

Sumario

- Editorial
- Nuestras Empresas
- Nuestras Asociaciones
- Entrevista
 - Stefan Krieg,
Director General de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA
- Reportaje
 - GRUPO RADISA abre un nuevo almacén en Valladolid
- Artículo
 - La producción y gestión de los residuos de producción



Editorial

¿Toda crisis comporta una oportunidad?

A nadie escapa ya que nos hemos sumergido en una compleja crisis de orden financiero que ha detenido en seco la actividad inmobiliaria y de construcción en nuestro país. De momento, producciones y ventas han caído sensiblemente, y las primeras suspensiones de pagos prometen formidables disgustos a numerosas empresas del sector de la madera.

Si tratamos de ver el vaso de agua medio lleno, es una frase hecha que "toda crisis comporta una oportunidad". Tal vez todo este revuelo sirva para limpiar el mercado de empresas indeseables que ejercen una competencia desleal al común de los fabricantes y distribuidores. Además, las crisis sirven, incomprensiblemente, para estimular y acelerar los cambios que, en época de bonanza y tranquilidad se realizarían mejor y con más calma.

Ahora que el volcán escupe lava por doquier, se nos llena la boca de innovación, especialización y valorización de la producción. En verdad, no nos queda otra. Si no somos capaces de capitalizar las empresas en tiempo de paz, no hay más remedio que respirar del último hálito del vecino, esto es, aprovechar su óbito para ganar oxígeno.

A estas alturas ya no vale echarle la culpa al chino, a la política arancelaria de la Unión Europea o al empuje de los portugueses. Aquí se han hecho las cosas muy mal, y ahora toca hacer una muy difícil digestión. Además ... todos sabemos que este momento iba a llegar. ¿Quién era tan ingenuo que pensaba que llegaríamos a construir sobre los árboles, sobre las nubes? No hemos huido hacia delante. Simplemente, nos hemos suicidado, despacio. Opiniones jóvenes y autorizadas de nuestra Federación miran el futuro con optimismo. Crean en la innovación y el desarrollo. Son capaces de concebir nuevos productos, empresas ágiles, un nuevo marketing para una nueva distribución. Veamos cuántos cadáveres requiere esta transición, recién iniciada. Ya parlarem, caballeros.

ASCIMA	Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera
ANFPM	Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas
ANFP	Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet
AFAP	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
ANFA	Asociación Nacional de Fabricantes de Tablero Aislado de madera maciza
ASIM	Asociación Soriana de Industrias de la Madera
ASTRAMA	Asociación para el desarrollo de la Travesía de Madera
AEPAM	Asociación Española de Fabricantes de Paneles Sandwich de Madera con Núcleo Aislante

- Presidente: Tomás Rubio - ASCIMA
 Vicepresidente: Manuel Muelas AFCCM
 Vocales:
- Jaime Ribas ANFPM
 - Ángel Cepeda AFAP
 - Augusto Cruzado AFCCM
 - Lluís Figueras AFML
 - José Ramón García ANFPM
 - José Carballo ANFTA
 - Jesús Herrero ANFPM
 - Javier Hervás ANFP
 - José Híjon ASCIMA
 - Juan Manuel Izquierdo ANFA
 - José M^o Larrea FAPROMA
 - José Luis Lázaro ASIM
 - Ángel Salas ASCIMA
 - Carlos Benito AEPAM

Gerente: Olga Moro

FEIM - C/ Hileras, 17 - 1^oC - 28013 Madrid
 T: 91 547 89 43 - F: 91 547 62 69
 www.feim.org / feim@feim.org

Dirección y coordinación de FEIM Informa: Juan Manuel Miranda

ARTEVI lanza nuevos acabados para la puerta DELIN

Puertas Artevi propone nuevos acabados, en madera de haya vaporizada y cerezo, para uno de sus últimos modelos: la puerta Delin.



De esta forma Artevi pretende ampliar las posibilidades de instalación de esta puerta, que gracias a estos nuevos acabados en haya vaporizada o cerezo resulta idónea para la reforma, la nueva vivienda o las obras de ámbito público. Delin es una puerta cuya originalidad se basa en los detalles de marquetería - inserciones decorativas- de color negro. Estos consisten en dos líneas verticales que delimitan otras cinco paralelas sobre el cuerpo central de la puerta.

PAISLANT cerrará la cubierta del nuevo edificio procesador de la terminal del Aeropuerto de Málaga

La firma cántabra instalará 60.000 m2 de su solución de panel sándwich con tablero técnico "Coretech", convirtiendo la aplicación en una de las obras de mayor volumen en ejecución con panel de los últimos años. Este proyecto podría convertirse en el más importantes y el de mayor volumen de los últimos años en ejecución con panel.

LUOMAN, representada por MADERHOUSE, obtiene el Mercado CE

La empresa finlandesa de casas de madera Luoman Log Homes Oy obtuvo el pasado mes de febrero el mercado CE



para sus productos a través de VTT, institución miembro de EOTA (Organización Europea para las Aprobaciones Técnicas). Los productos Luoman son importados para España por la empresa Casas Maderhouse, S.L., localizada en Cantabria.

Adjudicada a CCE NORTH-WALL la reforma del Palau Mercader

Recientemente se ha adjudicado a CCE North-Wall Construcciones en Madera la reforma del Palau Mercader de Barcelona, edificio catalogado y ubicado en la calle Mercaders, que pertenece a la regiduría de "Ciutat Vella" del Ayuntamiento. Valeri Consultors Associats, de Barcelona, es la consultoría encargada de gestionar la obra.



El "Captador Solar Fototérmico" de COVERCLIM gana el primer premio "Construcción e Innovación" en Construlan

"Coversolar" es un captador solar fototérmico de gran formato integrado en una caja de tablero técnico microlaminado tratado para la intemperie. Permite la posibilidad de integrar hasta cinco absorbedores en un solo captador, creando superficies desde 2,2 hasta 11 metros cuadrados, ofreciendo así un alto rendimiento, además de una reducción importante en los tiempos de montaje.

Nuevo catálogo de Unicolores y Fantasías de FINSADECOR

Finsadecor, la marca especializada en diseño y producción de tableros melámnicos perteneciente al Grupo Finsa, lanza al mercado su nueva gama de Unicolores y Fantasías, creada para responder a las necesidades de aquellos profesionales especializados y dedicados al diseño de muebles y al mundo de la decoración e interiorismo.



FEIM celebra su 1ª jornada informativa

La Federación Española de Industrias de la Madera ha puesto en marcha un nuevo servicio para sus asociados: las Jornadas Informativas FEIM.

El objetivo de esta iniciativa es unir a la familia FEIM. Los profesionales del sector de la madera tendrán así la oportunidad de informarse acerca de temas de actualidad e interés comunes para sus empresas. En la 1ª Jornada Informativa FEIM, expertos en la materia abordaron ante treinta asociados de la Federación cuestiones capitales para el empresario como "La Madera y el CTE", "La Ley del Estatuto del Autónomo" y el "Nuevo Plan General Contable".

FEIM retorna a FEMIB

Tras varios años ausente de las reuniones de la patronal europea de la carpintería industrializada, FEIM volverá a asistir regularmente a las convocatorias y actividades promovidas por la FEMIB. Olga Moro-Coco, gerente de la Federación Española de Industrias de la Madera será la representante de FEIM en FEMIB, para después informar a los socios de ASCIMA y ANFPM sobre las decisiones y actividades de la Federación Europea.



AFCCM potencia su programa de promoción y compras

Los fabricantes y constructores de casas

de madera afiliados a la AFCCM han diseñado en su asamblea general, celebrada en Madrid el pasado día 14 de marzo, un ambicioso plan de trabajo cuyas líneas maestras son la promoción de la Asociación y de la construcción en madera, una central de compras para canalizar en común la provisión de materiales, componentes, herramientas y bienes de equipo, y la concepción de proyectos de investigación y desarrollo colectivos que sirvan para propulsar la calidad y el diseño de las viviendas de madera fabricadas y construidas en España.

AFCCM ha editado el número 0 de su revista "Casas de Madera", y ya dispone de un kit de stand y material promocional para exponer en ferias afines a la construcción y el consumo. La Asociación participará este año en eventos como SICO ó CONSTRUTECH, entre otros, y viene de exponer con un éxito rotundo en CONSTRULAN, donde ha distribuido 3.500 ejemplares de su revista y ha contactado con numerosos proveedores y asociados potenciales.

Asimismo, AFCCM está rediseñando su página web, con la aspiración de convertirla en un portal de búsqueda, consulta y compra de casas de madera en cualquier punto de España.

La próxima asamblea de la Asociación tendrá lugar en Canarias, a principios del mes de noviembre.

Eduardo Márquez (EBAKI), nombrado Presidente de FAPROMA

Eduardo Márquez, gerente de la compañía Ebaki XXI, es el nuevo Presidente de la Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Mantenición. En la asamblea general celebrada el día 27 de febrero por FAPROMA, se nombró la nueva junta directiva que componen junto al nuevo presidente, Pedro Fernández (BAMIPAL) en calidad de vicepresidente, Toni Majo (MADERAS SAN VICENTE) como tesorero y Roberto Codóñer (AGLLOLAK), Jordi Amat (EMBAMAT), José María Larrea (TOLE CATALANA) y David Torralba (EMBALAJES CANTABRIA) como vocales. Completa la junta Ildelfonso Arechaederra (EMBALAJES ARECHAEDERRA), quien actuará como vocal y secretario. FAPROMA está avanzando en la redacción



final de la NEF -Normativa Española FAPROMA-, con el objetivo de dar una validez y una cobertura jurídica a esta norma sobre embalaje industrial, que pretende ser un manual sobre las directrices para la fabricación de embalajes ligeros, medios y pesados, encaminado a normalizar su fabricación y a garantizar la logística de transporte de mercancías por avión, tren, barco o carretera.

ANFPM relanza el proyecto 'PUERTAS DE ESPAÑA'

Bajo la presidencia de Jesús Herrero Cabrejas, gerente de JHER, se celebró el 12 de marzo en Madrid la Asamblea General de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera (ANFPM). En la reunión se acordó relanzar el proyecto de promoción "PUERTAS DE ESPAÑA" mediante la elaboración de un borrador de su reglamento interno.

Los fabricantes españoles de puertas de madera expresaron en la asamblea su honda preocupación por la situación de los sectores financiero y de la construcción en España, la cual está afectando sensiblemente a la situación y evolución de las empresas y de este subsector de la madera.

PUERTA DE LA MANCHA se promociona en MADEXPO

Puerta de la Mancha se promocionó en la Feria Internacional de la Industria de la Madera MADEXPO 2008, que se desarrolló en Milán (Italia) del 5 al 9 de febrero. La participación de Puerta de la Mancha en esta feria se enmarca dentro de las líneas estratégicas de actuación establecidas desde que se presentó, hace ahora poco más de un año. Durante este tiempo se han desarrollado diferentes acciones con el objetivo de aumentar la competitividad de las empresas que poseen este distintivo.

ASCIMA, expositora en VETECO

La Asociación de Carpintería Industrializada de Madera estará presente en el Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado (VETECO) de 6 a 9 de mayo en Ifema (Madrid). Su stand será el A01B en el pabellón 12. Desde allí, la Asociación promocionará sus servicios y los productos de sus Asociados.

"Las soluciones que tenemos para las pymes les pueden hacer más competitivas"

Con Stefan Krieg al frente, el año 2007 fue muy positivo para HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A., sobre todo en lo que afecta a la entrada de pedidos, y también en cuanto a la realización de grandes proyectos. La filial de la compañía germana, afincada en Barcelona, facturó el año pasado 24 millones de euros.

"Estoy muy feliz de haber contribuido con unos buenos resultados al crecimiento del Grupo HOMAG en el mundo -afirma Stefan Krieg, Director General de HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, S.A.-. Somos líderes indiscutibles en el sector español de la maquinaria para la madera."



El presente año 2008, parece que se presenta más difícil en España ... Después de un año bueno, normalmente tenemos otro más tranquilo. No obstante, hemos iniciado 2008 con una importante cartera de pedidos, proveniente en gran medida del trabajo realizado en la FIMMA de Valencia, y nos hemos planteado un fin ambicioso que incluye, de nuevo, la aspiración de crecer a un ritmo semejante al de 2007.

¿Se observa desde HOMAG el progresivo parón que experimenta la construcción? Es cierto que ha bajado la actividad de la construcción en España, aunque mantiene un promedio de crecimiento aún superior al que existe en el resto de Europa. La ralentización de la construcción nos advierte que debemos preparar una provisión ante posibles situaciones de insolvencia, especialmente de empresas pequeñas.

¿Cuál es la tipología ideal de cliente para HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA? La marca HOMAG siempre ha sido muy bien acogida en los grandes proyectos industriales. Nuestra capacidad contrastada para satisfacer a los mayores clientes es una realidad que nos da prestigio en todo el mundo. Pero donde verdaderamente tenemos un enorme potencial de crecimiento en España es en el segmento de las pymes. Mas y mas estamos logrando que conozcan y comprendan que HOMAG no existe sólo para los proyectos de 1 millón de euros. Las soluciones que tenemos para los pequeños les pueden hacer más competitivos y rentables.

¿Qué planteamiento les diferencia actualmente en el segmento de la pyme? Además de una gama completa y accesible de maquinaria, pensada a la medida del pequeño industrial, hemos diseñado una fórmula de pago basada en el 'leasing' y 'renting', directamente vía HOMAG ESPAÑA, que facilita y mucho la adquisición de soluciones completas para la pyme, que le ayudarán a competir en un mercado cada día más duro y difícil. Nuestros clientes han respondido muy bien a la propuesta HOMAG LEASING. Desde FIMMA a hoy son muchas las consultas que hemos recibido, y el cliente agradece, además de las facilidades de pago, que sólo necesita un interlocutor, que es HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA, para obtener el leasing para su máquina.

¿Está preparada la pyme española para 'reconvertir' su negocio mediante una solución global 'llave en mano'? Existen en España

carpinterías preparadas para dar el salto hacia lo que HOMAG llama la "carpintería online", esto es, la integración de un software que organiza el proceso completo y proporciona todos los datos, desde el primer contacto con el cliente hasta el montaje del producto, pasando por su fabricación impecable. A menudo, el último paso hacia este sistema de producción depende de un cambio generacional en la dirección de la empresa. Si la gerencia recae en una persona de entre 25 y 45 años, tenemos muchas posibilidades de entendernos.

¿Camina también la pyme hacia la flexibilización de su producción? Claramente. De hecho, creo que el único camino que le queda a la pequeña empresa para sobrevivir en el mercado es la flexibilización y la capacidad de servir lotes pequeños y a medida de sus clientes, con la mayor calidad de acabado y en el menor tiempo posible. La tecnología de HOMAG se lo permite, con una solución diseñada a su medida, con más o menos grado de automatización, con un coste razonable y en un breve plazo de tiempo. Trabajar con HOMAG posibilita, además, crecer progresivamente, de una forma modular, ya que todas las máquinas se complementan y tienen en común el control, el software y numerosos elementos y accesorios, con lo cual no es preciso realizar toda una inversión en un único momento.

HOMAG ESPAÑA MAQUINARIA no sólo vende máquinas. Una de las principales claves de vuestro éxito está en el servicio postventa ... Así es, ofrecer una asistencia técnica rápida, eficaz y personalizada se convierte hoy en un factor clave de éxito, teniendo en cuenta que el mercado está derivando hacia una altísima exigencia de calidad, productividad y servicio también para nuestros clientes, que no se pueden permitir detener sus máquinas durante espacios dilatados de tiempo.

En España estamos cuidando especialmente la postventa, porque es un mercado fundamental para HOMAG en el mundo. De hecho, aquí contamos con un equipo de 30 personas para desarrollar lo mejor posible el servicio técnico postventa, con mayor disponibilidad y un mínimo tiempo de reacción. Vía modem, podemos conectarnos en tiempo real a la máquina y detectar y tratar de solucionar cualquier incidencia.

También estamos concentrando nuestros esfuerzos en la gestión de recambios, para lo cual nos apoyamos mucho en el soporte del Grupo HOMAG, para ser más rápidos y para optimizar la gestión de nuestro propio almacén.

Situado en la calle Hidrógeno 14 (Pol. Ind. San Cristóbal) el día 25 de marzo fue inaugurado con una gran afluencia de público y contó con la asistencia de la cúpula directiva de Radisa.



El nuevo centro de Grupo Radisa en Valladolid cuenta con 1.900 m², distribuidos en una sala de ventas de 300 m² y un gran almacén. Dirigido al profesional de sector de la madera y sus derivados, este establecimiento, situado en la Calle Hidrógeno, 14, da empleo a seis trabajadores y ofrece una completa variedad de tableros, tarimas, madera, puertas, encimeras, así como césped artificial.

Es el segundo almacén que el Grupo Radisa gestiona en Castilla y León, complementando la oferta disponible en su almacén PINCIA, dirigido al profesional de la fontanería, calefacción y sanitarios.

Pensado para satisfacer todas las necesidades de sus clientes, el Grupo Radisa incorpora en sus instalaciones soluciones y el mejor asesoramiento profesional. Entre las innovaciones que aporta el almacén de Valladolid destaca su servicio de transporte a domicilio y su sección de corte y canteo de tableros.



Información Corporativa

Radisa es uno de los mayores distribuidores de madera, tablero, tarima y carpintería de España y posee tres centros de distribución en Madrid, Valladolid y Valencia, una

planta de fabricación de rechapado en Valencia, así como el citado nuevo almacén en Valladolid, además de las instalaciones para el particular de Paseo Imperial.

