* puedes tener tu **Sitio Web** en Internet

- **Diseño enfocado** a Servicios de **Limpieza** y **Textil**
- Servicio Activo de **Mantenimiento** y **Diseño Web**
- **Gestor** de **Contenidos**
- **Alojamiento Web** Incluido
- **Promoción** en **Internet**

Promoción hasta el 30/04/2016

Desde 29€ /mes

TuMarcaEnInternet

Servicio LLave en Mano de Avantys
¡Nosotros nos encargaremos de configurar tu Página Web y de darte el mejor Soporte!
Contáctanos en el 91 487 32 65 - www.avantys.com

Avantys.com

Túnez, el África más europeo

Túnez, es el país magrebí más próximo cultural y socialmente a Europa y a Occidente. Ubicado en el norte de África, su extensión es de 163.155 kilómetros, de los que 1.298 son de costa en el mar Mediterráneo, cuenta con una población muy próxima a los once millones de habitantes, en su 98 % practicantes de la religión islámica.

"Cultura, historia y patrimonio con reconocimientos de la Unesco"

Su capital es Túnez desde el siglo XI en el norte del país, cargada de historia, es una ciudad moderna en plena expansión. Berebere en origen, atrajo a las élites de Al-Ándalus, y las influencias otomanas e italianas recibidas han dotado a sus barrios antiguos de un encanto especial. Su centro es un espacio compartido por dos mundos muy diferentes: el casco antiguo que apenas ha cambiado desde la Edad Media y el la metrópolis moderna, la ville nouvelle, construida por los franceses en la época colonial, cuya frontera marca simbólicamente la puerta del mar –Bab el Bahr–.

Desde hace más de mil años la ciudad gira en torno a la medina, excepcionalmente bien conservada, con su laberinto de callejuelas y los olores y sonidos típicos de sus zocos, rebosantes de animación y mercancías, considerada como la más bonita de los países del Magred y reconocida por la Unesco como Patrimonio de la Humanidad.

En las afueras se encuentra el museo del Bardo, ubicado en la antigua residencia de sultanes de la toma el nombre. Alberga una colección museística superior a las mil piezas y la más grandiosa e inigualable colección de mosaicos romanos del mundo, que se complementa con una colección única de antigüedades romanas, púnicas y griegas.

Al este de la capital, se encuentra la península Cap Bon, distante solamente 140 kilómetros de Sicilia, importante región agrícola desde los tiempos de los cartaginenses, cuyas playas hacen que sea uno de los principales destinos turísticos del país.

Entre ambos se encuentra un emplazamiento histórico único: las ruinas de Cartago, antaño la segunda ciudad más importante del imperio romano. Fundada por los colonizadores fenicios, las guerras púnicas trajeron su destrucción, resurgió de sus cenizas bajo el imperio romano, fue conquistada por los vándalos y bizantinos y alcanzó su declive total con la conquista árabe. La colina de Brisa, las termas de Antonino, el anfiteatro, las ruinas romanas, los puertos púnicos y los museos romanos y de Cartago, son sus principales reclamos y dan fe de su esplendor pasado, inscrito como Patrimonio de la Humanidad.
Al otro lado de la colina de Cartago, con vistas privilegiadas al golfo de Túnez, se encuentra Sidi Bou Said. Refinado pueblo de calles adoquinadas, repletas de flores y estrechos callejones, con casas encaladas y puertas y ventanas azules, hogar inspirador de artistas multidisciplinares, lugar de vacaciones preferido por las pudientes familias tunecinas y referencia turística.

Los restos del dominio romano están muy presentes en todo el país, con un nivel de conservación excepcional que le convierten en referencia mundial, con yacimientos catalogados por la Unesco como Patrimonio de la Humanidad.

En el norte Útica, la hermana mayor de Cartago, alberga interesantes ruinas. En el interior noroeste Dougga, la ciudad romana mejor conservada del norte de África. Más al oeste, a pie de los poderosos relieves de la cordillera del Atlás, Sbeitla, asentamiento romano y cristiano.

En el interior de la costa oriental, El Jem, primeramente púnica conoció su época dorada cuando se decantó por los romanos, conserva el tercer anfiteatro más grande del mundo por tamaño de los 230 existentes, después de los de Roma y Capua, levantado en el siglo III, conjunto de gran complejidad arquitectónica que pasa por ser la reliquia romana mejor conservada de África.

El litoral de la costa oriental, desde Hammamet hasta Sfax, atesora las mejores playas del país, zona de gran riqueza oleícola y del gran despegue turístico tunecino en los finales del siglo XX e inicios del XXI.
La kasba, la medina y la gran mezquita de Hammamet, son el contrapunto cultural e histórico, que dan un sello de autenticidad e intemporalidad a uno de los centros turísticos más importantes del país.
Más al sur está Sousse, la tercera ciudad más grande de Túnez, bastión fenicio. Sus murallas medievales, el Ribat, la Kasbah, la gran mezquita, la medina y su muralla o el alminar del complejo Zaouia Zakkak, son ejemplo de su histórico pasado reconocido como Patrimonio de la Humanidad.

El cercano Port El kantoui, levantado en la década de 1970, es junto a Yasmine Hammamet los abanderados del turismo de elite. Puertos deportivos, a píe de blancas y paradisíacas playas, con campos de golf y villas de diseño, creados como polos de atracción turísticos.

“Islas, islotes, bahías, playas y calas, muestran su riqueza mediterránea”

La cercana Monastir muestra una de las caras más alegres del país, ciudad universitaria y del héroe y padre de la Independencia obtenida en 1956, Habib Burguiba, que alberga su mausoleo y una mezquita con su nombre.

El litoral oriental concluye en Sfax, la segunda ciudad más grande del país y su principal centro comercial, gracias a su flota mercante y al comercio exterior. Extendida entre las murallas de la medina y el puerto, que marcan la vida de la comercial ciudad, los edificios de la época del protectorado son otro de sus íconos.
En el interior de esa costa en medio de un paisaje de estepas, se encuentra Kairouan, la primera capital del Magreb con mezquita, anclada en un pasado lejano, protegida por su inexpugnable muralla de siete kilómetros, capital de la alfombra y Patrimonio de la Humanidad desde 1988.

Fundada en el año 670, con leyenda incluida, en ella todo gira en torno a su Gran Mezquita, edificada en el mismo año, uno de los edificios religiosos más antiguos y grandes del mundo islámico, y modelo de numerosas mezquitas hasta Al-Ándalus. Cuarto destino de peregrinación después de La Meca, Medina y Jerusalén, siete

visitas a la misma equivalen a una a la Meca. Su otra gran referencia es la "mezquita del barbero", que alberga el mausoleo de un antiguo discípulo del Profeta, Sidi Saheb.

Desde el sur de Sfax hasta la frontera con Libia, se encuentran las arenosas marismas del golfo de Gabés, único oasis del litoral del Mediterráneo, con una antigua capital que toma su nombre y considerada la entrada al Sahara.

Al sur de Gabés, a escasos 40 kilómetros, se encuentra el más grande y celebre de los pueblos trogloditas bereberes, Matmata. Caracterizados por los innumerables cráteres excavados en la roca blanda, interiores de sus casas, que los aislaban del intenso calor. En la actualidad algunas de ellas están convertidas en hoteles y otras sirven de escenografía para películas de cine, como la célebre saga de la Guerra de las Galaxias.

Más al interior, en el extremo del Gran Erg Oriental que se extiende hasta Marruecos, se encuentra la considerada "puerta del Sahara": Douz, pequeña ciudad dónde se acaba el asfalto y comienza el inmenso e interminable desierto.

Al otro lado, un capricho de la naturaleza sorprende al viajero, un inmenso antiguo mar interior en gran parte seco, de cristales de sal y superficie brillante que forma extraños espejismos, atravesado por un carretera asfaltada, el Chott El-Jerid.

En las entrañas del Gran Erg Oriental, se encuentran Tozeur y Nefta, ciudades surgidas del desierto acurrucadas contra inmensos palmerales. Tozeur es uno de los mejores oasis del país y considera capital datilera mundial. Nefta, es el segundo lugar sagrado del país detrás de Kairouan, importante centro del sufismo en el pasado, y uno de los lugares preferidos por los cineastas.

"El desierto del Sahara y las montañas del Atlas, la convierten en un vasto terreno de aventura"

En el golfo de Gabés, en su extremo meridional, a cinco kilómetros de tierra firme, se encuentra la isla de Djerba. Mediterránea y sahariana, con una importante población judía, fascina desde la época de Homero. Sus innumerables pozos la han convertido en un enorme jardín, que unido a la calidez de su clima, las playas de fina arena, un rico patrimonio y al enorme potencial para practicar actividades al aire libre, la han convertido en un importante destino exótico y elegante. La riqueza natural, histórica, patrimonial y religiosa de Túnez se complementa para el visitante, con su variada y rica gastronomía.

Los sabores tunecinos son fruto de una amalgama de comida tradicional bereber con influencias de las muchas civilizaciones que gobernaron el país a lo largo de los siglos: fenicios, romanos, árabes, turcos y franceses.

"Los sabores tunecinos son una amalgama culinaria de culturas"

Las aceitunas y el aceite, del que Túnez es el máximo productor y mayor exportador mundial fuera de la Unión Europea, está muy presente en una dieta que por su variedad y riqueza se podría incluir en la mediterránea. Su extenso litoral es la despensa de un excelente pescado y marisco fresco. En el interior la carne –sobre todo de cordero- forma junto con el cuscús –plato nacional-, la pasta y las verduras el sustento diario. En las principales ciudades, las influencias francesas están muy presentes. Rica es su dulcería, con la miel, dátiles y almendras como principales ingredientes. Sabroso su amplio abanico frutal. El café, el té y los zumos encabezan el consumo de bebidas, con una rica oferta de vino, que se produce en el país desde hace más de dos mil años, aguardientes y licores.

Sabadell

ASTYLCAM

Diciembre 2015

Distinguido/a señor/a:

Banco Sabadell y la Asociación Profesional de Tintorerías y Lavanderías de la Comunidad de Madrid (ASTYLCAM) hemos llegado a un acuerdo para ofrecerle ventajas exclusivas de productos y servicios financieros.

Ante esto, solo podemos decirle una cosa:

Estamos a su disposición cuando nos necesite.
Eso es trabajar en PRO de usted.

A su vez, no podemos dejar pasar la oportunidad de informarle acerca de las ventajas de la Cuenta Expansión Negocios PRO. La primera cuenta que trabaja en PRO de los profesionales.

Hay más de 2.300 oficinas de Banco Sabadell en toda España. Le invitamos a encontrar la oficina con la que le resulte más cómodo trabajar llamando al **902 383 666** o en **bancosabadell.com**. **Le esperamos.**

Atentamente,

Gemma Amat Gutiérrez
Directora de Colectivos

Jose Carlos Mas Espinosa
Presidente

P.D.: Trabajar en PRO de usted también es mantenerle informado de todas las noticias que puedan interesarle como profesional. Y esto queremos hacerlo sea o no cliente de Banco Sabadell.

Entre en bancosabadell.com y suscríbase totalmente gratis.

ANUNCIOS

Ventas - Traspasos - Alquileres

FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS

Ventas

Vendo o traspaso tintorería en zona Arturo Soria en Madrid. Con buena cartera de clientes y funcionamiento desde hace 25 años. Maquinaria en buen estado y pocos años de uso.
Teléfono 669 135 459

Se vende o alquila antigua tintorería Blanco en La Ciudad de los Ángeles, ubicada en C/ La Dolorosa, nº 25 - Local 5. Maquinaria: 2 lavadoras (1 grande + 1 pequeña), desmanchadora, plancha de mano industrial, generador de aire (compresor) y 2 embolsadoras. Cerrado desde hace 8 meses, con poca competencia. Local de 36 m2 en planta + 36 de sótano. Fachada de 5-6 m lineales.
663 070 721 Alfonso.

Vendo carro automático 600€.
Nelly 620 589 443

Se vende o se traspasa tintorería por jubilación, en Ciudad de los Periodistas, calle Sangenjo. Buena clientela y totalmente equipada.
Teléfono 917306930 Preguntar por Manolo.

Por jubilación se vende en Alcobendas maquinaria de tintoreria. **Tels. 658843390 o 3392**

Traspasos

Traspaso tintorería por jubilación a pleno rendimiento, con máquinas al público de monedas: 2 lavadoras y 2 secadoras. Clientela fija y fiel. 50m2 aproximadamente. Máquina de seco, lavadora de 10Kg., y secadora grande. La trabajadora es de confianza, responsable, profesional y con experiencia. Zona turística y céntrica de Sevilla. **647 953 838**

Traspaso tintorería en Carabanchel, C/ Parque Eugenia de Montijo, nº 18, por jubilación de los dueños. Dueño único durante 34 años. Acreditamos capital conseguido. Enseñamos oficio durante el tiempo necesario. Maquinaria: Máquina de seco de 13 kgs., 2 lavadoras, 3 secadoras, 2 Tablas de Planchar, 1 calderín grande de 12 kw., 1 máquina de limpieza de alfombras. Local ideal para industria, despacho o semi-despacho. Traspaso 3.000 € + alquiler barato. Posibilidad de pago a plazos siempre que se responda con un bien. URGE.
Preguntar por Vega o Manolo. Tels. 665 605 758 y 645 455 728

Traspaso tintorería tradicional en Vallecas. Zona Asamblea de Madrid. Totalmente equipada de 90m2 Abierta desde hace 16 años. **Amalia, 914 782 989 y 686 857 854**

Se traspasa tintorería lavandería en Madrid a pleno rendimiento. Mensualidad muy baja. Teléfonos:
914 680 757 y 669 660 995

Tintorería en Tres cantos de Madrid por jubilación a pleno rendimiento. Local 110m2 con maquinaria.
Marisa 918 034 471

Se traspasa Tintorería. Torviscas Alto, Tenerife. Bien situada. Centro comercial Cosmos. Clientela fija, buen rendimiento.
Sr. Sami 600 402 333

Se vende y/o traspasa Tintorería Lavandería en Pinto (Madrid). Maquinaria en buen estado y dispuesta para trabajar. Máquina seco Unión tres depósitos y 13 kilos, generador aire, plancha, dos lavadoras de 23 kilos A.R., 2 secadoras y rodillo plancha. Totalmente amueblada, pocos años de uso. Por jubilación.
Teléfono 679 973 350

Se traspasan tintorerías en Madrid a pleno rendimiento, bien situadas.
Teléfono 646 968 609

Los socios que deseen contactar con los demandantes de empleo pueden llamar a la Federación Española de Tintorerías y Lavanderías.

Teléfono 915 319 340
WhatsApp 679 974 809

Sección gratuita para los asociados a FETYL

DIRECTORIO PROFESIONAL

ACABADOS VILLORIA
Centro especializado en limpieza de prendas de piel.
C/ Trigo, 1 – Nave 11
Polígono Industrial Polvoranca.
28914 Leganés (Madrid)
Tel.: 916 935 863 / 600 470 263
www.acabados-villoria.com

ADESLAS
Seguros de Salud.
Miguel Ángel Bizarro Vázquez
Tel.: 647 94 45 40
bizarroma@agente.segurcaixaadeslas.es

ALFOMBRAS MAS
Limpieza y conservación de alfombras, mantas y edredones.
C/ Dos Naves 18, 19 y 20
Polígono Industrial La Serna
45221 Esquivias (Toledo)
Tel.: 925 520 740 / 902 422 211 Fax: 925 520 720
alfombrasmassa@gmail.com
www.alfombrasmas.com

AVANTYS
Diseño, alojamiento y mantenimiento web.
Tel.: 914 873 265
www.avantys.com

BANCO SABADELL
Ventajas para lavanderías y Tinoterías en trámites bancarios.
Tel.: 902 383 666
www.bancosabadell.com

BIOACRISOLAR
Transporte y gestión de residuos.
Carretera de Andalucía Km. 35.500 Nave 12
Polígono Industrial Ntra. Sra. Del Rosario
45224 Seseña (Toledo)
Tel.: 902 211 511 Fax: 918 936 983
bioacrisolar@biocrisolar.com
www.bioacrisolar.com

BOAYA
Software de lavado de alto rendimiento.
Tel.: +34 91 710 91 30
info@boaya.es
www.boaya.es

DGB. DANIEL GÓMEZ BLANCO
Sistemas de lavado y planchado para lavanderías y tintorerías.
C/ Labrador 21
28005 Madrid
Tel.: 626 927 296 / 914 730 026

DUE Prevención de Riesgos Laborales
Asesoramiento y aplicación práctica de la prevención. Evaluación de riesgos. Planificación. Formación. Vigilancia de la salud. Defensa jurídica en Prevención de Riesgos Laborales. Asistencia a Inspección de Trabajo.
C/ Fuerteventura, 4
San Sebastián de los Reyes
28703 Madrid
Tel.: 914 250 935
astylcam@dueprl.com
www.dueprl.com

F. B. Italy
Sellado hermético e higiénico de tejidos.
Tel.: +39 095 393022
info@ fb-italy.com
www.fb-italy.com

DIRECTORIO PROFESIONAL

DIRECTORIO PROFESIONAL

GABINETE SEIS LABORAL S.L.
Asesoría laboral fiscal.
C/ Diego de León, 69 – 5º K
28006 Madrid
Tel.: 913 092 862 Fax: 914 011 694
carmen@gabinete6.com

GAS NATURAL FENOSA
Gas y electricidad para negocios y hogares.
Tel.: 915 676 391
ofertasastycal@gasnaturalfenosa.com
www.gasnaturalfenosa.com

HOGAR TINTORERO S.L.
Artículos de tintorerías y lavanderías.
Barcelona C/ Segne, 16 – Nave 5
Polígono Industrial Pla d'en Coll Montcada i Reixac
08110 Barcelona
Tel.: 935 752 220 Fax: 935 753 354
Madrid C/ Ribera del Loira, 46 Ed. 2 28042 Madrid
José Luís Álvarez
Tel.: 645 340 448
Tel.: 915 030 602 Fax: 915 030 099
www.facebook.com/hogartintorero
hogar@hogartintorero.com
www.hogartintorero.com

LA CENTRAL
Productos para tintorerías y lavanderías.
C/ Arlabán, 7 Planta 7ª Oficina 77
28014 Madrid
Tel.: 635 238 870/ 679 974 809
630 624 061 / 915 319 340
lacentraldeastylcam@astylcam.com

PÉREZ BARRENO
Correduría de Seguros.
Antonio Leyva, 10. 1º A
28019 Madrid
Tel.: 915 650 304 / 682 092 489
perezbarreno@perezbarreno.es

PERSEVERA S.L.
Expertos en protección de datos.
Tel.: 636 593 464 / 659 068 908
info@perseveragrupo.com
www.perseveragrupo.com

RAMPI
Productos y servicios para lavanderías.
Tel.: 722 850 239
www.sapospina.it
www.rampi.it

RENOVACIÓN 2000 S.L.
Innovaciones en la limpieza de la piel.
C/ Castilla, 4 Nave 3
Ctra. Mejorada del Campo
28830 Madrid
Tel.: 916 793 161 / 619 466 987
info@renovacion2000.es
www.renovacion2000.es

FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS

ENGRASADO Y PIGMENTADOS
LIMPIEZA Y CONSERVACIÓN DE ALTA PELETERÍA
LIMPIEZA Y PIGMENTADO EN TRAJES DE MOTORISTA
REFINERÍA, PLANCHADO Y RESTAURACIÓN
LIMPIEZA DE BARBOUR Y BELSTAFF

Acabados Villoria
Polígono industrial Polvoranca
Calle Trigo, 1 - Nave 11
28914 Leganés (Madrid)
T.: 916 935 863 - 600 470 263
www.acabados-villoria.com
info@acabadosvilloria.com

La experiencia y profesionalidad son nuestros avales en el sector

Centro especializado en limpieza de prendas de piel

Cerca de ti, con la mejor asistencia sanitaria.

Condiciones especiales para los empleados y asociados de la **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS**, cónyuge e hijos.

Adeslas**COMPLETA + DENTAL**

Amplias coberturas tanto en medicina primaria, especialidades y medios de diagnóstico, como en urgencias y hospitalización.

Accede a muchos **servicios sin coste adicional**: urgencias, limpiezas de boca, consultas de diagnóstico, fluorizaciones, educación bucal y **precios especiales** en todos los tratamientos dentales.

Tarifas 2017	Prima asegurado/mes
De 0 a 19 años	**33,00 €**
De 20 a 44 años	**40,60 €**
De 45 a 54 años	**46,50 €**
De 55 a 64 años	**68,00 €**

Sin copagos.

Para más información o contratación:

Miguel Ángel Bizarro Vázquez
bizarroma@agente.segurcaixaadeslas.es

647 94 45 40

SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en la c. de Juan Gris, 20-26, 08014, Barcelona (España). CIF: A-28011864. Inscrita en el R.M. de Barcelona, tomo 20481, folio 130, hoja B-6492.