

# feim **INFORMA**

**Federación Española de Industrias de la Madera**  
septiembre-octubre 2005 | número 20

## feim lo forman

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

Presidente: Jaime Ribas **ANFPM**

Vicepresidente: Tomás Rubio **ASCIMA**

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

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](http://www.feim.org)  
e-mail: [feim@feim.org](mailto:feim@feim.org)

Dirección y Coordinación de **FEIM Informa**  
Juan Manuel Miranda

diseño y maquetación: grafical  
teléfono 975 228 668 email [grafical@grafical.es](mailto:grafical@grafical.es)

## SUMARIO

### editorial

### nuestras empresas

### nuestras asociaciones

### entrevista

D. Jesús Herrero Cabrejas  
Presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera

### reportaje

Puertas Docavi, S.A.  
El primer fabricante español de puertas en obtener la certificación individual de cadena de custodia PEFC

### información jurídica

La empresa familiar en España



editorial

## LA PROMOCIÓN DE LA MADERA

A punto de cumplir diez años, la Federación Española de Industrias de la Madera –FEIM– continúa desarrollando su labor de aglutinar empresas y asociaciones del sector de la madera, informando y formando a sus profesionales, promocionando el uso de la madera en la construcción y defendiendo la calidad como argumento inequívoco para garantizar e incrementar la competitividad de los productos españoles en el mercado.

Hace sólo unos días FEIM, unido a AEIM – Asociación Española de Importadores de Madera– y FEPM –Federación Española del Pavimento de Madera–, llegaban a un acuerdo con IFEMA para integrar al Salón de la Construcción - CONSTRUTEC- el primer Salón Monográfico de Madera en la Arquitectura.

La oportunidad de incorporar esta nueva sección monográfica a CONSTRUTEC viene determinada por el dinamismo de un sector que apuesta por un material de elevadas prestaciones, según acreditan prestigiosos estudios. Una conclusión que pone en evidencia la AEIM, representante de los importadores de madera españoles, a través de un informe elaborado por

el Instituto canadiense de Materiales Sostenible Athena (Athena Sustainable Materials Institute), en el que se analizó el impacto ambiental de una casa con estructuras de viguetas de madera, metálicas y el hormigón. Del mismo, se desprende que el comportamiento medioambiental de la madera es superior al de otros productos empleados en la construcción; necesita un menor gasto energético en su producción; es natural, biodegradable, reciclable y un excelente aislante, además de no ser tóxico y fijar CO<sub>2</sub> en su crecimiento.

Poco a poco se demuestra que la unión de todos los subsectores que reúne el rico espectro de la madera es la única e indiscutible vía para alcanzar grandes proyectos y promocionar este magnífico material, hasta que recupere e incrementa el papel que debe jugar en el mundo de la arquitectura y la construcción. La clave está en incrementar y compactar el asociacionismo, para que el sector sea cada vez más fuerte y tenga más medios y recursos para avanzar. FEIM está y estará siempre ligada a este tipo de iniciativas, porque existe y trabaja para promocionar la madera.

## NUESTRAS EMPRESAS



### Artevi presenta varias novedades

Puertas Artevi amplía su catálogo con una versión de la puerta MAHO, el modelo 34 PMTM y el frente de armario ZEN-DUO.

El modelo Maho es uno de los más demandados, por su capacidad para adaptarse a todo tipo de ambientes. Artevi renueva esta puerta presentándola en wengé-eco, una opción ecológica que sustituye a este tipo de madera natural. Este novedoso acabado se obtiene a partir de una pasta formada por diferentes tipos de madera que, una vez tratada y teñida, emula con gran fidelidad la textura y el aspecto del wengé natural.

El nuevo modelo 34 PMTM supone una ampliación de la colección MP. Su diseño contiene cuatro plafones en relieve con moldura maciza de líneas rectas, que dan un toque de modernidad a la puerta. El tapajuntas de líneas curvas, ofrece un bonito juego estético basado en la diferencia de volúmenes que se establece respecto al conjunto de la puerta.

La línea de frentes de armario Zen-Duo se enmarca dentro de esa corriente decorativa actual que tiene como puntos de referencia el arte y la cultura oriental, con una especial atención en el interiorismo japonés. Zen-Duo se modula a partir de hojas y se comercializa con sistema de apertura deslizante y marco imantado que impide el rebote. En su fabricación se combina la melamina o la madera en diferentes acabados con el vidrio. Los frontales se resuelven con dos láminas de cristal de 3 mm. de grosor unidas, con un acabado semi mate que impide ver el contenido interior del armario. El resultado final es un frente de armario con un cristal de 6 mm. de grosor capaz de ofrecer una altísima resistencia. Gracias a la variedad de colorido en el cristal de sus frontales –se presenta en cinco tonalidades que van desde el gris hasta el rojo-, Zen-Duo puede integrarse en ambientes personalizados con cualquier corriente estética.

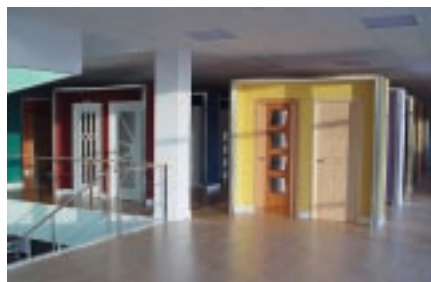
### Inauguradas las nuevas instalaciones de Arpublock

El pasado viernes 16 de septiembre fueron inauguradas las nuevas instalaciones de Arpublock, distribuidor de Proma en Castilla-La Mancha, en Alcázar de San Juan –Ciudad Real-. Con una inversión de dos millones de euros, Arpublock ha dispuesto una moderna línea de producción de block, instalada en su totalidad por Ibermaq, y capaz de producir 2.500 blocks semanales totalmente termi-

nados. Como distribuidor oficial de Puertas Proma en Castilla-La Mancha, dispone de un almacén donde ahora tiene un stock de 10.000 puertas.

Arpublock sirve producto terminado y es una industria auxiliar magníficamente dotada para apoyar a los grandes fabricantes de puertas, a nivel nacional. La empresa manchega cuenta con un equipo propio de montaje de puerta en obra, cuatro comerciales en Castilla-La Mancha y tres en Madrid.

En una primera fase en la cual Arpublock se va a centrar exclusivamente con la puerta, la empresa tiene una plantilla de 30 personas; alguna de ellas con minusvalías. En breve, Arpublock desarrollará también la línea de armarios y presentará una nueva gama de producto: la tarima "PaviUno".



La nueva planta ocupa una superficie de 4.800 metros cuadrados, a lo que hay que sumar 1.400 metros de oficinas y exposición de puertas, cocinas y armarios, divididos en dos plantas.

### JHER implanta una nueva línea de corte y canteado de tablero

Puertas JHER ha adquirido una seccionadora GIBEN y una chapeadora unilateral EGURKO-ORTZA para su nueva línea de corte y canteado de paneles. Esta acción, que ha supuesto una inversión de 150.000 euros, se enmarca dentro del plan de inversiones planteado por JHER para este año y permitirá a la prestigiosa firma de Iscar incrementar su producción de elementos de carpintería, tales como empanelados y tableros de forrado, así como la calidad y variedad de armarios, sus hojas, módulos y complementos.

Son máquinas de tecnología punta, gobernadas con facilidad mediante un software a medida, que conceden a JHER una gran flexibilidad para atender la gran variedad de pedidos unitarios que recibe, optimizando al máximo los materiales y procesos.

Además, JHER incorpora actualmente mejoras en su línea de barnizado, con el fin de mejorar aún más, si cabe, el acabado de su producto.

Jesús Herrero, S.A. -JHER- es una compañía líder en fabricación e instalación en obra de puertas de madera que ahora acomete complementar



y duplicar su producción con la fabricación de puertas de diseño. Gracias al acuerdo suscrito con la firma italiana AVANTTI, Puertas JHER va a fabricar y comercializar en el mercado español una nueva línea de producto que, dentro de la tendencia vanguardista de la puerta en materia de diseño, sea a su vez competitiva. "Muchos carpinteros quieren para la obra nueva una puerta moderna y con estilo que no alcance los precios de la puerta de reposición -explica Jesús Herrero, director general de JHER-."

JHER facturará este año en torno a los 30 millones de euros, fruto de la fabricación e instalación en obra de 200.000 blocks completos. La firma castellana tiene una larga trayectoria en el mercado exterior; desde 1995 tiene un departamento de exportación que ha llevado sus puertas hasta Europa del Este, Unión Europea, Oriente Próximo y norte de África y que ahora ha abierto una brecha en el mercado estadounidense.

### Nueva imagen corporativa de Tafibra

Bajo este nuevo lema, "Tafibra, Creamos tu entorno", con su correspondiente traducción en portugués "Tafibra, creamos o seu ambiente", se encierran una serie de nuevos valores que se identifican con la trayectoria de una gran empresa industrial, líder en el sector de productos derivados de madera en España.

**TAFIBRA**<sup>7</sup>  
creamos tu entorno

Tafibra presenta una nueva imagen desarrollando una innovadora línea de productos; esta nueva colección ibérica demuestra la gran apuesta que hace Tafibra por el diseño y la decoración, introduciendo productos y mobiliarios que se adaptan a distintos espacios, la casa y la oficina.

Respaldo por la trayectoria de una gran empresa industrial como lo es Tafisa, cuenta ya con una variada gama de productos sellados con la calidad y confianza que genera su experiencia en el mercado ibérico y global. La nueva colección es el resultado de esa amplia posibilidad de producción que se enmarca bajo un nuevo nombre: Tafibra.

La creación de una nueva imagen no podía idearse sin contar con uno de los valores más importantes para nuestro mundo, la eco-eficiencia. Tafibra tiene como objetivo crear nuevos entornos, con nuevos productos, de mayor y mejor calidad cada día, pero respetando lo más privilegiado que tenemos, nuestro medioambiente.

# PUBLICIDAD

## NUESTRAS ASOCIACIONES



### SALÓN MONOGRÁFICO DE MADERA EN LA ARQUITECTURA

#### FEIM se suma al proyecto del "Salón Monográfico de Madera en la Arquitectura"

IFEMA ha alcanzado un acuerdo con los principales agentes de la industria de la madera, para integrar un nuevo sector al Salón de la Construcción, CONSTRUTEC 2006, que celebrará su novena edición los días 9 al 12 de octubre de 2006, en la Feria de Madrid. Éste será el marco del Salón Monográfico de Madera en la Arquitectura, fruto del compromiso adquirido con el certamen por la Federación Española de Industrias de la Madera –FEIM-; la Federación Española de Pavimentos de Madera –FEPM- y la Asociación Española de Importadores de Madera –AEIM-.

El Salón Monográfico de Madera en la Arquitectura nace con el objetivo de promover el uso de la madera en la construcción. Los organizadores esperan una importante representación de esta industria, con una notable participación de entidades de exportación de productos de madera de diferentes países.

#### FAPROMA trabaja por un futuro para el palet de madera

El sector español de fabricantes de palets de madera sigue trabajando en el seno de la FEFPEB, patronal europea del ramo, con el fin de adaptarse rigurosamente a las medidas fitosanitarias recogidas en la ISPM nº 15. Todos los miembros de FAPROMA cumplen hoy esta normativa y defienden en Europa los intereses del sector de la manutención.

El pasado día 29 de junio tuvo lugar en Barcelona una reunión entre las directivas de FEFPEB –Federación Europea de Fabricantes de Palets y Embalajes de Madera- y FAPROMA –Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención-, en la cual se avanzó en esta materia. La Federación Europea manifestó su satisfacción por la rápida y eficaz adaptación

de las empresas españolas a las nuevas medidas fitosanitarias marcadas por la ISPM nº 15.

Asimismo, dado que FEFPEB va a liderar, dentro de CEI-Bois, el proyecto "Madera en Transportes y Embalajes", FAPROMA se erige como referencia y voz de los industriales españoles del palet de madera en el futuro del sector.

#### AFCCM planteará un debate sobre el presente y futuro de las casas de madera en MADERALIA

La Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera –AFCCM- está organizando una jornada técnica para debatir el próximo día 10 de noviembre, en el seno de MADERALIA, acerca de los problemas, proyectos, logros y retos de las viviendas de madera en España.

En Valencia se debatirá acerca de la evolución de la LOE y el Código Técnico de la Edificación, y su relación con las casas de madera. Asimismo, se expondrán las vías abiertas recientemente para la inspección técnica y aseguramiento de las casas y, por supuesto, se abrirá un coloquio para que proveedores, fabricantes y constructores, OCTs, aseguradoras, entidades financieras, arquitectos y clientes puedan conocer el momento que vive este sector que, desafortunadamente, aun siendo uno de los de mayor proyección y crecimiento en el sector español de la madera, vive paradójicas experiencias de indefensión y marginación jurídica.

#### AFML celebrará una asamblea general en MADERALIA

Los fabricantes españoles de estructuras de madera laminada aprovecharán el transcurso de la principal feria del sector para reunirse y celebrar una asamblea general, en la cual debatirán principalmente acerca de su futura imagen corporativa y la creación de un distintivo que identifique esta tipología de producto "fabricada en España".

Sólo cinco grandes empresas españolas realizan el diseño, la ingeniería, la fabricación y el montaje de pequeñas, medianas y grandes estructuras de madera laminada encolada: Caramés, Holtza, Laminor, Figueras Tecnifusta y Yofra.

AFML nace a finales de 2004 ante el notable incremento de las construcciones de madera laminada en España y con objeto de ordenar y canalizar esta actividad para defender los intereses de los industriales del sector, y más concretamente el control de calidad del producto, así como para prestar un mejor servicio a los consumidores.



#### El sector del tablero se solidariza con los perjudicados del incendio de Guadalajara

Así se lo hizo saber el pasado 2 de agosto, Gerardo Urchaga, Director General de ANFTA –Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros- a José Ignacio Nicolás –Director General de Medio Natural de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha-, a José Luis Herranz –Director General de Conservación de la Naturaleza- y a Cristina Narbona –Ministra de Medio Ambiente-.

Por la superficie de bosque quemada, ANFTA estima que existe una cantidad aproximada de 1 millón de m<sup>3</sup> de madera quemada. "Teniendo en cuenta que nuestro sector consume más de 7 millones de m<sup>3</sup> y que las fábricas del entorno de la zona del incendio consumen algo menos de 3 millones, estaríamos en condiciones de absorberla sin problema –expresa Gerardo Urchaga-. Nuestras fábricas cuentan además, con equipos propios de aprovechamientos forestales."

"Aunque sabemos que esta madera acabará ofreciéndose finalmente al sector del tablero al ser difícil su uso para sierra o pasta, queremos formular este compromiso a priori, para mostrar el deseo de colaboración de este sector en la solución del problema –concluye el Director General de ANFTA- soportando la considerable diferencia de precio a pagar por la misma."

Con esta solución se evitaría cualquier movimiento especulativo del mercado de la madera y el consecuente desplome de los precios que, aunque beneficiaría económicamente al sector del tablero, crearía una grave inestabilidad en la industria de la madera, como de hecho ya han manifestado distintos subsectores.

Esta iniciativa enlaza con una vía de trabajo que ANFTA viene desarrollando en los últimos meses con el Ministerio de Medio Ambiente, basada en la colaboración con la Administración en la prevención de incendios forestales.

# PUBLICIDAD

# Jesús Herrero Cabrejas

Presidente de La Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera

## “El ciclo del producto se debe acortar”

Jesús Herrero Cabrejas, Director General de JHER, ha sido nombrado recientemente Presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera. A continuación, le preguntamos acerca de la situación del sector y sus líneas de futuro.

El sector español de fabricación de puertas vive actualmente un gran dinamismo, muy marcado por una gran demanda interna. Hay fábricas nuevas e inversiones importantes anunciadas, así como una creciente industria auxiliar alrededor de los fabricantes. Esta situación comporta un riesgo, ya que la demanda, cuando menos, no va a crecer. Parece que la demanda para los próximos años se va a estabilizar en las 400.000 viviendas nuevas anuales, que es un buen ritmo pero por debajo de lo que estamos acostumbrados en los últimos años. Por tanto, el reto del sector está en la comercialización de las puertas.

### ¿Cómo será posible vender en los próximos años la oferta creciente de puertas de madera que aportan al mercado los fabricantes españoles?

La demanda de puertas tiene tres vías: la obra nueva, la reforma y la exportación. Canalizar un tercio de la producción por cada uno de estos caminos garantizaría el equilibrio de un fabricante.

Sería una situación ideal: exportar sirve para contrarrestar los altibajos del mercado interno y nos acostumbra a operar, sin complejos, en el exterior. El enorme parque de viviendas antiguas abre unas posibilidades ingentes y continuas a la reforma y la rehabilitación. Y la obra nueva sigue respondiendo a una demanda clara de hogares por parte de españoles, inmigrantes y residentes extranjeros.

### ¿Cómo podrían los fabricantes españoles de puertas incrementar sus ventas en el mercado exterior?

La clave para exportar es hallar un buen socio local, ya sea agente, distribuidor o carpintero. Es el socio local el que nos puede dar continuidad a la estrategia comercial en el país al que queremos exportar.

En el exterior existen dos tipos de mercado: uno maduro, saturado, con sus propios estándares (Francia, Reino Unido, Alemania...), donde es difícil hacerse hueco, y otro emergente o en crecimiento que pueda incorporar en su evolución el producto español. En la segunda vía se halla toda la Europa del Este que se ha sumado a la Unión Europea. Si dedicamos a esta parcela tiempo, recursos, orden y trabajo, podremos echar raíces en todos aquellos países. Para este objetivo, es clave la labor en equipo de las empresas que conformamos la Asociación.

### ¿Existen amenazas reales de importación de puertas?

Esto no lo sabes hasta que ocurre. En mi opinión, éste no sería uno de los problemas de hoy de nuestro sector. Aunque observamos que otros sectores se han visto invadidos en poco tiempo, pienso que la puerta española es muy competitiva y se fabrica muy bien. Además, a la hora de traer puertas a España, los altos costes de logística podrían contrarrestar los posibles ahorros en otros costes.

### ¿Qué problemas candentes debe solucionar el sector con prioridad?

Insisto en que tenemos que exportar más, ya que ese será nuestro cinturón de seguridad si el ritmo de la construcción se ralentiza.

También es vital diferenciarnos, ya que proponemos una oferta casi idéntica. Cuando alguien lanza un diseño nuevo, de inmediato todos vamos a remolque. Así, la competitividad sólo desemboca en el precio.

### ¿Conceden los precios de las puertas márgenes onerosos a los fabricantes?

El mercado es sabio. Si en los últimos años hubiese habido escasez de producto, los precios habrían subido con el enorme tirón de la demanda. Pero la oferta ha crecido al mismo ritmo. Para incrementar nuestros márgenes, sólo cabe incrementar la productividad a título individual.

### ¿Es cada vez más fácil trabajar con las constructoras?

La obra tiene cada vez menos plazo de ejecución. Y las exigencias impuestas son mayores. Con lo cual, no es fácil desarrollar un proyecto de instalación de un producto tan delicado como la carpintería, en un entorno tan hostil como el de la obra; pero ese es el mercado que hay y nuestra obligación es adaptarnos al cliente intentando hacer valer nuestra posición en la obra.

### ¿Qué papel juegan actualmente los distribuidores en el circuito de la puerta?

Un distribuidor puede ofrecer la inmediatez de la entrega de sus productos almacenados. Representa la rapidez de la entrega frente al precio del fabricante. Además, cada vez es más habitual encontrar almacenistas que están incorporando cierta maquinaria para añadir valor a sus productos y poder acortar los plazos de entrega de los fabricantes.

### ¿Se ha impuesto ya definitivamente la puerta lisa en el mercado?

La demanda de puerta plafonada o carpintera decrece progresivamente, tras treinta años de reinado, mientras la reintroducción de la puerta lisa, con fresados y diseños en chapa, está ya muy madura. La puerta lisa basada en combinación de chapas requiere un proceso muy versátil que facilita el desarrollo del diseño. El ciclo de producto se debe acortar, porque el consumidor demanda variedad y cambio. Los fabricantes que logren coger el pulso a esta realidad serán los que marquen tendencia y lideren el mercado.

### ¿Permitirá el suministro de chapa mantener los niveles habituales de calidad de la puerta de madera española?

España es un mercado muy exigente para la chapa de madera y eso hace que la compra de chapa sea un área estratégica para muchos fabricantes. La calidad dificulta la cantidad y esto es un problema.



Jesús Herrero

Además, tampoco ayuda que el dólar esté remontando posiciones frente al euro, ya que una buena parte de las importaciones de chapa proceden de Estados Unidos. Todos estos factores pueden suponer un espaldarazo definitivo a la chapa prefabricada de madera que puede ser un material alternativo a algunas chapas naturales. El sector de la puerta lleva sólo unos años empleando este material tímidamente y sería bueno que la oferta de este producto se generalizara ya que produce una ventaja ecológica y productiva, y con él se logra homogeneidad en cuanto a color, cambios de vetas o rendimiento.

### ¿Es la puerta un producto afín a los sellos de certificación de gestión forestal sostenible?

Según una reciente circular de una prestigiosa organización para la defensa de la naturaleza sólo el 16% de la madera y los productos derivados importados por la industria española procede de países donde las talas ilegales son prácticas habituales. Esto es una situación a vigilar y eliminar pero hay que leer esta información en términos positivos: el 84% de la madera que se importa en España procede de países que respetan el bosque y ven el sector forestal como elemento natural a proteger.

Hoy en día, entiendo que toda la madera de Europa y Norteamérica proviene de una gestión sostenible del bosque aunque no esté amparada y avalada por un sello. Aún resta un camino para concienciarnos a nosotros mismos y a los consumidores de lo que es y lo que significa y representa la madera certificada. Técnicamente, es complejo aunque no imposible certificar nuestra responsabilidad en la cadena de custodia.

Lo que sí urge aclarar al consumidor es que en Europa se explota el bosque y se extrae madera, pero la masa forestal crece cada año y eso incluye a España. También es importante saber que la madera es un material perfecto como material para infinidad de aplicaciones.

### Recién asumido el cargo de Presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera, ¿cuáles son sus principales proyectos a corto plazo?

Mis primeros objetivos al frente de la Asociación son intentar consolidar e incluso mejorar la imagen de la puerta española, desarrollar proyectos en equipo y, por supuesto, trabajar para que nuevos socios se unan al grupo para hacerlo más fuerte y representativo.

# Puertas Docavi, S.A.

## El primer fabricante español de puertas en obtener la certificación individual de cadena de custodia PEFC

**Puertas Docavi, S.A.**, fabricante toledano de puertas de madera, anuncia que ha obtenido el certificado individual de Cadena de Custodia el pasado 14 de Julio, emitido por la entidad española de certificación AENOR.



De esta forma, Puertas Docavi, S.A., asesorada por AMT, del grupo ATISAE, se convierte en el primer fabricante español de puertas de madera en obtener la certificación individual PEFC de Cadena de Custodia.

### La certificación de Cadena de Custodia

Los movimientos que, en los últimos años, han promovido y potenciado la sostenibilidad en el sector de la madera, parten de dos elementos fundamentales:

- La certificación de la sostenibilidad de la ordenación forestal - Certificación Gestión Forestal Sostenible (GFS).
- La certificación de los productos - Certificación de la Cadena de Custodia.

La certificación de la cadena de custodia asegura el seguimiento de las materias primas y productos semielaborados madereros a través de las distintas fases del proceso de suministro hasta el producto final, garantizando así que este incorpora materiales procedentes de la GFS.

### La certificación PEFC

La Certificación Forestal Paneuropea (PEFC) es un sistema de promoción y certificación voluntaria de la gestión forestal sostenible.

Objetivos de la Certificación Forestal PEFC:

- Promover la Gestión Forestal Sostenible de las masas forestales, por ser una gestión apropiada para el medio ambiente, socialmente beneficiosa y económicamente viable.
- Fortalecer y mejorar de la imagen positiva del bosque y de la madera como materia prima renovable.



- Garantizar a los consumidores la procedencia de los productos de masas gestionadas de forma sostenible.

PEFC-España certifica la gestión forestal sostenible de acuerdo con una serie de normas UNE de GFS elaboradas en el seno de AENOR, en un proceso abierto a todas las partes implicadas.

### La empresa

Puertas Docavi, S.A. es una compañía joven, especializada en la fabricación y distribución de

puertas. Cuenta con cobertura a nivel nacional e internacional, principalmente en Europa. Entre sus principales clientes se encuentran grandes empresas del sector de la distribución de materiales de construcción.

En los últimos años, Puertas Docavi, S.A. ha acometido una gran transformación, que abarca la estructura completa de personal (desde el equipo directivo a los operarios de fábrica), la creación de nuevos procesos de comercialización, apertura de nuevos canales de distribución, implantación de sistemas de gestión de calidad, medioambiente y cadena de custodia, potenciación de la innovación, y la modernización de los medios de producción. Todo ello ha llevado a Puertas Docavi, S.A. a ser reconocido como uno de los líderes de su sector, manteniendo y mejorando continuamente su vocación de calidad y servicio.

La obtención de la certificación PEFC en cadena de custodia culmina un proceso por el que Puertas Docavi, S.A., junto con AMT, demuestra su compromiso de promover la sostenibilidad de los recursos forestales.

[www.docavi.com](http://www.docavi.com)





## La empresa familiar en España

En España la empresa familiar no encuentra específica reglamentación jurídica y no viene definida por el ordenamiento. No encuentra definición legal y, por contra, queda sujeta a normas pertenecientes a diferentes ramas del Derecho que de manera no exhaustiva reglamentan los efectos y consecuencias jurídicas de esta institución.

En España las normas tributarias y sucesorias relativas a la empresa familiar ayudan a definirla mediante el mecanismo de las cuotas pertenecientes a los miembros, es decir, mediante una transposición de los baremos fiscal y tributario establecidos para dicho género de empresa, necesarios para poder obtener un tratamiento fiscal favorable.

Sin embargo, de hecho, la empresa familiar española es el imprescindible motor de la economía capitalista actual y, por lo tanto, tiene que ser tutelada y promovida.

La falta de una definición legal del concepto de empresa familiar hace que en España la empresa familiar se despersonalice y se llegue a analizar como si fuera una sociedad de carácter normal intentando ver la posible aplicación a ésta de las formas societarias típicas. Por lo tanto, pueden constituirse en España empresas familiares bajo forma de sociedad capitalistas, de ingentes dimensiones y considerable complejidad. La posibilidad en España de constituir una empresa familiar de cualquier forma jurídica crea una clara diferencia. En

España se concibe como familia una empresa aunque no tenga un vínculo extremadamente fuerte con la institución de la familia.

En el sistema español se prefigura una reglamentación dirigida hacia las relaciones exteriores: las económicas, llegándose a asociar la empresa familiar con la pyme y viéndose en esta institución un posible y rentable medio para el incremento económico nacional.

Por todo ello, en el Derecho español hay una presunción de no laboralidad para los familiares de la empresa familiar.

Si lo comparamos con la empresa familiar en Italia, mientras en Italia el sujeto, aunque no sea considerado como trabajador subordinado, tiene determinados derechos –de repartición de ganancias y de mantenimiento–, en España el mismo sujeto viene considerado trabajador autónomo, dejándose llevar por la correspondiente normativa que no le otorga automáticamente ninguna tutela mínima.

### Necesidad de una definición española de empresa familiar

Pero si seguimos comparándonos con la normativa italiana, el específico aparato normativo que regula la empresa familiar italiana, además de otorgar un derecho de mantenimiento y de repartición de ganancia, tutela y confiere otros dos derechos intrínsecos que procuran que la institución jurídica italiana sea aún más auténtica: un derecho de voto, por lo que

respecta a la actividad de gestión extraordinaria y un derecho adquisición preferente de la cuota en la hipótesis de división, hereditaria o transferencia de empresa. Estos dos derechos, permiten que la empresa familiar siga y se mantenga a lo largo de las generaciones.

De ello resulta que mientras el sistema italiano consigue tutelar –mediante el derecho de adquisición preferente, la imposibilidad de configurar una empresa familiar bajo forma de sociedad capitalista y la intransmisibilidad de las cuotas de repartición de ganancias– la vida y longevidad de la empresa familiar, en España, el haber permitido –por la falta de una adecuada definición legal– que ésta se configure mediante acciones y cuotas transmisibles ha traído como consecuencia jurídico-práctica la de permitir libremente la entrada y la salida de terceros en la empresa a lo largo de su existencia, perdiendo ésta su característica intrínseca.

Quizás el legislador español podría plantearse la posibilidad de llegar a definir legalmente esta institución, teniendo en cuenta la experiencia legislativa y jurisprudencial italiana. La necesidad de una definición legal de empresa familiar permitiría también aclarar el mismo concepto de empresario establecido por el artículo 1.3 ET y resolver los problemas de la correcta o incorrecta aplicación de la presunción de no laboralidad cuando la empresa familiar y, por lo tanto, el empresario, sea una persona jurídica.