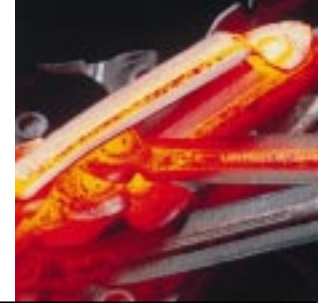


EUROTOOLS, S.A.

H E R R A M I E N T A S



Boletín Informativo

Marzo 2002

GRUPO **Snap-on**



Calidad Medioambiental

En el Interior

- Gran éxito de Wilmonda en el mercado 2
- Al volante de los furgones de demostración 4-5
- Entrevista con Juan José Aurtenetxea, Gerente de Aurtenetxea, S.A. 7

Eurotools ha obtenido el certificado ISO 14.001 para sus plantas de Irún y Vitoria-Gasteiz tras superar con éxito la auditoría de sus sistemas de seguridad, higiene y medio ambiente, que han sido avalados por la empresa certificadora Det Norske Veritas.

La implantación de esta norma supone la reducción de los impactos adversos en el medio ambiente e implica unas repercusiones positivas en el negocio al mejorar la gestión de aspectos como el ahorro de energía y de materias primas. Asimismo, obliga a llevar a la práctica el respeto al medio ambiente, un compromiso decidido de Eurotools, que lleva años introduciendo mejoras medioambientales en todas sus plantas y procesos productivos.

Espíritu de superación

Desde el anterior número de nuestro boletín informativo, hemos asistido a diversos acontecimientos a nivel internacional, en general de signo negativo. Los ataques del 11-S y su negativo impacto sobre la economía de los Estados Unidos, el agravamiento de la crisis argentina o la falta de pulso en Alemania y Japón han contribuido a que reine un estado de pesimismo generalizado en el mundo económico. Y, por si fuera poco, la conversión al Euro. Sin embargo, continuando con el espíritu de superación que llevó a la constitución de Herramientas Eurotools, S.A. en 1995, no hemos abandonado el desarrollo de ambiciosos planes en todos los ámbitos de nuestros negocios que nos permitan reforzar la posición de nuestros distribuidores.

La reorganización y ampliación de nuestro almacén de expediciones, con un volumen de inversiones que supera los 2,5 millones de euros, nos permitirá mejorar los actuales niveles de servicio a la par que atender la creciente demanda de una gama de productos en continua expansión.

La consolidación del proyecto Z-Irimo, iniciado en el año 2000 con la adquisición de la segunda empresa francesa en el sector de la automoción, nos ha permitido aglutinar bajo esta marca todas las herramientas específicas de este sector. Nuestro nuevo catálogo Irimo para el año 2002 incluye todo un capítulo dedicado a esta gama de herramientas con el firme propósito de convertirnos en una de las marcas más sólidas en el mercado europeo.

La renovación o ampliación de nuestra gama de herramientas en productos tan diversos como alicates, tornillos de banco, carracas, vasos, paletas, herramienta de carpintería y construcción, así como los planes de inversión en maquinaria que superan los 2 millones de euros, nos permitirán lograr una mayor satisfacción de las necesidades del usuario de nuestra herramienta, a la par que una mayor



El Equipo de Dirección Financiera de Eurotools

contribución al desarrollo del negocio de nuestros distribuidores.

Estamos convencidos que todas estas novedades y proyectos tendrán un reflejo positivo en el balance anual de Eurotools, además de contribuir a reforzar la oferta y competitividad de nuestros distribuidores colaborando así juntos a alcanzar el éxito en 2002.

Jesús Arregui

Director Financiero de Eurotools, S.A.

La nueva gama Wilmonda triunfa en el mercado

El éxito está basado en la calidad del producto, con total garantía Eurotools, y en su precio



Los productos de Wilmonda han tenido una gran aceptación en el mercado, superando todas las expectativas de venta que Eurotools tenía para el año 2001 y para el primer trimestre de 2002.

Wilmonda lanzó en septiembre del pasado año una gama de herramienta semiprofesional, dirigida a un segmento de mercado que demandaba herramientas con una buena calidad pero a un precio más bajo que el de las primeras marcas de Eurotools. Wilmonda salió al mercado ofreciendo tres juegos de vaso de 31, 61 y 95 piezas en unas atractivas cajas de plástico.

"El éxito se ha basado en la buena calidad del producto, en su buen posicionamiento en precio, y sobre todo en el hecho de que el producto cuente con la total garantía de Eurotools", afirma Mikel Arrazola, director de marketing de Eurotools.

2002 prevé ser un año muy bueno para Wilmonda, y Eurotools pretende ampliar la gama de esta marca, con productos novedosos y atractivos para sus clientes.

Wilmonda es una marca con gran prestigio en el mercado francés. Fue registrada en 1936 y, posteriormente, fue adquirida por Z International, empresa que pasó a formar parte de Eurotools en el año 2000.



Eurotools obtiene el certificado **ISO 14001** para sus plantas de Irún y Vitoria-Gasteiz

Eurotools ha obtenido el certificado ISO 14001 para sus plantas de Irún y Vitoria-Gasteiz tras superar con éxito la auditoría de sus sistemas de seguridad, higiene y medio ambiente, que han sido avalados por la empresa certificadora Det Norske Veritas.

La implantación de un Sistema de Gestión Medioambiental según la Norma ISO 14001 es, además de un compromiso ambiental, un factor importante de competitividad en el mercado internacional actual. Consciente de ello, Eurotools ha realizado un gran esfuerzo en este área, que ha sido finalmente reconocido con el certificado ISO 14001 para sus plantas de Irún y Vitoria-Gasteiz. La empresa ha logrado el certificado tras superar con éxito la auditoría de sus sistemas de seguridad, higiene y medio ambiente, que han sido avalados por la empresa certificadora Det Norske Veritas.

El certificado ISO 14001 va más allá del simple cumplimiento de la legislación medioambiental. Con esta norma se fomenta el examen sistemático de todas las áreas de la organización que repercutan en el medio ambiente y se abre la posibilidad de obtener ventajas económicas como las proporcionadas por la reducción del despilfarro y del consumo energético y de materiales.

Respeto al Medio Ambiente

La implantación de esta norma tiene consecuencias muy positivas, tanto para la empresa como para el entorno donde desarrolla su actividad. En este sentido, supone la reducción de los impactos adversos en el medio ambiente y unas repercusiones positivas en el negocio al mejorar la gestión de aspectos como el ahorro de energía y de materias primas. Asimismo, obliga a llevar a la práctica el compromiso de respeto al medio ambiente.

Las mejoras medioambientales introducidas por Eurotools comenzaron antes de 1999 con la instalación de depuradoras para el tratamiento de vertidos líquidos, aceites y taladrinas, así como sistemas de extracción y lavado de gases nocivos. La empresa ha continuado en esta dirección con la incorporación de una línea de baño de níquel-cromado más inocua.



La planta de Irún (en la fotografía de la derecha.), y una vista de las instalaciones de Eurotools en Vitoria-Gasteiz (arriba).



La implantación de la Norma beneficia a la empresa y a su entorno



Una pareja de cigüeñas en el tejado de la planta de Irún.

Eurotools trabaja también desde hace años en el desarrollo de envases ecológicos tales como "blisters" de PET y cartón, perfectamente separables para su reciclado por separado, "clips" de material plás-

tico reciclable y cajas de cartón con punto verde. Recientemente, la empresa ha decidido dejar de ofrecer la presentación "skin pack", ya que imposibilita el reciclaje posterior de los materiales debido a que no es posible separar limpiamente el plástico del cartón.

Otros reconocimientos

La planta de Eurotools en Irún, la más moderna de todas con las que cuenta la empresa en España y Francia, ya fue merecedora el pasado año del premio del I Certamen de Producción Limpia Bidasoa-Txingudi, convocado por el Ayuntamiento de Irún y la Agencia de Desarrollo del Bidasoa (Adebisa) con el fin de promover entre las empresas de la comarca una conciencia medioambiental respetuosa con el entorno. La empresa resultó merecedora de esta distinción por las mejoras medioambientales introducidas en la planta irunesa, con el fin de mantener y mejorar la calidad del medio ambiente, tanto para la comunidad como para las futuras generaciones.



Al volante

Los furgones demostración son una parte fundamental en la estrategia comercial de Herramientas Eurotools. A través de estos vehículos, especialmente adaptados, la compañía acerca sus productos hasta el cliente, que tiene la oportunidad de conocer y probar las herramientas que más le puedan interesar. Y siempre con la ayuda y asesoramiento de los mejores profesionales.

“Siempre recibimos con interés la visita del furgón”



Acesa cuenta con un furgón demostración en España y otro en Portugal, que visitan a clientes y usuarios, como apoyo al trabajo de los representantes y distribuidores de la zona.

Los distribuidores de ACESA están muy satisfechos de las grandes ventajas que ofrecen los furgones demostración de Acesa.

“Nosotros siempre recibimos la visita del furgón con gran interés ya que nos ayuda a conocer mejor el catálogo y las novedades, pero sobre todo es interesante para nuestros clientes, los usuarios, ya que pueden ver toda la gama de herramientas sin tener que perder mucho tiempo”, asegura **Enrique Vicente**, Gerente de la empresa barcelonesa Mior. “Para una ferretería como nosotros, en la que damos mucha importancia al servicio, y en la que la mayoría de clientes tratan con nosotros por teléfono/fax/mail, sin venir a nuestras instalaciones, el poder enseñar la gama completa de Acesa es una ventaja muy provechosa”, afirma Vicente. “Aprovechamos -añade- las visitas de furgón para realizar promociones en determinados artículos, que suelen tener una buena acogida entre los profesionales. El técnico demostrador además ayuda mucho con las demostraciones del funcionamiento de las herramientas menos conocidas del catálogo”.



Los distribuidores de ACESA están muy satisfechos de las grandes ventajas que ofrecen los furgones demostración de Acesa.

Un furgón de Eurotools puede hacer al año:

50.000 km.

1.000 visitas a usuarios (talleres mecánicos, eléctricos, agrícolas, maquinaria de obras públicas, empresas en general).

1.000 demostraciones de herramienta.

200 soluciones a problemas técnicos.

150 días en la carretera.

100 visitas a clientes.

10 visitas a centros educativos.





“Mejora la imagen de marca”



PALMERA

Palmera cuenta con dos furgones de demostración que complementan la labor de los representantes, mostrando las últimas novedades y asesorando sobre los mejores usos de la herramienta. Las visitas se hacen siempre acompañados por los distribuidores de la zona.

“Cuando visitas un taller, solo tienes que conseguir que el profesional suba al furgón, a lo cual suelen ser reacios al principio. Una vez en el furgón, la cara les cam-

bia, se relajan, disfrutan y se sorprenden de la amplia gama y alta calidad de las herramientas que llevamos”, afirma **José Luis San Segundo**, técnico demostrador de Palmera. Su compañero **Antonio Cano** añade que “es curioso porque al final siempre terminan agradeciéndonos la visita. Para nosotros es gratificante saber que la labor del furgón contribuye a mejorar de una manera importante la imagen de la marca entre los usuarios. Además, rara es la vez en la que tras una visita con el furgón, no surja un pedido.”

“Muchas veces, el catálogo no basta para que los distribuidores y usuarios asimilen todas las novedades”, explica **Alfredo Sáez**, representante de Palmera en Zaragoza. Tras asegurar que “los usuarios encuentran en nuestro furgón herramientas que creían exclusivas de otras marcas”. Alfredo Sáez cree que “todos deberían aprovechar la oportunidad de visitar nuestros furgones cuando van por la zona”.

“Muchos usuarios se sorprenden gratamente”



IRIMO

La red de ventas de Irimo y Z-Irimo y Snap-on está basada en las demostraciones con furgón. De hecho, la mayoría de los delegados llevan uno.

Hay un total de 11 furgones en toda la geografía española. Irimo cuenta con un vehículo en Portugal, y Z-Irimo tiene 15 en el mercado francés.

“Cuando un profesional amante de la buena herramienta visita un furgón parece un niño entrando en una tienda de juguetes”, explica **Juan Rubido**, delegado en Galicia. “El furgón –añade– ayuda a vender, de eso no hay duda. A todo el mundo le gusta ver lo que compra”.

Para **Asier Hidalgo**, delegado y técnico demostrador en Andalucía, “el estar visitando talleres continuamente es una experiencia muy enriquecedora, nos hace estar cerca de las necesidades de los usuarios y podemos seguir desarrollando las mejores herramientas”.

“La labor del furgón es imprescindible, sobre todo para los productos Snap-on, pues la gente ni se imagina que puedan existir tantas herramientas distintas para dar soluciones a sus problemas técnicos”, subraya **Casildo Fabián**, delegado de Irimo durante 4 años. En su opinión, “los usuarios siempre esperan que el furgón les solucione algún problema, ya que siempre los tienen. Cuando lo consigues, te sientes muy satisfecho, y sabes que ese usuario te recibirá siempre que vayas”. Fabián, que ahora trabaja en el departamento comercial, dice que “muchos usuarios se sorprenden de lo rápido que se hacen ciertos trabajos cuando se utiliza la herramienta adecuada, ¡y la compran cueste lo que cueste!”.

“La venta con furgón me permite tener un contacto permanente con el usuario y establecer un lazo de servicio y confianza. Despierta el interés en conocer las últimas novedades. Además la

satisfacción es grande al lograr buenas ventas y poder compartirla con nuestro distribuidor”, afirma **Carlos Jiménez**, delegado de Irimo y técnico demostrador en Cataluña.

José Antonio Aparicio, de Aparo Diez, S.L. (distribuidor de Irimo), cree también que “el furgón es un vínculo perfecto entre el usuario y el fabricante”. Desde su punto de vista, “el distribuidor se siente más respaldado por el fabricante, que apoya con las visitas la acción comercial del ferretero, y lo mismo ocurre con el usuario, que ve detrás de la marca hay un fabricante fuerte y comprometido con su negocio. El furgón sin duda ayuda a la venta, el usuario sabe valorar el esfuerzo y la labor del técnico demostrador, y eso siempre tiene su recompensa”.

“Si se quiere estar al día en las novedades es necesario que un furgón visite el taller”, afirma **José Riñones**, de Talleres Begoauto. Para este profesional del sector de automoción, “no es lo mismo ver un producto en un catálogo que poder tocarlo, probarlo, y ver que realmente funciona. Esta labor es imprescindible”.



Una buena pareja de Ases

El alicate y el destornillador son dos productos "estrella" del catálogo



Palmera demuestra día a día que sus herramientas son de la más alta calidad. El alicate y el destornillador son dos productos estrella en su catálogo, a los que se dedican grandes esfuerzos de I+D dentro del grupo Snap-on.

En el alicate, tanto el andar, como la capacidad de corte, (corte de alambre blando en el 5 y de alambre duro en el 6) se han visto notablemente mejorados, alcanzado los más altos niveles de rendimiento del mercado. El acabado también ha sido un as-

pecto muy cuidado, incorporando marcados láser más nitidos y tratamientos de limpieza que mejoran la presencia del producto.

En cuanto al destornillador, es de destacar que la varilla es fabricada con acero cromo molibdeno vanadio, que tras múltiples pruebas y ensayos, ha demostrado ser el mejor material para la fabricación de varillas de destornillador. El diseño del mango ha sido fruto de un profundo estudio sobre el comportamiento de los músculos de la mano, lo que confiere al destornillador una alta ergonomía. Decenas de años de experiencia e investigación y el esfuerzo continuo de los equipos de trabajo hacen posible mejorar la calidad de los productos Palmera día a día.



Afilado permanente

Llega la nueva gama de serruchos



La nueva gama de serruchos Afilado Permanente de Acesa, presentados en unos prácticos expositores de cartón,

son uno de los productos "estrella" de la oferta de esta marca.

Los dientes templados de la nueva gama Acesa mantienen durante más tiempo la agudeza de los filos de corte (el afilado dura cinco veces más que los dentados reafilebles). El dentado universal permite aserrar tanto a favor como en contra de la fibra y el afilado oblicuo aumenta la capacidad de corte. Los mangos presentan ángulos de 45° y 90° para trazar y toda la nueva gama de serruchos Acesa se presenta con un protector del dentado en plástico negro con una ventana lateral para apreciar el dentado. Cada serrucho lleva marcado en el fleje la información más relevante y necesaria para el usuario (referencia, longitud, número de dientes por pulgada, geometría del diente, aplicaciones del serrucho y código de barras), así como un orificio para facilitar su colocación en los lineales.

Inigualables prestaciones

La Ref. 1022, con un mango bimaternal sujeto por tornillos, es perfecta para todo tipo materiales de dureza media (contrachapados, plásticos) y para el aserrado en general. El nuevo serrucho de costilla Acesa, Ref. 1072, se presenta con un dorso de acero para mayor rigidez y resulta perfecto para trabajos delicados y de precisión. Este serrucho, de 12" de longitud y 2 mm de distancia entre dientes (13 dientes por pulgada) resulta ideal para materiales muy finos, tales como aglomerados, plásticos y aluminio, y, especialmente, para aserrados con inglete. Las inigualables prestaciones de la nueva gama de serruchos Acesa facilitan la elección de su herramienta: máxima agudeza, rendimiento de corte superior y larga duración.

Un catálogo muy completo para 2002

Más de 650 nuevos códigos de herramienta para el automóvil



En junio de 2001 se presentó la nueva gama de Z-Irimo, en la feria Motortec, hecho del que informábamos en nuestro anterior boletín. Desde entonces, se ha hecho un importante trabajo y el nuevo catálogo 2002 de Irimo ya incorpora toda la gama de productos Z-Irimo en dos nuevos capítulos. Nada más y nada menos que 100 nuevas páginas, con más de 650 nuevos códigos de herramienta dirigida y adaptada al profesional del automóvil y 100 nuevos códigos de herramienta neumática.

Los clientes de Irimo han manifestado su asombro por la amplísima gama que herramienta con la que Irimo cuenta en estos momentos, y por el alto rendimiento y buenos resultados que están demostrando estas nuevas incorporaciones al catálogo entre los que destacan los arrancadores portátiles o *boosters* (en la imagen). Y esto

no es todo, pues próximamente se ampliará la oferta con equipos de reciclado y carga de aire acondicionado.



*El Cliente opina***“Los productos de calidad son más rentables”**

Aurtenetxea, S.A. mantiene una estrecha relación con Eurotools desde hace 40 años. El nivel de confianza mutua es tal que Eurotools ha elegido a esta empresa vizcaína, comercializadora de productos Snap-On, como distribuidor en exclusiva de la marca Palmera para algunos territorios del Norte de África. El recién creado departamento de comercio exterior y la venta On-Line son, junto con los furgones demostración, las mejores vías para llegar al cliente, según su gerente, Juan José Aurtenetxea.

¿A qué fecha se remonta su relación con Eurotools y cómo se iniciaron los contactos entre ambas partes?

Aurtenetxea, S.A. inició su relación con Eurotools, S.A. hace 40 años aproximadamente. Hoy en día seguimos confiando en Eurotools como anteriormente lo hicimos con Acesa, Irimo y Palmera. Conviene recordar que fuimos accionistas de Juan Volmer, S. A., antigua cabecera de Palmera. Nuestras relaciones se remontan a los contactos que mantuvimos en aquella época con los hermanos Goyeneche, representantes de Palmera; con el señor Fernández Pecos, de Acesa, y con el señor Uriarte, de Irimo.

Aurtenetxea fue accionista de Juan Volmer, antigua cabecera de Palmera

¿En qué aspectos se centraría el éxito de Aurtenetxea?

El éxito de Aurtenetxea, S.A, si es que existe, se debe al trabajo diario durante tantos años, atendiendo a nuestros clientes y proveedores homologados, de una forma muy personal y con nuestra mayor deferencia.

¿En que medida ayuda o se hace necesario el apoyo de un furgón demostración para la venta de productos de ferretería?

Para nosotros es importantísimo nuestro furgón de demostración, ya que nos ayuda a presentar en casa de nuestros clientes toda la gama de herramientas y, de esta manera, pueden seleccionar el útil que consideren más adecuado a sus necesidades. Hay que entender que se trata de la mejor Exposición Itinerante que se puede presentar en estos momentos.

Juan José Aurtenetxea Gerente de Aurtenetxea, S.A.

¿Qué factores considera clave de cara al crecimiento futuro de Aurtenetxea?

Para conseguir un mayor crecimiento, entre otros proyectos, hemos creado un Departamento de Comercio Exterior, el cual nos está dando buenos resultados. Hemos conseguido realizar operaciones que son muy difíciles de obtener en el mercado nacional, tanto por su volumen como por su localización.

Prueba de estos trabajos del mercado exterior, es que Eurotools nos ha nombrado distribuidores en exclusiva de Palmera para algunos países del Magreb, donde hicimos la presentación de las herramientas de esta marca, personalmente, en una feria local que se celebró en abril del pasado año. Estamos muy agradecidos a Eurotools por la confianza que nos ha demostrado con esta deferencia.

¿Cómo ven el futuro del negocio?

Vemos nuestro futuro de negocio con buenas perspectivas, pero somos conscientes de la gran competencia. Por lo tanto, para mantenernos y si es posible avanzar, debemos dedicar un gran esfuerzo día a día para conseguir nuestros objetivos.

¿Cómo afectan al sector las nuevas tecnologías de la información como Internet, B2B, etc.?

De cara a las Nuevas Tecnologías, nos hemos unido a ellas, y por medio de Internet, disponemos de un Comercio Electrónico (On-Line), el cual ya hemos presentado a nuestros principales clientes, y algunos ya se han decidido por este tipo de compras, el cual naturalmente les resulta más atractivo económicamente.

¿Cuáles son las principales demandas de los clientes del sector en el que operan?

Nuestros clientes demandan principalmen-



te precios, aunque hay sectores muy importantes que demandan calidad. La filosofía de la empresa es hacer ver que los productos de calidad son más rentables, y que por lo tanto, elegir esto supone una mejora en sus adquisiciones. Nosotros siempre apostamos por la calidad.

¿Cuáles son los factores clave a la hora de trabajar con un proveedor como Eurotools? Para nosotros trabajar con Eurotools supone disponer de las principales marcas de herramientas que se encuentran en el mercado, con los cuatro catálogos que nosotros entendemos más extensos, y si a ello añadimos que somos distribuidores de Snap-On, hace que dispongamos de la herramienta de mayor calidad para poder ofrecer a nuestros clientes.

Perfil

Nombre: AURTENETXEA, S. A.

Año fundación: 1963

Puntos de Ventas y localización geográfica: Nacional e Internacional.

Nº de empleados: 26

Aspectos destacables del negocio: Suministro integral de maquinaria, herramientas, accesorios, útiles, etc. para la industria en general, automoción, construcción civil, obras públicas, etc.

Próximo número:
Antonio Vargas,
Gerente de TORSESA

“Aquellos maravillosos años”

La planta de Eurotools en Irún ha sido desde 1934 un referente en la ciudad. En los años 60 llegó a emplear a 1.300 personas, por lo que casi todos los vecinos tenían un familiar o un conocido trabajando en la empresa. Entre las nuevas generaciones de empleados hay jóvenes cuyos abuelos también trabajaron en “La Palmera”, tal como llaman aún los iruneses a la planta.

José Igartua, se incorporó a Palmera en 1942 y estuvo trabajando en la empresa hasta 1974. Hoy en día, a sus 93 años, goza de una salud espléndida y recuerda con cariño su época en Palmera. Tal como él nos dice, la empresa era ya en aquellos años la empresa más importante de la zona, y recuerda que aunque la gran mayoría de los trabajadores eran de Irún, había bastantes empleados de Cataluña. Trabajó durante 32 años en el temple, sección de la cual era capataz, y por la que ya pasaban todo tipo de llaves, cuchillos, alicates, limas de uñas, pinzas para el pelo, y hasta unas herramientas para recoger fruta: naranjeros. Recuerda muchas anécdotas de su paso por Palmera, y le encanta hablar de ellas con su nieta, Estibaliz, que por esas casualidades de la vida, se incorporó al departamento de Marketing de Eurotools el año pasado.



En la foto de arriba: Ernesto Etxebarria con su nieto Ignacio. A la izquierda, José Igartua y su nieta Estibaliz. Dos generaciones de empleados de una empresa enraizada en Irún desde 1934.

el parque móvil y durante la mayor parte de la jornada conducía un camión con el que transportaba material de las fuentes de suministro a las plantas.

José Igartua y Ernesto Etxebarria, a pesar de haber contribuido al desarrollo de Palmera en departamentos muy distintos, encarnan dos historias de dedicación a Palmera, una dedicación que continúa en la familia, con las incorporaciones de sus nietos a Herramientas Eurotools.

Estibaliz nos comenta que tanto a su abuelo como a ella les hizo mucha ilusión saber que ella iba a empezar a trabajar en Eurotools. Es consciente de que si le invitase un día



a su abuelo a conocer la nueva planta de Irún, - inaugurada en 1996- éste se quedaría bastante asombrado, ya que en 30 años han ocurrido cambios muy importantes. Estibaliz ha entrado en una empresa totalmente diferente con 7 plantas de fabricación, 6 marcas en el mercado, un nivel tecnológico muchísimo más alto y un enfoque mucho más internacional.

José Igartua y su nieta Estibaliz Álvarez no son los únicos abuelo-nieto que podemos encontrar en la planta de Irún. Recientemente también hemos podido conocer la historia

de Ernesto Etxebarria cuyo nieto Ignacio trabaja desde hace tres años en el departamento de Investigación y Desarrollo.

Ernesto Etxebarria, que actualmente tiene 94 años, se incorporó a Palmera en 1941 y estuvo en la empresa hasta 1969. Trabajó en

Con la Vuelta Ciclista a España

Ernesto Etxebarria recuerda con cariño su participación en las caravanas ciclistas de 12 Vueltas a España y 7 Vueltas a Cataluña. Con una furgoneta publicitaria, con la megafonía a todo volumen, acompañaban a los ciclistas por todos los pueblos, animando a los aficionados a que cantaran con ellos aquello de *las hojas del sultán, ras, ras*, y ya está o cualquier otra de las conocidas canciones de Palmera.

Ernesto guarda entre sus mayores tesoros los autógrafos que obtuvo de algunos de los mejores ciclistas de aquella época como Baha-



montes. Como seguidor de la vuelta ciclista, asistió a numerosas hazañas ciclistas, y comenta con orgullo que la furgoneta Palmera era la ganadora en su categoría.

PALMERA (Spain)

Hilanderas, 1
20303. Irún (Guipúzcoa)
Tel.: 34 943 649111
Fax: 34 943 649120
e-mail: palmera@palmera.net

ACESA (Spain)

Antigua carretera de Altube, Km. 5,5
Apartado 307. 01080 Vitoria (Alava)
Tel.: 34 945 269744
Fax: 34 945 260169
e-mail: acesa@acesa.net

IRIMO (Spain)

Ipeñarrieta, 58
Urretxu-Zumárraga
Tel.: 34 943 729179
Fax: 34 943 725493
e-mail: irimo@irimo.net

IRAZOLA (Spain)

Polígono Industrial s/n
20590 Placencia de las Armas
Tel.: 34 943 750000
Fax: 34 943 752257
e-mail: irazola@irazola.es

Z INTERNATIONAL (France)

Z.I. Les Chaumes
18570. La Chapelle Saint Ursin
Tel.: 33 248678040
Fax: 33 248264862
e-mail: z.international@wanadoo.fr