



Evolución Constante

# informa

www.blatem.com



**Pintura plástica**  
para llenar de magia tu habitación



Cada habitación,  
**un cuento...**  
**...cada color, ¡una ilusión!**

Síguenos en las redes sociales



**...y demuestra cuánto  
sabes sobre Disney**



Revista Corporativa Trimestral  
**Abril 2012**  
edición nº019

## Carta del Director 2012 En cifras

- **La economía española se contraerá un 1% en 2012** y la de la euro zona lo hará un 0,3% el mismo año, según las previsiones de la Comisión Europea.
- **El consumo de las familias y la inversión de las empresas se reducirá notablemente.**
- Con más de cinco millones de parados suponen un 23% de la población activa. Lo que supone la tasa más alta de toda la Unión Europea (UE), donde la media se sitúa en el 9,7%. **La creación de empleo tardará y es muy probable que no llegue hasta el 2013.**
- **El sector exterior continuará en positivo**, pero con menos fuerza.
- **El crédito seguirá restringiéndose.**
- **La tasa de ahorro ha pasado del 18% en 2010 al 12,8% en 2011.**

Todos somos consciente de que la situación de la economía española es delicada, **pero hay que tener la voluntad y ganas porque de la crisis también se sale**, eso sí con esfuerzo, debemos poner nuestro granito de arena, no debemos lamentarnos de la situación, sino que debemos invertir esa energía, encontrar aquellas nuevas oportunidades que la crisis nos ofrece, definiendo estrategias para ser más competitivos a nivel global, debemos, en definitiva, **reinventarnos**. Probablemente será el último año en el que estemos dentro del túnel, lo que significará que empezaremos a ver la luz en poco tiempo.

"...empezaremos a ver la luz en poco tiempo"

Hay que mirar al futuro con ilusión, optimismo y entusiasmo.

La historia está plagada de oportunidades en momentos de crisis, como por ejemplo, el caso BMW, en 1917 en plena Primera Guerra Mundial, BMW se dedicaba a fabricar motores de aviones, la compañía desarrolló un motor de avión de alta compresión, gracias a lo cual se pudo reducir la pérdida de prestaciones en las alturas pero el final de la primera guerra mundial estuvo a punto de suponer el cierre de la marca germana ya que el **Tratado de Versalles** prohibía explícitamente la fabricación de motores de avión durante los 5 años posteriores.

Como BMW ya gozaba de un respeto como fabricante así que en lugar de centrarse en este impedimento buscó nuevas oportunidades, así que empezaron en el negocio de motocicletas. Actualmente BMW es uno de los líderes en su sector a nivel mundial.

Resulta inevitable hacer una reflexión sobre la situación económica en los próximos meses, a la que todos, empresas y personas nos tendremos que enfrentar.



El consumidor actual es más exigente, busca fórmulas nuevas, más tecnología, más calidad y por lo tanto, más valor añadido, por lo que el reto para este año será cómo crear más valor sin recurrir al incremento presupuestario. Tendremos que reinventar el modelo de negocio para ser , más ágiles, flexibles e innovadores , adaptándonos a los nuevos tiempos.

Me niego a sumarme al pesimismo generalizado, opto por el positivismo, hay que creer en empresas y empresarios, dejarles respirar, creando un escenario amigable, liberar ese potencial para ser más competitivo. Para crecer debemos mejorar nuestra competitividad, difícilmente podremos salir de la crisis a través de la demanda interna, no podemos consumir ni invertir más debido a nuestro alto nivel de endeudamiento. Debemos reasignar los recursos de manera más eficiente, las exportaciones pueden ser la alternativa a la falta de demanda interna en un mercado doméstico estancado y con exceso de capacidad productiva.

Sin embargo, no todo vale a toda costa, hemos de tener cuidado porque si tenemos problemas en el corto plazo, esta no será la solución y deberemos resignarnos a seguir vendiendo en nuestros mercados actuales.

Y después de estas breves líneas, es muy acertada la frase de Keynes que aprovecho para despedirme, "Lo inevitable rara vez sucede, es lo inesperado lo que suele ocurrir".

José Luna  
Dtor. Gerente

## Éxito de la convención comercial de Pinturas Blatem, S.L.

El pasado día 27 de Enero tuvo lugar la convención anual de ventas en el hotel Xonís, en Aldaya,(Valencia).

Durante el encuentro, se hizo un balance de la evolución anual de las ventas y se presentó los objetivos económicos y de gestión para 2012 y se presentó a los comerciales las novedades de producto que introducirá la compañía durante los próximos meses, así como otros proyectos estratégicos que se prevé desarrollar.



El mensaje del **Director general, D. José Luna**, ha estado centrado en la **importancia de asumir retos y riesgos en un entorno tan cambiante como el actual**. Apostando por una **actitud proactiva, trabajo duro con esfuerzo, constancia y disciplina**.

Por su parte, **D. Guillermo Llinares, Director Comercial**, **animó a los trabajadores de la compañía a afrontar con ilusión y optimismo un año 2012** excitante y cargado de oportunidades.

La presentación del plan de marketing corrió de la mano de **Dña. Nuria Luna, Directora de Marketing**, **quien presentó la estrategia comercial del nuevo ejercicio**, las nuevas acciones y campañas de marketing dirigidas tanto al cliente final y como a los distribuidores.

**Especial protagonismo tuvo el nuevo lanzamiento de Biotem**, se trata de una **pintura plástica mate al agua**

"...las convenciones de ventas son un encuentro de compañeros, una excelente ocasión para verse las caras..."

"Especial protagonismo tuvo el nuevo lanzamiento de Biotem, se trata de una pintura plástica mate al agua que inhibe y previene el crecimiento de bacterias"

**que inhibe y previene el crecimiento de bacterias**, incluso después de repetidos ciclos de limpieza con un efecto inalterable en el tiempo. Gracias a su acción antimicrobiana, **esta pintura elimina un 99,9% de las bacterias que se depositan sobre su superficie en 48 horas**. Asimismo, **impide la proliferación de hongos**. **Estas nuevas prestaciones permiten pintar en los lugares donde las medidas de higiene son muy importantes para la salud humana** (hospitales, quirófanos, guarderías, cocinas, cuartos de baño, ...)



Tras la comida, por la tarde se llevaron a cabo varios talleres formativos sobre producto, novedades tecnológicas y normativas vigentes.

Como cada año, las convenciones de ventas son un encuentro de compañeros, una excelente ocasión para verse las caras y estrechar lazos y una herramienta sumamente efectiva para cohesionar y motivar al equipo para afrontar la venta con una actitud adecuada.

La compañía trabaja constantemente para ofrecer nuevos servicios que buscan aportar soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes.

Actualidad

**Blatem comienza el 2012 desplegando su presencia en las redes sociales**

España es uno de los países del mundo donde más uso se hace de las redes sociales. Con cerca de siete horas semanales de uso por persona, nos hemos convertido en el segundo país de Europa, por detrás del Reino Unido, en porcentaje de población 2.0. Pinturas Blatem no podía permanecer ajena a este fenómeno y por ese motivo 2012 va a ser su año social.



A lo largo de los próximos doce meses Blatem desplegará su marca por las redes más populares de nuestro país: con una página de Facebook, un perfil en Twitter, una galería en Flickr y un canal en YouTube la empresa pretende abrir su comunicación a las conversaciones que se generan en la red. Pero no sólo ha llegado a escuchar. Dar información, sobre todo información útil para los clientes, es su principal objetivo en esta andadura.

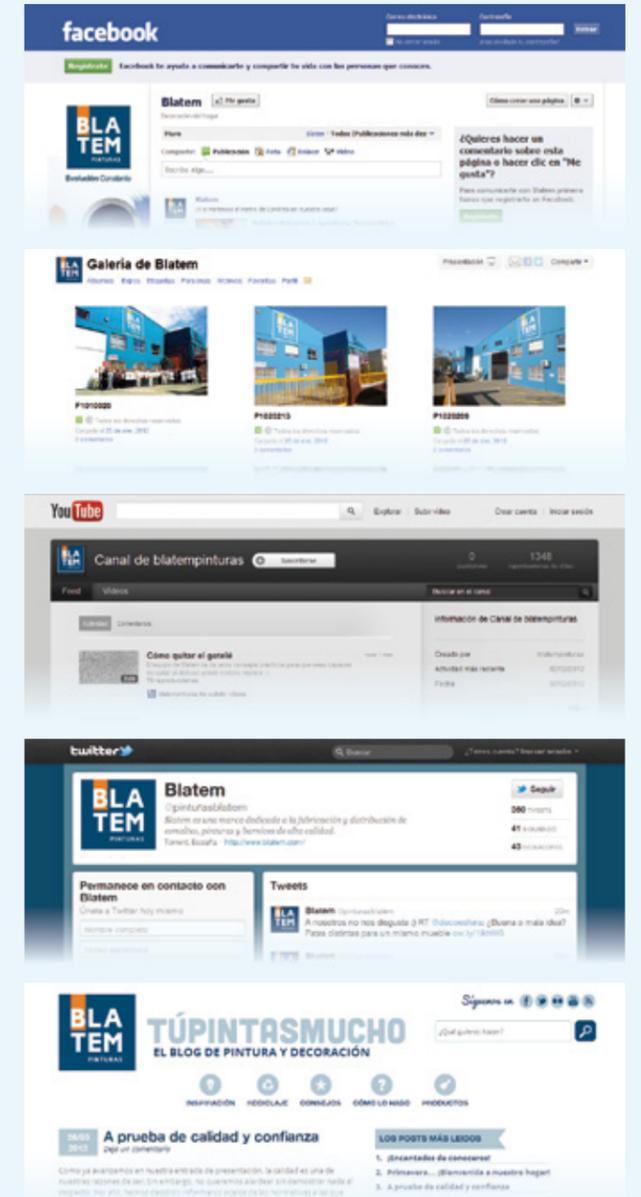


Actualidad

De esta manera Facebook y Twitter se convertirán en un canal a través del que Blatem distribuirá contenidos de interés para todos aquellos interesados en las últimas novedades sobre pintura, bricolaje y decoración. Obviamente, y gracias a la accesibilidad de ambas plataformas, la comunicación está abierta en dos sentidos y los propios consumidores también podrán utilizar estas plataformas para enviar a la marca sus ideas, preguntas y sugerencias. Flickr y YouTube por su parte se convierte en dos herramientas geniales para mostrar todo lo que podemos lograr con las pinturas de Blatem: desde pintar los azulejos del baño hasta cambiar totalmente la imagen de la habitación de nuestros hijos. A través de vídeo consejos y fotos de ambientes la marca quiere convertirse en el centro de información al que las personas que vayan a acometer un trabajo de pintura puedan acudir en busca de información.

De hecho la presencia 2.0 de Blatem se completará durante este año con un blog específicamente planteado para convertirse en una fuente indispensable de información sobre pintura, decoración y estilo.

Semanalmente los lectores podrán acudir a él en busca de novedades. Los artículos cubrirán aspectos tan variados como las próximas tendencias en colores, los consejos para lograr acabados específicos e, incluso, esos pequeños trucos que conocen los profesionales para lograr que nuestro hogar brille, cuando está recién pintado, como si fuese una casa totalmente nueva.



## Un año con mucha energía e ilusión.

2011 fue un año intenso pero 2012 es más ambicioso en este proyecto.

Tras el éxito de la Línea Disney, Pinturas Blatem S.L. lanza al mercado nueve nuevos colores. Se trata de colores intensos, metalizados, juveniles, frescos y actuales, ideales para la decoración de interiores, haciendo que la estancia transmita tranquilidad y sea el lugar donde los más pequeños de la casa se identifiquen y se sientan a gusto, donde dejen volar su imaginación.



Lleva a la habitación de los más pequeños toda la magia de Disney, con los colores, muestrarios y stencils, para adherir a la pared como si fueran pegatinas, de sus personajes favoritos.

Los ejes de comunicación en los que se va a trabajar este año giran en torno a la ILUSION DE PINTAR, el producto te transporta a un mundo mágico y de ilusión, DISNEY, en tu propia habitación, espacio o escondite y te hace sentir partícipe del mismo.

Para ello, se van a llevar a cabo numerosas acciones de promoción, comunicación en cartelería y folletos, difusión de la campaña en páginas web, presencia en redes sociales, flota de camiones... y un largo etcétera.

Pinturas Blatem consigue con esta línea diferenciarse de todo lo conocido hasta hoy en el mercado español.

### Disney Princesa

Ofrece una selección de colores vivos, desde rosas en sus distintos tonos, fucsias, malvas a verdes metalizados donde las niñas serán las protagonistas de su propio cuento de hadas.

### Disney Cars

Formado por una gama de alegres y divertidos colores compuesta por azules en diversos tonos, negro, rojo, plata, amarillo y verde, que estimulan su creatividad e imaginación.

## Novedades Blatem

### ¡Participa de nuestra magia!

Pinturas Blatem S.L. aprovechará su acuerdo de licencia con Disney para proponer un concurso.

Hasta el próximo 1 de junio\* se formulará una pregunta quincenal en nuestras redes sociales (Facebook y Twitter) acerca de los diferentes cuentos de Disney. Los/as participantes tendrán que responder mediante un comentario en la entrada del blog que versa sobre esta línea de productos. La respuesta será desvelada cuarenta y ocho horas después, cuando también se dará a conocer quién es el ganador. ¡Así de sencillo!



El sistema de elección de los ganadores será el siguiente: **Se alzará con la victoria la primera persona que responda correctamente a través de un comentario en el blog**, es decir, aquel comentario que haya acertado en la respuesta y tenga la fecha más antigua. ¡Sin trampa ni cartón!

**Todos los comentarios en el blog deberán identificarse con un nombre y un e-mail válidos**, pues Pinturas Blatem S.L. empleará dichos datos para ponerse en contacto con los ganadores.

No hay concurso sin premios y éste no podía ser una excepción: **Nuestros ganadores recibirán lotes de productos de los principales personajes de Disney**, los cuales harán las delicias de los más pequeños de la casa... y también de los mayores.

**¡Dejaros llevar por la magia!**

### Pintura plástica de Disney by Blatem

Se trata de pintura plástica mate de gran calidad para interiores sin olor evitando así el molesto olor a pinturas con la ventaja añadida de que **permiten habitar las estancias mientras se está pintando**.

Entre sus características destacan **facilidad de aplicación, así como elevado poder cubriente, rendimiento, lavabilidad y adherencia**. Ideal para aquellas estancias que requieren de una **pintura duradera y fácil de aplicar**.

Ideal para la decoración en interiores sobre cualquier tipo de material de construcción (yeso, cemento, ladrillo, fibrocemento, etc) en todo tipo de edificios, locales, habitaciones, públicos y privados. Ofreciendo siempre un excelente acabado y durabilidad posterior.

**Se presentan en botes de 0,75l y en envases de 2,5l.**



## Nuevos Productos

### Pinturas Blatem presenta dos productos para el tratamiento de suelos:

Pinturas Blatem S.L. incorpora a su catálogo dos nuevos productos que resuelven los difíciles acabados que se plantean de una manera sencilla, con formulaciones y acabados de gran calidad y con sencillos sistemas de aplicación.

#### ACEITE SINTÉTICO CERÁMICAS

Para mantener el atractivo aspecto de tu suelo de barro cocido conviene aplicar un tratamiento adecuado. Para ello Pinturas Blatem S.L. presenta el **Aceite Sintético Cerámicas**. Se trata de un aceite cerámico para baldosas de barro, piedra y ladrillo de caravista que **realza el aspecto y las protege de las manchas de líquidos, resistente a los roces y pisadas.**

- Transparente
- Excelente resistencia al interior.
- Acabado satinado
- Disponible en envases de 750 ml y 4 Lt.



#### MEMBRANA DE POLIURETANO

La línea de impermeabilizantes de Pinturas Blatem se ha visto enriquecida con la incorporación de un **nuevo específico: MEMBRANA DE POLIURETANO.**

Este nuevo producto, la Membrana elastomérica de poliuretano, es curable por humedad, resistente a la intemperie de excelente adherencia, con capacidad de puenteo de fisuras y transitable.

**Perfecto para aplicar en balcones, terrazas, baños, pavimentos con tránsito peatonal, canalones y depósitos de agua.** Así mismo, permite el acabado con elementos de construcción tales como rasillas, gresites, pavimentos, etc.

**Disponible en 2 colores: transparente y rojo.**

**MEMBRANA DE POLIURETANO  
IMPERMEABILIZANTE**

**BLA  
TEM**  
PINTURAS

**GRAN ADHERENCIA  
RESISTENTE A LA INTEMPERIE**

## Especial Fallas 2012

### Blatem llena de color las Fallas

El artista Manuel García firmó este año una novedosa apuesta para la Falla Na Jordana: **un monumento elaborado al 90 por ciento por madera de pino y de chopo.** Esta técnica rompe con la tendencia actual basada en materiales como el poliestireno expandido y recupera el laborioso trabajo de carpintería y **el arte de la varetá.**

En Pinturas Blatem S.L., somos conscientes de que, **es necesario contar con los mejores materiales,** para que un gran reto como éste sea exitoso. Pero sin dejar de respetar al planeta en que vivimos.



**Na Jordana se ha decantado por pinturas plásticas al agua,** que **"son más respetuosas con el medio ambiente"**, ha asegurado, por su parte, Núria Luna, Directora del Departamento de Marketing de Pinturas Blatem S.L. Luna también ha destacado que **en la empresa "han pensado en todo": "Las fallas siempre están expuestas al antojo del tiempo y hasta puede llover, se han utilizado pinturas de calidad y muy resistentes a la intemperie"**.

El presidente de la falla, Pere Borrego ha destacado la elección de colores **"inspirados en el propio Da Vinci"**



**"La cabeza pesa unos 10.000 kilos y la base, con 27 palés, tiene un lastre de unos 35.000 kilos",** ha confirmado el artista fallero, quien ha destacado que se trata **"de la pieza más grande que se ha hecho en un ninot unido"**

Obras de nuestros clientes



Antes

**Colegio Nuestra Señora de la Antigua**

Lugar: Orduña (Vizcaya)

Productos empleados: **Blatemlux, Blatem Acrylic Oro**

Después



Obras de nuestros clientes



**Particular**

Lugar: Montegordo (Algarve, PORTUGAL)

Productos empleados: **Blatem Antigoteras**



Siéntete orgulloso de tu obra

Envíanos un e-mail a: [marketing@blatem.com](mailto:marketing@blatem.com)

## Lo más práctico

### PATOLOGÍAS DE FACHADAS: **Efecto caracol**

También llamado *efecto baba de caracol*, se detecta fácilmente ya que la fachada presenta unas **manchas blanquecinas verticales** de aspecto muy similar al rastro que dejan los caracoles al moverse, de ahí su nombre. La causa de este problema es que la pintura aplicada ha sufrido unas **condiciones ambientales muy concretas (alto grado de humedad, rocío extremo o lluvia) dentro de las 48 horas siguientes al pintado de la fachada.**



La aparición de estas marcas se debe fundamentalmente a la **presencia de componentes solubles en agua (presentes en cualquier pintura al agua) y que tienden a migrar a la superficie** debido a unas **condiciones ambientales inadecuadas en su tiempo de secado** provocando **diferencias de brillos** en la superficie en forma de hilos o gotas. **Este efecto es más notable cuanto más alto es el contenido en resinas de la pintura y en colores oscuros. El efecto desaparece lavando la fachada con agua a presión.** No obstante, podemos recomendar varios sistemas que ayudan a minimizar el riesgo.

<b>Sistema</b>	Minimizar efecto caracol.
<b>Preparación de la superficie</b>	La superficie a pintar deberá estar seca, limpia, libre de contaminación y la pintura perfectamente adherida al soporte.
<b>Imprimación</b>	Blatefix 1 mano. Rendimiento: 0,125 Lts/m <sup>2</sup> . Alternativa: Fijador Sellador Acrílico 1 mano. Rendimiento: 0,5 Lts/m <sup>2</sup> . Diluido.
<b>Acabado</b>	Blatemrex Pliolite 2 manos. Rendimiento: 0,175 Lts/m <sup>2</sup> .mano. Alternativas: Pintura Polisiloxanos Antimoho, Sprint Mate Antimoho, Mar Liso.
<b>Aspecto</b>	Liso mate.
* Consultar la Ficha Técnica de cada producto para condiciones de aplicación, repintado y dilución.	