

Tradicición y tecnología con Gemarun de Outletjoyeria



Outletjoyeria actualiza su 'software' Gemarun para ofrecer al sector un nuevo servicio sencillo y eficaz



Todo el 'stock' a golpe de click



Escápate de la tienda propia de Outletjoyeria.com



Interior de la tienda propia de Outletjoyeria.com

© Beatriz Badás Álvarez

La inmediatez y las cosas fáciles son dos factores que forman parte del sector de la joyería y relojería desde el nacimiento del mundo digital por lo menos. Mientras el contenido en masa irrumpe en las redes sociales, la tecnología avanza para ofrecernos lo mejor de ella, así es que el gesto más inteligente es saber utilizar estas herramientas como es debido, por lo que Outletjoyeria ha decidido fusionar la parte más tradicional de nuestra historia con el mundo actual, creando un *software* que hará las cosas más fáciles a joyeros y clientes.

Gemarun es un *software* creado para la gestión de joyería, relojería y bisutería de una manera eficaz, sencilla y rápida. Aunque este *software* ve la luz por primera vez en 1.999, no ha dejado de actualizarse

y adaptarse a las necesidades del sector hasta ahora, momento en el que se convierte en la herramienta perfecta para cualquier joyero.

Un click, una venta

Imagínese tener todo su *stock* de liquidación a un click de todas las tiendas de España (que tengan el servicio de Gemarun activado) y, al mismo tiempo, tener acceso a otros *stocks*. Gemarun actualiza su versión para facilitar el trabajo de los joyeros y, al mismo tiempo, satisfacer las compras de los clientes; así es que, al igual que están haciendo ya otras grandes cadenas que cuentan con una zona outlet, cualquier tienda de joyería también puede contar ahora con esta misma zona, de una manera práctica y sencilla.

Con Gemarun se puede controlar el *stock* de piezas, imprimir etiquetas, gestionar compras a

proveedores...etc; pero la gran novedad se encuentra en que dentro de este *software* habrá un espacio con un gran volumen de diferentes marcas en liquidación, donde las tiendas podrán incluir su producto o comprar el de otras, como si lo estuvieran haciendo directamente en la web, incluso de marcas a las que hasta entonces no tenían acceso y ofrecérselo a sus clientes. Es decir, activando este servicio, todo el producto de liquidación de su tienda de joyería estará disponible en outletdejoyeria.com, lo que facilita que otras tiendas sujetas al servicio de Gemarun puedan acceder a su *stock* y ofrecérselo a sus clientes mientras, al mismo tiempo, usted podrá hacer lo mismo con el resto de tiendas y sus propios *stocks*.

Con tan solo un click, los clientes de Gemarun podrán ampliar su oferta, satisfacer a sus clientes en mayor medida y sin necesidad de

contar con estos productos físicamente en tienda. Así es que, los clientes que ya cuentan con este *software*, pueden franquiciarse al sistema de Outletjoyeria sin ningún coste y sin necesidad de comprar *stock*, y solo deberán actualizar la última versión. Para aquellos que no sean clientes, pero están interesados, pueden ponerse en contacto con Engine Software (Tel.: 932 641 790).

Grandes empresas del sector ya están trabajando con este proyecto y es que esta nueva actualización de Gemarun crea un equilibrio entre la tradición de las tiendas de joyería con las nuevas tecnologías, demostrando que la fusión de ambos caminos es posible y, además, ayuda a trasladar clientes a la tienda sin perder esa esencia de adquirir un complemento en "la tienda de siempre" pero de una manera más sencilla y eficaz. ■

CIBJO 2019, siete informes para un congreso



El lugar, Bahrein

Ubicado en un archipiélago en el golfo Pérsico, Bahrein es el hogar de una interesante industria perlífera que se remonta al menos al siglo III a. C. Los bancos de ostras de perlas naturales al norte de la isla, así como la posición ventajosa de Bahrein como enclave portuario en las rutas comerciales entre el Este y el Oeste, llevaron a su antigua capital, Muharraq, a convertirse en el centro mundial de la primera economía dominada por las perlas. Hoy el país sigue siendo el principal productor mundial de perlas naturales, y también es un centro de joyería que presta servicios a los mercados de la región.

© Petra Marín

La Confederación internacional de Joyería (CIBJO) desarrollará su próximo congreso 2019 en Manama, la capital del Reino de Bahrein. La cita, que nació en 2004, cuenta con dos partes, las reuniones previas al mismo, entre el 16 y el 17 de noviembre, y el propio, entre el 18 y el 20. Durante el mismo discurrirán los encuentros anuales de las comisiones sec-

toriales de la CIBJO que permitirán introducir enmiendas en los directorios definitivos de la organización sobre estándares internacionales que atañen a la industria del diamante, piedras de colores, perlas, laboratorios de gemas, metales preciosos, coral y abastecimiento responsable, prefijados sobre los "Blue Books". En los congresos también se informa sobre el programa de la Fundación Educativa de la Confederación Mundial de Joyas (WJCEF) y la

cooperación continua de CIBJO con las Naciones Unidas, y en particular su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Esta vez el encuentro CIBJO será organizado por DANAT, el Instituto de Perlas y Piedras Preciosas de Bahrein, que se dedica a desarrollar la industria local y regional de perlas y piedras preciosas y opera uno de los laboratorios más sofisticados del mundo en su segmento.

El Congreso CIBJO 2019 tendrá



El encuentro tendrá lugar del 18 al 20 de noviembre

lugar en sinergia con la feria Jewellery Arabia en el Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones de Bahrein, y los delegados del congreso serán invitados al prestigioso evento.

Mundo Técnico Oro y Hora ofrece los siete informes preliminares, *Special Reports*, elaborados por las diferentes comisiones de la CIBJO y que serán debatidos por los presentes en la sede oficial del congreso, el Four Seasons Hotel Bahrain Bay. ■

Coloured Stone

"Uno podría suponer que, al ritmo del avance tecnológico actual, los desafíos a los que se enfrenta el sector de las piedras preciosas de colores se reducirían en número. Pero, a medida que descubrimos más, tanto la tecnología como el ingenio humano van creando nuevos desafíos y transformando los viejos. Tenemos nuestro trabajo por hacer", indica Charles Abouchar, presidente de la CIBJO Coloured Stone Commission. A su vez, hace referencia a las dos nuevas guías en la web de la Confederación, las cuales se pusieron a disposición del comercio y los profesionales sin coste alguno.

Diamond

Este informe se centra principalmente en el debate surgido alrededor de los diamantes extraídos en la naturaleza y los artificiales. En el mismo, Udi Sheintal pide un acuerdo entre ambos sectores en la comercialización de sus productos, su precio e información clara al consumidor, y advierte sobre argumentos que recurren a la ética o a la protección medioambiental de unos y de otros, que pueden volverse en contra: "No solo de una estrategia de marketing autodestructiva, si no también cuestionable en las reivindicaciones que se están realizando y los datos en que se basan" escribe.

Ethics

"Los estándares comerciales responsables que se aplican en la industria de la joyería se mezclan cada vez más con los utilizados internacionalmente y con los marcos que rigen a otras industrias en todo el mundo. Es importante que las empresas de la industria de la joyería entiendan completamente sus responsabilidades bajo estos complejos conjuntos de expectativas, y las comuniquen de manera efectiva y directa a sus socios de la cadena de suministro y, en última instancia, al consumidor", declara Tiffany Steven, que encabeza la Comisión Ética CIBJO, muy implicada en los objetivos de las Naciones Unidas.

Gemmological

Elaborado por la Comisión Gemológica CIBJO, encabezada por Hanco Zwaan, el informe considera las medidas que se deben tomar para garantizar que una persona que lee un informe de laboratorio entienda qué información es un hecho puramente medible y cuál representa la opinión del gemólogo. El escrito también hace referencia a la polémica sobre los nombres comerciales de muchas piedras preciosas. Por ejemplo, haciendo relación a la turmalina paraiba, "¿variedad o marca?", se pregunta. La asignación de nombres continúa siendo particularmente polémica por intereses comerciales.

Education

"En este informe deseo reiterar cuán absolutamente crítico es que todos comprendamos a la Generación Z y las implicaciones que este grupo gigante de consumidores tiene para nuestros negocios y nuestra industria. ¿Qué entendemos realmente acerca de los jóvenes entre 15 a 25 años de hoy? Se pronostica que sus miembros se gastarán la friolera de 143 mil millones de dólares solo este año. Así que será mejor que los pongamos de nuestro lado si queremos disfrutar de un futuro prometedor". Jonathan Kendall, presidente de la Comisión de Marketing Educación CIBJO.

Metal

Este es el resumen de Huw Daniel, presidente de la Comisión de Metales Preciosos CIBJO: "Este informe destaca el desempeño de los metales preciosos y las tendencias emergentes en el sector. En un momento de creciente incertidumbre, previsiblemente los inversores buscan refugios seguros en estos productos, y eso tiene implicaciones en el precio. Sin embargo, la perspectiva de la demanda es menos clara, porque la integridad de la cadena de suministro de oro estará sometida a un escrutinio creciente, particularmente en Estados Unidos". Daniel enfatiza en el bautizado "oro sucio".

Responsible Sourcing

Philip Olden, presidente de la Comisión de Abastecimiento Responsable CIBJO, insiste en que "el abastecimiento responsable es importante para toda la industria de la joyería. Protege la confianza del consumidor sobre nuestro negocio y nuestros productos, asegurando que lo que vendemos se haya producido y procesado de manera responsable, esté libre de conflictos y se haya manejado respetando los derechos humanos fundamentales". En enero de 2019, la Junta Directiva de CIBJO aprobó la primera edición del "Libro Azul de Abastecimiento Responsable", solo tres meses después de crear la comisión al respecto.

Mundo Técnico Oro y Hora recomienda

Descargarse el total de los siete informes disponibles en la web de la CIBJO.



Spinny, la nueva herramienta para los pendientes de primera postura



© Petra Marín

De lo sencillo y útil que es, uno llega a pensar cómo a nadie, hasta ahora, se le había ocurrido semejante invento, pero aquí queda. Un buen día tuvo que aparecer un joyero que adquiriera para su tienda un centenar de pendientes de primera postura... "Quíttalos de donde vienen, y ponlos donde quieres... y luego pensar que había que ponérselos al bebe y que esta ardua tarea seguiría para los padres... Pensé, tengo que inventar algo".

Y así surgió Spinny, la herramienta más fácil de usar, rápida y segura diseñada para enroscar y desenroscar las pequeñas tuercas universales de los pendientes de primera postura. El invento nace del extremeño

Manuel Iván Silvestre Carrillo, un empresario de dilatada experiencia en el sector, tercera generación de joyeros que posee en la actualidad un establecimiento en Badajoz.

Así explica Manuel Iván cómo fue el proceso. "Primero lo elaboré en plata, vi que funcionaba. Así que lo patenté, y luego, en contacto con un equipo dedicado a desarrollar inventos, lo comenzamos a producir en policarbonato y silicona". Spinny es de dimensiones muy reducidas, fácil de manipular y reduce las caídas y pérdidas de pendientes y tuercas por la dificultad que entraña su manipulación con los dedos. "Con Spinny este proceso se desempeña con extrema rapidez, facilidad y seguridad", asegura su inventor, haciendo más fácil el trabajo de los operadores y profesionales del sector

y de sus clientes finales.

Y luego está su económico precio, 3€ para el sector de la joyería, 6€ para el cliente. Una forma muy sencilla de hacer caja dejando al cliente sorprendentemente satisfecho. Y es que a la vez que se lleva unos pendientes de primera postura, incluye consigo un sistema que le facilita la vida.

Spinny se ofrece al profesional en packs de 20 unidades. Y ahora su promotor está trabajando en la versión en metal para los operadores de joyería, que permitirá mayor durabilidad. "Estamos en proceso de su desarrollo desde hace un año". También desde hace un mes, la compañía ha comenzado a operar con el producto a escala *online*, es decir, estrenando su propia web y activándose en redes sociales. ■

Un sistema fácil, rápido y seguro



Mundo Técnico Oro y Hora recomienda

Echar un vistazo al vídeo promocional para ver como funciona en su web.



¡Poner una tuerca nunca había sido tan fácil!



Spinny, el revolucionario sistema

- ✔ ÚTIL
- ✔ RÁPIDO
- ✔ SEGURO

www.spinnyrevolution.com

E-mail: empresa@spinnyrevolution.com

Móvil: 645 963 356

Metales

ORO

El precio del oro en dólares cotizó sin cambios significativos en el mercado de Londres, aunque en euros y libras esterlinas el metal amarillo registró caídas y posteriores correcciones tras el anuncio del primer ministro británico Boris Johnson sobre un nuevo acuerdo para la salida del Reino Unido de la UE.

Tendencia: Bajista moderada

Las cotas hasta el 17 de Octubre han sido:
Cotización máxima 04/10/19: 1.374,70 euros por onza.
Cotización mínima 17/10/19: 1.336,60 euros por onza.

PLATA

El precio de la plata experimenta ligeras subidas al contrario que el oro.

Tendencia: Alcista moderada.

Las cotas hasta el 17 de octubre han sido:
Cotización máxima 07/10/19: 16,19 euros por onza.
Cotización mínima 15/10/19: 15,65 euros por onza.

PLATINOIDES

La cotización del platino y el paladio este mes ha experimentado una tendencia moderada a la baja en el platino y al alza en el paladio.

Platino

Las cotas al cierre de esta edición han sido:
Cotización máxima 11/10/19: 820,00 euros por onza.
Cotización mínima 17/10/19: 795,67 euros por onza.

Paladio

Las cotas al cierre de esta edición han sido:
Cotización máxima 17/10/19: 1.595,85 euros por onza.
Cotización mínima 08/10/19: 1.482,26 euros por onza.

RODIO

Cotización al alza. Sus cotizaciones cronológicamente durante este período de tiempo se han situado entre los 4.763, 4.925, 5.020 y los 5.043 euros por onza al cierre de esta edición.

Cotizaciones de octubre de 2019 a partir de Fixing A.M. Londres



El World Gold Council analiza de nuevo el cambio climático



© Word Gold Council

© Petra Marín. Fuente: WGC

El Consejo Mundial del Oro (WGC) es consciente de la preocupación social acerca de las consecuencias del cambio climático, e incluso sus miembros reconocen los riesgos que este está produciendo sobre la economía global y el desarrollo socioeconómico. En línea con la política iniciada en 2018 sobre el tema, han realizado en su seno una nueva investigación.

“Creemos que este nuevo análisis ofrece una visión general exhaustiva del estado actual de los impactos climáticos del oro y cómo el sector podría adaptarse ante el cambio climático para hacer la transición a un futuro neto

cero en emisiones de CO2”, afirman.

En el nuevo análisis se han utilizado más datos con el fin de cubrir toda la cadena de suministro, obteniendo estimaciones más precisas de la intensidad de los gases de efecto invernadero (GEI) y el impacto del CO2 del oro. Los expertos reconocen que los usos posteriores que se dan al noble metal (oro en lingotes, joyas y productos electrónicos) tienen poco impacto material.

También consideran que la fuente principal actual de emisiones de GEI en la cadena de suministro de oro (uso de energía y combustible en la producción de las minas de oro) puede pasar a una ruta neta cero de una manera

bastante práctica y rentable.

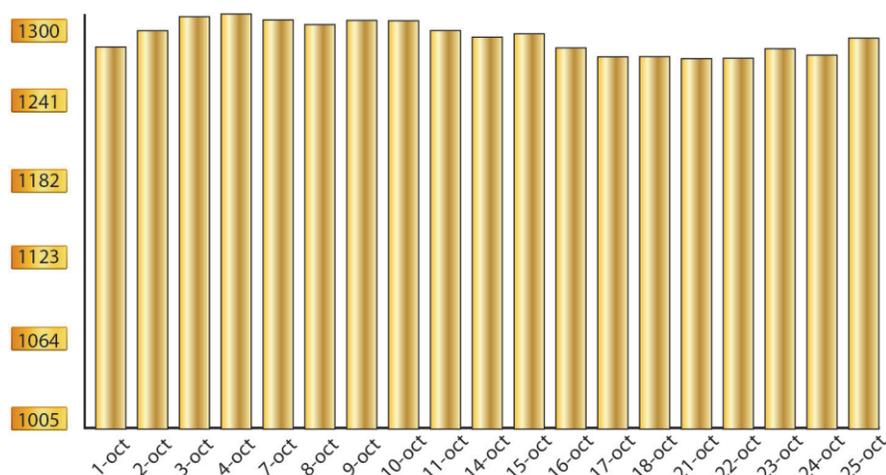
El World Gold Council reconoce que es probable que “la mayor volatilidad del mercado y la incertidumbre de los riesgos relacionados con el clima respalden una mayor demanda de inversión para el oro, ya que los roles del oro como cobertura de riesgo, diversificador de cartera y activo de seguro de mercado se hallan bien establecidos”.

Tomados en conjunto, estos hallazgos sugieren que el oro puede tener un papel adicional que desempeñar como un activo de mitigación del riesgo climático en las estrategias de inversión a largo plazo y que en ello han de trabajar todos los protagonistas de su industria. ■

Efemérides – Cotización del oro y la plata

Años	Oro EUROS/G	Plata EUROS/KG
HACE 15 AÑOS: 31.10.2004	11,073	198,51
HACE 10 AÑOS: 31.10.2009	23,333	395,82
HACE 5 AÑOS: 31.10.2014	30,911	471,54
HACE 1 AÑO: 31.10.2018	35,574	447,02
HACE 1 MES: 30.09.2019	45,094	558,78

Precio del oro en \$/onza octubre 2019



Precio de la plata en \$/onza octubre 2019

