

Sumario

- Editorial
- Nuestras Empresas
- Nuestras Asociaciones
- Entrevista
 - Ignacio Martínez
Director de American Sofwoods
- Reportaje
 - Weinig España, nuevas instalaciones en Camarma
- Información Jurídica
 - Régimen Hipotecario de la vivienda familiar



Editorial

Panorama Desolador

Si la economía sigue el curso por el que ahora transita, la inmensa mayoría de las empresas españolas del sector de la madera se va a ver afectada de alguna manera. Y la situación es infinitamente peor de lo que hace meses se nos quería hacer creer. Además, la caída continúa, en picado, y todo indica que así seguiremos durante un tiempo indefinido. Directamente ligadas a la actividad de la construcción, las fábricas de elementos de carpintería industrializada tienen por delante un panorama desolador. España alberga en torno a un millón de viviendas sin vender. A las que se entregan en la actualidad se les coloca inmediatamente el cartel de 'se vende'. Por tanto, las facturaciones de los fabricantes, almacenistas y distribuidores van a caer por encima del 50%. Habrá excepciones, como siempre en crisis, pero la generalidad del sector de la madera ha entrado en este agujero negro. Según informó el propio Banco de España en octubre, nuestra tasa de paro supera con creces a la media europea y, lo que es peor, marcha en 'ascenso libre'. En cuanto a la confianza de los consumidores, sucede otro tanto similar: sólo hay que fijarse en dos valores esenciales como la vivienda o los automóviles. Al final de 2007, justo antes de las Elecciones Generales... cuando se nos reiteraba que 'no pasaba nada...', viviendas iniciadas y licencias para construir registraban ya enormes caídas.

Esta es la realidad. Cuando esta situación se normalice, evidentemente sobre 350.000 a 400.000 viviendas nuevas al año siendo muy optimistas, no habrán pasado menos de cinco años. Y el deseable y añorado despeje se hará en un 40% de lo que fue en los irrepetibles años pasados. Así pues, a las empresas del sector de la madera no les queda otra opción que adoptar las medidas oportunas en el escenario presente. Tarde o temprano, la coyuntura afecta a todos. Y no se trata de macroeconomía o grandes finanzas: es la economía real de las pequeñas, medianas y grandes empresas, enfrentadas a un desplome del consumo. Sin demanda, la economía no se mueve. Hoy las posibilidades de reactivación del consumo son remotas, porque el endeudamiento de empresas, bancos y particulares excede los límites de cualquier esquema razonable y, hasta que no se haga esa formidable digestión, no hay nada que hacer, suban o bajen los tipos, el Euríbor o el IPC.

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 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 Hijón	ASCIMA
	- Juan Manuel Izquierdo	ANFA
	- José M ^a 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



ABS se deja ver en Jaén

American Building System (ABS), empresa dedicada a la construcción industrial de casas de madera, participó en octubre en las ferias 'Tierra Adentro' e 'Ibercaza', celebradas en el recinto de IFEJA en Jaén. En calidad de expositores, el objetivo de ABS fue dar a conocer su producto y la excepcional compatibilidad del mismo con entornos rurales en los que ya varias veces ha tenido la oportunidad de construir casas a medida para sus clientes.

Nuevo director comercial en puertas NORMA

José Manuel González es el nuevo Director Comercial de Puertas NORMA. Sucede en el cargo a Juan José Estrada, quien durante muchos años ha dirigido brillantemente el equipo de ventas de la prestigiosa firma soriana.

José Manuel González, de 51 años de edad, inició su carrera profesional especializándose en gestión de calidad en la empresa fabricante de automóviles NISSAN MOTOR IBERICA, desempeñando a continuación funciones directivas en el ámbito de la industria auxiliar del automóvil y culminando esta etapa de 16 años en el grupo BH, fabricante de bicicletas y componentes para la industria de automoción, como director gerente de su fábrica de moldes para inyección de plásticos y metales.

Desde 1995 se encuentra en el sector de la industria para la construcción, al que llegó como responsable comercial de

zona de REVESPAN - BPB IBERPLACO, fabricante de paneles para arquitectura interior. Hasta su llegada a NORMA en abril de 2008, fue director comercial de MCM MADERAS, fabricante de puertas.

ARTEVI participó en el I Congreso internacional sobre vivienda sostenible

Puertas Artevi estuvo presente en el I Congreso Internacional sobre arquitectura sostenible, celebrado en Madrid los pasados días 13 y 14 de noviembre. El objetivo de este congreso era discutir, reflexionar y buscar soluciones a todos los problemas derivados de la sociedad actual de consumo (contaminación, escasez de agua, aumento de residuos, cambio climático...) en relación con la vivienda. La ponencia de Artevi bajo el epígrafe de "La ventilación según el CTE (Código Técnico de Edificación) y el ahorro energético" desglosó las singularidades de 'Air in Paso', la primera puerta montada en block que posibilita el paso del aire dentro de cualquier estancia, sin recortes en la puerta y sin producir ruido.



KIDER presenta la nueva colección 'Kilenium roble'

La nueva colección 'Kilenium roble' está pensada para mantener la belleza natural de la madera, ofreciendo diversos efectos y tonalidades. Dichas tonalidades se consiguen con tintes a base de agua, aplica-

dos artesanalmente pieza a pieza, para así conseguir la máxima naturalidad y belleza de la madera. En el proceso de barnizado se busca la misma filosofía que en el tintado, aplicando cuatro manos de productos acrílicos ultravioleta, exentos de disolvente (low voc), especialmente diseñados para conseguir el aspecto natural del aceite, con unas prestaciones de resistencia al desgaste del uso diario muy superiores al aceite natural.



LAS CINCO JOTAS expuso una casa de madera en semana verde

Un año más, la prestigiosa firma viguesa Fábrica de Casas de Madera LAS CINCO JOTAS fue expositora en la Semana Verde de Galicia, celebrada en Silleda de 19 a 23 de noviembre. En esta ocasión, Las5J exhibió una casa construida de tronco laminado macizo, y organizó en un área anexa a la misma unas jornadas técnicas sobre la construcción en madera.

TRAMAT, protagonista en Construye'08

La prestigiosa firma canaria TRAMAT, fabricante de casas de madera, fue protagonista en la pasada edición de 'Construye', feria de la construcción celebrada en Tenerife de 26 a 30 de noviembre. Una magnífica vivienda de cien metros cuadrados, en la cual era posible observar y comprender la singularidad del sistema constructivo de TRAMAT, mereció la visita de centenares de profesionales y particulares. Coincidiendo con el evento, TRAMAT organizó una jornada técnica sobre las nuevas técnicas aplicadas a la construcción sostenible.



Éxito de la segunda jornada informativa

Cuarenta empresarios miembros de FEIM asistieron a la 2ª Jornada Informativa de la Federación, celebrada el pasado día 12 de noviembre en Madrid, y que estuvo dedicada a la gestión activa de situaciones de crisis empresariales. En colaboración con el despacho de abogados LOVELLS y la firma de servicios profesionales NORACTION, FEIM quiso acercar a sus Asociados herramientas de gestión a su alcance en estos momentos de contracción económica: reducción de costes de estructura (ajuste laboral), vías de financiación y reestructuración de la deuda, operaciones corporativas (fusiones y adquisiciones) y el concurso de acreedores como medio de asegurar la supervivencia del negocio. Las ponencias se basaron en experiencias reales en compañías industriales de diferentes sectores.



Ayudas a la optimización del esfuerzo comercial

De la mano de la consultoría SYSPRO y su socio tecnológico CSD, FEIM pone en marcha el proyecto E-MADERA, una iniciativa subvencionada por el Ministerio de Industria destinada a acercar a las empresas del sector soluciones de negocio electrónico en condiciones muy ventajosas. Con un presupuesto de 1.800.000 euros, FEIM dotará a sus Asociados de hardware y software, con el objetivo de que éstos puedan modernizar su gestión comercial (CRM y tienda virtual), la gestión de su

empresa (ERP) y la gestión contable (SIGESCOM). A estas herramientas ágiles y sencillas se suman servicios básicos hoy en día como el diseño de páginas web, alojamiento y gestión de dominios, correo electrónico, formación y migración de datos contables, entre otros. Este proyecto posibilitará la modernización de la gestión en nuestras empresas, mejorará su imagen y la coordinación y eficacia internas; todo ello encaminado a ofrecer una mejor atención al cliente y a incrementar las ventas. FEIM y CSD han presentado el proyecto E-MADERA en numerosas jornadas informativas en los principales focos industriales de la madera de España.



La Ministra de Vivienda recibe a una delegación de AFCCM

Beatriz Corredor, Ministra de Vivienda, ha recibido a una delegación de la Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera (AFCCM), encabezada por su Presidente, Augusto Cruzado Rázuri. El motivo de la reunión fue patrocinar un encuentro entre AFCCM y NAHB, patronal norteamericana del sector, con el fin último de intentar alcanzar posible colaboración con IHA -International Housing Association-, una corporación supranacional de la construcción en madera que desarrolla programas educativos y la feria International Builders' Show, entre otras iniciativas afines al sector.



ASTRAMA, expositora en el Rail Forum

La Asociación de la Travesía de Madera fue expositora en la 8ª edición del certamen Rail Forum, celebrado en Madrid de 11 a 13 de noviembre. ASTRAMA informó a sus visitantes acerca de las ventajas de las traviesas de madera, y promocionó los productos y servicios de sus siete Asociados. Asimismo, la Asociación dio a conocer la reciente incorporación de FEVE y ADIF como socios de honor de la entidad.

AFCCM potencia su promoción en España

La Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera ha estado presente en sendas jornadas técnicas organizadas por las ferias Semana Verde (Silleda) y Construye (Tenerife). Actualmente, la junta directiva de la Asociación defiende la importancia de pertenecer a un colectivo y trabajar juntos, en una coyuntura de mercado complicada y con numerosos retos de futuro imposibles de afrontar a nivel individual.



A punto la web y el Libro Blanco de AEPAM

La Asociación Española de Fabricantes de Paneles Sándwich de Madera con Núcleo Aislante ha trabajado durante el año 2008 en la elaboración de un Libro Blanco o manual sobre esta tipología de panel como elemento constructivo; un documento que pretende dar un servicio al prescriptor, así como facilidades al arquitecto que desee proyectar con este material eficaz y económico. La web de la Asociación también estará activa en breve.

"Las coníferas de EE.UU. son una opción sostenible y de calidad para la construcción"

El Director de AMERICAN SOFTWOODS en el arco mediterráneo transmite un mensaje nítido a arquitectos y constructores y promotores de obra nueva: las coníferas americanas son un material sostenible de calidad, que sigue contando con una industria exportadora fuerte y experimentada.



Aunque durante los últimos años diversas especies de frondosas y tropicales se han puesto de moda tanto en interiorismo como en la carpintería exterior, el mercado español conoce y sabe de las prestaciones de las coníferas estadounidenses; tales como el pino amarillo, el pino Oregón o el cedro rojo, por nombrar sólo las más comerciales, para realizar con garantía trabajos de alta calidad y diseño.



Estas maderas se caracterizan por su bello aspecto estético y su limpieza -explica Ignacio Martínez-. Además, en origen se selecciona cuidadosamente la madera que se envía a España." El pino amarillo muestra una veta muy marcada, debido al contraste de la madera de primavera y la de verano, lo cual ofrece al diseñador una opción natural para lograr este efecto. El pino Oregón se distingue por su colorido asalmonado, con una fibra muy apretada; todo lo cual le hace ideal para realizar trabajos muy finos de carpintería. El cedro rojo es una madera naturalmente duradera, ligera y estable, fácil de mecanizar e ideal para su aplicación al exterior (pérgolas, barandillas, tarimas...).

Para su aplicación en carpintería exterior, las coníferas americanas llegan a España con un grado de humedad adecuado. La madera de albura requiere un tratamiento protector de la acción de los elementos abióticos (insolación, lluvia) y bióticos (hongos e insectos), para que no se deterioren sus valores estéticos y funcionales. Para su uso en interior, bastaría simplemente con un breve secado previo a su utilización. Toda la madera norteamericana ingresa en la Unión Europea tras cumplir los requisitos fitosanitarios que exige la normativa vigente (secado en cámara al 20% de humedad).

AMERICAN SOFTWOODS asiste en España a las ferias más representativas del sector: MADERALIA y CONSTRUMAT en los años impares y VETECO y CONSTRUTEC en los pares. "Todos ellos son escenarios donde divulgamos las prestaciones de las coníferas estadounidenses entre los colectivos de arquitectos, constructores, industriales y decoradores e interioristas -concluye Ignacio Martínez-."

La difícil coyuntura que atraviesa en la actualidad el sector de la construcción supone un freno a la recuperación de estas magníficas maderas en la carpintería industrializada española. "A pesar de ello, España sigue siendo para Estados Unidos un mercado prioritario de exportación de sus coníferas -afirma Ignacio Martínez, director de American Softwoods en el arco mediterráneo-, son muy apreciadas por los fabricantes de molduras y tarima maciza (pino amarillo), de puertas y ventanas (pino Oregón) y también para los profesionales de la rehabilitación en general".

Como siempre, industriales y constructores pueden contar con un suministro inagotable y constante, capaz de ofrecer calidades, volúmenes y una amplia gama de escuadrías. Además, en estos últimos años, el cambio de moneda aumenta sensiblemente la competitividad de las coníferas estadounidenses.



La nueva sede de WEINIG España aspira a ser el eje de comunicación y servicio de la compañía germana con sus distribuidores y representantes en la Península Ibérica. El año que viene, estas instalaciones acogerán numerosas jornadas técnicas en las que WEINIG acercará a los industriales españoles de la madera las nuevas tendencias en la fabricación de productos de madera, así como en la optimización de este material.



Wolfgang Stadie y Frank Urban, gerente y responsable de ventas en la región centro respectivamente en WEINIG España

Las nuevas instalaciones de WEINIG España en Camarma de Esteruelas (Madrid) son accesibles (anexas a N-II y R2, a tan solo 25 km. del aeropuerto de Barajas) y espaciosas (con amplias y luminosas oficinas, almacén de repuestos, sala de reuniones y formación...). La logística de la nave está interconectada con la sede de WEINIG en Alemania. Con casi 4.000 máquinas vendidas en nuestro país, este centro logístico y de comunicación servirá para mejorar y agilizar la asistencia técnica a los clientes.

En los tiempos difíciles que vivimos, WEINIG está invirtiendo en España. Actualmente cuenta con siete empleados: un gerente, dos comerciales, una administradora y tres técnicos: "tenemos personal altamente cualificado, experimentado y muy bien preparado, con conocimiento técnico y dominio de varios idiomas para formar y ayudar a los empresarios españoles a salir adelante - afirma Wolfgang Stadie, gerente de WEINIG España-. Con ilusión y optimismo, los industriales dispuestos a conocer las nuevas tendencias y mercados en la construcción tendrán muchas posibilidades de fabricar y vender. Por ejemplo, los nuevos requisitos de eficiencia energética en la edificación animarán el mercado de la reposición de ventanas, y los registros de atenuación acústica que marca el nuevo CTE obligarán a mejorar los pavimentos y cerramientos. La construcción en madera tiene mucho que decir en el futuro, pero hay que prepararse y confiar en una nueva forma de fabricar y construir".

A medio plazo, WEINIG España contará también con un centro de afilado para herramientas que funcionan con el sistema POWER-LOCK. "No pretendemos montar una exposición, que ya tenemos en Alemania a disposición de cualquier industrial que desee visitarla -afirma Wolfgang Stadie, aunque sí queremos mostrar muy pronto nuestras más recientes innovaciones, como la EconoRip de RAIMANN o la Variomat de WEINIG".

Actualmente, WEINIG desarrolla con sus más grandes representantes en España y Portugal un proyecto para la exposición en sus instalaciones de los componentes y elementos principales de las máquinas; aquellos que distinguen a WEINIG muy por encima de sus competidores en el mercado.

"Desde WEINIG España queremos preparar el futuro del Grupo en la Península Ibérica -concluye Stadie-. WEINIG tiene una gran liquidez y autonomía. Lejos del pesimismo que hoy existe en el mercado, nosotros queremos mostrar a los industriales de la madera las posibilidades que la más moderna tecnología le propone para optimizar, unir, cortar, cepillar, clasificar y mecanizar la madera maciza".

MICHAEL WEINIG ESPAÑA S.L.

Parque Empresarial "LA RAYA"

Nave Industrial Nº. B-22

P.A.E. MADRID ESTE I

E-28816 Camarma de Esteruelas (Madrid)



Las instalaciones de WEINIG España en Camarma de Esteruelas son espaciosas y muy bien ubicadas. Ya son el cuartel general del grupo germano en la Península Ibérica, y acogen jornadas técnicas para difundir a los industriales de la madera las nuevas tendencias del sector en la carpintería y la construcción.

El artículo 693 párrafo tercero de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC), en la redacción dada por la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario, establece literalmente:

"Si el bien hipotecario fuese la vivienda familiar, el deudor podrá aún sin el consentimiento del acreedor, liberar el bien mediante la consignación de las cantidades expresadas en el párrafo anterior (cantidad exacta que por principal e intereses estuviese vencida en la fecha de presentación de la demanda).

Liberado un bien por primera vez, podrá liberarse en segundas o ulteriores ocasiones, siempre que al menos, medien 5 años entre la fecha de la liberación y la del requerimiento de pago judicial o extrajudicial efectuada por el acreedor".

Se ha planteado la cuestión de si "el deudor" a que se refiere el mencionado precepto es únicamente el deudor hipotecario y, por tanto, sólo él podría liberar la vivienda familiar por medio de la enervación (pago) o si, por el contrario, debe efectuarse una interpretación amplia de tal concepto y permitir que la enervación la pueda ejercitar tanto el deudor hipotecario como el tercer poseedor y el hipotecante no deudor.

Ello requiere detenernos en el concepto que nos da la propia LEC de cada uno de los sujetos de la relación hipotecaria. Del contenido de los artículos 685 y 686 de la ley procesal, podemos extraer que la ley diferencia claramente los tres conceptos. La doctrina coincide en definir al deudor hipotecante, como al sujeto pasivo de la hipoteca y generalmente propietario de los bienes hipotecados. En cambio, el deudor no hipotecante es quien concurre al acto de constitución de la hipoteca ofreciendo un bien propio en garantía de una deuda ajena.

Y, por último, el tercer poseedor es el adquirente de la finca hipotecada, que reúne la condición de tercero porque no está personalmente sujeto al cumplimiento de la obligación garantizada, ni tampoco participó en la constitución de la hipoteca.

Pues bien, con arreglo al artículo 685.1 de la LEC, la demanda ejecutiva deberá dirigirse frente al deudor y, en su caso, frente al hipotecante no deudor o frente al tercer poseedor de los bienes hipotecados.

Dos son las interpretaciones que pueden efectuarse del término "deudor" utilizado por el artículo 693.3. **Una primera interpretación**, de carácter restrictivo entendería que

el "deudor" que puede ejercitar la enervación es únicamente el deudor hipotecario y, en consecuencia, tan facultad estará vetada para el tercer poseedor y ara el hipotecante no deudor. **Una segunda interpretación** más amplia permitiría incluir en el concepto deudor tanto al deudor hipotecante como al deudor no hipotecante.

Esta interpretación se basaría en una identificación entre el concepto de deudor y ejecutado, ya que en la regulación de la ejecución efectuada por la LEC, se habla de ejecutado, que puede ser el deudor, hipotecante no deudor y tercer poseedor. En base a este criterio, el deudor debe ser ejecutado, y por tanto, el legitimado pasivamente en el proceso de ejecución tiene derecho a ejercer la enervación (el pago). De ello se desprende que, tanto el deudor como el hipotecante no deudor, se encuentran en idéntica posición procesal y entrarían dentro del término deudor utilizado por el artículo 693.3 de la LEC.

Los especialistas sostiene que la finalidad de la norma es la de evitar la pérdida de la vivienda por la imposibilidad de hacer frente a lo reclamado en la ejecución y, en la búsqueda de tal objetivo se comprende que únicamente se hiciera alusión al "deudor", pues no en vano suele darse la coincidencia de "deudor" y "deudor hipotecario" en un porcentaje muy alto de ejecuciones, pero ello no significa, ni impide, que el término "deudor" no pueda entenderse referido al "ejecutado".

Tratándose del tercer poseedor, se plantean mayores dudas, ya que es difícil su inclusión en el concepto de deudor ya que como tercero no está obligado personalmente y tampoco participó en la constitución de la hipoteca.

Se sostiene también que atendido a que la regla general es que cuando el tercer poseedor acredite al acreedor la adquisición del bien se despachará contra él la ejecución y podrá, entonces, como deudor hipotecario, liberar el bien satisfaciendo al acreedor principal, intereses y costas, con arreglo al artículo 662.3 de la LEC. Si equiparamos ambas normas y a ello añadimos el hecho de tratarse de la vivienda familiar, podremos deducir la inclusión del poseedor en el concepto "deudor" utilizado por el artículo 693.3 a efectos de enervación, es decir, del pago.

Se entiende que esta debe ser la postura a seguir, atendiendo a que la finalidad del legislador al introducir la enervación sin necesidad de consentimiento del acreedor, fue la protección de la vivienda familiar.