



INFORMA

Federación Española de Industrias de la Madera

noviembre-diciembre 2006 | número 27

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.
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 Alistonado de madera maciza.
ASIM	Asociación Soriana de Industrias de la Madera.
ASTRAMA	Asociación para el desarrollo de la Traviesa de Madera.

Presidente: Jaime Ribas **ANFPM**

Vicepresidente: Tomás Rubio **ASCIMA**

Vocales:	Juani Almendros	AFAP
	Augusto Cruzado	AFCCM
	Lluís Figueras	AFML
	José Ramón García	ANFPM
	Modesto García	ANFTA
	Jesús Herrero	ANFPM
	Mariano Hervás	ANFP
	José Hijón	ASCIMA
	Juan Manuel Izquierdo	ANFA
	José María Larrea	FAPROMA
	José Luis Lázaro	ASIM
	Ángel Salas	ASCIMA

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: grafical

teléfono: 975 228 668 e-mail: grafical@grafical.es

SUMARIO

editorial

nuestras empresas

nuestras asociaciones

entrevista

Yves Blais

Presidente de Canexport Construction Inc.

reportaje

Jher-Avantti integra la electrónica en la puerta.

información jurídica

Estaduto del trabajo autónomo.

ESCASEZ DE MADERA

Afortunadamente cada vez se consume más madera. Lo del precio barato ya es otro "cantar" ... todo no se puede tener.

¿Qué está pasando realmente con la madera nórdica?

Estamos viviendo una situación muy especial estos últimos meses por la acusada diferencia entre la oferta de Escandinavia y una demanda muy fuerte en los diferentes mercados importadores, lo que se traduce en continuas subidas de precios. Los aserraderos tienen niveles históricamente bajos de existencias y niveles también históricamente altos de pedidos. Sencillamente tienen toda la producción vendida de antemano y en muchos casos "al mejor postor". No se trata por tanto de escasez de madera en los países nórdicos, sino de cambios muy claros en la estrategia de negocio de los grandes grupos, que han visto una oportunidad de abandonar las pérdidas de los últimos años y "alegrar" su cuenta de resultados.

Si durante los meses transcurridos el mercado ha sido claramente "vendedor", las perspectivas para el futuro lo son todavía más, pues todos los principales mercados importadores, tanto de pino como de abeto, están muy fuertes.

Rusia ha disminuido considerablemente la venta de tronco a Escandinavia y, en contrapartida, ha aumentado sus ventas en el mercado doméstico, las antiguas Repúblicas y China. Consecuentemente y principalmente Finlandia no disponen de la misma cantidad de materia prima.

Los mercados del Norte de Africa, al igual que los de Oriente Medio, que antes se abastecían de madera rusa, ahora no tienen otra alternativa que Escandinavia y pagan las calidades bajas mejor que nadie. La mayoría de las serrerías en Suecia no dan abasto a suministrar a su mercado "doméstico", y lo mismo sucede en Finlandia. Entretanto, en Europa, Inglaterra, Italia, Francia y España, estamos en una fuerte posición compradora. Además, los propietarios de los bosques han aumentado el precio del tronco en la



medida en que las ganancias hipotéticas de los aserraderos se han vuelto otra vez realidad.

Todo este "revoltijo" se traduce en continuas subidas de precios. En 2006 hemos asistido ya a subidas en torno al 20%. Mucha subida y en muy poco tiempo; lo que se traduce a nerviosismo en el mercado.

Pero esta subida de precios dista mucho de ser la "típica" subida cíclica que de vez en cuando sufrimos para después volver a caer. Se trata de una auténtica reestructuración de las coníferas escandinavas, tanto en precios como en reparto de volúmenes. Digamos que "el pastel es el mismo pero se reparte de manera diferente". Los grandes grupos y papeles han decidido colocar la madera donde más se paga, y ganar dinero.

Y si hasta ahora el actor principal ha sido el pino, el abeto reclama también su protagonismo en la subida de precios, y las perspectivas de cara al año que viene no son nada buenas, pues hemos asistido en el cuarto trimestre de 2006 a subidas de precio, que de cara al primeros de año van a ser más fuertes, unido a la dificultad en conseguir madera.

En definitiva, hay dificultad para conseguir buenas especificaciones de madera; cada vez resulta más difícil para un almacenista o un gran industrial cerrar un contrato. Hoy es más importante cerrar una buena especificación en calidades y cantidades que obsesarse en conseguir un buen precio: tener la madera es lo importante.



Puertas SANRAFAEL presentó en Construtec más de 160 nuevos diseños

La empresa Puertas Sanrafael mostró en Construtec sus nuevas tendencias en puertas de interior. Esta firma, que este año cumple su 20 aniversario, presentó más de 160 nuevos diseños de puertas.

En sintonía con su cultura ecológica, la prestigiosa firma de Villacañas exhibió un stand sobre estructura de "madera líquida" y con muestras de su producción con optimización de recursos naturales, certificaciones de calidad ISO 9000 y de gestión medioambiental ISO 14.000, e impactante colorido.

Destacaron, asimismo, sus nuevos avances en aislamientos térmicos y acústicos que muestran el gran potencial técnico y de vocación innovadora de esta empresa.

El stand con el que se presentó Puertas Sanrafael en Construtec, "worderstand", fue galardonado en el 4º Concurso de Diseño de Stands, promovido por el Colegio de Arquitectos de Madrid e Ifema. Además, la empresa ha sido premiada por la Federación de Empresarios de Toledo (Fedeto), que la ha reconocido como la empresa "más respetuosa con el medio ambiente".

DOCAVI presentó en Construtec la nueva línea Ferro y dos prototipos

Puertas Docavi presentó en la pasada edición de Construtec su nueva línea Ferro, compuesta por tres modelos cuya característica principal son las incrustaciones en símil aluminio. Asimismo, el stand de la firma toledana en la feria madrileña acogió dos nuevos prototipos bautizados como Diva y Dama.

La línea Ferro, que ya está disponible en el mercado, está compuesta por tres modelos, Iridio, con una línea vertical en uno de los lados de la puerta, Paladio, con una línea a cada uno de los lados, y Platino, que tiene tres líneas verticales colocadas en un lado de la puerta. Las tres novedades, disponibles en toda la gama de puertas lisas y chapas verticales de Docavi, responden a las nuevas tendencias estéticas en las que el metal tiene cada vez un mayor protagonismo.

En cuanto a los prototipos Diva y Dama, el primero supone una evolución del modelo Ebro al sustituir las incrustaciones en madera por grecas, mientras que Dama ofrece una combinación en la orientación de chapas verticales y horizontales.



LUVIPOL fabrica puertas lisas con madera FSC

Luvipol exhibió en Construtec'06 modelos estandarizados y homologados de puertas fabricadas con madera certificada FSC. Puertas lisas y también acabados rústicos comprendían la exposición de Luvipol en Madrid.

"Bosco", la otra gran novedad de Luvipol en Construtec, es una puerta de abeto, con la veta resaltada para mostrar un acabado más rústico.

Con un crédito suficiente de suministro de madera certificada, Luvipol ha incorporado el sello FSC también a la puerta lisa, una tipología de puerta que hoy domina las preferencias del consumidor español.

Con estos productos, Luvipol ha trabajado inicialmente en proyectos de carácter institucional, aunque su oferta se extiende rápidamente a instalaciones en edificios de entidades privadas, y ya asoma al mercado una demanda incipiente del cliente particular.

MCM Maderas inaugura en Villaverde una nueva oficina comercial con exposición

MCM Maderas, S.A. ha inaugurado en Villaverde (Madrid) una nueva oficina comercial, la cual dispone también de una exposición en la que se muestran modelos de toda la gama de productos MCM, como son las

puertas LISAS, AR, FUT, CLASSIC y todos sus complementos y elementos afines de carpintería y decoración.

El objetivo que MCM Maderas persigue con esta iniciativa es el de ofrecer un trato más personal y específico, para poder satisfacer a la medida las necesidades del cliente.

En Villaverde están expuestas las grandes novedades de MCM, como son la económica serie D.ECO, que ofrece unos excelentes resultados con un precio muy reducido, o la serie ALTA GAMA, en la que la compañía madrileña ofrece una puerta grande y bien armada capaz de dar una presencia elegante en aquellos sitios donde la sofisticación es la nota predominante. Como última y principal novedad, sobresale el innovador sistema BIMANO que ofrece al cliente unas posibilidades muy interesantes en cuanto a comodidad y diseño. Todos estos productos nuevos, así como aquellos que llevan más tiempo en el catálogo de MCM Maderas, se ofrecen actualmente en una gran variedad de recubrimientos en polímer.

Desde la nueva oficina comercial de Carabanchel (Madrid) C/ Canchal nº 8 - local 3 (entrada por C/ Estefanitas) 28021 Villaverde (Madrid) telf./fax: 91 505 67 73, MCM Maderas desea ofrecer a su cliente una atención al detalle, además de un servicio de postventa; todo ello mediante profesionales cualificados que atenderán cualquier necesidad en un plazo muy corto de tiempo.

Nuevo modelo de cristal "Cala", de ARTEVI



El modelo de cristal Cala sigue la línea estética de los últimos modelos comercializados por Artevi y caracterizados por los diseños alegres y divertidos. El diseño es exclusivo de Artevi, realizado por su departamento propio. El motivo de inspiración es floral y consiste en una cala realizada con trazos geométricos. Se fabrica empleando la técnica fusing de cristal al horno. Esta manera de tratar el vidrio permite obtener

tonalidades y relieves de gran belleza por el contraste de texturas entre el fondo del cristal y el motivo decorativo en forma de cala.

PUBLICIDAD

NUESTRAS ASOCIACIONES



FEIM promueve una jornada sobre la nanotecnología aplicada a la industria de la madera

El pasado viernes 24 de noviembre tenía lugar en Madrid la jornada técnica "Innova Madera", promovida por FEIM –Federación Española de Industrias de la Madera-, organizada por CIFESAL –Centro de Investigación y Formación de Empresas- y cofinanciada por el Ministerio de Educación y Ciencia. La jornada versó sobre nuevas materias primas basadas en nanotecnología y, en concreto, sobre sus potenciales aplicaciones en la industria de la madera.

AFCCM fue protagonista en HABITAT'06

Un centenar de personas asistieron a la jornada técnica de la madera celebrada el pasado 20 de octubre en Hábitat'06 –XIX Salón de la Construcción, Decoración y Medio Ambiente-, en Torrelavega.

A la jornada, inaugurada por el Director General de Vivienda de Cantabria, D. José María Cárdenas, asistieron los principales fabricantes y constructores de casas de madera de España, así como representantes del comercio y la industria de países punteros en este campo como son Austria, Finlandia o Canadá.

El evento reunió en la Feria de Muestras de Cantabria a expertos de primer nivel en los campos del diseño y cálculo de estructuras de madera, la prevención y protección de la madera frente al fuego, los nuevos materiales y tecnologías basados en la madera que han de venir en un futuro próximo o las energías renovables aplicadas a las viviendas de madera. Asimismo, intervinieron en la jornada representantes de



centros de formación profesional de Cantabria donde se imparten ciclos formativos afines a la industria de la madera.

Con el reto de posicionar a la madera en 2010 como el material más usado en la construcción, según marca una normativa europea, el sector español de las viviendas de madera cuenta con una patronal, la Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera (AFCCM)- que presentó en Torrelavega a las viviendas de madera como alternativa de presente y futuro a la construcción convencional.

Las 30 empresas que conforman la Asociación defienden, ante todo, la calidad, el ahorro energético en la edificación y el respeto al medio ambiente, así como un espacio de vida más saludable para las generaciones venideras.

Actualmente hay en España 30.000 familias que viven en casas de madera. En los últimos tres años, el sector viene creciendo en torno a un 30% anual.

Javier Hervás, nombrado Presidente de ANFP

La Asamblea General de la Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet –ANFP- ha nombrado Presidente a D. Javier Hervás, gerente de la compañía Mariano Hervás, S.A.



Javier Hervás sucede en el cargo a su padre, Mariano, quien ha presidido la Asociación durante 22 años; desde que los principales fabricantes españoles de parquet le confiaran esa responsabilidad en abril de 1984.

Javier Hervás ha manifestado a sus colegas su voluntad de continuar con la política de información y buena relación corporativa que los 15 miembros de la Asociación mantienen desde 1973, año de fundación de esta organización. "Trataré de aportar mi experien-

cia de varios años asistiendo a las reuniones en la Federación Europea del Parquet de Madera –señala Javier Hervás-, así como de acercar a la Asociación Nacional sus ideas, inquietudes y proyectos globales de marketing para el pavimento de madera para que, trabajando en equipo, seamos capaces de hacer progresar el sector, y de hacer atractiva la Asociación a los fabricantes que aún no se han integrado en ella. De hecho, la Asociación es de todos y para todos".

ANFP nace el 10 de marzo de 1973. En 1994, la Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet –ANFP- contribuye, junto a otras organizaciones afines, a la gestación de la Federación Española de Pavimentos de Madera. El día 29 de junio de 1999 se adhiere a FEIM.

Avanza el Mercado CE para puertas y ventanas

El próximo día 1 de enero de 2007 comienza el período de coexistencia (dos años) del obligatorio Mercado CE para ventanas y puertas peatonales exteriores. El Mercado CE se hace según la norma UNE-EN 14351-1 Ventanas y Puertas peatonales exteriores –norma de producto- parte 1: "ventanas y puertas peatonales exteriores sin características en resistencia al fuego y/o control de fugas de humo".

Asamblea general de FAPROMA

El pasado día 15 de noviembre se celebró en FEIM una asamblea general de FAPROMA –Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención-, reunión que sirvió para iniciar los preparativos del próximo Congreso de FEFPEB –Federación Europea de Fabricantes de Paletas y Embalajes de Madera-, el cual se celebrará en España y Portugal en septiembre de 2007. Asimismo, FAPROMA avanza en su proyecto de creación y desarrollo de una norma española de embalaje industrial.

Asamblea general de ANFA

La sede de FEIM acogió el jueves 23 de noviembre una asamblea general de ANFA –Asociación Nacional de Fabricantes de Tablero Alistonado de Madera Maciza-. Los integrantes de esta joven asociación valoraron su problemática actual de la escasez de materia prima, así como la evolución de sus precios. ANFA continúa trabajando en la promoción y difusión de las prestaciones del tablero alistonado en el mercado español.

A punto la marca "Puertas de España"

La Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera –ANFPM- trabaja junto a CONFEMADERA en el desarrollo y lanzamiento inminente de la marca "Puertas de España". Está previsto que a principios de 2007 se presente oficialmente una imagen que servirá para consolidar y potenciar los mercados exteriores de los fabricantes españoles de puertas.

Yves Blais

Presidente de Canexport Construction Inc.

“Ofrecemos tecnología canadiense, adaptada a los usos de España”

Canexport Construction Inc., empresa dedicada a la exportación desde Canadá de madera y productos semielaborados para la construcción, lleva casi diez años operando en España, aunque ya había captado clientes en nuestro país desde 1983. Ahora, Yves Blais, Presidente de la compañía, con un magnífico dominio del castellano y un profundo conocimiento del mercado, visita personalmente a numerosas empresas españolas que confían en los productos y servicio de Canexport.

¿Qué labor desempeña Vd. cuando visita regularmente España?

Además de representar a mi empresa y nuestros productos, trato de defender y promocionar la reputación de los materiales, sistemas y productos canadienses para la construcción en madera. En mi país creemos y desarrollamos el sistema de “estructura aligerada” de madera.

¿Cómo encuentra Vd. el mercado español de la construcción con madera?

Habitualmente hemos aceptado que España arrastra un retraso de al menos 15 años en materia de construcción en madera respecto a países con mayor tradición y cultura de la madera, como Canadá. Sin embargo, en mi última visita a España he podido comprobar que los progresos del mercado y todos sus actores, proveedores-industriales-arquitectos-clientes, ha evolucionado mucho y muy deprisa.

España no tiene historia de construcción en madera; este es un *handicap* muy profundo a la hora de explicar y tratar de vender una vivienda de madera a un cliente. Paradójicamente, tampoco ha ayudado el *boom* generalizado de la construcción, ya que la gente ha preferido especular con el ladrillo, antes que apostar por la calidad, el ahorro energético, el confort y la salud en su vivienda.

Por ello, es normal que hoy día estén apostando progresivamente por la madera las personas que más viajan y se informan.

¿Qué materiales y productos ofrece Canexport en el mercado español?

Ofertamos todo tipo de materiales especiales para la construcción. Para los fabricantes y constructores de casas de madera, traemos de Canadá *canexel* o revestimientos en fibras de madera y

cemento, madera tratada, tablero OSB e incluso kits de casas prefabricadas (unas diez unidades al año), y lo entregamos en la cantidad exacta necesaria y en la mano del cliente, con lo que no ha de preocuparse por hacer ningún papel ni transporte alguno. Nuestros clientes son distribuidores, promotores, fabricantes de casas y constructores.

Pensamos sinceramente que una sabia combinación de materiales desde el punto de vista práctico y estético puede ser positiva para nuestro cliente, según el diseño que haga de su vivienda o el entorno donde vaya a residir. No siempre revestir el exterior de madera es la mejor solución.

Nuestra filosofía se basa en ofrecer la tecnología canadiense, adaptada a los usos de España.

¿Qué distingue a los sistemas constructivos canadienses, en el mundo de la construcción en madera?

La casa canadiense jamás se ofrece como un producto barato. De hecho, normalmente los propietarios de esta tipología de vivienda son personas y familias con un alto poder adquisitivo. No podemos regalar calidad, ahorro, rapidez de ejecución, confort, salud y belleza; simplemente porque un tópico haya determinado que las casas de madera son una alternativa barata a la construcción convencional. Al contrario, debemos defender y hacer valer las prestaciones de nuestro producto, y justificar su durabilidad y segura revalorización.

¿Echará raíces y triunfará, esta vez, la construcción con madera en el mercado español?

Me preocupa que, llamados por una alta y creciente demanda, existen muchos



Mr. Yves Blais, Presidente de Canexport Construction Inc.

importadores de casas de madera que, tal vez sin mala intención, no alcanzan a disponer de la estructura necesaria para soportar un proceso de importación-financiación-construcción, y quedan encallados en el camino dejando a sus clientes empantanados. Sólo varias experiencias de este tipo pueden hacer un daño terrible a este sector emergente, de enorme futuro. Por este motivo, aplaudo una iniciativa como la creación de la Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera –AFCCM–, porque es garantía de calidad, seriedad, buen servicio y, en definitiva, de progreso de la madera como material en la construcción.

¿Beneficiará o perjudicará a la construcción en madera la previsible ralentización de la edificación de vivienda nueva en España?

La gente ha invertido en casas, pero no ha comprado casas para vivir en ellas. Normalmente, una vivienda de madera se adquiere para disfrutarla. Es algo en lo que se cree, que se desea. Sinceramente creo que, al estar fuera del mundo especulativo, la construcción en madera sigue su propio curso, y experimentará un lógico crecimiento porque tiene mucho recorrido en este país, porque la información es mayor y mejor, y porque la calidad que deviene de los materiales y soluciones técnicas de madera trae muchas y muy buenas respuestas a la nueva normativa sobre construcción.

JHER-AVANTTI integra la electrónica en la puerta

JHER-AVANTTI ha lanzado al mercado tres novedades, incorporadas al nuevo catálogo de la prestigiosa firma de Iscar. Se trata de una puerta de entrada con acceso biométrico, la solución "Spazio" para espacios reducidos y el sistema "Dual", que viene a simplificar los procesos de almacenamiento y montaje de la puerta en obra.



La línea AVANTTI de JHER cumple un año de vida en el mercado español. Plenamente consolidada e introducida, recoge hoy una amplia y variada familia de puertas.

El nuevo catálogo general de JHER-AVANTTI reúne y detalla las especificaciones técnicas de numerosos nuevos diseños, clasificados en 3 familias de producto: la puerta lisa—en versiones "Geometric" o de combinaciones de chapa y "Pantografic" o pantografiadas—, la puerta lacada y una línea clásica todavía muy presente en el mercado.

Puerta de entrada con acceso biométrico

La "puerta de entrada con acceso biométrico", una solución que es fruto del I+D propio de JHER-AVANTTI, incorpora un sistema de detección y reconocimiento de la huella dactilar, de tal manera que el usuario puede configurar exactamente qué personas y en qué horarios pueden acceder a su casa. La tradicional llave, que también incorpora esta puerta por si no hay electricidad, desaparece así del uso diario.

La gran novedad de JHER en Construtec'06 es un paso adelante en materia de seguridad, y resulta muy útil en viviendas donde accede personal de servicio doméstico, ya que es posible programar su acceso en horarios muy concretos, sin necesidad de ceder una llave.

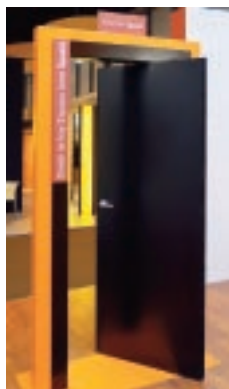


Ligada al mundo de la domótica, la nueva puerta de JHER guarda un registro de las entradas al domicilio, y permite que al acceder a casa se conecten también la luz de determinadas estancias o ciertos dispositivos electrónicos como la televisión, el ordenador o el equipo de música.

"La electrónica está cada día más presente en nuestras vidas—apunta Jesús Herrero, Director General de JHER-AVANTTI—. Sin embargo, todavía su incorporación a algo tan importante como el acceso a la vivienda es mínima. En un futuro próximo podremos abrir la puerta de casa al aproximarnos a ella, sin necesidad de emplear una llave".

Spazio

"Spazio" es un conjunto de puerta + herraje que permite la apertura y cierre de la hoja en un espacio mínimo, donde no hay posibilidad de instalar una puerta corredera. La puerta es ancha, pero su ángulo de movimiento es reducido, porque en vez de pivotar sobre uno de los extremos de la puerta, pivota al centro, y además el herraje se recoge



a un lado de la hoja, con lo cual la puerta precisa la mitad de espacio que una convencional para abrirse y cerrarse. Esta solución es ideal para pequeños aseos, trasteros, accesos bajo escaleras y, por supuesto, en cualquier otro hueco del hogar. Además, este sistema es de sencillo uso y fácil accesibilidad para las personas que van en silla de ruedas. En los nuevos hogares, con una superficie media de 45 metros cuadrados, una puerta necesita 1 metro cuadrado de suelo para abrirse y cerrarse. Con "Spazio" se ahorra la mitad de suelo y se evitan golpes con muebles y personas.

Dual

JHER-AVANTTI también presentó oficialmente en la feria su nuevo sistema "Dual", el cual permite que los elementos del marco valgan para montar cualquier tipo de puerta; sean de apertura a izquierdas o derechas. Se trata de una solución ideal para el carpintero que hace reformas y que se abastece en el almacén de varias unidades. Ya no es preciso apuntar las manos de entrada, las escuadrías de cerco o los anchos de tabique; simplemente ha de saber qué ancho de puerta va al hueco y despreocuparse de todo lo demás. Con esta solución, se evita el tiempo de espera de la mecanización del block en el almacén del distribuidor quien, a su vez, puede reducir enormemente el espacio para su stock. El sistema "Dual" de JHER-AVANTTI facilita el trabajo y hace ganar tiempo y dinero a distribuidor y a carpintero. Se trata de una idea que rompe sensiblemente con la concepción

tradicional de la puerta en España, principalmente en lo que respecta a cerco y herrajes, pero que se impondrá progresivamente en el mercado porque simplifica enormemente el estocaje, logística e instalación de la puerta.

"La puerta como producto está muy estancada en España—concluye Jesús Herrero—. Llevamos treinta años colocando los mismos sistemas, con ligeras variaciones en materiales y acabados, pero basados en los pernios de toda la vida que conducen a la misma forma de siempre de colgar una puerta. Esta fórmula está agotada en un proceso de instalación que reclama rapidez y simplicidad. La gestión de una obra, que además suele sufrir modificaciones en su curso, está atenazada por las manos de apertura, los cajeados, los pernios... Sistemas como Dual o Spazio son universales, no requieren mecanización y simplifican los procesos, sin afectar en absoluto al desarrollo del diseño".



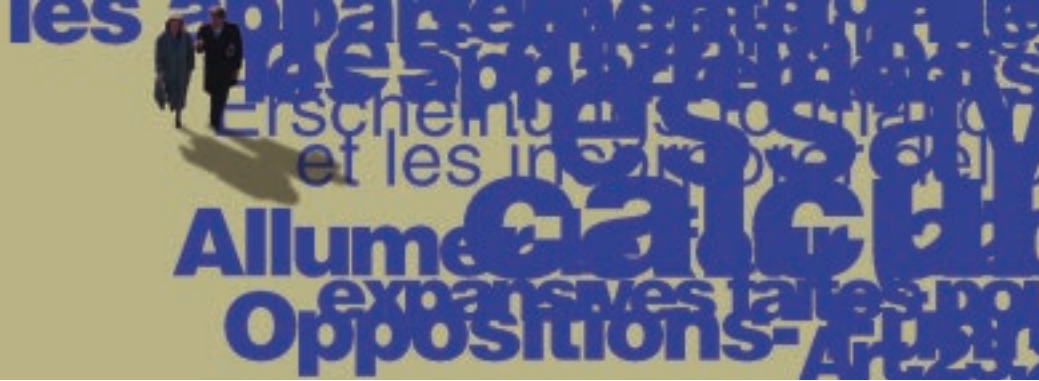
Plan de inversiones

JHER-AVANTTI viene desarrollando un programa de inversión de 3,5 millones de euros en tres años. Iniciado en 2006, la compañía castellana ha consumado un 30% del proceso, basado sobre todo en la adquisición de nueva tecnología para su planta de producción en Iscar—Valladolid—.

Recientemente han sido instaladas en la fábrica una nueva línea de mecanizado de cerco, dos calibradoras que en el presente mes de octubre se complementan con sendos automatismos de carga y descarga para alcanzar un registro de 10 puertas lijadas por minuto, y una línea automática de fabricación de block. Dos espantadoras y un láser-roller para controlar el gramaje del barniz sirven para mejorar el acabado en las líneas de barnizado automáticas. Próximamente y de acuerdo al planning trazado, la compañía se propone adquirir una canteadora, una segunda prensa y un robot de barnizado.

Actualmente, la fábrica de JHER trabaja a dos turnos completos. La prensa funciona a tres turnos y algunas máquinas empezarán a trabajar incluso a un cuarto turno. El objetivo de la prestigiosa firma de Iscar es que su planta produzca puertas las 24 horas del día, durante los 365 días del año.

Jher-Avantti
Avda. de Puente Blanca s/n
47420 Iscar (Valladolid)
Tel.: +34 983 612 940
Fax: +34 983 612 959
www.jher.com



Estatuto del Trabajo Autónomo

El Gobierno acomete con este proyecto de Ley, en tramitación, la difícil tarea de determinar los límites que han de existir entre el empresario con establecimiento, organización propia y trabajadores a su cargo, de aquella otra figura del trabajo autónomo, realizada por los mal llamados trabajadores autónomos o por cuenta propia.

A fecha de hoy y según datos oficiales, el número de afiliados a la seguridad social de los autónomos es de 3.315.707, distribuidos en los distintos Regímenes Especiales; de ellos, 2.213.636 corresponden a personas físicas, y de ellos a su vez, 1.755.703 no tienen asalariados y, del colectivo restante, algo más de 330.000 solo tienen uno o dos asalariados. En resumen, un alto porcentaje de estos autónomos no tienen asalariados a su cargo o solo tienen uno o dos.

Ante la deficiente regulación de este importante colectivo, reiteradamente en las Recomendaciones del Pacto de Toledo, pidiendo una equiparación en protección social a los trabajadores por cuenta ajena, y posteriormente, el propio Parlamento, ha urgido al Gobierno para que aborde la situación de estos trabajadores que por un lado trabajan como asalariados y por otro, son empresas que contratan las condiciones de su servicio con la plena libertad e independencia de un empresario.

El proyecto de Ley en cuestión, pretende establecer unos contornos jurídicos diferenciados. Del empresario como aplicable, propone esta ley, en su ámbito subjetivo, que comprende a las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. Incluye en este ámbito tanto a los socios industriales de sociedades regulares colectivas y comanditarias, a los comuneros, a los socios de sociedades civiles irregulares; y a aquellos otros que ejercen las funciones de dirección y gerencia que conllevan cargo de consejero o administradores,...., cuando posean el control efectivo, directo o indirecto de aquellas.

Y del trabajador, incluye a aquellos trabajadores autónomos económicamente dependiente, figura novedosa, cuya regulación como veremos, quiebra la actual consideración tradicional del trabajador autónomo o por cuenta propia.

La diferencia con el trabajador autónomo tradicionalmente considerado, estriba en que su trabajo lo realizará "predominantemente" para una sola persona física o jurídica, denominada cliente, del que dependen económicamente percibiendo de él, al menos, el 75% de sus ingresos por rendimientos de trabajo y actividad económica, al tiempo que deberá reunir, conjuntamente con lo anterior, las siguientes condiciones:

- No utilizar servicios remunerados de otras personas para el ejercicio de la actividad contratada con el cliente.
- No ejecutar su actividad de manera conjunta con los trabajadores contratados por el cliente.
- Disponer de medios propios para el ejercicio independiente de su actividad respecto de su cliente; y desarrollará su actividad con criterios organizativos propios.
- Percibir una contraprestación económica previamente pactada con el cliente, asumiendo no obstante el riesgo y ventura del trabajo.

Este perfil del trabajador autónomo económicamente dependiente está en la frontera del trabajo autónomo de toda la vida, y asimismo próximo al trabajo por cuenta ajena; respecto del primero, en cuanto a su libertad para contratar, organizar y asumir las responsabilidades del trabajo contratado y respecto del segundo, su dependencia económica, al percibir de la persona que la contrata, al menos el 75% de sus ingresos. Lo que conlleva en la práctica una dependencia real que de seguro va a influir a la hora de futuras contrataciones.

A lo anterior hay que añadir- y quizás esto sea lo más criticable de proyecto de Ley- el que deberá formalizarse este contrato siempre por escrito y se ha de registrar en la oficina pública correspondiente, debiendo hacer constar el trabajador autónomo, expresamente, su condición de dependencia económica respecto del cliente.

Junto a lo anterior, y apoyando más el carácter laboral de este contrato, este trabajador tendrá derecho a una interrupción de su actividad anual de 15 días hábiles (nada se indica quien financiará este tiempo), a la adaptación de su trabajo al horario laboral que exista, al descanso semanal y a los límites de la

jornada laboral, y otras obligaciones. En este apartado entra también la jurisdicción competente que será para este tipo de contrato, la jurisdicción laboral y sobretodo, abre una posibilidad de que puedan constituir asociaciones o afiliarse a sindicatos, pudiendo concertar con los empresarios sus condiciones, acuerdos de interés preferentes, lo que abre otra nueva vía laboral y negociadora además, o al margen, de la ya existente de negociación colectiva.

Estas nuevas situaciones plantean un elemento excesivamente laboral en la regulación de los trabajadores económicamente dependientes, pero tiempo habrá para comentar con más detalle cuando se remita y discuta en el Parlamento. El iniciar esta etapa reguladora es positiva, pero conviene perfilarlo más y acercarlo al ámbito empresarial, si no mucho nos tememos que su uso va a ser limitado y su utilización defraudatoria en muchos casos de contrataciones directas de grandes empresas, caso de la construcción, que ya legalmente utilizarán este contrato para reducir aún más los ya muy limitados márgenes con las que trabaja nuestro sector de la madera.

Hay que reconocer que el mercado laboral ha cambiado sobretodo a raíz de las nuevas tecnologías, pero no es menos cierto que el Estado en regímenes democráticos debe reducir al mínimo su intervención. La excesiva intervención administrativa con una meticulosa regulación, y con una directa intervención sindical con cláusulas una vez pactadas difícilmente renegociables, abren un futuro incierto a este nuevo tipo de contrato para trabajadores autónomos dependiente económicamente. El riesgo asimismo de contrataciones directas con profesionales poco cualificados abren un panorama no deseable para nuestro sector empresarial, de contratos con estos autónomos muy por debajo de las condiciones de mercado.

España con este proyecto de Ley se quiere anticipar en su regulación a nuestro entorno económico, con un bagaje de experiencia muy limitado. Nuestra misión es avisar para sensibilizar sobre un proyecto normativo que puede ser beneficioso pero que si no se estudia todos los pro y contra puede ser muy negativo para el sector de la subcontratación en general.