



## Un nuevo almacén a la vanguardia del sector

### En el Interior

- **Limas de calidad para profesionales exigentes** .....4-5
- **Nuevos alicates con funda bimaterial de Palmera** .....6
- **Entrevista con Antonio Vargas, gerente de Torsesa** .....7

Eurotools ha invertido 2,5 millones de euros en la ampliación y modernización del almacén de expediciones de Aranguiz-Vitoria (Álava) con el fin de ofrecer un mejor servicio a sus clientes, que disponen ya de 14.000 referencias de producto tras el lanzamiento de nuevas gamas de herramientas a los catálogos de Acesa, Irimo y Palmera y la incorporación de nuevas marcas como Z-Irимо y Wilmonda.

El proyecto de ampliación permite disponer de una superficie adicional de 1.000 m<sup>2</sup>, además de poder reorganizar el espacio de una manera mucho más racional y eficiente. El nuevo almacén de Eurotools, con una superficie de 8.640 m<sup>2</sup> y un volumen de 50.053 m<sup>3</sup>, es uno de los más avanzados del sector en Europa.

## Mercado mundial, servicio global

En la situación actual del Mercado y ante el previsible futuro de nuestro sector económico, sin duda hay que estar preparado.

En Eurotools tenemos una clara orientación hacia nuestros clientes. Por eso, de la misma manera que ellos están cambiando sus formas de operar en el mercado, nosotros estamos evolucionando para adaptarnos mejor a sus nuevas necesidades. Es en este contexto de un mercado en continua transformación donde se encuadran nuestros planes de desarrollo para los mercados exteriores.

Manteniendo nuestra experiencia en el sector ferretero tradicional, venimos incrementando en los últimos años nuestra presencia en el mundo de los suministros industriales. Por otro lado, la especialización de las marcas de Eurotools en los sectores de la automoción, la construcción o la electricidad, nos permite explorar nuevos nichos de mercado que nos abren nuevas puertas y oportunidades a nivel mundial. En un mundo donde el concepto del servicio global es cada vez más importante, Eurotools cuenta con una de las mejores

ofertas de herramientas de mano para los profesionales de cualquier sector.

Cooperamos regularmente con clientes de 100 países en los 5 continentes y estamos diseñando nuevos planes de expansión en el Sur de Europa, todo el arco Mediterráneo más Oriente Medio y el continente Americano. Todo esto sin olvidar en nuestros proyectos el importante crecimiento experimentado en el Norte de Europa y Asia, ni los incipientes mercados de Europa Central y del Este. Otra de nuestras grandes preocupaciones es la continua mejora en calidad de producto y servicio al cliente.

Somos conscientes de la importancia de ambos conceptos y, por ello, innovamos de manera continua en nuestras herramientas para hacerlas más funcionales y útiles para el trabajo de todo profesional. En este contexto se encuadran las nuevas fundas bi-material y ergonómicas para nuestros Alicates cromados y otros nuevos productos que presentaremos en la edición de Ferroforma 2002.

Ante un escenario mundial donde cada vez existen menos fronteras, la agilidad y fiabilidad en el servicio es también cru-



cial. Gracias a la modernización del almacén de expediciones ganaremos en rapidez de respuesta. En definitiva, en Eurotools nos movemos con ustedes, apreciados clientes, hacia un futuro cada vez más exigente y que nos demanda a todos un esfuerzo adicional de profesionalidad y flexibilidad en los negocios.

Miguel González Izaguirre

Director de Exportación de Eurotools

## La Bienal Ferroforma regresa a la Feria de Bilbao

### Las marcas de Eurotools acuden al certamen con novedades y proyectos interesantes

Una nueva edición de Ferroforma, Feria Internacional de Ferretería, está aquí y, como en años anteriores, Eurotools acude a esta cita con destacadas novedades e interesantes proyectos.

Acesa presenta sus nuevos alicates con funda bimaterial, una



nueva gama de niveles y niveles láser, paletas de mango bimaterial y una gama de alicates de 1000V.

Además de presentar la marca Z-Irimo, Irimo acude a Ferroforma con los innovadores alicates con funda bimaterial, nuevas carracas y llaves combinadas de carraca. Wilmonda se estrena en este certamen con sus ya conocidos juegos de vasos y novedades como un juego de vasos de 1/4" de 42 piezas, un juego de pistola

neumática y vasos de impacto de 1/2" y tres bandejas metálicas.

Especial mención merece Palmera, que presenta su nueva gama de herramientas *Dattel*. *Dattel* es un nuevo concepto de herramientas que se podrán ver por primera vez en su conjunto en

la feria, y que se convierte en la gama de vanguardia de la marca. Palmera presentará en esta edición alicates con funda bimaterial, destornilladores, limas, un arco de sierra, una nueva línea de flexómetros, llaves dinamométricas, niveles, llaves allen en navaja y un juego de 30 puntas. Sin duda, Eurotools acude a una nueva edición del certamen Ferroforma con una amplia gama de herramientas que sorprenden, tanto por diseño como por calidad.



### 2º Aniversario del boletín

La celebración de Ferroforma 2002 coincide con el segundo aniversario del Boletín de Eurotools. La aceptación de esta herramienta de comunicación ha sido muy buena entre los clientes, lo cual nos anima a seguir trabajando con entusiasmo en este proyecto cuyo fin es difundir las noticias y temas más actuales e interesantes de la empresa y del sector.

# Eurotools invierte 2,5 M.€ en un renovado almacén para dar mejor servicio al cliente

La ampliación y modernización del almacén de expediciones de Eurotools en Aranguiz (Alava) ha sido uno de los principales proyectos de la empresa durante este año. La razón principal que ha llevado a Eurotools a invertir 2,5 millones de euros en un proyecto de esta envergadura ha sido la necesidad de ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

El constante lanzamiento de nuevas gamas de productos a los catálogos de Acesa, Irimo y Palmera y la incorporación de nuevas marcas como Z-Irimo y Wilmonda, han supuesto un incremento notable en los últimos años en el número de herramientas que se expiden desde el centro de distribución de Eurotools, que ha llegado a alcanzar la cifra de 14.000 referencias.

El proyecto de ampliación llevado a cabo en el almacén de Aranguiz ha posibilitado disponer de 1.000 metros cuadrados adicionales y reorganizar el espacio de una manera mucho más racional y eficiente. El almacén tiene en la actualidad una superficie de 8.640 metros cuadrados y un volumen de 50.053 metros cúbicos, repartidos en dos niveles.

"Se le ha dado la vuelta al almacén", señala gráficamente Antonio López, responsa-



*Tras la ampliación, el nuevo almacén tiene una superficie de 8.640 m<sup>2</sup> y un volumen de 50.053 m<sup>3</sup>, repartidos en dos niveles*



## El centro de distribución cuenta ya con más de 14.000 referencias

ble del centro de expediciones. "Hemos pasado de un almacén totalmente tradicional -subraya- a un almacén completamente automatizado e informatizado". "Todo esto se ha conseguido gracias a la implantación de carruseles, de estanterías dinámicas, ubicaciones móviles y de un sistema informático que gestiona todo el funcionamiento del almacén", afirma Antonio López.

### Sistema inteligente

El responsable del almacén de expediciones de Aranguiz explica que "tal y co-

mo está diseñado el nuevo sistema de picking o de preparación de pedidos, un sistema inteligente gestiona las ubicaciones de la herramienta así como las salidas y entradas de almacén, incrementando notablemente la capacidad de respuesta, por lo que seremos capaces de sacar más pedidos en el mismo tiempo".

Todas estas mejoras introducidas en el centro de Aranguiz traerán como consecuencia una mejora del actual nivel de servicio de Eurotools, del cuál se beneficiarán sus clientes.

La empresa es consciente de que el nivel de exigencia del mercado en este área crece día a día, convirtiéndose el servicio en un factor clave y fundamental en la relación con sus clientes. "Por ello, confiamos en que los principales beneficiarios de este proyecto sean nuestros clientes", concluye Antonio López.



*Instalaciones totalmente automatizadas.*

# Limas de calidad

Nuestras limas siempre han sido garantía de calidad para nuestros clientes y usuarios. El pasado año, Eurotools quiso dar respuesta a esta confianza depositada por sus clientes y apostó aún más por la calidad ofreciendo una gama de limas y escofinas fabricadas en una de las plantas del grupo. Esta planta, situada en Vila Do Conde (Portugal), tiene más de 150 años de experiencia en la fabricación de limas. En la actualidad es la mayor y más moderna fábrica de limas de Europa y cuenta, además, con las Certificaciones ISO 9001 e ISO 14001.

Basándose en los conocimientos adquiridos en esos 150 años, la fábrica portuguesa ha desarrollado y aplicado las más modernas y

eficaces técnicas de fabricación. Hoy en día, toda esta especialización se ha traducido en el productos más fiables del mercado.

- Acero europeo de alta calidad: Altos contenidos en Cromo y en Carbono que aportan resistencia y dureza a la lima.
- Excelente control de las operaciones de rectificado de las superficies y en el posterior picado de los dientes.
- Templado de la lima hasta alcanzar una dureza de 65 HRc.
- Especial atención de la operación de limpieza y sobre todo a la protección antioxidante aplicada a cada lima.

- Marcado láser para mayor flexibilidad y una mejor gestión del stock.
- Diversos Controles de Calidad a lo largo del proceso.

Todo ello da como resultado un producto final que destaca por su afilado y su larga vida.

## Normas generales de uso

La forma y el tamaño de la pieza, el material con el que esté fabricada y el acabado deseado son los factores que determinan la elección de una lima:

- La forma de la pieza a limar, de la ranura, esquina, etc... determina la forma de lima a utilizar.
- El tamaño de la pieza, el tipo de material y la longitud de cada pasada determinan la longitud de la lima.
- El material, cantidad de material que se quiere arrancar y el acabado que se quiera conseguir determinarán el picado y dentado de la lima.

Cuanto más basto sea el picado, más material se arranca. Si se quiere un acabado suave, se elegirá una lima con picado más fino.

## Terminología

- 1- Forma: Sección transversal de la lima (redonda, cuadrada, triangular, etc.)
- 2- Espiga: Parte de la lima en la que se inserta el mango.
- 3- Hombro o talón: Parte final de la lima, seguida de la espiga.
- 4- Punta: Final de la lima, opuesta a la espiga.
- 5- Longitud: Distancia entre la punta y el hombro de la lima (la espiga no incluida), a excepción de las limas de aguja, en las que la longitud total incluye la espiga.

Dentado: Tipo de diente.

- Sencillo: Una serie de cortes paralelos



- Doble: Dos series de cortes paralelos



- Escofina



- Fresado



Picado: Número de dientes

- Sencillo y doble



- Escofina



- Fresadas



# para profesionales exigentes

Y ahora, en el año 2002, con el Nuevo Mango Bimaterial, las limas Eurotools se afianzan tanto en calidad como en ergonomía, en la gama más alta de limas del mercado.

Principales características de las limas Eurotools:

- 1. Agarre cómodo y antideslizante.** La perfecta combinación de los materiales, un núcleo de polipropileno recubierto de un elastómero plástico, hace que la superficie de agarre sea antideslizante y evita que la mano se deslice hacia la hoja de la lima y se ocasionen lesiones.
- 2. Suaves superficies contorneadas.** Las suaves formas del mango reducen presiones directas sobre los nervios de la palma de la mano, reducen tensiones musculares y el riesgo de lesiones en la mano. El mango se adapta perfectamente a la mano.

- 3. Protege la mano de la lima y de la pieza de trabajo.** Resguarda también contra ángulos agudos de la pieza de trabajo.
- 4. Conexión suave entre el mango y la lima.** Sin aristas agudas para no producir daños en la mano ni en los dedos.
- 5. Fácil unión del mango a la lima,** lo que supone notable ahorro de tiempo.
- 6. Seguridad para el usuario:** evita lesiones en la mano. El mango cubre la espiga y los salientes completamente y evita que la mano se deslice hacia la hoja de la lima y se lesione.
- 7. El mango es asimétrico,** Permite identificar de qué lado se está utilizando la lima.
- 8. Evita excesos de fuerza.** El mango tiene el tamaño correcto por lo que no hay que hacer tanta fuerza en su uso.
- 9. Se cuelga fácilmente.** Gracias al agujero ovalado en el mango.



## Gama completa de limas Eurotools

TIPO							DENTADO	APLICACION	ADECUADO PARA
Limas Mecánico							Doble	Arranque material y acabado	Cobre, Bronce, Acero Baja Aleación al Carbono, Hierro Fundido, Acero sin Templar
							Sencillo	Desbarbado	Hojas de Sierra, Hojas de Corte, Acero de Baja Aleación al Carbono
Escofinas							Escofina	Arranque material y pulido	Madera y plástico duro
Limas Fresadas							Fresada	Arranque material. Dar forma y acabado	Cobre, Bronce, Acero Baja Aleación al Carbono, Hierro Fundido, Acero sin Templar
Limas de afilado							Sencillo	Afilado, desbarbado	Cadena Motosierra, Sierras Circulares

TIPO												DENTADO	APLICACION	ADECUADO PARA
Limas de Aguja												Doble	Limado fino y de precisión	Matricería Joyería

Basto

Entrefino

Fino

## Tacto vital, como siempre Palmera

Los mangos de alicates incorporan una nueva funda ergonómica



Palmera va a presentar con motivo de la feria Ferroforma 2002 su nuevo alicate con funda bimaterial.

Esta funda destaca por la perfecta combinación de sus materiales, así como por su especial diseño.

- 1- Las zonas de protección y apoyo impiden que la mano se posicione demasiado cerca de la cabeza. Además, las orejas hacen de guía para que la mano se coloque en la posición correcta de trabajo.
- 2- En la zona de manipulación, el soporte de la funda es de polipropileno, un material rígido que da consistencia al mango y que favorece el deslizamiento de los



dedos durante la manipulación, facilitando el juego de apertura y cierre del alicate.

- 3- La zona de agarre, con una doble inyección de material antideslizante (elastómero), permite un agarre más cómodo, sobre todo cuando se ejerce gran fuerza..

- 4- Los marcados son indelebiles, y son de dos tipos: en un caso, el polipropileno aflora entre el elastómero y, en el otro, es el elastómero el que emerge del polipropileno.

- 5- La funda, curvada ergonómicamente, está diseñada para proporcionar un óptimo contacto con la mano. El especial diseño del mango aporta un 12% más de superficie, lo que posibilita un amarre seguro y una mayor aplicación de fuerza.



## Revolución láser a todos los niveles

Amplia gama de medición



Acesa presentará en Ferroforma 2002 una amplia gama de medición a láser, que incluye herramientas básicas en el sector de la construcción, como son los niveles y los autonivelantes.

Niveles con láser

Tres son los niveles de Acesa que incorporan láser: TX, MAX 1 y MAX2. TX es un pequeño nivel a láser con posibilidad de hacer mediciones horizontales y verticales. Además tiene un fuerte imán para fijarse en metal. Por su parte, MAX 1 es un nivel con perfil de aluminio anodizado plata de 60cm con láser, mientras que el modelo MAX 2 incluye inclinómetro digital para medir inclinaciones y ángulos. Además, estos tres niveles tiene accesorios que se venden aparte: el trípode, bases giratorias, prismas para dividir los haces de láser, gafas de protección y diana de plástico.

Autonivelantes

La gran novedad en autonivelantes se llama Automax, que cuenta con dos versiones: AUTOMAX 1 es un Autonivelante con 5 puntos de láser. Con rayos láser ortogonales que simultáneamente dan puntos de referencia horizontales, verticales y laterales. Por su parte, AUTOMAX 2 es un autonivelante con línea láser. Puede dar líneas verticales y horizontales. Ambos tienen como accesorios el trípode y las gafas de protección.



## Llaves combinadas con carraca

La única que ha superado con éxito todos los ensayos en laboratorio



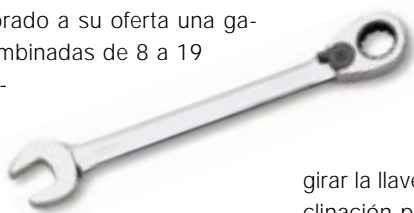
Los profesionales de amplios sectores de actividad trabajan cada vez más con llaves que incorporan mecanismos de carraca en su boca estrella, por la velocidad con la que estas llaves permiten trabajar.

Irimo ha incorporado a su oferta una gama de llaves combinadas de 8 a 19 mm, que superan los valores de par estático exigidos por la norma de calidad internacional ISO.

Tras severos ensayos en laboratorio, Iri-

mo ha sometido a las llaves a un valor del 25 por ciento del par exigido por norma durante 50.000 ciclos, y han sido las únicas llaves entre otras de similares características que han superado dichas pruebas y ensayos en laboratorio.

La boca cerrada está inclinada 15 grados para ofrecer una mejor accesibilidad de la llave a la tuerca y para liberar el espacio necesario para que el usuario pueda girar la llave sin rozar los nudillos. Esta inclinación permite, por lo tanto, un agarre más firme y posibilita hacer el trabajo de una manera más cómoda, algo que siempre agradecen los usuarios.



*El Cliente opina*

# “Valoramos, ante todo, la fiabilidad”



La empresa Torsesa, que cuenta con cuatro puntos de venta en Andalucía y 65 empleados, se mantiene fiel a las marcas líderes con las que trabaja desde sus inicios en 1982. Entre estas primeras marcas se encuentra Acesa, cuyo catálogo “posee una gama tan extensa que nunca hemos tenido problemas para servir al cliente lo que nos pide”, subraya Antonio Vargas, gerente de esta compañía que basa su negocio en el servicio y la especialización.

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

Nuestra relación con Eurotools, y con Acesa concretamente, se remonta a 1982, es decir, a los inicios de nuestro negocio. En aquel momento sólo contábamos con un establecimiento en Sevilla, de 150 m<sup>2</sup>. Gracias a que siempre hemos trabajado con primeras marcas, y a que somos muy fieles a las mismas, hemos podido crecer hasta alcanzar el volumen que tenemos hoy en día.

**¿En qué aspectos se centraría el éxito de Torsesa?**

Nuestro negocio se basa en dos pilares clave: el servicio y la especialización. Podemos decir que nuestro servicio es el mejor en el sector, pues garantizamos que enviamos la mercancía solicitada por el cliente en un plazo menor a 24 horas; el pedido que entra un día está servido al día siguiente. En cuanto a la especialización, trabajamos con marcas y productos que requieran co-

**Antonio Vargas  
Gerente de TORSESA**



**¿Destacaría algún hecho relevante que haya supuesto un paso importante en su negocio?**

Destacaría básicamente la obtención del certificado de calidad ISO 9002, que incluye el servicio técnico de la marcas que distribuimos. La obtención de la ISO 9002 ha requerido un esfuerzo importante. Teniendo en cuenta que nuestro cliente es principalmente la industria, el poseer la ISO 9002 es cada vez más importante para ser un proveedor homologado y se convirtió en un factor clave de cara a continuar en el negocio. También podemos destacar nuestros primeros pasos en Internet, por medio de la construcción de nuestra página WEB (www.torsesa.es). Este es un proyecto que queremos ir actualizando y ampliando constantemente. Como próximo paso nos gustaría que nuestros clientes pudieran ver nuestras ofertas por internet.

estamos superando la facturación del año pasado. Tenemos intención de seguir creciendo y de abrir nuevas delegaciones para el año 2004.

**¿Cuáles son los factores clave a la hora de trabajar con un proveedor como Eurotools?**

Ante todo, nosotros valoramos a fiabilidad. Cuando realizas una venta, no quieres que el cliente te recuerde las ventas pasadas, sino las ventas futuras. Para ello necesitas suministrarle un producto que no te de ningún problema de calidad. Con Acesa no hemos tenido nunca ningún problema, y eso hace que sea un colaborador perfecto en nuestro negocio. El catálogo posee una gama tan extensa que nunca hemos tenido problemas para servir al cliente lo que nos pide.



*El servicio y la especialización, pilares claves del negocio de Torsesa*

nocimientos técnicos. En este sentido, somos muy fuertes en equipos de limpieza industrial, maquinaria neumática, compresores, equipos de soldadura, ...para los que hace falta un asesoramiento antes de la puesta en marcha, así como un servicio postventa. Por ello, no nos limitamos a comprar y vender, sino que ofrecemos un valor añadido en la cadena de distribución. Contamos con un servicio técnico de seis personas con gran experiencia y que se mantiene en vanguardia de las últimas tendencias.

**¿Qué tipo de clientes tiene Torsesa y cuales son sus principales demandas ?**

Nuestros clientes son principalmente la industria y talleres especializados (un gran número de nuestros clientes, por ejemplo, son talleres de calderería). Tenemos 14 comerciales en la calle atendiendo directamente a estos clientes. Nuestro tipo de cliente es muy exigente en cuanto a la capacidad de respuesta que le da el proveedor. Cuando necesitan algo, lo necesitan en el momento. Gracias a que nosotros mantenemos unos importantes niveles de stock, estamos capacitados para ofrecerles un servicio muy rápido.

**¿Cómo ve el futuro del negocio?**

Este año está siendo un año atípico. Todos están esperando a ver lo que pasa y no se llevan a cabo inversiones importantes ante el temor a una recesión. A nosotros nos está yendo bien y

**Perfil**

Nombre: TORNILLERÍA Y SERVICIOS S.A. "TORSESA"  
 Año fundación: 1982  
 Ventas 2001: Más de 9 millones de euros  
 Puntos de venta y localización geográfica: Sevilla, Córdoba, Huelva, Cádiz.  
 Nº de empleados: 65  
 Aspectos destacables del negocio: Una superficie de 6.500 m<sup>2</sup> en 4 puntos de venta.  
 Marcas que distribuye: ACESA, Bacou, Karcher, Loctite, Enerpac, Umbrako, Rems, Spanset, Atlas Copco, H.Metabo

Próximo número:  
 Charles-Henri Looten  
 Presidente de Looten, S.A. (Francia)

# Irimo, en la pole position

Irimo, referente en el segmento de herramienta para automoción, patrocina varios equipos de competición. La marca ha alcanzado un notable prestigio dentro del Campeonato de España de Fórmula 3, a través de sus productos y del patrocinio de uno de los equipos competidores.

Un equipo de competición es el banco de pruebas más exigente para demostrar la excelencia de la ingeniería de los vehículos de motor. Para Irimo, que siempre ha estado ligado al mundo del motor patrocinando equipos de competición, también supone un reto importante que le obliga a dar respuesta a las necesidades que surgen a esos niveles de exigencia tan elevados.

Los coches de competición están equipados con la más avanzada tecnología desarrollada por los fabricantes, la puesta a punto por parte de los mecánicos debe ser impecable, las décimas de segundo que se pueden ganar en cada curva cuentan, ni un detalle debe escapar, todo debe estar en óptimas condiciones; el piloto, el vehículo, el equipo técnico, el circuito, y por supuesto... la herramienta. Los equipos de competición conocen la importancia de trabajar con la mejor herramienta para eliminar el mínimo riesgo y garantizar que el vehículo ruede a su máximo rendimiento.

## La F3, trampolín para la F1

Irimo patrocina el equipo ECA Racing, que compite con dos vehículos en el Campeonato de España de Fórmula 3 (F3) de la mano de dos jóvenes pilotos; Miguel Ramos y Paul Robinson.

La Fórmula 3 es una fórmula de promoción de la que muchos pilotos saltan directamente a la Fórmula 1. Los coches F3 en España van equipados con Motores Toyota, tienen 215 CV y alcanzan un peso de 540 Kg. con piloto, depósito lleno y lastre. Los F3 son coches con una veloci-



Irimo patrocina el equipo ECA Racing, que compite con dos vehículos en el Campeonato de España de Fórmula 3 (F3) de la mano de dos jóvenes pilotos; Miguel Ramos y Paul Robinson

dad de paso por curva muy elevado, lo que hace que las carreras sean muy espectaculares y atractivas. Prueba de ellos es que tanto La 2 de TVE como Antena 3 han apostado por esta modalidad y emiten las carreras y resúmenes del Campeonato de España de F3.

Son 25 los coches que compiten en el Campeonato de España, y el equipo ECA Racing, patrocinado por Irimo, está en una situación privilegiada ocupando actualmente el quinto puesto de la clasificación a falta aún de cuatro pruebas para que finalice el campeonato.

## Una marca clásica en el circuito

IRIMO es ya toda una institución en el circuito del Jarama. Ocupa, junto con Snap-on, la curva Farina, una de las más carismáticas de todo el recorrido. El nombre de Irimo se ha ganado un lugar propio y preferencial dentro del paisaje de este importante circuito.



### 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)

Hilanderas, 1  
20303. Irún (Guipúzcoa)  
Tel.: 34 943 649500  
Fax: 34 943 649506  
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