



INFORMA

Federación Española de Industrias de la Madera

enero-febrero 2005 | número 16

feim lo forman

ASCIMA	Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera.
ANFPM	Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas.
ANFP	Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet.
AFPA	Asociación de Fabricantes de Puertas y Afines de Castilla la Mancha.
AFCCM	Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera.
FAPROMA	Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención.
ANFTA	Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros.
AFML	Asociación de Fabricantes de Madera Laminada.
ASIM	Asociación Soriana de Industrias de la Madera.

Presidente: Jaime Ribas **ANFPM**

Vicepresidente: Tomás Rubio **ASCIMA**

Vocales:	José Blanco	ANFPM
	José Antonio Comesaña	ANFTA
	Augusto Cruzado	AFCCM
	Lluís Figueras	AFML
	José Ramón García	ANFPM
	Manuel García	AFPA
	Mariano Hervás	ANFP
	José Hijón	ASCIMA
	José María Larrea	FAPROMA
	José Luis Lázaro	ASIM
	Ángel Salas	ASCIMA
	Gerardo Urchaga	ANFTA

Gerente: Francisco G. Herranz

Dirección: C/ Hileras nº 17 1º C 28013 Madrid
Teléfono: 91 547 89 43
Fax: 91 547 62 69
web: www.feim.org
e-mail: feim@feim.org

Dirección y Coordinación de **FEIM Informa**

Juan Manuel Miranda

diseño y maquetación gráfica

teléfono 975 228 668 email grafical@telefonica.net

SUMARIO

editorial

nuestras empresas

nuestras asociaciones

entrevista

D. Jesús Guillén.

Presidente de Guillén Carpintería.

reportaje

IBS -Innovative Building Systems-: Se consolida como empresa de referencia en el sector de las casas de madera

información jurídica

Lucha contra la morosidad



EL INDUSTRIAL Y LA CERTIFICACION

Hoy afectan a los industriales de la madera dos certificaciones: el mercado CE, que es una norma obligatoria, y los sellos o distintivos voluntarios de calidad, como son la marca N de Aenor o los sellos de AITIM.

Activa y vigente la directiva de productos de la construcción, cuya base es de obligado cumplimiento, quedan por hacer las normas armonizadas de cada uno de los productos.

Activada la norma europea de cada producto, hay un año para traducirla y otro de transición o convivencia con las normas de ámbito nacional. A partir de ahí será obligatorio que todos los productos cumplan y tengan el marcado CE.

Sólo los tableros de uso estructural y las casas de madera tienen hoy su norma y aspiran a obtener el marcado CE. El marcado CE marca unos mínimos, a los cuales tendrán que adaptarse todos los fabricantes.

Existen cuatro niveles, y sucesivos subniveles de conformidad, lo cual quiere decir que depende en gran medida de cada producto la facilidad o dificultad para obtener el marcado CE, y que cada producto fabricado se hallará en un baremo de conformidad, dentro de una escala, según los requisitos esenciales que cumpla - resistencia, mecánica, seguridad en caso de incendio, higiene, seguridad en su utilización, salubridad, protección contra el ruido, ahorro de energía, etc.-.

De acuerdo con estos parámetros, cada producto obtendrá una calificación que le ubicará en un nivel en una declaración o certificado de conformidad. Y cada producto de un fabricante debe someterse a este análisis o sistema de conformidad, si aspira a obtener y merecer el marcado CE.

Las marcas voluntarias seguirán teniendo valor, y normalmente llevarán al fabricante a no tener que someterse a ensayos adicionales. Quien disponga de la ISO 9001 disfrutará de un camino sencillo para la obtención del marcado CE para sus productos. Sólo deberá someterse al ensayo inicial de tipos y a sucesivos ensayos periódicos, cuando proceda.

FEIM se ocupa de informar a todos sus asociados sobre la evolución de las normas de producto y su traducción al castellano. Para ello, la defecación Española de Industrias de la Madera pertenece a todos los comités de normalización y certificación que afectan a la industria de la madera, y con ellos colabora y trabaja de forma activa.

Sería deseable unificar criterios de cara a desembocar en un único ensayo inicial de tipo que sirva para todos los fabricantes, incluso a nivel transnacional. Grupos de trabajo, dentro de las asociaciones subsectoriales, unidos a los laboratorios de ensayo, pueden alcanzar este objetivo, con el fin de abaratar costos y ganar mucho tiempo.

Somos conscientes de que habrá un tiempo de incertidumbre, cuando convivan las normas obligatorias y voluntarias. En ese momento FEIM asesorará a todos los industriales para que puedan cumplir los mínimos que exige el marcado CE, pero también seguirá apostando por las marcas voluntarias de calidad.

Es importante distinguir ambas cosas ya que, finalmente, servirán para eliminar del mercado a quien no cumpla unas mínimas garantías, y también para distinguir a quienes apuestan decididamente por la calidad.

NUESTRAS EMPRESAS

RADISA abre una nueva tienda para el profesional de la madera en Valencia



Dentro de su proceso de expansión, Radisa inauguró el pasado día 10 de

enero la nueva Tienda de Profesionales en Quart de Poblet (Valencia), más de 1.300 m² dedicados a ofrecer la más completa variedad de productos derivados de la madera, al objeto de satisfacer al máximo las necesidades del profesional.

Con esta apertura, Radisa mantiene el firme compromiso con la calidad y el servicio para hacer más fácil y rápido el trabajo a los clientes. La tienda de Radisa, ubicada en la tienda de Camasa en la calle Artesanía nº 13 (carretera N III, salida Pol. Industrial Barrio del Cristo), destaca por la calidad de sus productos, y la extensa red de servicios dedicados al cliente; corte y canteado de tableros, suministro inmediato de kits, elementos de carpintería, tarimas y parquet, montaje de blocks, entrega a domicilio, aparcamiento, financiación, y la garantía del servicio de Radisa; manteniendo su ya tradicional extensa gama en madera y chapa.

Cidemco desarrollará un equipo de visión artificial que realizará la clasificación automática de paquetes de chapas para NORMA



Cidemco desarrollará este proyecto para Puertas NORMA trabajando en áreas tecnológicas modernas como son la visión artificial, el tratamiento digital de imagen y la informática, llevando a cabo las tareas de investigación, desarrollo e innovación que llevarán a la consecución del proyecto.

La industria de la madera y derivados se encuentra con un problema importante a la hora de realizar la clasificación de las chapas en planta.

Realizar una agrupación de distintos paquetes de chapa no siempre resulta una tarea objetiva y fácil de llevar a cabo. Los criterios de clasificación suelen suponer un problema a la hora de realizar la clasificación en base a los parámetros fijados, ya que la medición exacta y objetiva de estos parámetros es una labor complicada. La visión artificial es una tecnología que puede resultar de gran utilidad a la hora de realizar estas tareas, por la siguientes características: objetividad, estabilidad con el tiempo y las condiciones de entorno, gran rendimiento, etc.

En base a esta tecnología se analizan los parámetros fijados y se obtienen descriptores de características como el color de los paquetes de chapas, las vetas, los defectos... realizándose una clasificación automática e inteligente en tiempo real, en función del tipo de madera que se esté clasificando.

Bamar presenta la serie Classique

Classique es el modelo más internacional de la gama de puertas BAMAR. Se compone de dos plafones; el superior dispuesto en curva provenzal (ciego, con vidriera o vidrio uniforme) y el inferior recto y ciego.

El sistema de fabricación de la serie Classique es muy versátil; se puede aplicar tanto en puertas interiores como en armarios y maleteros.

Las puertas BAMAR están fabricadas en varias capas para garantizar su calidad: en el exterior se disponen dos tableros moldeados Craftmaster, que aportan un acabado impecable. El interior está compuesto por un alma maciza, o nido de abeja, con un bastidor de madera. El diseño de los tableros moldeados es una marca registrada por Masonite Corporation, que aporta su diseño y calidad al producto final.

Alternativa a la serie Classique es la familia Cremona, que ofrece todas las características y opciones de la primera, pero con un elegante acabado satinado.

Puertas BAMAR ofrece todos sus productos con una altura estándar de 180 cm. y tres tipos de anchura: 40, 50 y 60 cm.

Maderhouse presenta su nueva línea Modular 2005



Maderhouse comienza su andadura en Cantabria en 1988, extendiendo año tras año su actividad comercial. Siempre ha tenido como objetivo primordial la unificación en una misma compañía de un abanico, lo más amplio posible, de construcciones de madera con diferentes técnicas y estilos, dando como resultado que el cliente siempre tenga acceso al sistema mas adecuado a sus necesidades.

Por ello ha ampliado su oferta con la "Nueva Línea Modular 2005" que consiste en dos esti-

los de construcción móvil bien diferenciados. Un factor importante es que ambas series permiten su transporte e instalación en un mínimo plazo de tiempo, al estar moduladas las casas en anchos variables entre 2,5 y 4 metros.

Línea Rústica

Con diseños que se adaptan perfectamente al paisaje de nuestros pueblos, y una construcción que unifica la tradición de los techos de madera, las vigas y viguetas molduradas, enfoscados de fachada, piedra y maderas nobles con los nuevos materiales. Los interiores tienen un acabado con mobiliario de madera maciza y forja.

Línea Colonial

Combinar la belleza, el diseño, los materiales prácticos y un mantenimiento mínimo de la vivienda es la consigna de la nueva línea colonial. Los aleros y carpinterías en vinilo y pvc, las fachadas en material sintético "canexel" y un estilo canadiense combinado con un mobiliario funcional son las características principales de esta serie. Maderhouse ha incorporado además una amplia gama de cabañas y refugios para su adquisición en forma de kit, de tal modo que pueden ser ensamblados por los propios clientes. Incluyen los materiales necesarios, precintados y numerados, con instrucciones, y permiten disfrutar en pocos días de almacenes de herramientas para jardín, casitas de juegos para niños, cenadores, cabañas de fin de semana, etc.

Guillén lanzará en breve su nueva puerta NEOCLASSIC

NEOCLASSIC es otro nuevo producto que se está gestando en GUILLEN. Se trata de una nueva puerta carpintera de diseño acorde con las tendencias internacionales de arquitectura interior, basada en la pureza de líneas y superficies, sin molduras sobrepuestas, sin ajunquillados y sin resaltes de ningún tipo. Fácil de transportar y almacenar, su ensamblaje se realiza mediante espigas con junta a doble bisel. Dotada de entramados macizos con tensores ocultos regulables de acero, sus plafones son compactos (planos y moldeados) y su estructura sólida y equilibrada.

NEOCLASSIC acoge en su gama puertas vidrieras sin junquillos, con juntas de estanqueidad de cierre flexible para alojamiento de cristales entre 4 y 6 mm. de grosor, con juegos opcionales de doble palillera decorativa con recuadros, practicables para facilitar la limpieza del cristal e incorporar a puertas vidrieras.

GUILLEN propondrá al mercado un estándar de acabados, basados en el lacado pulido blanco marfil con 6 manos de elaboración y el barnizado pulido en su color sobre chapeado de roble o de haya vaporizada. Sobre encargo pueden utilizarse distintos colores de laca y distintas especies de madera.

PUBLICIDAD

NUESTRAS ASOCIACIONES

Nace RED FEIM

FEIM ha puesto en funcionamiento la plataforma RED FEIM para los empresarios de la madera, en colaboración con Red Geoscopio, y con apoyo del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.



RED FEIM –La Red de las Empresas de la Madera– ofrece soluciones en red para las empresas de la madera integradas en FEIM.

Mediante este proyecto, las empresas asociadas en FEIM disponen de potentes herramientas que ponen a su servicio las siguientes oportunidades:

- mejorar y modernizar sus páginas web corporativas, con herramientas que les permiten modificar los contenidos de las mismas.
- realizar marketing en internet, posicionándoles en los primeros lugares de los buscadores.
- realizar actividades de comercio electrónico con otras empresas de colectivos asociados a la Red Geoscopio (www.geoscopio.com), especialmente relevantes para las empresas vinculadas a FEIM.
- acceder a servicios de información de la Federación a través de internet
- evaluar el comportamiento de sus clientes en internet a través de estadísticas de uso.

A través de sus herramientas GMM, las empresas participantes en el proyecto RED FEIM pueden editar y hacer llegar noticias y novedades de empresa a sus clientes, potenciar la posibilidad de que la empresa sea fácilmente encontrada en los buscadores de internet, mantener las relaciones post-venta y comerciales con sus clientes, crear y mantener un catálogo electrónico de productos con acceso a fichas técnicas de los mismos y relacionarse con sus proveedores habituales y ampliar su base de proveedores, así como consultar sus estadísticas de uso.

FEIM y sus Asociaciones federadas ponen a disposición de las empresas asociadas los siguientes servicios:

- información sobre cursos de formación de interés para el sector.
- bolsa de trabajo
- ayudas y subvenciones
- jornadas y eventos del sector

- noticias y novedades de interés para las empresas del sector.

Red Geoscopio está formada en la actualidad por más de mil empresas que emplean infraestructuras informáticas y herramientas comunes para extraer todas las ventajas de competitividad que posibilita internet.

Existen en la actualidad más de 100.000 usuarios profesionales que se benefician de la información suministrada por Red Geoscopio. Las empresas se integran en Red Geoscopio a través de la herramienta GMM (Global Market Manager), que está compuesta de los módulos siguientes:

- módulo web
- módulo de seguimiento estadístico
- módulo de marketing en internet
- módulo de gestión de pedidos y comercio
- módulo de gestión de aprovisionamiento
- módulo de difusión y mailing electrónico
- módulo de intranet
- módulo de facturación a través de internet
- módulo de gestión de contratación de personal.

El GMM puede ser empleado como sistema Internet único de una empresa y también permite la integración de funciones con sedes web existentes, permitiendo así la integración de la organización usuaria dentro de la Red Geoscopio.

Acuerdo ATISAE-FEIM-AENOR para la promoción de la certificación de Cadena de Custodia

Ha sido presentado en Villacañas, en la Sede de la Asociación de Fabricantes de Puertas y Afines de Castilla-La Mancha el acuerdo entre estas tres instituciones para facilitar la certificación de la Cadena de Custodia de las empresas asociadas a FEIM –Federación Española de Industrias de la Madera.

“Este acuerdo reportará beneficios a los interesados –afirma José Luis Fuentes, director de ATISAE– tanto en la fase de consultoría por parte de Atisae (entidad con reconocida por su amplia experiencia en CdC, habiendo asesorado a compañías como Finsa, Tafisa, Garnica Plywood o Mariano Hervás) como en la de certificación, avalada y a desarrollar por AENOR.

Entre las ventajas de este proyecto se encuentran la unificación y coordinación de los trabajos a realizar, con el consiguiente ahorro en tiempos y costes para la empresa, mediante visitas únicas e importantes descuentos en las tarifas, para la implantación de la certificación; la unificación en una sola consultora de todos los trabajos para la implantación del sistema de gestión y la unificación en un solo organismo de todos los trabajos de certificación relacionados con la evaluación de la conformidad de los sistemas de gestión, así como las que conlleva en torno a la imagen y publicidad de la Asociación y de sus empresas miembro.

AFCCM pone en marcha una oficina de atención al cliente

Dirigida principalmente a clientes de empresas de la asociación, pero también a cualquier propietario de una casa de madera, la oficina intentará solucionar los problemas de siniestros, mantenimiento, seguros o hipotecas, entre otros muchos, funcionando en la práctica como una asesoría técnica al servicio de los usuarios actuales y potenciales de una vivienda de madera. Dentro de los proyectos de esta nueva oficina,



están el de desarrollar un libro de consejos y mantenimiento de los diferentes sistemas de casas de madera.

La oficina de atención al cliente de AFCCM, a la cual cualquier persona interesada se puede dirigir mediante el fax: 91-5476269 y el e-mail: info@ibsmadera.com, podrá actuar, si éste lo solicita, en calidad de arbitraje en casos de conflicto con el constructor; pertenezca o no a la asociación.

AFCCM se convierte así en una de las pocas asociaciones empresariales que crea una oficina de defensor del cliente.

En breve, la página web de la asociación contará con un registro propietarios de casas de madera a los cuales se les enviará información de forma gratuita y se les atenderá prioritariamente ante cualquier solicitud.

Embalajes Cantabria se incorpora a FAPROMA

La Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención ya cuenta con diez asociados. FAPROMA se ha ganado la confianza de Embalajes Cantabria, una compañía dedicada a la fabricación de embalajes industriales y especializada en la preparación y acondicionamiento para el transporte, para lo cual ofrece también productos y servicios complementarios.

FAPROMA apuesta decididamente por la calidad y las mejores prestaciones en el futuro del embalaje industrial. Así, participa de forma activa en el grupo de trabajo que la FEFPEB, patronal europea de este sector, ha creado a tal efecto.

PUBLICIDAD

D. Jesús Guillén

D. Jesús Guillén, Presidente de Guillén Carpintería:
“Para trabajar directamente con la constructora se requiere gran experiencia de obras y un alto nivel profesional”

Creador incansable de elementos y sistemas de carpintería de madera, Jesús Guillén cree como nadie en la calidad, la homologación y la innovación, como argumentos para defender y garantizar el futuro de los productos. Diseñador y fabricante pionero en líneas de producto tan determinantes en la carpintería española como la puerta plafonada o el block, el Presidente de Guillén Carpintería augura una caída progresiva del mercado de la construcción en los próximos años.

“En los últimos años, el 90% de la puerta fabricada en España se ha quedado en el mercado nacional –afirma Jesús Guillén-. Sólo la adaptación de las fábricas y del producto a la demanda progresiva de puerta plana decorada y su introducción en mercados exteriores, amortiguará el impacto del ciclo negativo de la construcción, que ha de llegar en pocos años”.

¿Cómo ha vivido Vd. el fenómeno “Villacañas”, estas últimas tres décadas?

Villacañas vivió la eclosión de numerosas fábricas, sorprendidos e ilusionados sus moradores por la facilidad con que se hacían las puertas y las facturaciones importantes que se alcanzaban. Fue precisamente esta sensación la que llevó a algunas personas a intentar lanzar su propio negocio, su propia fábrica...; claro está, saliendo al mercado con precios más bajos. La espiral de descuentos creció en progresión geométrica, dejando a las fábricas prácticamente sin margen y beneficio; trabajando por trabajar.

Cuesta fue el germen de todo esto, pero salió del mercado cuando percibió lo que se preparaba. Su fábrica habría sido otra más en una guerra de precios, y no admitió tal situación. Habría seguido adelante, si el mercado hubiese evolucionado de una forma racional.

Hoy Villacañas se mantiene activa por el volumen de puertas que aún demanda el mercado. El ya augurado y esperado bajón en la construcción obligará a plantearse nuevos métodos y sistemas de subsistencia. Villacañas es hoy capaz de abastecer de puertas a toda España.

¿Se impone definitivamente la moda de la puerta plana en la arquitectura interior?

Hoy que la puerta plana come terreno a la puerta de relieve poco a poco, las fábricas de Villacañas tendrán que adaptarse tecnológicamente a la nueva realidad que imponga el mercado. Porque la puerta plana que ha aterrizado hoy es una puerta de peso, con un acabado impecable, que exige calidad y variedad, tanto de chapas como de lacas, donde la línea unión de chapa-barnizado y lacados en general, cobran especial protagonismo. Los acabados del cerco y guarniciones han de ser idénticos a los de la hoja; todo lo cual se debe embalar y servir de forma exquisita a un constructor exigente al máximo.

¿Es la puerta plana de hoy semejante a la que se fabricaba en los años 70?

Entonces era una puerta más ligera. La puerta plafonada o de relieve comprende elementos de bajo espesor que reducen sensiblemente su peso y su cuerpo. Pero una puerta plana de 45 mm. de espesor puede llegar a pesar 60 kg. Si damos un portazo a una puerta así, es capaz de arrancar un tabique. Yo considero que una puerta plana de paso, con paramentos equilibrados, canteados eficientes y encoladuras bien hechas, no debe ser excesivamente gruesa y pesada.

¿Qué diferencias existen entre las puertas fabricadas en Villacañas y en otras zonas del país?

Villacañas ha desarrollado la puerta plafonada, como producto, mucho más que Iscar. Comercialmente hablando han sido valientes y osados, han apostado fuerte. Bien es cierto que los industriales de Iscar veteranos en el oficio, como magníficos artesanos, profundizaron y se distinguieron en la ejecución de carpintería completa, ya que fabricaban ellos mismos los cercos, pre-

“Hoy la puerta plafonada se vende más barata que hace 30 años.”

cercos y tapajuntas, e incluso las ventanas. Pero sólo excepcionalmente han trabajado con constructoras que no fuesen de su entorno o de Madrid. Entre ambas plazas, NORMA destacó sobremanera desde Soria en el campo del block-port. A todo ello hemos de sumar las áreas gallega y levantina, que vienen a estrechar aún más un mercado ya de por sí complejo.

¿Cuándo llegará la hora de la entrada masiva de puertas foráneas a nuestro país?

Sólo los fabricantes portugueses han entrado en España con decisión, sobre todo con su puerta plana. Pero en la puerta plafonada no hay rival, porque aquí se hace muy bien y muy barata. Sólo la moda puede provocar un cambio en este sentido. De hecho, ya se empieza a observar en algunas obras puerta plana proce-



D. Jesús Guillén

dente de Italia, que sin duda compite por sus prestaciones decorativas, ya que los costes de mano de obra y transporte incrementan el precio de su producto hasta en un 50%. Donde sí percibo una clara amenaza es en los países de Europa del Este que se han incorporado a la Unión Europea, ya que participan de un mercado común, cuentan y contarán con tecnología punta, disponen de mano de obra abundante y barata y tienen a su lado mucha y muy buena materia prima; especialmente roble y haya.

¿Por qué es tan complicado para el fabricante de puertas trabajar directamente con la obra?

De los más de veinte capítulos que comprenden una obra, la carpintería es de los más delicados. Para trabajar directamente con la constructora se requiere gran experiencia de obras y un alto nivel profesional. Porque no es sencillo prepararse para enfrentarse a una obra, porque la obra propone sistemas de contratación leoninas, comporta formas de cobro recónditas y aplaza el éxito al visto bueno de constructor, promotor y usuario; todos ellos progresivamente exigentes.

Quienes fabricamos puertas y montamos la carpintería en obra, quedamos como responsables de todo lo negativo que pueda surgir en el proceso. Aún hoy, la carpintería se monta en unas condiciones inadecuadas y deficientes, lo cual posibilita que ésta se dañe. Embalar y transportar puertas y, lo que es peor, depositarlas en la obra, es algo muy complejo. Y manejarse allí, una aventura. Vendemos carpintería colocada... si llega bien, pero si acaba mal, no cobramos.

Sin obviar que además del servicio de puertas y armarios, hemos de complementar la faena con otros trabajos, en la mayoría de los casos improvisados o de diseño personal. Talleres magníficos de renombre y prestigio, como Esteban y Bartolomé, Martínez y Moreno, Borda y Cía., Hijos de José López, Santiago López, Lanzuela y otros, naufragaron en la tormenta de la obra. Eran carpinteros de categoría. Todos perecieron ante la trituration de las constructoras. Sin embargo, la práctica totalidad de las fábricas de puertas que han vendido su producto a distribuidores y almacenistas, siguen activas.

IBS -Innovative Building Systems-: Se consolida como empresa de referencia en el sector de las casas de madera

IBS –Innovative Building Systems, S.L.- es una empresa especializada en la construcción de viviendas con estructura de madera; actividad que lleva a cabo desde su fundación, en 1994, y que complementa con un servicio de mantenimiento a las casas de madera, sean propias o de construcción ajena.

Con un equipo humano formado por veinte personas, IBS ha logrado introducir sus productos en la práctica totalidad del territorio nacional, de manera que ha construido casas de madera en lugares como Madrid, Gerona, Valencia, Teruel, Bilbao o la Costa del Sol, donde está ubicada su sede central.

Casas a medida

Pese a que en España es un sistema aún poco utilizado, las estructuras de madera se emplean en casi el 70% de las viviendas de nueva construcción en el mundo, especialmente en Estados Unidos, Alemania o los países nórdicos.



IBS, después de diez años de actividad, se ha convertido en una empresa con dilatada experiencia y conocimiento en el sector español de las casas de madera. Así, ofrece las alternativas ideales para optimizar la parcela en la que se construye la casa, así como su presupuesto final. IBS asesora al cliente a la hora de localizar una parcela idónea, hasta el mantenimiento posterior de la vivienda, pasando por la redacción de estudios de viabilidad, diseño y, por supuesto, la construcción de la casa.

Un sistema eficaz

El sistema de construcción de IBS permite obtener productos finales de máxima calidad en

un plazo de tiempo muy inferior al de la construcción tradicional, y con unos altos niveles de eficiencia en aislamiento termoacústico.

Augusto Cruzado, gerente de IBS, explica que “a partir de concretar hasta el más mínimo detalle con nuestros clientes el diseño de la vivienda, encargamos los paneles a medida a Finlandia, donde se encuentra Heikius, nuestro proveedor. Una vez los recibimos, nuestro propio personal se encarga del montaje de la estructura y de proceder a los acabados que desee el cliente”.

En efecto, siendo la estructura de madera, el acabado exterior lo decide al cien por cien el cliente. Un acabado que, por otra parte, puede ser de cara vista, de piedra artificial, de madera o de cualquiera de los tipos que se emplean en la construcción tradicional.

La versatilidad del sistema empleado por IBS ha hecho que tanto en España como en otros países podamos encontrar no sólo viviendas, sino también restaurantes, colegios o iglesias construidos con estructura de madera.

Ventajas de la estructura de madera

El innovador sistema de IBS aporta numerosas ventajas, tanto económicas como de mantenimiento. Está comprobado que las viviendas construidas por IBS ofrecen un ahorro energético en calefacción de alrededor del 50%, gracias a sus aislamientos térmicos, mientras que su exclusivo sistema de fontanería permite reparar o sustituir tuberías sin necesidad de realizar costosas obras.



Por otra parte, su comportamiento frente al fuego es mejor al de las construcciones tradicionales, cuyas estructuras colapsan antes frente a las altas temperaturas.

Mantenimiento

IBS, además de construir casas, dispone de un servicio de mantenimiento cuyo objetivo es lograr que las viviendas de sus clientes se encuentren siempre en óptimas condiciones. Mediante el pago de una pequeña cantidad anual, la empresa se encarga de realizar los trabajos de mantenimiento cotidiano de la vivienda que, por otra parte, no son más elevados que los de una construcción de ladrillos.

Además, IBS se encarga de ofrecer mantenimiento a propietarios de casas de madera no construidas por la empresa; algo que “supone un paso más para hacer ver a la gente que este tipo de construcciones ofrece las máximas garantías”, explica Cruzado.

Expansión

De cara al futuro, los objetivos que se ha marcado IBS pasan por incidir en los prescriptores (arquitectos, aparejadores, etc.) para llevar a cabo una labor pedagógica acerca de las ventajas de este tipo de construcción. En este sentido, la empresa cuenta con una casa piloto en la localidad madrileña de Galapagar que, con 300 metros cuadrados de superficie, pretende ser un trampolín para IBS en su idea de penetrar con mayor fuerza en el mercado.





Lucha contra la morosidad

ANTECEDENTES: La Directiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de Junio de 2000, estableció medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Previamente, habían sido muchas las iniciativas de la Unión Europea recomendando que los Estados miembros pusieran freno a los plazos tan dilatados para exigir el cobro de deudas nacidas de transacciones comerciales entre empresas y entre éstas y el sector público, quedando fuera las operaciones con consumidores y otras obligaciones de pagos en materia de cheques y letras de cambio y los pagos de indemnizaciones por daños.

Después de casi cuatro años de retraso, se ha publicado en nuestro país la Ley 3/2004 de 29 de Diciembre, trasponiendo esta Directiva, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

CONTENIDO: Estas medidas consisten en establecer, con carácter general, un plazo de exigibilidad de los intereses de demora. En efecto, a falta de pacto expreso entre las partes, el plazo de pago será de treinta días después de la fecha en que el deudor haya recibido la factura o una solicitud de pago equivalente. Si esta fecha se presta a duda, treinta días después de la fecha de recogida de la mercancía o prestación del servicio.

El devengo, pues, del interés de demora será o el pactado en el contrato o el fijado automáticamente por el mero cumplimiento del plazo de treinta días en la forma comentada, sin necesidad de aviso de vencimiento. El interés de demora que en este caso debe pagar el deudor será el que fije el Banco Central Europeo, antes del primer día de cada semestre natural mas siete puntos porcentuales (el Ministerio de Economía y Hacienda será el encargado de publicar el tipo de interés resultante).

Se podrá así mismo, cuando el deudor incurra en mora, reclamarle una indemnización por todos los costes de cobro, debidamente acreditados, que haya sufrido con el límite que fija la Ley.

CLÁUSULAS ABUSIVAS: Pero quizás lo mas novedoso de esta Directiva, que en definitiva respeta en primer lugar la voluntad de las partes contratantes, es el que como medida disua-

soria para los que quieran pactar condiciones excesivas en el pago de sus deudas, establece en su artº. 9 que serán nulas las cláusulas pactadas entre las partes sobre la fecha de pago y el tipo legal de demora establecido en esta Ley, cuando tengan un contenido abusiva en perjuicio del acreedor, consideradas todas las circunstancias del caso, entre ellas, la naturaleza del producto o servicio, las prestaciones por parte del deudor de garantías adicionales y los usos habituales del comercio. La objetivación de estas circunstancias que contemplan situaciones generales y no las previas y particulares de la relación contractual, propician el que puedan recurrirse estas prácticas que se venían realizando en la actualidad de demoras injustificadas en el cobro.

En este sentido, la norma es clara al decir que "No podrá considerarse uso habitual del comercio la práctica repetida de plazos abusivos"; y para recalcar que hay que romper con estas practicas realizadas hasta ahora, la Ley determina que para que una practica sea o no abusiva se tendrá en cuenta, entre otros factores, si el deudor tiene alguna razón objetiva para apartarse del plazo de pago y del tipo de intereses de demora establecido en la Ley.

Y, aún llega a mas, la Ley comentada determina otros factores para que la cláusula se considere abusiva: si la misma sirve principalmente para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor, o si el contratista principal impone a sus proveedores o subcontratistas unas condiciones de pago que no están justificadas por razón de las condiciones

de que él mismo sea beneficiario o por otras razones objetivas.

El único pero a estas cláusulas es que para declararlas nulas las que sean leoninas para nuestros empresarios, tendrá que ser el juez quien la invalide y se la da así mismo un cierto papel de árbitro en la decisión.

Esta situación de pago de intereses de demora se extiende también al ámbito de las relaciones contractuales entre empresas y las Administraciones Públicas, en la forma regulada en los artículos 99.4, 110.4, 116.4 y 116.5, de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas en relación este último artículo con los pagos obligados del contratista con los subcontratistas y suministradores en este tipo de obra publica.

RESERVA DE DOMINIO: A las medidas anteriores se añade la posibilidad de pactar cláusulas de reserva de dominio a efecto de que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta el pago total de la deuda. El vendedor podrá además subrogar en su derecho (cederlo) a la persona que, mediante la realización de anticipos, financiación o asunción de la obligación, realiza la contraprestación por cuenta del deudor ..., cuando dicha contraprestación se destine a este fin.

En resumen, esta Ley, si bien no da pie para lanzar las campanas al vuelo al conseguir algo definitivo para luchar contra la morosidad en las relaciones comerciales y de servicios con las empresas constructoras, sí es un paso importante que deben nuestras empresas tener presente a partir de este mismo momento en que ya es obligatoria esta Ley. El día a día nos irá marcando el alcance de la misma y el paso siguiente que debe dar nuestro Gobierno para regular de una vez por todas el que los abusos en el pago de las obras o servicios contratados deben tener un límite, traspasado el cual, se debe imponer un fuerte correctivo económico a las empresas deudoras que abusen.

