

INDUSTRIA DE LA MADERA

www.interempresas.net



Entrevista a Raúl Calleja, director de la I Semana Internacional de la Construcción

La Felder TEK despierta el interés de los profesionales de la madera



Entrevista a Olga Moro-Coco, gerente de FEIM



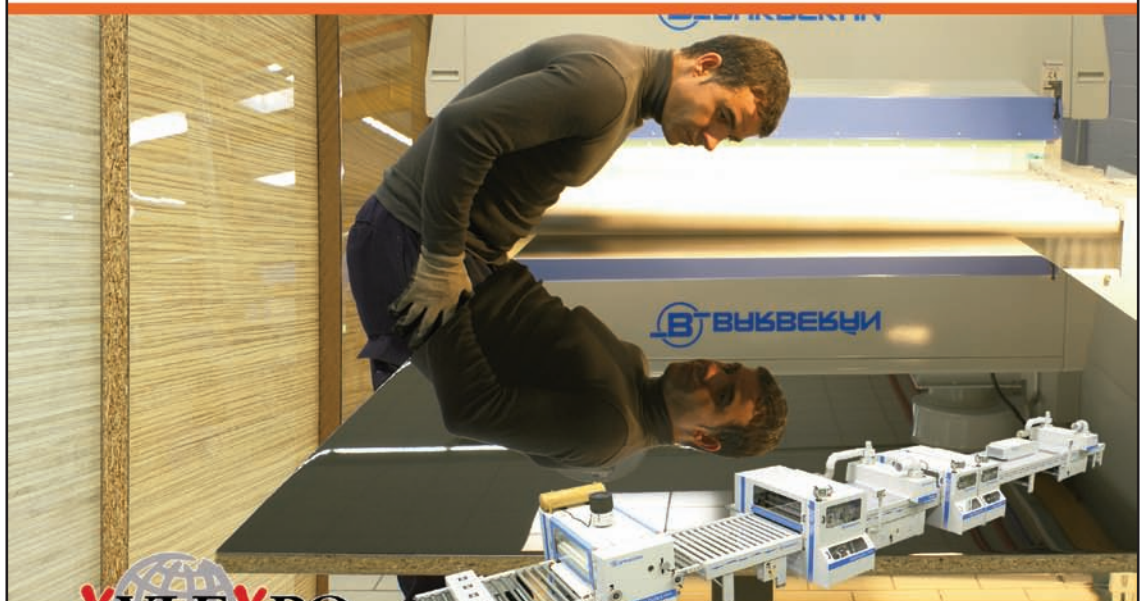
Entrevista a José Palacios, gerente de Asoma

Los protectores de la madera

MADERAS. TRANSFORMACIONES. MUEBLE. HERRAJES. CARPINTERÍA. MAQUINARIA

TB BARBERÁN

Solutions since 1929



XYLEXPO

**Pabellón 1
Stand A23**



Video

ESPECIALISTAS EN MAQUINARIA PARA ALTO BRILLO SOBRE MELAMINA

Resultados espectaculares en acabado de
ALTO BRILLO o MATE PROFUNDO a rodillo para paneles
de aglomerado y MDF recubiertos con melamina

MADE IN SPAIN

www.barberan.com

Pol.Ind."Camí Ral" C/Galileo 3-9, 08860 CASTELLDEFELS Barcelona - Spain Tel: (+34) 936 350 810 Fax: (+34) 936 361 555 barberan@barberan.com



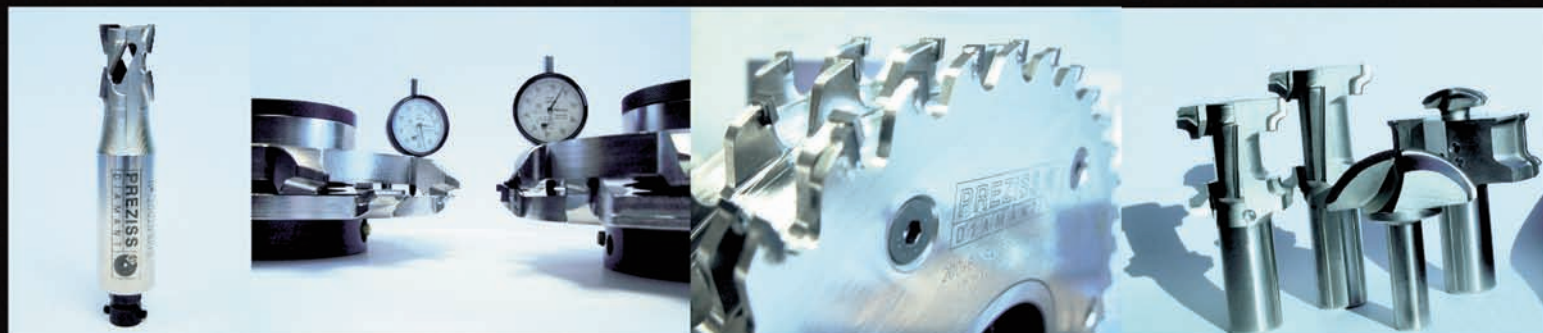
Akron I 300: la cantante automática simple y compacta

Biesse amplia su gama de canteadoras monolaterales automáticas “entry level” introduciendo la nueva serie Akron I 300.

Akron I 300 utiliza sistemas y soluciones que provienen directamente de máquinas del segmento industrial, como la movimentación del panel a través de cadena, desenganche rápido para el cambio y mantenimiento del depósito de cola e inclinación automática de corte en el nuevo grupo retestador con alta productividad.

En el modelo Akron I 330 todos los principales grupos operadores están disponibles con motores a CN, también en el redondeador y rascacanto, para el cambio automático de trabajo canto/panel desde la programación del cuadro de mandos “touch screen”.





HERRAMIENTAS PCD Y MD

HERRAMIENTAS PCD Y MD



WWW.PREZISS.COM

HERRAMIENTAS PREZISS, S.L.

Pol. Ind. "Les Pedreres" Nave A-1 08390 MONTGAT (Barcelona) Spain
Tel. 34 93 469 03 51 - Fax 34 93 469 22 79 - Fax Dpto. Comercial 34 93 320 39 03
e-mail: preziss@preziss.com



Agricultura
Horticultura
Profesionales y Centros de Jardinería
Vitivinícola
Ganadería
Producción Alimentaria
Industria del Aceite



Distribución Alimentaria
Distribución de Frutas y Hortalizas
Hostelería



Envase y Embalaje



Equipamiento Industrial



Obras Públicas
Urbanismo y Medio Ambiente
Construcción
Cerramientos y Ventanas
Instaladores



Industria Metalmecánica
Industria de la Madera
Ferretería
Talleres Mecánicos y Estaciones de Servicio



Química y Laboratorios
Plásticos Universales
Artes Gráficas



Energías Renovables
Automatización y Componentes



Naves Industriales
Oficinas y Centros de Negocios

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Redactor Jefe Delegación Madrid
David Muñoz

Equipo de Redacción
Laia Banús, Esther Güell, Javier García,
Anna León, Mar Martínez, David Pozo
redaccion_madera@interempresas.net

EDITA
nova àgora, s.l.

C/ Amadeu Vives, 20-22
08750 MOLINS DE REI (Barcelona) ESPAÑA
Tel. 93 680 20 27 • Fax 93 680 20 31

Delegación Madrid
Av. Sur del Aeropuerto de Barajas, 38
Centro de Negocios Eisenhower,
edificio 3, planta 2, local 4
28042 Madrid • Tel: 609 098 205

Director General
Albert Esteves Castro

Director Adjunto
Angel Burniol Torner

Director Técnico y de Producción
Joan Sánchez Sabé

Director Comercial
Aleix Torné Navarro

Directores de Área
Angel Hernández, Ricard Vilà

Jefes de División
Imma Borràs, Antonio Gallardo,
María José Hernández, Marta Montoro,
Gustavo Zariquiey

Equipo Comercial
Enric Agüero, Rafael Ruiz-Carrillo,
Víctor Zuloaga

Publicidad
comercial@interempresas.net

Administración
administracion@interempresas.net

Suscripciones
suscripciones@interempresas.net
<http://www.interempresas.net>

Difusión controlada por



www.interempresas.net
controlada por



Nova Àgora es miembro de



Queda terminantemente prohibida la reproducción
total o parcial de cualquier apartado de la revista.
D.L. B-25.481/99 / ISSN 1578-8881

7 ÁNGULO CONTRARIO

¡Americanos, os recibimos con alegría!

7 EDITORIAL

Hay mercado, hay ideas, hay innovación... ¿Qué falta?

9 EL PUNTO DE LA I

Bendita crisis

10 PANORAMA

14 + MADERA

16 INFORAMA

16 Entrevista a Raúl Calleja, director de la I Semana Internacional de la Construcción

"Tenemos la responsabilidad de ayudar al sector a dinamizar su actividad comercial"

20 La eficiencia energética en construcción con madera, protagonista del 'Impulso' proHolz



22 La Felder TEK despierta de nuevo el interés de los profesionales de la madera

26 ErgoMq: verificar online los requisitos ergonómicos de máquinas y equipos

28 Opinión de Ruth Slavid, especializada en arquitectura

"Comprender el análisis del ciclo de vida"

30 Las maderas modificadas ganan terreno en las industrias del 'decking' y 'cladding'

34 Entrevista a Olga Moro-Coco gerente de FEIM

"Quienes apostaron por la innovación y los mercados exteriores se están consolidando"

38 Entrevista a José Palacios, gerente de Asoma



42 El palé de madera, un embalaje ecológico

44 Cae el mercado del palé de madera

48 Protocolo de mejora de sistemas de control de emisiones de formaldehído

50 Los protectores de la madera



54 Homag facilita la producción individual de una ventana de madera

58 Mecatrónica al alcance de todos



60 La feria de segunda mano, Usetec, muestra buenos síntomas coyunturales

64 Tasa de carbono: medicina para los presupuestos de la UE y para el medio ambiente

66 Opinión de Mercedes García Durán. Ingeniero Industrial

70 EMPRESAS

70 Barberán desarrolla un sistema de barnizado a rodillo para los acabados con melamina

78 TECNIRAMAS

74 Sikkens presenta su nueva tecnología en Fensterbau



**B12 - Máquina Escuadradora
de troncos a 3 Caras**

**B24 N - Máq. Sierras Múltiple
para tablas, avances por rodillos**



**B28 - Máquina Múltiple de
tablas de costeros**



INASEMA S.L.
**Ingeniería de Aserraderos
para la Madera**

Pol. Ind. El Canari, C/ Costera, 30
46690 L'Alcudia de Crespins (Valencia)
Tel. 96 2244546 - Fax. 96 2244462
e-mail: inasema@inasema.com • www.inasema.com

¡Americanos, os recibimos con alegría!



Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

Por fin vamos encontrando nuestro modelo de negocio. Nada más equivocado que intentar llevar al país por la senda que otros recorren con éxito, como la de la competitividad o el desarrollo industrial, pero que va contra la naturaleza intrínseca del español. Vamos a ver, pero si lo que los europeos valoran de nuestro país es la chirigota y el cachondeo, ¿por qué nos empeñamos en ir contra esa corriente? Vayamos sin complejos a por ese pedazo Las Vegas que se están disputando Madrid y Cataluña y retomemos los Monegros como una opción todavía factible. Y que vengan todos a jugar, a pasarlo bien, a disfrutar de la vida, que como en España no se vive en ningún sitio, eso lo sabemos todos. El millonario de los Estados Unidos Sheldon Adelson recibió a sendas delegaciones de Madrid y Cataluña que defendieron con ahínco sus respectivas sedes como la ubicación ideal para EuroVegas. La empresa promete invertir hasta 18.800 millones de euros de aquí a 2022, lo que permitiría crear según sus cálculos 164.000 empleos directos y 97.000 indirectos.

Según Wikipedia, el municipio español que más se aproxima a los 164.000 habitantes es Alcorcón, con 168.523. O sea, prácticamente todo Alcorcón, incluidos neonatos, niños, adolescentes, adultos sin ganas de trabajar, jubilados e incluso curas... casi todos los habitantes de Alcorcón trabajarían en este gran homenaje al azar. Si sumamos los indirectos, la cifra asciende a 261.000 empleados, alguno más que los 256.065 habitantes de L' Hospitalet de Llobregat que incluso podrían invitar a familiares de otros municipios. En campos de fútbol es más fácil de ver. El Las Vegas español daría trabajo, imagínatelo visualmente, a los siguientes campos de fútbol llenos de parados: Camp Nou (100.000), Santiago Bernabéu (81.000), Mestalla (55.000) y Madrigal (25.000). Mucho, ¿verdad?

El complejo contará con 12 resorts, seis casinos, nueve teatros, hasta tres campos de golf, un escenario con 15.000 butacas... Pero vamos a ver, ¿a qué estamos esperando? Que sean tres por favor, inicialmente en Madrid, Cataluña y Monegros y luego ya veríamos. La comunidad que demostrara más gusto por la diversión, debería tener opción a su propio EuroVegas. Apostemos por lo que se nos da bien, el buen vivir, que ya lo hemos dicho, que como aquí no se vive en ningún sitio. Lo único que debemos hacer es ser un poco más laxos con las leyes. El Mister Marshall del siglo XXI solo pide cambiar el Estatuto de los Trabajadores y la Ley de Extranjería para acelerar la concesión de permisos de trabajo; dos años de exención total o casi total del pago de las cuotas a la Seguridad Social y de todos los impuestos estatales, regionales y municipales; que el Estado sea garante de un préstamo de más de 25 millones de euros y nuevas infraestructuras (metro, Cercanías, carreteras, conexión con el AVE). También quiere que la autonomía y ayuntamiento afortunados le cedan todo el suelo público que poseen en la zona, "reubiquen las viviendas protegidas en otros emplazamientos" y expropian el suelo que esté en manos privadas. Pide una ley que le garantice exclusividad y ventajas fiscales durante 10 años. Que se permita a menores y ludópatas reconocidos entrar en los casinos, en cuyo interior se podría además fumar. Y un detallito más: cambiar también la Ley de Prevención de blanqueo de capitales. Pero bueno, esta es la condición más fácil de otorgar, porque ya estamos en ello.

Espanoles todos, la vida es una tómbola, tom tom tómbola, dejémosla que fluya y no nos pongamos dignos. Ya que va de citas, aquí va la de este siglo: "Yo por un Camp Nou, Santiago Bernabéu, Mestalla y Madrigal, llenos de empleados, ¡mato!"

Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor:
www.interempresas.net/angulocontrario

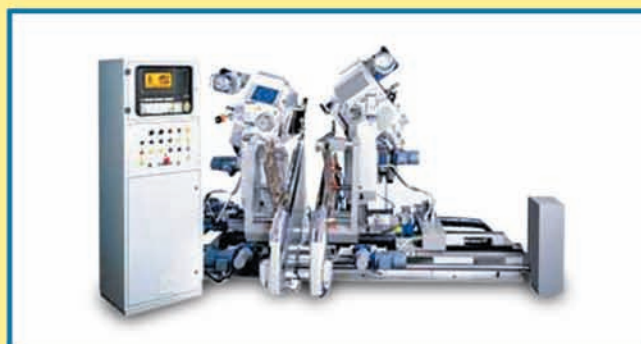
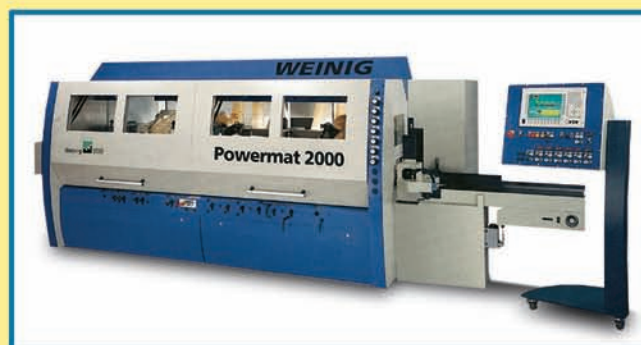
Hay mercado, hay ideas, hay innovación... ¿Qué falta?

Voluntad... Decía Mafalda que la voluntad es lo único que se hincha al pinchar y, efectivamente, así parece ser. El sector de la madera y el mueble vive momentos delicados desde hace mucho tiempo. Primero tuvo que sobrevivir a un acoso y derribo por parte de los defensores de productos 'alternativos', luego, al ataque de ecologistas que veían en la construcción con madera una constante agresión a la Naturaleza y posteriormente a la crisis propiamente. Superviviente nato por necesidad, el sector de la madera ha sabido como pocos superar sus carencias y adaptarse a los tiempos que le ha tocado vivir. ¿Que ahora está la sostenibilidad en boga? Sabe desplegar como nadie sus atractivos en este campo y rentabilizar al máximo su potencial como material noble, que lo es, a la vez que aislante y medioambientalmente responsable.

Ejemplo de ello es la apuesta de entidades como ProHolz por combinar la construcción con la eficiencia energética y compartir sus conocimientos con el sector a lo largo y ancho de la geografía española gracias a sus 'Impulsos'. Una apuesta de esta asociación austríaca que lleva años promoviendo las ventajas de la madera en la construcción. Y es que en el mercado exterior sí hay mercado, así lo admite Olga Moro-Coco, directora de la FEIM, la Federación Española de Industrias de la Madera, que admite que aquellas empresas que "apostaron por la innovación y los mercados exteriores se están consolidando como las empresas del futuro".

También Raúl Calleja, director de la I Semana Internacional de la Construcción —que agrupa Piedra, Veteco y Construtec— admite que el mercado internacional es, hoy por hoy, su foco de interés como salón: "Si gran parte del negocio está fuera de España, hay que traer a estos compradores internacionales a que conozcan y compren".

...y confianza, en la calidad del propio sector. Atrás quedan los años en los que el precio era el único valor apreciado y la competencia asiática hacía estragos "hasta que se ha visto que el resultado no es el adecuado", afirma Lluís Biosca Minguell, director comercial de Felder en España, que cerró las puertas de la última Felder TEK con mejores cifras de las esperadas y superando los visitantes del año anterior. Biosca admite que en las diferentes ferias, nacionales e internacionales a las que asisten, "puede palpase la confianza del mercado en la calidad y fiabilidad de las máquinas". Una confianza que quizá todavía no ha calado en el ámbito español y que ferias como Piedra+Veteco+Construtec deberán ayudar a fortalecer.



www.hersancr.com



MAQUINAS RECONSTRUIDAS
según normativa RD 1215/97





Albert Esteves

aesteves@interempresas.net

Bendita crisis

Mi padre fue un empresario de éxito. Fundó su empresa en los años sesenta partiendo de cero y la fue desarrollando en las décadas siguientes a base de trabajo y de tesón hasta conseguir un notable volumen de negocio y un elevado prestigio internacional. En los treinta años que duró su singladura empresarial pasó épocas de gran expansión y otras de enormes dificultades. Pero cada año, por Navidad, con la familia reunida en torno a la mesa, a la hora de los turrones y los mantecados, tanto en los años buenos como en los años malos, siempre proponía el mismo brindis: "para que el año que viene no sea peor que éste".

Discúlpenme esta digresión nostálgica pero la recordé hace poco cuando un colega me comentó que en las pasadas Navidades un consejero de Economía se despidió de sus colaboradores diciéndoles "disfrutad de estas fiestas porque, a partir de ahora, cada año será peor que el anterior". Y justo en esas estamos, efectivamente. Cerrado el primer trimestre de 2012, los datos y los indicios no pueden ser más desalentadores. Hemos vuelto a entrar en recesión, siguen cerrando empresas, el paro no deja de aumentar, se debilita la demanda interna y empieza a decaer la exterior, el crédito no fluye y todo parece indicar que la contracción fiscal y el recorte presupuestario acabarán de machacar nuestra maltrecha economía en los próximos meses. Las estadísticas de algunos sectores clave producen verdadero pavor: las matriculaciones de camiones están en mínimos desde 1985, las de automóviles desde 1986, y el consumo de cemento en mínimos desde 1967...

No hay nada en las expectativas económicas a corto y medio plazo que inviten al optimismo. Pero este marco tan sombrío nos brinda también enormes oportunidades

No nos engañemos. No hay nada en las expectativas económicas a corto y medio plazo que inviten al optimismo. La economía española va mal, seguirá empeorando en lo que queda de año y probablemente en el siguiente. Éstos son los parámetros del modelo y a ellos debemos atenernos a la hora de tomar cualquier decisión, en lo empresarial e incluso en lo personal. Lo contrario sería suicida. Sin embargo, este marco tan sombrío nos brinda también enormes oportunidades. Y es nuestra responsabilidad saberlas detectar, explorar y aprovechar. Oportunidades para reinventarnos, para crecer o para decrecer, para redirigir nuestra producción a otros sectores o a otros mercados, para cambiar el modelo

de negocio, para aunar nuestros esfuerzos con los de otras empresas. O incluso, por qué no, para terminar de una vez con lo que ya no tiene remedio y empezar de nuevo con otros horizontes.

Son tiempos de grandes cambios. El paisaje ya no será el mismo cuando amaine la tormenta. Habrá causado gran devastación pero habrán nacido árboles nuevos y otros se habrán fortalecido. Inmersos en lo más crudo de la tempestad y viendo en el cielo la amenaza de las nubes negras queda poco lugar para la esperanza. Pero es en la oscuridad donde es más fácil detectar el brillo tenue de una cerilla.

Bendita crisis, hubieran gritado nuestros abuelos si hubieran tenido entonces la situación que hoy calificamos de dramática

Mi padre nació en el año veintinueve, el año de la gran depresión. Mi abuelo se fue al exilio después de haber luchado en el frente y mi padre y sus hermanos tuvieron que ponerse a trabajar a los once años. Vivieron duramente la posguerra y el racionamiento. Y pasaron hambre. Como casi todo el mundo en aquellos años.

Los que pasamos de los cincuenta, los que ya peinan canas o los que tenemos poco que peinar, no sabemos lo que es pasar hambre. Somos la primera generación que no ha tenido que vivir ninguna guerra, ninguna gran epidemia, ninguna gran depresión. Sostenemos un Estado del Bienestar que, pese a los recortes y las ineficiencias, garantiza a todo el mundo una adecuada cobertura sanitaria y educación para nuestros hijos hasta los dieciséis años. Ninguna de las generaciones que nos precedieron gozó de tantos derechos y de tanto nivel de bienestar. Esto es así, y lo va a seguir siendo, aunque el PIB se nos caiga un 2% o el paro se ponga en el 23%. Bendita crisis, hubieran gritado nuestros abuelos si hubieran tenido entonces la situación que hoy calificamos de dramática.

Estamos pasando un mal momento económico y empeorará en los próximos meses. No asumirlo sería ingenuo, y actuar sin tenerlo en cuenta, una enorme temeridad. Pero no se otean en el horizonte los cuatro jinetes del Apocalipsis. Mi padre volvió a desear la pasada Navidad que este año no fuera peor que el anterior. Y tal vez sus deseos no se cumplan para el conjunto de la economía. Pero para cada uno de nosotros, procurar que no lo sea es de nuestra exclusiva responsabilidad. No hay lugar para el lamento y menos aún para la resignación.



PANORAMA

Aeim, Ahec y American Softwoods participan conjuntamente en Construtec

La Asociación Española de Comercio e Industria de la Madera (Aeim), American Hardwood Export Council (Ahec) y American Softwoods concurrirán conjuntamente en la Feria Construtec, evento que se celebra en Ifema de 8 a 11 de mayo, en el stand 'Madera para la Construcción Sostenible'. Los exportadores americanos exponen por primera vez juntos en España para dar a conocer la oferta de maderas de Estados Unidos para la construcción y la decoración. Por su parte, Aeim informa a sus visitantes sobre todos los productos de madera que sus asociados comercializan, tales como: madera aserrada, tableros, suelos, molduras, puertas y otros productos de carpintería, así como de vigas laminadas y elementos de ingeniería de la madera para la construcción. Por otro lado, y al amparo de una iniciativa conjunta entre Maderia-Sociedad Española de la Madera, Aeim y Ahec, en el primer día de feria tendrá lugar una jornada técnica sobre la oportunidad que ofrece para los productos de madera la sostenibilidad en el proceso constructivo.

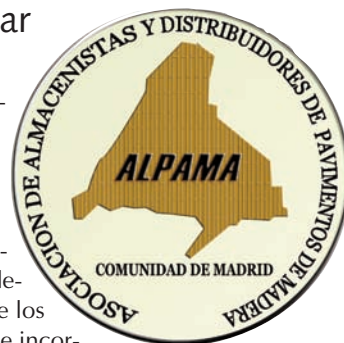
Xylexpo concentra la más avanzada tecnología para el sector de la madera en Milán

Los 512 expositores que asisten a Xylexpo 2012 (datos a primeros de abril) están dispuestos a aprovechar todas las oportunidades que ofrece la exposición bienal internacional de tecnología de la madera y suministro para la industria de muebles que se celebra del 8 al 12 de mayo en Fiera Milano. El 35% de ellos proceden del extranjero, encabezados por Alemania, China y Turquía. En los 32.000 metros cuadrados netos de exposición se pueden ver diferentes respuestas a las problemáticas actuales del sector de la madera: máquinas de bajo consumo energético, tecnología que integra varias operaciones en un mismo ciclo, mayores rendimientos, etc. Especial atención merecen los equipos para la composición de piezas y complementos, a fin de generar economías de escala que permitan a las empresas posicionarse de manera más competitiva en el mercado.

Alpama fija entre sus objetivos frenar la morosidad en el sector

La Asociación de Almacenistas y Distribuidores de Pavimentos de Madera de la Comunidad de Madrid (Alpama) celebró recientemente una reunión en la que, entre otros temas comentados, ocupó especial interés el de cómo frenar la morosidad en el sector.

Durante la reunión se dio total conformidad a las pegatinas que la Federación Española de Pavimentos de Madera ha elaborado para reforzar la imagen y publicidad de los asociados en sus sedes y medios de transporte, donde se incorporará el propio logo de Alpama, proponiendo medidas concretas para su uso fraudulento. Entre otros temas comentados, ocuparon especial interés el de cómo frenar la morosidad en el sector, realidad que algún asociado considera grave, y el ampliar la base asociativa de Alpama, con el objetivo de que cuente con la totalidad de los almacenes de Madrid.



Confemadera fomenta la ecoinnovación y la sostenibilidad en las pymes del sector

La Confederación Española de Empresarios de la Madera, Confemadera, ha puesto en marcha el proyecto 'Ecoinnovación Madera' orientado a formar de manera gratuita a los trabajadores de las pymes del sector madera-mueble en el ámbito de la innovación sostenible. Está abierto el plazo de inscripción en cinco cursos a distancia para sensibilizar a los trabajadores en materia de ecoinnovación, implantar buenas prácticas en las empresas y conectarlas a una red networking y de cooperación, de cara a facilitar el desarrollo de nuevas líneas de negocio y producto basadas en el ecodiseño. El proyecto contempla además la realización de una campaña de sensibilización a través de material divulgativo diverso; la puesta en marcha de un servicio de asesoramiento personalizado para empresas; una jornada sobre gestión de residuos, control del gasto energético en las empresas y promoción del ecodiseño; o la realización de un estudio para el desarrollo de una metodología para la implementación de la ecoinnovación en el sector madera-mueble, entre otras acciones.



Con socios experimentados en ventas de máquinas representado en toda la península!

IMA siempre cerca de usted...

Sermagal

Juan Bernádez Veiga
+34 620 764 941
info@sermagal.com

Maesma

Juan Manuel Alvarez
+34 94 448 38 80
maesma@maesma.es

RBV

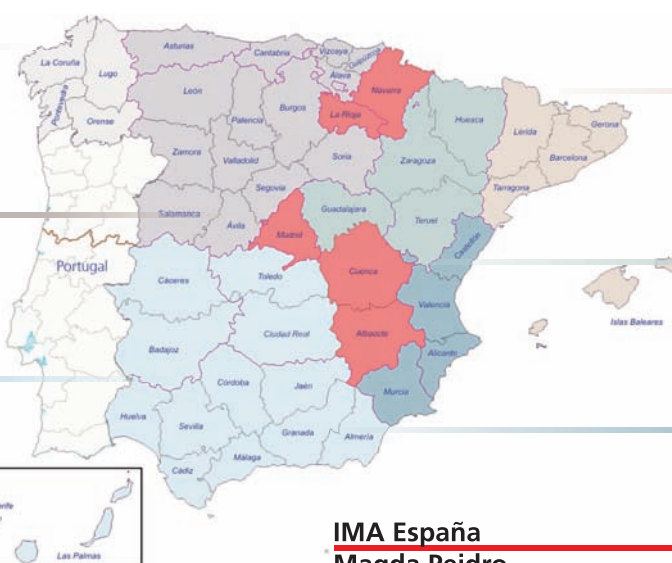
Carlos Baños
+34 609 581 620
carlos@banosvaccaro.com

Portugal-Norte:

WAC
+351 224 096 538
richardo.silva@wac.pt

Portugal-Sur:

BeFe
+351 915 550 727
vitor.bernardo@befe.pt



Airmatic

Josep A. Marquino
+34 629 549 289
jmarquino@airmatic.es

Aucima

Vicente Segundo
+34 636 951 995
aucima@telefonica.net

Julio Arias

+34 607 360 744
julio@julioarias.com

IMA España

Magda Peidro

Tel.: + 34 91 886 52 40
magdalena.peidro@ima-spain.de

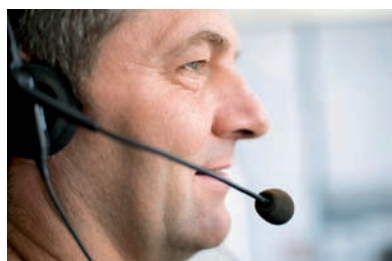
Andreas König

Tel.: +49 151 57 11 7829
andreas.koenig@ima.de



IMA España

Tel.: + 34 91 886 52 40
contacto@ima-spain.de
www.ima-spain.de



IMA España 24 h on demand

Personal cualificado operativo durante los 365 días del año para responder a las peticiones y dudas de los clientes.

IMA España amplía su horario habitual para estar a disposición del cliente:
De lunes a viernes de 18:00 a 22:00 horas | sábados 7:00 a 12:00
Oficina IMA España | de lunes a viernes de 08:00 a 18:00h

Nuestra oficina opera para ofrecer a nuestros clientes el siguiente servicio:
Ofertas, información y pedidos de recambios, retrofit, coordinación del personal técnico, ofertas de máquinas.

Aidima gestionará en 2012 unos 400.000 € en proyectos europeos de investigación

El Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, Aidima, gestionará durante el presente año al menos 380.000 euros, que el centro tecnológico ya tiene aprobados por la Unión Europea para el desarrollo de diversos proyectos de investigación en las distintas áreas de trabajo de la entidad para los sectores del mueble, la madera y el hábitat. Los responsables del Instituto explicaron al director general de Proyectos y Fondos Europeos de la Generalitat Valenciana, Juan Viesca, las líneas de investigación de los proyectos que impulsan, con motivo de la visita realizada a las instalaciones de Aidima.



El director general de Proyectos y Fondos Europeos, Juan Viesca, al fondo a la derecha, junto a los responsables de Aidima durante la visita al Instituto Tecnológico.

Convenio de Avebiom y Remufor para promocionar la biomasa forestal

El presidente de Avebiom y Expobioenergía, Javier Díaz, y el presidente de Remufor y alcalde de Enguera (Valencia), Santiago Arévalo, firmaron un convenio para promocionar la biomasa forestal como actividad para la generación de empleo, reducción de la dependencia energética y del riesgo de incendios. Según el convenio, firmado el pasado marzo en Valladolid, Avebiom y Remufor organizarán jornadas, charlas, mesas redondas, visitas y en general todo tipo de acciones de difusión, además de compartir información relevante y asistir a proyectos conjuntos como socios.



Éxito del curso de Profemadera en Rothoblass sobre montaje de estructuras

Un total de 24 personas, entre alumnos y profesores, participaron en el primer curso que Rothoblass ofrece a la Asociación de Profesorado de Formación Profesional de Madera y Mueble (Profemadera), impartiendo teoría y práctica de la construcción de casas de madera, herrajes y seguridad en altura, entre otras materias. La prestigiosa firma italiana y la asociación del profesorado de F.P. Madera y Mueble tienen previsto celebrar una segunda edición de este curso en el próximo mes de septiembre, que será dirigido específicamente a los docentes. De hecho, la construcción con madera es uno de los pilares de la formación en esta familia profesional de cara al futuro.



Cenfim crea una red de cooperación para mejorar la sostenibilidad de las empresas de la madera y el mueble

Cenfim —Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble de Catalunya— ha creado una red de cooperación para la mejora de la sostenibilidad de las empresas del sector de la madera y del mueble dentro del proyecto aprobado por la Fundación Biodiversidad en el marco del Programa Empleaverde. El objetivo es generar y mejorar el empleo, aumentando las competencias y la cualificación de los trabajadores y apoyar la creación y la sostenibilidad de las actividades económicas.

La temática que trata la red es la sostenibilidad en las empresas de madera y mueble que engloba temas como: ecodiseño, mejores prácticas ambientales en producción, materiales con características ambientales mejoradas, gestión de residuos, implantación de sistemas de gestión medioambiental, comunicación ambiental, etc. En definitiva cualquier aspecto que pueda influir en la minimización del impacto ambiental y el aumento de su competitividad mediante ecoinnovación.

El sector de la madera crece un 14,6% en el exterior

Confemadera ha hecho públicos los resultados de comercio exterior de productos de madera (excluyendo muebles) correspondientes a 2011, que arrojan una cifra de 1.117,7 millones de euros en ventas sectoriales al exterior. Ello supone un aumento del 14,6% respecto a 2010 en las exportaciones, lideradas por Galicia como autonomía más exportadora. Por su parte, las importaciones han caído un 10,2%, con 1.253,7 millones de euros en compras en el exterior. Los productos españoles de madera continúan teniendo como principal destino la Unión Europea y, dentro de ella, son los países vecinos Portugal y Francia los primeros destinatarios.

Aecoc promueve una iniciativa para estandarizar la calidad de los palés recuperados



El Comité de Logística de Aecoc acaba de lanzar una nueva línea de actuación en el marco de su consolidado Grupo de Trabajo de Gestión de Palés, a través de la cual pretende estandarizar la calidad de los palés recuperados. Esta medida, pionera en todo el mundo, contribuirá a prevenir defectos y mejorar la calidad de estos artículos en toda la cadena; en consecuencia, servirá para impulsar su reutilización y reducir el nivel de residuos, al tiempo que mejora la calidad de servicio a los clientes y la seguridad en su transporte y manipulación.

La Asamblea General de Aeim renueva su código de buenas prácticas ambientales

Ochenta y tres personas de empresas asociadas participaron en la Asamblea General de Aeim, registrándose un récord de asistencia en la historia de la asociación. La asamblea ratificó el nombramiento de Carles Alberch como nuevo presidente de la asociación, en sustitución de Ramón Gabarró, y el nombramiento de Almudena García López como nueva vicepresidenta. Además, en el transcurso de la asamblea tuvo lugar el 'Foro de expertos 2012: Compartiendo ideas y experiencias', principal novedad de la reunión de este año. En dicho foro intervinieron en primer lugar representantes de compañías exportadoras de maderas, que se refirieron a los mercados de aprovisionamiento de maderas de coníferas, frondosas y tropicales.



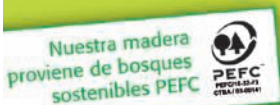
Maderas José Saiz y Maderas Vicente Castillo, nuevos miembros de Faproma

La Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Mantenición ha admitido como nuevos socios a estas dos empresas, en una decisión tomada por su Asamblea General, celebrada el pasado en la sede de FEIM. Con la incorporación de Maderas José Sáiz y Maderas Vicente Castillo, Faproma acoge en la actualidad a 16 empresas españolas punteras en los sectores del palé y el embalaje industrial de madera.



SOLUCIONES EN MADERA PARA LA CONSTRUCCIÓN

Tarima de madera maciza - Tarima de composite
Piscinas de madera - Casetas - Pérgolas - Celosías - Vallas
Jardineras - Borduras - Postes y estacas - Madera estructural - Laminado encolado - Revestimientos de fachada



Madera de Pino, Abeto y Douglas natural o tratada.

Vigas de Laminado encolado GL24h; Madera compensada GT24; listonaje «finger joint» C24. Fabricación en continuo hasta 13 metros. Marcado CE. Cola PU (sin disolventes)

Carretera C-17, Km 18,5 - 08403 GRANOLLERS - BARCELONA
Tél. (0034) 93 840 29 69 e-mail : barcelona@vivreenbois.com

www.piveteaubois.com

Elige la calidad
durapin
La madera extrema

+ M Madera



Es un material fuerte, que soporta las inclemencias del cielo y el paso del tiempo. La madera resiste, a pesar de los nuevos materiales que le surgen al frente. Y, si es necesario, se reinventa. Para muestra, este espacio recoge curiosidades con un único protagonista: la madera.

Lo que no encontremos en eBay...

Lo que se puede ver en las imágenes es una reproducción en madera a escala real de un Mercedes-Benz 300 SL de 1955, un clásico 'alas de gaviota', aunque fabricado al completo con madera y con elementos totalmente funcionales como la dirección o incluso las puertas de tipo alas de gaviota.

Este 300 SL ha sido vendido a un comprador a través de eBay por 6,545 dólares (unos 5.000 euros). La misma compañía tiene a la venta un Cadillac de 1903 y puede construir cualquier modelo bajo demanda. (Fuente: Motor Authority).



El depósito de madera más grande del mundo

Después de que el huracán azotara el sur de Gudrun, Suecia, en 2005, aproximadamente 1.000.000 metros cúbicos de madera se almacenaron en Byholma, lo que lo convierte el almacenamiento de madera más grande del mundo. Estos troncos no fueron talados sino arrancados de la tierra por aquel potente huracán.



Foto: Göranssons Åkeri AB.

¿Madera sin plomo o diésel?

Vistos los precios que están alcanzando los carburantes para los vehículos, hay quien idea alternativas más ecológicas y mucho más económicas, aunque se vuelvan a utilizar combustibles propios del siglo pasado. Al menos tres de estos experimentos de coches movidos con madera han funcionado con éxito. Por ejemplo, en EE UU, un granjero ha conseguido que el motor original de su Mercury Cougar XR7 funcione con pellets o cualquier otra materia orgánica biodegradable, manteniendo su motor original. Otro experimento parecido se ha hecho en Suecia, con un Volvo 142 Deluxe de 1968 movido con madera. Con él, sus inventores aseguran haber recorrido 5.420 kilómetros en 20 días gastando menos de 7 metros cúbicos de madera.



En Serbia, Anton Peterka y su hijo Igor, ingeniero mecánico, modificaron su Yugo 45 de 1985. Querían que pudiera usar madera y carbón como combustible. El proceso se basa, como los anteriores ejemplos, en la combustión incompleta de la madera, donde se crea una mezcla de gases tan inflamable como los vapores de gasolina. El mecanismo se fabricó de chapa de acero y pesa 60 kilos. Como curiosidad, la tapa es de un tanque de leche, por su adherencia. El coche tarda unos 15-20 minutos en arrancar, pero los 35 kilos de leña o carbón que caben en la cámara son suficientes para recorrer 150 kilómetros. En lugar de un litro de gasolina, gasta 2,5 kilogramos de madera.

El misterio de los árboles cuadrados

A pocos kilómetros al norte de la Zona del Canal de Panamá está el Valle de los Árboles, zona de atracción turística única porque sus árboles tienen troncos rectangulares.

Único en el mundo entero, este grupo de árboles cuadrados nacieron a partir de las cenizas de un volcán gigante. Los expertos de la Universidad de Florida tomaron muestras de estos árboles misteriosos y llegaron a la conclusión de que su forma cuadrada debe tener algo que ver con las condiciones únicas que tiene el valle en donde crecen.

Pero lo cierto es que cuando un tronco redondo se convierte en planchas rectangulares, sólo alrededor de un porcentaje de la madera (60-70%) se convierte en tablas. El resto termina como virutas de madera para celulosa. El estudiante norteamericano Robert Falls intentó solucionarlo creando artificialmente árboles cuadrados. Falls se dio cuenta que algunos troncos de los árboles expuestos a fuertes vientos se habían vuelto menos 'redondos', pues habían crecido más grueso en sus lados de sotavento y barlovento para hacer de contrafuerte. Así que según su teoría, la flexión de la corteza por el viento animaba al cambio de la sección del tronco, mediante la generación de una capa de células de crecimiento justo por debajo de la corteza. Para probar su idea, pensó que podría condensar el estrés comparable a 3 lustros de vientos mediante la cicatrización con instrumentos quirúrgicos. Y efectivamente, de donde cortaba, más madera crecía en el lugar de las cicatrices. Los árboles respondieron con el tiempo como se esperaba, llegando a ser "sin lugar a dudas cuadrados", según afirmó Robert Falls en su petición de patente para el sistema.



Un rascacielos de madera

El estudio canadiense de arquitectura MGA (Michel Green) ha proyectado un edificio de 30 plantas (120 metros de altura) construido en madera. Si llegase a construirse se convertiría en el edificio más alto del mundo construido con estructura de este material. La parte interior se realizaría mediante una serie de vigas de madera laminada y unas tiras en varias capas (también de madera) que soportaría las cargas de cada planta. El estudio de Michael Green ya cuenta con varias obras en las que destaca el uso de la madera, como pueden ser los aeropuertos de Vancouver y Ottawa. (Fuente: Cosas de Arquitectos).



Foto: World's tallest Wood, MGA (Michel Green Architecture).

“Tenemos la responsabilidad de ayudar al sector a dinamizar su actividad comercial”



Ífema acoge del 8 al 11 de mayo la primera edición de la Semana Internacional de la Construcción, que estará protagonizada por tres certámenes plenamente consolidados en el calendario ferial de Madrid como son Construtec, Salón Internacional de la Construcción; Veteco, Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado; y Piedra, Feria Internacional de la Piedra Natural. Entrevistamos a Raúl Calleja para conocer los principales atractivos de esta iniciativa ferial.

Raúl Calleja, director de la I Semana Internacional de la Construcción

David Muñoz

¿Cómo está reaccionando el sector ante la iniciativa de aglutinar en la I Semana de la Construcción tres ferias consolidadas como son Construtec, Veteco y Piedra?

El agrupar la celebración de tres eventos en las mismas fechas permite fundamentalmente mayor fuerza sectorial, mayor dinamismo y capacidad para atraer a un mayor volumen de visitantes, al existir una mayor oferta y contenido expositivo, y mayor integridad para atraer a prescripción y responsables de compra internacionales. También nos permite optimizar los recursos para tener más capacidad financiera a la hora de gestionar un programa de invitados de visitantes nacionales e internacionales. Al mismo tiempo contribuye a incorporar el

conjunto dentro de los planes de promoción internacional de las Administraciones. Todos estos puntos están ayudando a potenciar el mensaje de cara a las empresas de que la unión de tres grandes salones relacionados con la Construcción, pero manteniendo su identidad propia, y con convocatoria específica, es buena y positiva, especialmente en tiempos de crisis.

¿Cuáles destacaría Ud. como los valores diferenciales más atractivos de la I Semana Internacional de la Construcción, tanto para expositores como para visitantes?

La Semana de la Construcción es una herramienta comercial, cuyo principal objetivo es generar oportunidades comerciales para todas y cada una de las empresas que participan en la feria. En estos tiempos,

hay que utilizar plataformas que nos brinden la posibilidad de abrir negocio. Sólo en cuatro días, existe la posibilidad de ver a un volumen muy grande y cualificado de posibles clientes. Este año estamos muy volcados en la internacionalización de la feria desde un punto de vista del visitante. Hemos reservado la inversión necesaria para garantizar demanda de visitantes internacionales. Más de 400 invitados internacionales con viaje y alojamiento pagado, clientes de los propios expositores, o posibles nuevos clientes de mercados en los que en los próximos años existirán grandes oportunidades de exportación. La Semana Internacional de la Construcción es un multiplicador de oportunidades comerciales, en Madrid y en mayo. Sólo cada dos años pasa, y éste es un momento en el que por muy poca inversión podemos sacar negocio.



Veteco volverá a coger lo más innovador en ventanas y cerramientos acristalados.

Como bien queda reflejado en el nombre, uno de los elementos que más se quiere potenciar es la internacionalidad del certamen. ¿Cómo pretenden conseguirlo?

La Semana Internacional de la Construcción ha de ser una feria internacional que se celebra en Madrid. Si gran parte del negocio está fuera de España, hay que traer a estos compradores internacionales a que conozcan y compren. Por ello ponemos a disposición de cada empresa una bolsa de viaje para invitar a sus clientes nuevos o potenciales. Tenemos ya confirmadas visitas de grupos empresariales de Brasil, Chile y otros países del ámbito iberoamericano. Norte de África, Oriente Medio, y países de Europa del Este son los otros mercados con gran potencial y en

donde ya estamos identificando a estos compradores para gestionar sus invitaciones. Adicionalmente, se está gestionando ya toda una campaña de medios internacionales en estos mercados.

¿Se corre el riesgo, con esta iniciativa unificadora, de que las tres ferias que integran la I Semana Internacional de la Construcción pierdan su especialidad o singularidad?

Las tres ferias no se unifican, se celebran en las mismas fechas, en pabellones independientes y con convocatoria específica por sector. Cada una de ellas sigue manteniendo su propia imagen, Comité Organizador... Creo sinceramente que la 'Semana' es un concepto integrador y que sólo puede beneficiar a cada una de las tres ferias.

¿En qué medida puede contribuir este certamen a dinamizar un sector tan castigado en España como es la construcción?

La Semana Internacional de la Construcción es una herramienta comercial de primer orden, que ayuda a las empresas en sus estrategias de marketing. Es el mejor medio, hoy por hoy, de encontrarse en pocos días y en un mismo espacio, la oferta y la demanda, para dar a conocer sus productos, establecer relaciones comerciales, etc.

Como en cualquier otro salón, un elemento que decanta la asistencia o no de muchos profesionales, es el programa de jornadas técnicas. ¿Qué ponencias, eventos o mesas redondas destacarías de esta edición?

El programa de Jornadas Técnicas de la I Semana Internacional de la Construcción aporta un notable valor añadido a la convocatoria, al abordar algunas de las cuestiones que más preocupan en el sector. Además, contamos con la estrecha colaboración del Comité Asesor. La verdad es que el programa es muy completo, pero yo destacaría espe-

“Creo sinceramente que la ‘Semana’ es un concepto integrador y que sólo puede beneficiar a cada una de las tres ferias”



Construtec, el Salón Internacional de la Construcción, afronta ya su 12ª edición.

cialmente algunos encuentros como el I Congreso de Edificios de Consumo Casi Nulo, La 'Casa 10, uso sencillo de tu hogar'; un encuentro de bloggers de Arquitectura, o la entrega de los tradicionales premios Veteco –Asefave, entre otros actos.

En este sentido, ¿con qué respaldo cuenta la I Semana Internacional de la Construcción por parte de las principales asociaciones sectoriales?

Cuenta con el respaldo de un Comité Asesor, en el que están integradas las tres grandes patronales, Cepco (Confederación de Asociaciones de Fabricantes de Materiales de Construcción), Asefave (Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas) y la FDP (Federación Española de la Piedra Natural), entre otras agrupaciones empresariales. Dicho Comité Asesor busca aunar los esfuerzos de los tres sectores, pero como no se quiere perder la especificidad de cada uno de ellos y la imagen consolidada de Construtec, Veteco y Piedra, cada una de las ferias mantiene –como es habitual– su propio Comité Organizador.

Las últimas previsiones apuntaban a 480 empresas participantes y 26.000 metros cuadrados de superficie neta de exposición. ¿Considera que son cifras ajustadas a la situación que atraviesa el mercado?

La situación es complicada, y por eso hay que buscar oportunidades comerciales. La feria se celebrará y ha de funcionar comercialmente para las empresas que estén. Tenemos la responsabilidad de ayudar al sector a dinamizar su actividad comercial tanto nacional como internacionalmente.

Por último y como resumen, ¿cómo animaría a los profesionales del sector a asistir a la I Semana Internacional de la Construcción?

Es una oportunidad única, que sólo se presenta una vez cada dos años, para conocer la última oferta en este terreno y poder ser más competitivo, además de acceder al completo programa de Jornadas Técnicas que estamos programando. ■

FICHA TÉCNICA

Nombre: Semana Internacional de la Construcción.

Edición: Primera.

Fechas: Del 8 al 11 de mayo de 2012.

Horario: De 10 h a 19 h.

Lugar: Ifema (Feria de Madrid).

Periodicidad: Bienal.

Carácter: Exclusivamente Profesional.

Perfil del Visitante: Arquitectos, estudios de arquitectura, aparejadores, decoradores, fabricantes, constructores y promotores inmobiliarios.

Ferias integradas: Construtec, Piedra y Veteco.

MIRKA



Lijadora Eléctrica CEROS

900 grs. Fácil manejo
sin vibraciones.
Tecnología sin
escobillas.

Soluciones globales para la madera

Ultimax

Combinación única de
innovación y tecnología
avanzada. Mayor
rendimiento y eficacia al
mínimo el coste.

Abranet®

Un lijado efectivo
totalmente uniforme que
acorta los tiempos de
trabajo y reduce el polvo
durante todo el proceso.

Bandas anchas Revolución de nuestros nuevos soportes de papel

KWH MIRKA IBÉRICA S.A.U.

ABRASIVOS, QUÍMICOS Y MÁQUINAS

Industria, 16-18
mirkaiberica@mirka.com
Tel. 93 682 09 62
Fax 93 682 11 99
08740 Sant Andreu de la Barca
Barcelona
www.mirka.com

El evento (11 y 12 mayo, Barcelona) aportará conocimientos para alcanzar la relación óptima entre eficiencia energética y costes de un proyecto

La eficiencia energética en construcción con madera, protagonista del 'Impulso' proHolz

El objetivo de este Impulso proHolz es presentar a técnicos y empresas la metodología más avanzada para guiarse a través de la construfísica, la ecología y la eficiencia energética en la edificación, haciendo un especial hincapié en la construcción avanzada con madera. Unos conocimientos que ayudarán a alcanzar la relación óptima entre eficiencia energética y costes de un proyecto. Este impulso, que se celebrará en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura del Vallès (Sant Cugat del Vallès, Barcelona) está organizado por proHolz en colaboración con el Institut Català de la Fusta y se enmarca dentro del Máster en Ingeniería de la Madera Estructural de la Universidad de Santiago de Compostela.



Los impulsos proHolz tienen como objeto acercar a los técnicos los conocimientos más avanzados a día de hoy a nivel mundial y en temas muy concretos. "Pensamos que de esta forma podemos ayudar a las empresas españolas del sector de la madera a ser más competitivas aún respecto a otros materiales a través de un aumento de calidad de la ejecución, y una optimización en la economía de recursos", señala Manuel García Barbero, Arquitecto Consultor para proHolz Austria en España.

El formato de los impulsos proHolz consiste en dos días intensivos en los que se aporta una selección de contenidos académicos, técnicos y prácticos, y se llevan a cabo debates abiertos para la exposición de problemas cotidianos de la praxis de los asistentes con los expertos en la materia que configuran el elenco de ponentes.

Patrocinan este evento la Associació de la fusta estructural (Afe), y las firmas Aisleco, DuPont Ibérica, Primawood, Riwega, Rothoblaas Ibérica y Lunawood. ■





Programa impulso proHolz 'Eficiencia Energética en Construcción con Madera'

Viernes, 11 de mayo 2012

- 09:00 Saludo y presentación
- 09:30 Los aislamientos, parámetros y comparativa. Karl Torghele (en inglés).
- 11:00 Pausa café / Consultas técnicas a empresas
- 11:30 Eficiencia energética, diseño y cumplimiento CTE. Fabián López
- 13:00 Cuestiones y debate / Organización del taller práctico
- 13:30 Almuerzo
- 14:30 dataholz.com como ayuda al diseño con madera. Mariano Salazar
- 15:30 Taller práctico, diseño de cerramientos para las zonas climáticas CTE
- 16:30 Pausa café / Consultas técnicas a empresas
- 17:00 Taller práctico, diseño de cerramientos para las zonas climáticas CTE
- 18:00 Puesta en común de los resultados de grupos de trabajo
- 18:30 Debate taller práctico
- 19:00 Finde la jornada

Sábado 12 de mayo de 2012

- 09:00 Acústica en la construcción con madera. Franz Dolezal (en inglés)
- 10:30 Pausa café / Consultas técnicas a empresas
- 11:00 Obras y detalles constructivos sistema CasaClima. Elia Terzi
- 12:30 Cuestiones y debate
- 13:00 Almuerzo
- 14:00 Rehabilitación energética de edificios. Proyecto TES. Lucas Trapa
- 15:30 Cuestiones y debate /Descripción de las visitas opcionales +plus
- 16:00 Pausa café /Consultas técnicas a empresas
- 16:30 Huella ecológica comparada. Potencial en España. Gerardo Wadel
- 18:00 Cuestiones y debate
- 18:30 Bonus +plus. Visita y análisis de ejemplos de construcción (opcional)
- 19:30 Fin de la jornada



Se ha convertido en la edición con más visitantes hasta el momento

La Felder TEK despierta de nuevo el interés de los profesionales de la madera



En Felder TEK, la jornada de puertas abiertas que Felder realiza periódicamente en sus instalaciones de Barberà del Vallès (Barcelona) y que en esta edición se celebró del 23 al 24 de marzo, la firma hizo especial hincapié en los softwares CNC y en cómo ayudar a sus clientes a incrementar su rentabilidad.

Esther Güell

Gracias a una buena puesta en escena de la amplia gama de maquinaria del Grupo Felder, los visitantes pudieron disfrutar de las novedades presentadas. En

especial, tuvieron mucho éxito las máquinas encoladoras de cantos Felder y Format-4, aunque la 'estrella' indiscutible del evento fueron los CNC y los softwares", tal y como nos explica Lluís Biosca Minguell, director comercial de la firma. Asimismo, reconoce que "hemos apreciado también un incremento

Una vasta exposición de máquinas

Los asistentes a la Felder TEK 2012 pudieron ver de cerca y a pleno rendimiento desde escuadradoras hasta encoladoras de cantos, máquinas CNC, sistemas de aspiración, entre otras.

En el primer caso, se trata de las escuadradoras modelos Format-4 Kappa 550 —la versión con más tecnología de la gama—, Format-4 Kappa 40 X-motion —la escuadradora con CNC a la altura de los ojos—, Felder K500S —la escuadradora más vendida de toda la gama en los últimos años— y el modelo Hammer K3 Winner —la más pequeña de la familia.

En cuanto a las encoladoras de cantos, estaba expuesto el modelo Format-4 Perfect 710 X-Motion: el top de gama de Felder Group, el modelo Felder G460 —una gama con alta demanda por su tupí de entrada con fresas de diamante y ser muy compacta—, y Felder G200, la encoladora de cantos con calderín más pequeña de la gama, “ideal para pequeños talleres”, añade el director comercial.

Una máquina expuesta que despertó mucho interés fue la máquina CNC Format-4, un modelo muy versátil “ideal para la fabricación de cualquier tipo de mueble de madera o tablero, puertas, ventanas, etc.”. Para Biosca, “es una máquina ideal para cualquier necesidad y que, además, tiene prestaciones únicas en su gama como el doble circuito de aire en las barras, los cuatro ejes con agregado 5-Motion para los 4,5 ejes y, por supuesto, con un software de última generación que facilita mucho el trabajo a nuestros clientes”.

Por otra parte, estaban también expuestos sistemas de aspiración de aire purificado Felder RL200 automático y Felder RL160, para aspiraciones de sacos.

Otras máquinas que pudieron verse a lo largo de los dos días fueron el tupí Format-4 Profil 45, el tupí Felder F700, la regruesadora Format-4 Exact 63, la cepilladora-regruesadora Felder AD951, el modelo Felder AD741, Hammer A341, Hammer A331, Hammer A326, la escuadradora-tupí Felder KF700SP, la combinada Hammer C331 Comfort, y las sierras de cinta Felder FB600 y N4400, “además de algunas máquinas de ocasión”.



Una de las máquinas que más llamaron la atención fueron los CNC y los softwares.

Lluís Biosca Minguel destaca “el incremento del interés en las máquinas clásicas, que desde que había empezado la crisis han experimentado una fuerte bajada en ventas”

del interés en las máquinas clásicas, que desde que había empezado la crisis han experimentado una fuerte bajada en ventas. Por todo ello, doy las gracias a nuestros visitantes y clientes, así como a nuestro staff comercial y técnico, que hacen posible que cada día mejoremos en nuestra labor: ayudar al sector de la madera con calidad, servicio y asesoramiento”.

Necesidad obliga

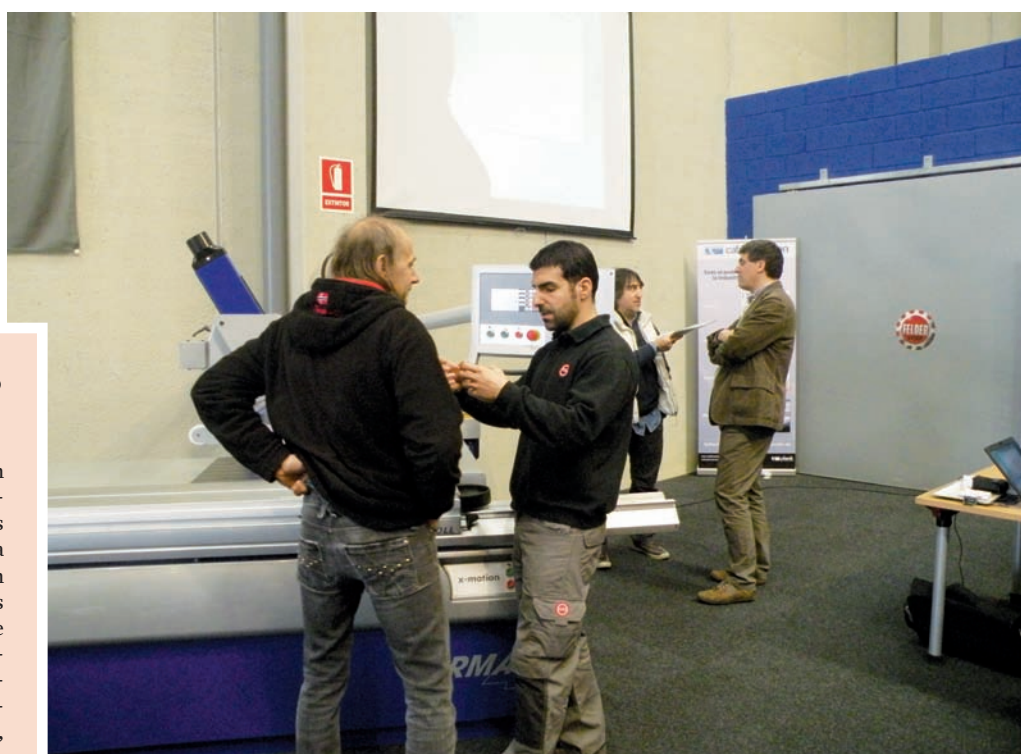
Lluís Biosca Minguell nos explica que una de las soluciones que más llamaron la atención fueron los CNC y los softwares, lo que nos hace pensar si será éste un buen momento para que las empresas renueven y actualicen sus máquinas más antiguas.



“Las marcas asiáticas entraron con fuerza en el sector hasta que se ha visto que el resultado no es el adecuado”.

Para profesionales en activo y centros de formación

A tenor de los visitantes que pasaron por la Felder TEK 2012, estas jornadas son útiles tanto para pymes como personas en formación. “La mayoría de visitantes que asistieron procedían de pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector de la madera. Aunque también nos visitaron dos centros de formación profesional y empresarios de otros sectores como el plástico, la rotulación, etc.”, explica Biosca.





Lluís Biosca explica que “el mercado vuelve a confiar en la calidad y fiabilidad de las máquinas tras unos años en que el precio era lo único que importaba”.

de mercado muy concretos, los carpinteros que no trabajen con tecnología no serán competitivos”. En este sentido, el software desarrollado por Felder “presenta muchas ventajas para nuestros clientes ya que hagan un proyecto en serie o a medida, les proporciona unas armas impresionantes en comparación con otras”.

Si la automatización permite optimizar y mejorar la competitividad, ¿qué ofrece Felder en este sentido?

“En Felder Group tenemos un equipo de más de 25 ingenieros dedicados exclusivamente a la I+D y la ventaja de contar con uno de nuestros softwares radica, básicamente, en que supone una mayor facilidad y rapidez a la hora de diseñar y producir”. Es decir, permite realizar desde la propia presentación de un proyecto único a un cliente en 3D y el cálculo automático de presupuestos en cada del cliente, hasta producir ese mueble con un sólo clic. “Por otra parte, la interpretación de archivos externos, enviados por arquitectos, interioristas, etc., del tipo.dxf u otros, es un punto a favor”, añade.

Ferias internas y externas

Felder no sólo organiza jornadas técnicas como Felder TEK. La empresa asiste también periódicamente a las más importantes ferias nacionales e internacionales del sector de la madera y el mueble como Technodomus, de Rimini (Italia) o la Xylexpo de Milán (Italia). “Actualmente Felder Group participa en más de cien ferias en el ámbito mundial cada año”. En ellas pueden palpase la confianza del mercado en la calidad y fiabilidad de las máquinas, “que se está recuperando tras unos años en que parecía que lo único importante era el precio y donde las marcas asiáticas irrumpieron con fuerza hasta que se ha visto que el resultado no es el adecuado”. En cuanto a tendencias, Biosca explica que “se percibe un fuerte incremento en la nueva tecnología Nesting CNC para la producción de series cortas de muebles y otros elementos, gracias a su flexibilidad y a la nueva generación de herrajes que trabajan en la cara de los tableros. En cuanto a las encoladoras, la tendencia es que las máquinas incorporen prefresadores de diamante de entrada en diseños compactos y cada vez más precisos”. ■

“Justamente hoy en día nuestros clientes se encuentran con más competencia que nunca a la hora de presentar un presupuesto, muchos de ellos se han dado cuenta de que no es cuestión que sea un buen momento para renovar las máquinas sino que, sin una máquina CNC no son competitivos en muchos de los trabajos que realizan y que sólo en horas de trabajo ya pierden dinero si quieren equipararse a quien ya está diseñando y produciendo con softwares y tecnología CNC”. Así pues, necesidad obliga, la actualización es una cuestión de supervivencia y así lo ve Biosca: “Antes de que acabe la crisis, y a excepción de nichos

“Muchos de nuestros clientes se han dado cuenta que no es cuestión de que sea un buen momento para renovar las máquinas sino que, sin una máquina CNC no son competitivos”

Unión de Mutuas presentó su aplicación informática en Barcelona en una jornada organizada por la Generalitat

ErgoMaq: verificar online los requisitos ergonómicos de máquinas y equipos

Unión de Mutuas presentó en Barcelona la nueva aplicación ErgoMaq, durante la jornada organizada por el Departamento de Empresa y Ocupación de la Generalitat sobre 'Los riesgos Ergonómicos: situación actual en Cataluña y experiencias prácticas para su abordaje'. ErgoMaq es una iniciativa de Unión de Mutuas y forma parte del trabajo constante que hace la mutua en I+D+i por reducir los riesgos laborales y mejorar la salud de los trabajadores y la competitividad de las empresas.

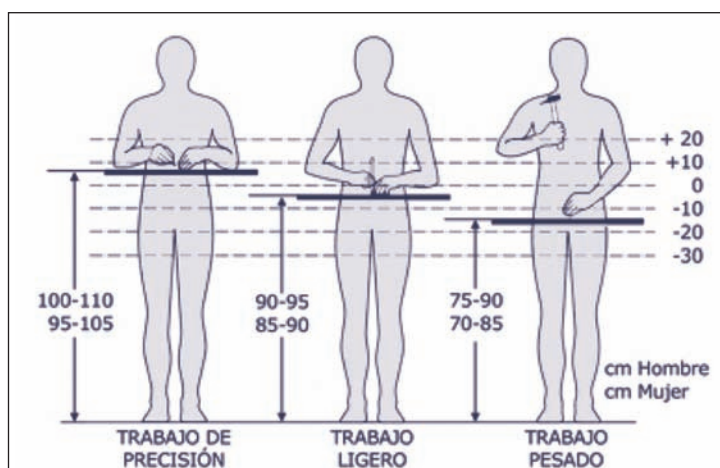
El aplicativo online ErgoMaq permite la gestión de la prevención de los riesgos ergonómicos de los usuarios de máquinas de los sectores del metal y la madera y el mueble. Es una herramienta informática, en soporte digital, que permite la verificación ergonómica de las máquinas y la protección frente a los riesgos ergonómicos de los trabajadores que las manipulan.

Durante la jornada, el Responsable de I+D+i de Unión de Mutuas, Javier Murcia, expuso el funcionamiento de la aplicación. Destacó que con esta herramienta la mutua pretende dar un mejor servicio a las empresas, ayudándolas a hacer más ágil y sencilla

la gestión de la prevención de accidentes de trabajo. En este sentido afirmó que "la herramienta diseñada por la mutua permite a cualquier empresario revisar online las máquinas que tiene en su taller. Sólo tiene que tener una conexión a Internet." Con ErgoMaq, las empresas pueden diagnosticar sus equipos y seleccionar los requisitos de diseño y seguridad de las máquinas que tienen que verificar, pueden generar informes de resultados tanto por equipo como por conjunto de equipos, así como planificar las medidas preventivas para la mejora de los puestos de trabajo, todo en la red digital. La verificación se realiza mediante un cuestionario que valora un total de 66 aspectos de diferentes aspectos ergonómicos, que contemplan, entre otros, el diseño considerando las dimensiones corporales, el comportamiento mecánico del cuerpo humano, los dispositivos de información y mandos o la interacción con el ambiente físico de trabajo.

El aplicativo es accesible desde la web de la mutua desde donde puede encontrarse toda la información sobre la normativa europea sobre seguridad y diseño ergonómico de las máquinas.

En España, una de cada tres bajas laborales se debe a problemas ergonómicos, consecuencia de las malas posturas, movimientos repetitivos o sobreesfuerzos físicos. Además, el 28% de las jornadas de trabajo perdidas se deben a este tipo de contingencia asociada a problemas ergonómicos en el entorno laboral. De hecho es la causa de accidente con baja más frecuente y la causa de coste social y económico más importante. ■



Altura de trabajo recomendada (Fuente: IBV).



Fabricación e instalación de sistemas de control para sectores como el maderero, automovilístico, embasado, alimentación, energías alternativas, cogeneración... con la más alta tecnología.



Representantes de las siguientes marcas europeas: Houfek, Miniprof, Tecnomat, Detel y Vebe. Asesoramos tanto a nivel técnico como comercial a toda nuestra red nacional.



Gestionamos la red comercial en Portugal y Latinoamérica. Representamos a nuestras marcas dando una solución de calidad a sus necesidades con máquinas nuevas o de ocasión.



Servicio técnico, mantenimiento y venta de máquinas europeas de calidad nuevas y de ocasión para la madera. Servicio técnico propio en todo el territorio catalán.



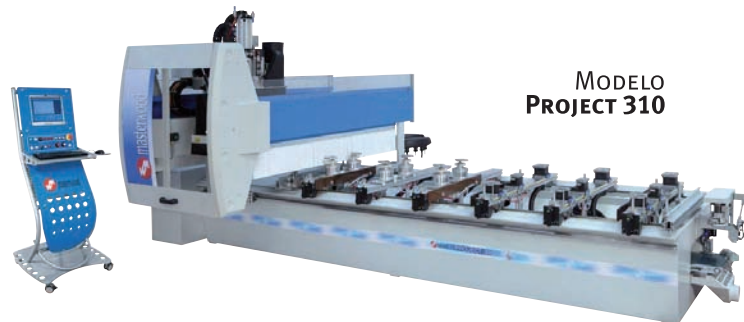
MODELO BT5



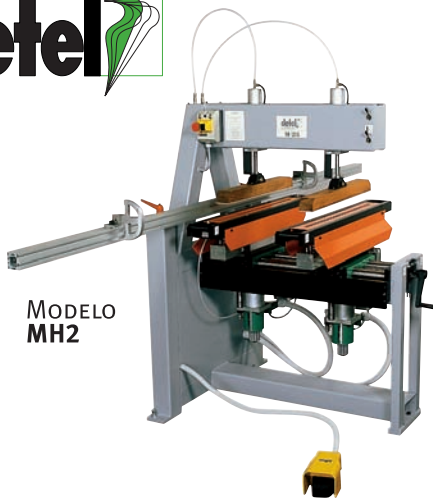
MODELO MANUAL PLUS



MODELO BULDOG 7



MODELO PROJECT 310



MODELO MH2



MODELO ASTRA DIGIT NT



Montsià 62, 08211 Castellar del Vallès
Tel 93 736 33 70 | Fax 93 736 33 71

demmm@demmmgrup.com
www.demmmgrup.com



Ruth Slavid,
especializada
en arquitectura

¿Recuerda los tiempos en los que el trabajo del arquitecto consistía en diseñar un edificio, estudiar las necesidades y aspiraciones del cliente, proponer espacios adecuados y seleccionar buenos materiales? Naturalmente también tenía que asegurarse de que el edificio se mantuviera en pie, de que no aparecieran fugas y todo lo demás. Pero en términos generales se trataba de un proceso relativamente simple.

Comprender el análisis del ciclo de vida

Esos tiempos hace ya mucho que han quedado atrás, en muchos casos por buenas razones. Aunque algunas cuestiones como la accesibilidad para minusválidos y la salud y la seguridad han tenido un impacto considerable sobre los edificios, la más importante de todas, y con toda razón, es la cuestión de la sostenibilidad. La sostenibilidad está presente en todos los aspectos, desde las normas y reglamentos que deben cumplirse hasta consideraciones de mayor calado sobre el aprovisionamiento de materiales, entre las que se incluyen los cálculos sobre la energía incorporada de los materiales utilizados en los edificios y la necesidad de garantías de que estos materiales se han obtenido de fuentes sostenibles. La importancia de la energía incorporada de los materiales utilizados es cada vez mayor debido a la reducción progresiva del consumo de energía de un edificio en uso. Por tanto, es importante analizar el impacto de un edificio “de la cuna a la tumba” (“cradle to grave”), es decir, desde las primeras actividades realizadas con las materias primas y a lo largo de todo su recorrido hasta su demolición y su posible reutilización. La dificultad radica obviamente en la gran cantidad de elementos que componen un edificio, así como en el número de variables. Jim Greaves, de Hopkins, así lo expresó en la reciente Convención Europea de AHEC: “Estoy hablando de sistemas para analizar el impacto de todos los elementos que, en conjunto, integran un edificio”. Como arquitecto, Greaves no dis-

pone del tiempo ni de las capacidades necesarias para analizar el impacto medioambiental de todos los componentes individuales y establecer un cálculo global para el conjunto de edificio.

La American Hardwood Export Council (AHEC) está invirtiendo en una Evaluación del Ciclo de Vida (ECV) muy detallada, realizada por PE International, una organización internacional independiente y con gran experiencia en este campo. Esta evaluación proporcionará información detallada tanto para madera aserrada como para chapa de madera y se está realizando de acuerdo con la norma ISO 14040, que es la norma internacional para evaluaciones del ciclo de vida. Una vez completada, será revisada y se convertirá en una fuente intachable de información y en un documento autorizado de referencia. Sin embargo, dado que los arquitectos ya están sobrecargados de información, podríamos preguntarnos si la inversión merece la pena.

La respuesta es definitivamente afirmativa. Los arquitectos que deseen utilizar la madera en sus edificios necesitan el respaldo que un documento como éste puede proporcionarles. Esta ECV de AHEC es la primera ECV que se ocupa de las maderas de frondosas. Otras industrias, como por ejemplo las del acero y el hormigón, ya han invertido en sus propias ECVs y las están utilizando como herramientas para la promoción de sus materiales. Es cierto que en muchos casos puede hacerse un uso partidista de estos argumentos, ya que puesto que la

cantidad de información es tan ingente, a las partes interesadas poco escrupulosas no les resulta difícil extraer de manera forzada los argumentos que les son convenientes. A pesar de ello, la madera, sin una ECV propia, se encontraría indudablemente en una posición de inferioridad. El hecho de disponer no solo de una ECV, sino además de una de la máxima calidad, es definitivamente una ventaja.

Rupert Oliver, de Forest Industries Intelligence, que ha proporcionando gran parte de la información sobre la industria de la madera utilizada por PE International para establecer los parámetros de su ECV, explicó el pasado mes de octubre en la Convención Europea de AHEC que los resultados preliminares demuestran que el Potencial de Calentamiento Global (PCG) de una tonelada de madera aserrada de roble blanco estadounidense de 1 pulgada secada en secadero y entregada en la Unión Europea es de -1 (menos uno) tonelada. En palabras sencillas, señaló, esto significa que: "Debido al carbono almacenado en la madera, cada tonelada de madera aserrada de frondosas importada por la Unión Europea compensa una tonelada de emisiones de dióxido de carbono". Esto reviste una enorme importancia. Aunque se ha dicho en muchas ocasiones que la madera es respetuosa con el medio ambiente debido a que es el único material que almacena carbono en lugar de generarlo, ahora hay cifras que lo demuestran. Estas cifras tienen en cuenta todo el proceso al que se somete a la madera, la energía consumida en su secado y la energía utilizada para su transporte.

El transporte es un aspecto cuyas implicaciones no se comprenden debidamente en muchos casos. Si bien es cierto que el transporte de cualquier material consume ener-

gía, no todas las formas de transporte son iguales. Normalmente las maderas de frondosas estadounidenses crecen y son procesadas relativamente cerca de aguas navegables. Esto significa que, cuando se utilizan en Europa, la cantidad de carbono generada durante su viaje de unos 6.000 km por mar, apenas es mayor que la que generaría la madera europea al ser transportada 500 km por carretera. Y en cualquier caso, la penalización debida al transporte en ambos casos, se ve superada por la energía consumida en el secado en cámara.

Es posible naturalmente, que un arquitecto o un cliente desearan apoyar a un productor local, o utilizar una madera de la región por razones estéticas o de cualquier otro tipo. Lo cierto es que la ECV les permite adoptar esta decisión de manera informada y no basándose en una creencia que, aunque en principio parece inteligente, resulta errónea. Se tiene la percepción natural de que no es ventajoso desde un punto de vista medioambiental transportar la madera a largas distancias. Sin embargo, una de las ventajas de una ECV es que reemplaza estas percepciones con datos irrefutables. La otra razón de la importancia de una ECV es la gran cantidad de documentación

necesaria actualmente, y que además no hará sino aumentar en el futuro. Un ejemplo de ello serían las Declaraciones Ambientales de Productos (DAP), un método para mostrar lo "verde" que es un producto, el equivalente aproximado al fácil sistema de semáforo que se utiliza para proporcionar información nutricional de los alimentos. Estas directivas (DAPs) ya existen, constituyendo por ejemplo la base de la guía de BREEAM para materiales de construcción verdes, aunque de momento solo son voluntarias. Francia, sin embargo, tiene intención de hacerlas obligatorias para todos los bienes de consumo y es previsible que otros países hagan lo mismo. La información que puede extraerse de una ECV puede alimentar a estos sistemas. Aunque desgraciadamente sigue siendo bastante complicado, lo importante es que la información estará allí si la necesita. Actualmente la práctica totalidad de los proyectos importantes cuentan con un consultor de sostenibilidad y la ECV les proporcionará información vital. También respaldará a los arquitectos que aman la madera y desean utilizarla siempre que sea posible y será un incentivo para quienes todavía se están planteando el uso de este material. Hay información vital disponible para apoyar a quienes desean utilizar la madera. E incluso si lo único que se quiere es expresar la convicción de que la "madera es ecológica" y añadir que el "transporte no es el aspecto más importante", gracias a la ECV la información estará allí para respaldar sus argumentos si fuera necesario. ■

Una de las ventajas de una ECV es que reemplaza estas percepciones con datos irrefutables

2º Impulso proHolz dedicado al diseño e instalación de revestimientos y pavimentos exteriores de madera

Las maderas modificadas ganan terreno en las industrias del 'decking' y 'cladding'

El Parque Tecnológico de Galicia, en San Cibrao das Viñas (Ourense), acogió el segundo Impulso proHolz, dedicado al diseño e instalación de revestimientos ('claddings') y pavimentos exteriores ('deckings') de madera. Noventa personas, entre industriales, técnicos, prescriptores, instaladores y estudiantes afines al sector, obtuvieron información avanzada en cuanto a productos e innovaciones en revestimientos y pavimentos de exterior de madera, así como las estrategias de diseño constructivo e instalación de estos elementos que permiten alcanzar la máxima calidad y durabilidad de un proyecto.



Este curso intensivo, el segundo que proHolz celebra en España, —el anterior tuvo lugar en Madrid y se dedicó al tablero contralaminado de madera— también sirvió para dar a conocer nuevas posibilidades disponibles en campos como la mejora energética de edificios existentes mediante

revestimientos de madera, o las maderas modificadas; nuevos materiales que están ya a disposición de los industriales españoles de la madera.

“Entre todos hemos de hacer un esfuerzo por mejorar las prácticas constructivas con madera y alcanzar la máxima calidad —señaló en la

Noventa personas, entre industriales, técnicos, prescriptores, instaladores y estudiantes afines al sector, participaron en el segundo Impulso proHolz.

presentación de este curso intensivo Elier Ojea, presidente de Confemadera Galicia-. Por primera vez, los profesionales implicados en el diseño, la fabricación y la colocación de suelos y revestimientos exteriores de madera hemos dado un impulso a estos productos, reflexionando sobre las dificultades que unos y otros encontramos en el ejercicio de nuestra actividad”.

Revestimientos de fachadas con madera

Ivor Davies, científico del Instituto de Investigación de Productos Forestales de la Edinburgh Napier University (Escocia), reconocido especialista en fachadas de madera o ‘cladding’, remarcó en el 2º Impulso de proHolz que “incluso fachadas complicadas con revestimiento de madera, en las condiciones climáticas más exigentes, pueden funcionar bien, si están correctamente diseñadas y construidas”.

El ponente defendió la madera como material de fachadas, e incidió especialmente en criterios como las condiciones de humedad y la seguridad contra los incendios para orientar a su auditorio sobre esta solución constructiva, común en el centro y norte de Europa, aunque prácticamente inédita en España. Asimismo, resumió su conocimiento y experiencia explicando detalles constructivos y de ejecución de esta tipología de revestimientos en numerosos edificios, en diferentes ubicaciones del mundo.

“El cladding ha sido siempre capaz de responder a todos los estilos arquitectónicos, afirmó el arquitecto Peter Wilson, director del ‘Wood Studio’ en Escocia. Edificios sencillos devienen en interesantes soluciones, en los ambientes rural y urbano, con estilos clásico o moderno, con métodos primitivos o la más alta tecnología”. Autor de numerosas publicaciones vinculadas a la construcción con madera, Wilson regaló al público un hermoso recorrido fotográfico por numerosas construcciones con sus fachadas revestidas de madera; bajo el denominador común de la coherencia con el clima, tradiciones y paisaje del entorno.

‘Decking’: diseño, instalación y comportamiento de los entarimados exteriores de madera

Magdalena Kutnik, ingeniera del FCBA (Francia) a cargo de las líneas de investigación sobre durabilidad y preservación de la madera, centró su discurso en la idea de que en un ‘decking’ hay que “seleccionar la madera adecuada, para un uso correcto”. Proyectados un entarimado con una vida útil prevista, con una clase de riesgo y de uso concretas (según EN 335), la clave del éxito pasa por elegir la especie adecuada (EN 350-2), así como los tratamientos, mejoras de diseño y acabados apropiados.

La durabilidad del material y los componen-



Detalle de la galería ‘decking’ en CIS Madeira.

tes es materia esencial en esta solución constructiva, ya que un ‘decking’ está expuesto a la humedad y a los agentes biológicos. La ponente explicó cuáles son los parámetros que influyen en la durabilidad del producto, según su clase de uso, y vertió valiosos consejos para asegurar su mejor vida útil posible. Finalmente, Magdalena Kutnik disertó acerca de los sistemas mejorados de diseño e instalación de tarimas de exterior frente a los tradicionales. Respecto a los acabados, según la investigadora gala, “para el ‘decking’ la mejor opción sigue siendo permitir los cambios



Manuel Touza mostrando la galería de ‘cladding’ en CIS Madeira.

naturales del color. La madera, en la mayoría de los casos, se recubre de una pátina homogénea gris plateada, que es completamente aceptable desde un punto de vista estético”.

Maderas modificadas

“Por primera vez en la historia, somos capaces de convertir la madera en otro material, sin necesidad de emplear un biocida”, sentenció en una brillante presentación sobre las maderas modificadas Manuel Touza, ingeniero jefe del Área de Innovación y Tecnología del CIS-Madeira.

La madera modificada es el resultado de una interacción entre la madera y un agente químico, biológico o físico que permite, sin adicionar un biocida, mejorar alguna de sus propiedades durante la vida de servicio del material. Así, mientras el principal resultado de un protector tradicional es la mejora de la durabilidad, en el caso de la madera modificada obtenemos un nuevo material con propiedades diferentes.

Entre los productos disponible en el mercado español destacan la madera termotratada y, más recientemente, la madera acetilada y furfuralada, obtenidas mediante una modificación química.

“Hemos tenido legislaciones muy permisivas con los biocidas”, señaló Touza. “Ahora que éstas restringen su uso, avanzan en el mercado las maderas modificadas”. Según el ponente, los proyectos realizados con estos nuevos materiales ganan actualmente los concursos, debido principalmente a sus ventajas medioambientales y a la libertad de diseño que conceden al autor.

Sistemas de anclaje y accesorios de instalación de ‘decking’ y ‘cladding’

Albino Angeli, ingeniero jefe de la oficina técnica de Rothoblaas y profesor asociado en la Universidad de Trento (Italia), es especialista en sistemas de unión para la construcción con madera, y compartió con todos los presentes en el 2º Impulso de proHolz su experiencia en numerosos proyectos y su conocimiento en esta materia.

Angeli analizó en su ponencia los principales problemas originados por la corrosión del anclaje, estéticos o incluso de tipo estructural. Asimismo, describió las prestaciones de la tornillería de zinc o de acero inoxidable, así como de los sistemas de anclaje y accesorios de ‘deckings’, orientando a los oyentes sobre cómo realizar una instalación correcta. “Al igual que la especie de madera y tratamiento adecuados, es preciso seleccionar los sistemas de conexiones y su revestimiento superficial ideales”, concluyó Albino Angeli.

La instalación de entarimados de exterior

proHolz y CIS-Madeira seleccionaron a la firma Euro Covering como referente ideal para ilustrar al auditorio sobre cómo llevar a cabo una correcta instalación de tarima exterior.

“En un contexto apropiado, un buen producto bien secado y manipulado, colocado por un buen instalador, es garantía de satisfacción para el cliente final”, destacó Julio Rodríguez, gerente de la firma catalana.

Alejandro Calduch, director técnico, explicó durante su intervención la información previa que es preciso tener antes de proceder a la instalación. Y una vez en ella, cómo se ha de preparar el soporte, el enrastrelado y, finalmente, el montaje de la tarima.

Acabado y mantenimiento de fachadas y pavimentos de exterior

Juanjo Hoyo, responsable técnico de procesos industriales de Sikkens Joinery, perteneciente a Akzo Nobel Coatings para España y Portugal, fue la persona encargada de formar e informar sobre el acabado y mantenimiento de fachadas y pavimentos de exterior.

“La elección de un sistema de recubrimiento para madera en exteriores no debe ser ajeno al diseño y construcción de dicho elemento, sino todo lo contrario”, afirmó Juan-



Taller de instalación de ‘decking’, coordinado por Alejandro Calduch.

jo Hoyo. "Debe adaptarse a éste buscando siempre la máxima durabilidad, en función del elemento y las premisas del cliente final. Para conseguir un recubrimiento de alta durabilidad es preciso que el acabado superficial del soporte, en este caso la madera, sea lo más homogéneo posible. Y que tenga en cuenta las características de los recubrimientos de exteriores para madera".

El ponente hizo especial hincapié en que los ciclos de mantenimiento de un 'decking' o un 'cladding' conllevan únicamente una reposición del espesor de recubrimiento que se ha perdido durante el tiempo por su exposición a la climatología. "Si dejamos que un elemento llegue a un punto en que su sistema de recubrimiento prácticamente desaparezca, se deberá realizar un trabajo de restauración mucho más costoso", concluyó el técnico de Sikkens.

Rehabilitación energética con revestimientos de madera

Para concluir el curso, Manuel García Barbero, arquitecto y consultor técnico para proHolz Austria, desveló a sus colegas su estrategia de mejora de la envolvente de un edificio, advirtiéndole al comenzar que "no conviene trasladar directamente a España las mismas soluciones que observamos y funcionan afuera, sino las que sean eficientes y



Taller de 'Acabados', coordinado por Juanjo Hoyo.

económicas como la fachada ventilada de madera que, aunque no contribuye a la mejora de la transmitancia térmica, sí produce un efecto beneficioso en la envolvente, al ser este material un mal conductor del calor".

García Barbero hizo también referencia al aislamiento térmico, agregado directamente al exterior de los edificios; una técnica frecuente en Centroeuropa que mejora la transmitancia térmica, pero que no siempre es la mejor vía aquí, especialmente en la Península Ibérica. El ponente advirtió que "sólo aislar exteriormente puede causar consecuencias nefastas como condensaciones, corrosiones en estructuras y otras patologías, riesgo de incendios, así como obras largas, complejas y peligrosas".

Como conclusión, el coordinador de las actividades de proHolz en España recomendó la combinación de ambos sistemas (aislamiento + ventilación), como garantía de protección del edificio, fácil reparación y sustitución de elementos y saludable transpiración de las fachadas. Aunque reconoció que en gran parte de la Península Ibérica es suficiente con añadir una fachada ventilada de madera bien diseñada.

"La rehabilitación energética y acústica han de ser tomadas como una prioridad en España —dijo Manuel García Barbero en Ourense—. Y la madera es idónea para realizarla, ya que se presta como ningún otro material a la prefabricación, la cual va ligada a rapidez de ejecución, ahorro de dinero y energía, simultaneidad con otras acciones en obra y seguridad para los operarios. ■

Talleres prácticos

El 2º Impulso proHolz en España contó con una importante componente práctica. Como complemento al bloque teórico de este curso intensivo, las instalaciones del CIS-Madeira acogieron cuatro talleres, dedicados a los cuatro bloques de contenido impartidos: 'Rehabilitación energética', coordinado por Manuel García Barbero; 'Acabados', impartido por Juanjo Hoyo; 'Sistemas de anclaje y accesorios de instalación de deckings', a cargo de Albino Angeli; 'Instalación de deckings', con Euro Covering realizando las demostraciones in situ.

Además, casi cincuenta módulos de 'decking' y 'cladding', fabricados, acabados y montados por veinte empresas colaboradoras, han conformado en el prestigioso centro tecnológico galaico una colección única en España, que no sólo posará para su contemplación. Al contrario, las muestras serán sometidas a rigurosas condiciones de climatología para observar su evolución con el paso del tiempo. "El Impulso no ha terminado —concluyó Manuel Touza—. La información y conclusiones que recojan nuestros laboratorios estarán a disposición de nuestro sector".

“Quienes apostaron por la innovación y los mercados exteriores *se están consolidando*”



Olga Moro-Coco, Ingeniera de Montes, lleva cinco años dirigiendo la Federación Española de Industrias de la Madera (FEIM), una organización que agrupa 13 asociaciones y más de 150 empresas del sector. Entre sus principales logros en este período, se cuenta haber reactivado una Federación que hoy es más dinámica, en contacto permanente con las empresas asociadas, y donde se han consolidado sinergias entre diferentes subsectores de la segunda transformación de la madera.

Olga Moro-Coco gerente de FEIM

¿Qué otras metas ha alcanzado FEIM durante la etapa en que ha sido Ud. su gerente?

Hemos consumado una reestructuración más operativa y eficaz en cada una de las asociaciones. En mis primeras semanas en FEIM quise saber qué quiere y qué necesita realmente cada asociación, porque con cada una ha habido que emprender una tarea particular y concreta. Aunque existe el objetivo común de representar a

un colectivo empresarial, también había que atender los intereses subsectoriales y de cada asociación con la atención y tiempo merecidos.

Hemos apostado por una formación especializada para el sector, facilitando su puesta al día, vigilancia tecnológica, innovación y capacidad productiva, para estimular el desarrollo de su actividad. Como colectivo, hemos defendido los intereses del sector con servi-

cios jurídicos y de comunicación, con formación e información, y mediante la representación de la Federación y de las asociaciones allí donde nos han dado voz y/o voto.

¿Ha crecido FEIM en este último lustro?

Sí, ¡y mucho! En términos absolutos hemos crecido un 40% en sólo 5 años de dura crisis. Hemos contribuido a la consolidación de

Astrama como Asociación de Empresas Productoras, Comercializadoras y de Tratamiento de Traviesas de Madera, y hemos creado tres nuevos grupos de empresas: Asoma (Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera y Mixtas Madera-Aluminio), Aepam (Asociación Española de Fabricantes de Paneles Sándwich de Madera con Núcleo Aislante) e Iberataud (Asociación Española de Fabricantes de Ataúdes de Madera y Derivados). Son tres subsectores que aún estaban sin agrupar, y que han demostrado que con su inquietud y trabajo es posible alcanzar objetivos de forma colectiva.

¿Cuántas personas integran actualmente su equipo en la Federación?

Cuento con un equipo inmejorable de personas que he tenido la suerte de formar aquí en FEIM, donde se mezclan la experiencia y la ilusión por ayudar a las empresas, el cual está desempeñando una gestión muy eficiente, a pesar de las dificultades que hoy plantea la situación económica a todos los

“Agradezco mucho la confianza que Tomás Rubio y Manuel Muelas, presidente y vicepresidente de FEIM respectivamente, depositaron en mí para relanzar esta organización –apunta Olga Moro-Coco–. Y por supuesto, también a todos los integrantes de la Junta Directiva y a los empresarios de las asociaciones miembro, que han confiado en mí y en mi equipo para acometer esta labor”.

subsectores de la madera. Son dos técnicos, un periodista, un asesor jurídico y una asesora financiera; todos ellos conocedores de la realidad que envuelve a la industria española de la madera.

Estos profesionales y yo misma estamos coordinados con numerosos grupos de trabajo que se han generado en el seno de las Asociaciones, ayudándoles a desarrollar sus proyectos.

¿Contribuye FEIM a la promoción de la madera y de su uso en construcción, rehabilitación e interiorismo?

Sin duda, forma parte de nuestra misión. Empleamos muchos recursos en comunicar en ámbitos nacio-

nales e internacionales las bondades de la madera. De su uso responsable y profesional. Con argumentos, ejemplos e información técnica. Nos dirigimos a todos los medios de comunicación especializados, y también a los generalistas cuando procede. Actualizamos a diario en nuestra web, y estamos presentes en las Redes Sociales desde hace dos años, contribuyendo activamente en el ‘marketing viral’ que esto nos proporciona.

Nuestro apoyo a la madera es total. Realizamos reuniones con prescriptores, con grandes clientes, jornadas comerciales de puertas abiertas, videos promocionales, y publicidad en televisión a través de colaboradores.

TECNOLOGÍA APLICADA AL LIJADO

solucionamos cualquier problema de lijado



Visite nuestra web

www.rosalesmhl.com

Herramientas de lijado con lijas desechables adaptadas a sus molduras



FABRICACIÓN A MEDIDA

Avda. d'Espioca, 143 • Apdo. Correos 123
46460 Silla (Valencia) España
Tel. 961 212 300 / 961 212 477 • Fax 961 212 390

e-mail: rosales@rosalesmhl.com





Reunión de la Junta Directiva de FEIM.

¿Cómo sobrevive FEIM, en tiempos tan difíciles como los actuales?

La Federación Española de Industrias de la Madera llevamos a gala que no es una estructura que dependa de dinero público para funcionar y prestar servicios a sus asociados. Nuestros ingresos provienen básicamente de las cuotas que pagan las empresas. Es cierto que el presupuesto ha disminuido, debido, lamentablemente, a que la crisis ha mermado nuestro número de socios. Son demasiadas las empresas que han tenido que cerrar. Sin embargo, el colapso de ayudas públicas y subvenciones no nos preocupa, estamos muy bien preparados para defender la Federación, sin esperar este tipo de recursos.

La crisis está afectando obviamente a FEIM y a sus asociados. Esta coyuntura nos ha obligado a ser más eficientes en nuestra gestión; sabiendo en todo momento cuáles

son las prioridades, ante un menor presupuesto.

Por el lado positivo, observo que las empresas están aprendiendo a ser más competitivas y optimizar sus procesos para reducir los gastos. Muchas buscan en el exterior nuevos mercados. Quienes quedan hoy se están consolidando como las empresas del futuro.

¿Cree Ud. que el asociacionismo es una vía que podría contribuir a paliar en las empresas los problemas derivados de la crisis?

El principio de la solución para la crisis está en recobrar la confianza, el flujo del crédito y el consumo.

En estos cinco años en FEIM sí he comprobado que las asociaciones sirven, y mucho, para afrontar colectivamente problemas y retos que de forma individual serían prácticamente inabordables. Por ejemplo, los fabricantes de puertas (Anípm) y de carpintería industrializada (Asci-

ma), han reaccionado ante un ataque de empresas ajenas que exigían el reconocimiento de unas patentes de diseños y modelos de utilidad mal concedidos.

Dentro de una asociación y, especialmente, dentro de FEIM, hemos superado retos, con menor esfuerzo económico para los asociados, arropados por otros colegas del sector. De hecho, hemos influido en el curso y desenlace de algunas decisiones legislativas de enorme peso para el devenir de todo el sector.

¿Existe un futuro para la Federación Española de Industrias de la Madera?

Sin duda. Tenemos definida una estrategia a medio y largo plazo sobre cómo queremos que sea la Federación en el futuro. A corto plazo, nos proponemos analizar los ciclos de vida de todos los materiales de la construcción, porque así desvelaremos y podremos defender mejor las ventajas y prestaciones medioambientales de la madera respecto a otras alternativas. Sabemos que nuestros asociados ven a FEIM como una herramienta útil. Uniendo sus voces, han logrado tener más influencia cuando ha sido preciso. Esto ha ocurrido en varias ocasiones en estos cinco años, y sabemos que volverá a ocurrir.

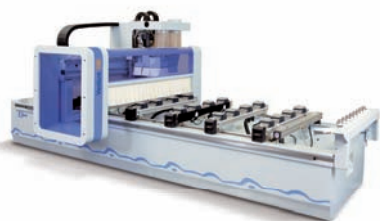
Por eso debemos mantenernos unidos, y cada vez más fuertes. ■

“El colapso de ayudas públicas y subvenciones no nos preocupa, estamos muy bien preparados para defender la Federación, sin esperar este tipo de recursos”



Con PRACTIVE se puede hacer todo.

PRECIO
POR MES*
1.160 €



WEEKE

WEEKE Venture 109

PRECIO
POR MES*
1.082 €



BÜTTERING

BÜTTERING SWT 325 QX

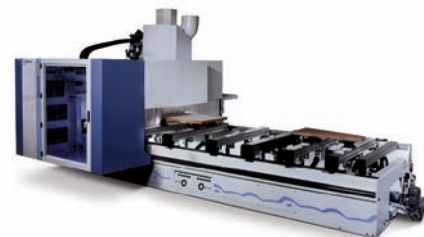
PRECIO
POR MES*
790 €



BRANDT

BRANDT Highflex 1430

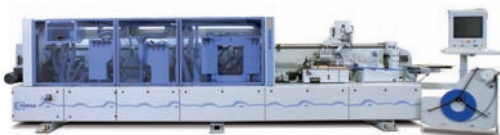
PRECIO
POR MES*
1.791 €



HOMAG

HOMAG BMG 316

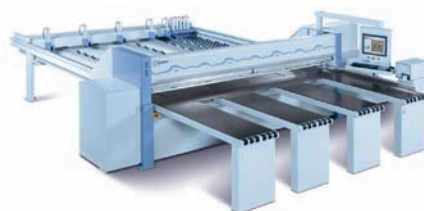
PRECIO
POR MES*
1.547 €



HOMAG

HOMAG KAL 211 Edition 2270

PRECIO
POR MES*
814 €



HOLZMA

HOLZMA HPP 250

* **Renting Industrial:** Cuota mensual a 60 meses. Alquiler de bienes de equipo por un periodo preestablecido. Cuotas 100% deducibles como gasto. No incrementa el endeudamiento de la empresa. Carga menor de tesorería al ser menores las cuotas por el efecto del valor residual. Posibilidad de renovación de la maquinaria al final de la operación. Posibilidad de refinanciar el valor residual al final de la operación. Las cuotas incluyen seguro a todo riesgo. Las cuotas no incluyen mantenimiento. Sin comisiones de apertura ni estudio. Todos los términos y condiciones están sujetos a la aprobación por parte del departamento de riesgo.

HOMAG
ESPAÑA

HOMAG España Maquinaria, S. A.
Apartado Correos, 25 · Zona industrial del Circuit
C/ del Rec Molinar, 8 · 08160 MONTMELÓ - Barcelona
Tel. +34 93 5799209 · Fax +34 93 5799201

BRANDT | BÜTTERING | HOLZMA | LIGMATECH | WEEKE | HOMAG | eSOLUTION | www.homag-practive.de

PRACTIVE

Todo lo que precisa la moderna carpintería



La aplicación de Interempresas para dispositivos móviles **ya está disponible** para

ANDROID



—DESCARGA GRATUITA—

Interempresas^{net}

Más de 40.000 ofertas y ocasiones

de maquinaria, equipamiento y naves industriales a su alcance, en la nueva aplicación móvil de Interempresas.



También disponible para iPhone



—DESCARGA GRATUITA—

“Tal vez la coyuntura actual sirva para posicionar *como merece a la ventana de madera en el mercado*”

La ventana de madera está íntimamente ligada a la eficiencia energética en la edificación. Aunque la crisis ha azotado también a este sector, tanto la planificación de renovación de ventanas como las ayudas a la rehabilitación y reforma de edificios contribuyen a que la actividad no haya decaído excesivamente en este segmento, como sucede en otros subsectores de la construcción.



José Palacios (dcha.) en el stand de Asoma de Veteco 2010, donde la asociación se presentó oficialmente.

José Palacios, gerente de Asoma, Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera y Madera-Aluminio

La ventana de madera mantiene desde 2006 una cuota de mercado en torno al 18%, a lo que hay que sumar otro 2% de la tarta para la ventana mixta madera-aluminio. En términos absolutos, estaríamos hablando de cerca de dos millones y medio de unidades fabricadas en los años del 'boom' de la construcción. Hoy el ratio se mantiene, aunque las cifras han decaído debido a la crisis económica.

¿Beneficia a la ventana de madera el nuevo marco normativo relativo a la eficiencia energética en la edificación?

El apoyo que los organismos públicos están otorgando a la rehabilitación de edificios abre a la ventana de madera y mixta madera-aluminio la posibilidad de demostrar sus prestaciones y capacidades de eficiencia energé-

tica. Las pautas que marca el Código Técnico de la Edificación en este sentido han servido precisamente para mostrar a los prescriptores las enormes ventajas que comporta emplear madera en los cerramientos.

¿Juega la madera con ventaja en este nuevo escenario?

Los materiales alternativos a la madera se ven obligados a realizar esfuerzos constructivos para obtener rendimientos parecidos, con enorme coste económico y energético. La madera, único material natural, renovable y reciclable sin perjuicio alguno de su entorno, es más eficaz y competitiva, pero tampoco ha permanecido pasiva ante esta nueva realidad; su industria se ha desarrollado de una forma extraordinaria, alcanzándose niveles de aislamiento y transmisión térmicos impresionantes.

¿Está preparada la industria para atender cuantitativa y cualitativamente la demanda del mercado nacional?

Desde el punto de vista empresarial, la atomización del sector y el perfil familiar de las sociedades ha hecho que la carpintería de madera emergiera de enclaves forestales y madereros, e influyera poco más allá de su propia comarca. Actualmente, Asoma acoge a una selección de industrias medianas muy tecnificadas que empiezan a desarrollar un marketing cada vez más serio y profesional. A nivel técnico, rodean a los miembros de la Asociación las empresas líderes afines a esta industria: herraje, materia prima, barniz, maquinaria, perfilaría productos de mantenimiento... Sin duda, tienen capacidad de producción y tecnología contrastadas para atender a la demanda.

¿Conoce suficientemente el prescriptor la oferta de esta industria?

Aunque habitualmente se acusa al prescriptor de desconocer las prestaciones de los productos de construcción elaborados con madera, lo cierto es que conocen las exigencias que les marca el CTE y solicitan, demandan y exigen soluciones para sus proyectos. Día a día aumenta el conocimiento en torno a la ventana de madera.

¿Persiste el lastre de ciertos tópicos como la necesidad de mantenimiento regular o la durabilidad del material?

Obviamente persiste y es lógico. Cada especie de madera presenta una durabilidad natural que se puede prolongar con un tratamiento añadido. Asimismo, rodea al mundo de la madera para exterior una avanzada industria que le ha procurado acabados que realzan la belleza del material y garantizan la calidad de su servicio durante muchos años. Todo ello no significa que quien disfruta de una ventana de madera esté exento de la obligación de limpiarla y mantenerla, según le indique el fabricante. Gozar de un producto natural exige un cuidado que, por otra parte, prolonga durante mucho tiempo su vida y prestaciones. La obligación de Asoma y de fabricantes e instaladores es comunicar correctamente esta realidad.

¿Ayuda a vender el argumento medioambiental que envuelve a la madera como material del futuro?

No sólo las cualidades inherentes a la madera. También el desarrollo de los barnices en base acuosa, los progresos de la gestión forestal sostenible, la capacidad de este material de retener el CO₂ mientras está en servicio, en forma de ventana, parqué o cercha, evitando que sea liberado a la atmósfera y amortiguando, en la medida de sus posibilidades, el efecto invernadero.

Y en particular, una buena ventana de madera generalizada en la edificación garantiza a las generaciones venideras un ahorro colosal en calefacción y aire acondicionado, así como un mayor confort y salubridad en las estancias.

¿Qué debilidades destaca usted para la ventana de madera en el mercado actual?

Paradójicamente, la principal debilidad del sector reside en su tamaño. La industria y su marketing son pequeños en relación al papel que, por lógica, deberían de estar jugando ya en la sociedad. Sin embargo, los empresarios y técnicos afines al cerramiento de madera saben que ahora su labor ha de centrarse en informar y asesorar al arquitecto, para que éste sepa que dispone de una solución ideal

para sus necesidades y conozca cómo aprovecharse de ello. Como hay que vender mientras se siembra, la exportación se está erigiendo como una excelente oportunidad para los industriales más y mejor preparados.

¿Cómo se adapta la ventana de madera a la entrada en vigor del Mercado CE?

Los criterios mínimos de calidad que el Mercado CE exige para la ventana de madera benefician absolutamente al sector. En primer lugar, porque todos los principales fabricantes cumplen sobradamente estos mínimos. Además, este certificado garantiza mantener a raya la competencia desleal que pueda provenir de países terceros. Lo que verdaderamente importa es que se cumpla y haga cumplir la legislación, dentro y fuera de Europa.

¿Qué se ha hecho, se hace y se va a hacer en el seno de Asoma para favorecer los intereses de los fabricantes españoles de ventanas de madera y mixtas madera-aluminio?

Asoma se presentó oficialmente a su sector en Veteco 2010. A partir de ahí hemos aplicado una política de puertas abiertas a proveedores, colaboradores y profesionales afines a la industria de fabricación de



“Una buena ventana de madera generalizada en la edificación garantiza a las generaciones venideras un ahorro colosal en calefacción y aire acondicionado, así como un mayor confort y salubridad en las estancias”.



“La ventana de madera está íntimamente ligada a la eficiencia energética en la edificación”

Según el presidente de Asoma: “Gracias a la actividad creciente en el segmento de la rehabilitación de edificios y pequeña reforma en el hogar, somos moderadamente optimistas”.

ventanas, porque estamos convencidos de que sin ellos no podemos mejorar ni crecer. Mediante la puesta en marcha de unos grupos de trabajo (marketing, formación y

divulgación, comunicación, corte y mecanizado, tratamiento, acabado y mantenimiento, estudio del mercado, etc.), los asociados observan que su tiempo y su dinero revierten en una causa útil para sus intereses. El objetivo es ensanchar su mercado de cara al futuro. El de todos, en beneficio de todos, basándose en la calidad por principio. Entretanto, tratamos de ampliar de forma progresiva el conocimiento del prescriptor en torno a la ventana de madera. En nuestro afán de continua mejora, ahora, en 2012, en la próxima edición de Veteco 2012 se presentará la novedad de la celebración del primer Congreso Monográfico de la Ventana de Madera, Covemad 2012, lugar de encuentro para profesionales del sector y aquellos que definimos como grupos de interés.

¿Qué mensaje se puede lanzar desde Asoma para reivindicar la elección de la ventana de madera?

Básicamente sostenibilidad, tecnología y capacidad.

Para concluir, ¿cuál es la perspectiva de futuro inmediato de las empresas que conforman la Asociación?

Gracias a la actividad creciente en el segmento de la rehabilitación de edificios y pequeña reforma en el hogar, somos moderadamente optimistas. No hay mal que por bien no venga, y tal vez la coyuntura actual sirva para posicionar correctamente, como merece, a la ventana de madera en el mercado. Aunque los daños colaterales sean importantes, preferimos que en el futuro se nos mire como referencia de calidad y respeto al medio ambiente. ■



Energía eficiente Soportar y sujetar

Tecnología de vacío en seco aplicable en el proceso industrial de la madera. El vacío de Busch lo hace posible: sostener, fijar y transportar, sin desgaste y sin mantenimiento. Ahorre hasta un 50% de consumo energético en comparación con otras bombas de vacío existentes en el mercado. ¡Pregunte por las bombas de vacío e instalaciones centralizadas Busch! ¡Llámenos!



Son reutilizables, fácilmente reparables y al final de su ciclo de vida se pueden reciclar para la fabricación de tableros, briquetas, etc.

El palé de madera, un embalaje ecológico

En 2010, la fabricación de nuevos palés de madera de acuerdo con los datos facilitados por el INE, ascendió a más de 39 millones de unidades y cerca de 24 millones de palet-caja y otras plataformas de carga. El palé de madera es uno de los embalajes más utilizados en el mundo debido a sus múltiples ventajas, además de su reducido coste, que facilitan en todo momento el proceso de almacenaje y transporte de las mercancías.



Según datos elaborados por Fedemco (Federación Española del Envase de Madera), quien representa a una veintena de fabricantes y reparadores de palés, informa a partir de una encuesta a una muestra de más de 300 empresas envasadoras y distribuidoras, el mercado español, generó en 2010 más de 315 millones de movimientos de palés nuevos y usados. Del total de movimientos, el 49% corresponderían a palés de sistemas de alquiler, que disminuyen respecto al año 2009 (54%) y el 51% al resto (palés de un sólo uso, tipo europeo, etc.)

Entre los sectores económicos que más palés de todo tipo utilizan destacan el de 'comercio al por mayor e intermediarios' y 'fabricación de otros productos minerales no metálicos', que incluye la fabricación de productos cerámicos, cemento, yeso, cal,

hormigón, vidrio, etc., mientras que el sector de la industria agroalimentaria continua siendo el que más palés de alquiler demanda.

Exceptuando el caso de los palés de alquiler, de los más de 161 millones de movimientos de otro tipo de palés, aproximadamente el 66% también son reutilizados, bien por el propio usuario (51%) o bien por un gestor recuperador (15%). Mientras que el 24% corresponden a nuevos y el 10% restante corresponden a importados, en operaciones comerciales con el extranjero.

En 2010, los recuperadores de palés reintrodujeron en el mercado, cerca de 25 millones de unidades. El 95% de esta recuperación la realizan fabricantes y gestores especializados en recuperación de palés, y el 5% restante otro tipo de gestores de residuos. Según los recuperadores, del total de los recuperados el 45% corresponden al tipo europeo, el 16%, originalmente, de un sólo uso y el 39% a otros tipos de palé.



En 2010, los recuperadores de palés reintrodujeron en el mercado cerca de 25 millones de unidades.

Sus ventajas

La principal característica del palé de madera es su perfecta adaptación a la logística del envío. Se trata de un embalaje resistente (fabricado principalmente con madera de pino) válido para un gran rango de pesos soportados.

Existen modelos estandarizados para las operaciones rutinarias y modelos realizados a medida que se adaptan a las particularidades de cada envío. Pueden variar las dimensiones del palé (1.000 x 1.200, 800 x 1.200, 600 x 800, etc.), el número de tablas, su grosor, el número de entradas (2 ó 4) para facilitar la manipulación, etc.

El palé de madera es un embalaje ecológico, que ayuda al usuario a reducir su huella de carbono en su actividad habitual. La madera, que procede de bosques gestionados de manera sostenible, retiene el CO₂ absorbido por el árbol durante su crecimiento. De acuerdo con los datos suministrados por FEFPEB (Federation Europeenne des Fabricants de Palettes et Emballages en Bois) en la web 'Packaging from Nature' un palé de madera tiene almacenados aproximadamente 27 kilos de carbono, convirtiendo a la madera en el único material ampliamente utilizado que tiene una huella de carbono negativa.

El proceso de fabricación es sencillo sin necesidad de grandes consumos de energía. Además están fabricados a partir de trozas pequeñas y otras partes del árbol que no se utilizan en otras industrias, formando parte de un sistema altamente eficiente en el que se utilizan todas las partes del árbol. Los palés de madera son re-utilizables, fácilmente reparables y una vez terminado su ciclo de vida se pueden reciclar mediante un procedimiento sencillo, no contaminante y económico, para la fabricación de tableros, briquetas, etc. permaneciendo el CO₂ retenido en el nuevo producto.

Seguridad fitosanitaria

Los palés destinados al comercio extracomunitario deberán cumplir con la NIMF-15, normativa fitosanitaria de la FAO y estar identificados con las marcas especificadas en la norma.

La marca, sólo aplicable por un proveedor o un tercero autorizado, certifica que el material de embalaje de madera que la porta ha sido sometido a un tratamiento aprobado: tratamiento térmico (HT), o procesos equivalentes. El tratamiento térmico exige mantener una temperatura de 56°C durante 30 minutos en el centro de la madera tratada. ■

MERCURY®

- Cabinas de pintura
- Cabinas presurizadas
- Cabinas de lijado
- Recintos de secado
- Instalaciones para tratamiento y pintado de superficies

Instalación de pintura para acabado de alta calidad

MERCURY DOS, S.L.
 Font de Mariano, 1 - Pol. Ind. 6 Vereda Sur - 46469 Beniparrell (Valencia)
 Tel.: 961219780 - Fax: 961219781 - mercury@mercurydos.com - www.mercurydos.com

SINTOBOIS

- masilla de polyester bi-componente, contiene polvo de madera, para RELLENAR, PEGAR, RECONSTRUIR Y ENSAMBLAR todas las maderas.
- se trabaja exactamente igual que la madera, acepta todo tipo de acabados.

precisión de producto y rapidez de encolado.

reconstrucción de la madera con dificultad de acceso.

producto sin merma, no se altera con el tiempo
rápido secado

INTERIOR/EXTERIOR

VENGA A VISITARNOS Y CONOZCA LA NUEVA GAMA DE MASILLAS NATURALES INCORPORADA RECIENTEMENTE

NUEVO
LA MASILLA DE REPARACIÓN SINTOBOIS, AHORA EN CARTUCHO listo al uso

- ➔ SIN NECESIDAD DE MEZCLA SIN DOSIFICACIÓN
- ➔ DE RÁPIDO EMPLEO
- ➔ MUY LIMPIO Y SIN OLORES

• CARTUCHO BI-COMPONENTE PARA UTILIZAR CON PISTOLA DE 300 ML.
 • PISTOLA UTILIZABLE PARA TODO TIPO DE CARTUCHOS

COMERCIAL MAÍQUEZ
 Tel. 972 869 128
 Fax 972 869 579
 comercialmaiquez@sinto.net

El sector ha registrado una caída cercana al 20% respecto a la producción de 2011

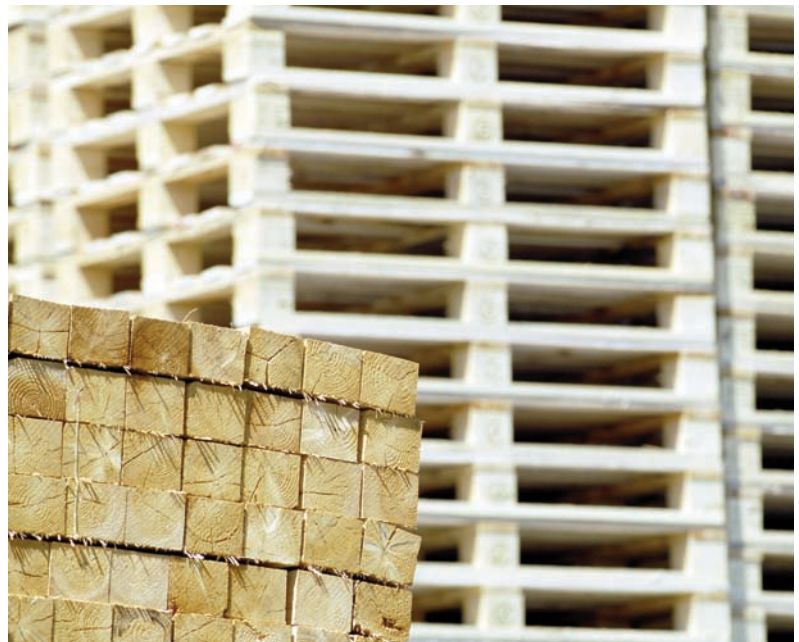
Cae el mercado del palé de madera

Los meses que van de septiembre a diciembre, lo que llevamos de 2012 y, al menos, la perspectiva del primer trimestre son muy negativos para el mercado de los palés de madera en España. El mercado cayó con el inicio del último cuatrimestre de 2011. Acompañado, de una parte, de la toma de conciencia de la situación en la que nos encontramos. Y de otra parte, porque el consumo ha bajado sensiblemente, con lo cual el palé ligado al sector de la alimentación ha tenido un frenazo importante

Respecto a los registros de los tres primeros trimestres del ejercicio 2011, la caída del sector se cifra en torno a un 30%. En términos de todo el año pasado, es decir, incluyendo los últimos cuatro meses muy malos, la caída ronda un 20%. El índice de la producción industrial registró en el mes de noviembre de 2011 una caída del 10,7%. "Esto es una cifra enorme –advierte Roberto Codoñer, gerente de la empresa Aglolak, S.A.–, y revierte en que no se fabrica un solo palé nueva. Porque mayoritariamente, ya no son de un sólo uso. Por cada tonelada que se produce, no se fabrica un palé (esto pertenece al pasado). Ahora hay parques de palés sectoriales que atienden únicamente a los crecimientos. Cuando la economía o la producción industrial decrecen, con el parque de palés existente hay suficientes unidades para responder a todos los movimientos a realizar".

Evolución del sector

El estándar de producción de palé en España fue en 2007 de 40 millones de unidades. La producción se estabilizó entre los 27 y 30 millones de paletas hasta septiembre de 2011. Y en este momento, a la velocidad de contracción que padece el mercado, el sector está perdiendo entre 5 y 7 millones de unidades/año. "En 2012, con suerte, los fabricantes españoles haremos entre 20 y 22 millones de palés –calcula el gerente de Aglolak–. Son cifras paupérrimas, de medio palé fabricado



por habitante. Ratios muy claros y evidentes de un país en recesión".

El sector español de los palés de madera cayó con estrépito en 2008. En 2010 se recuperó, con una franca recuperación de la demanda en el segundo semestre, y tanto producción como facturación cobraron buen ritmo hasta el mes de agosto de 2011. Ya no se registraron ni seguramente se registrarán los índices de producción de 2007.

El sector del palé ha experimentado un brusco descenso en el último trimestre de 2011.

Ahora el sector está decreciendo y, en general, está regresando a la tendencia de los años posteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria, con caídas en torno al 30% en muchas empresas ligadas a la paleta industrial, y con una perspectiva para 2012 a no mejorar. El año 2011 no será un mal ejercicio, porque el 75% del mismo no fue malo. Las empresas del sector han cerrado en positivo, con resultados aceptables. Pero la generalidad afronta el 2012 con muy mala cara.

Un panorama difícil

En efecto, los fabricantes españoles de palés de madera auguran un 2012 terrible para su sector. No parece que el dinero vaya a aparecer. El sector público ya no es motor de la economía y bastante hará si consigue superar sus problemas. Y el sector privado va detrás del sector público. Mientras no se salve el primero, nadie se empezará a ocupar del segundo.

Sólo funcionan las empresas que mantienen hilo directo con mercados exteriores. Y que tengan la suerte de estar tratando con mercados que funcionan. Como ejemplos, el sector cerámico que exporta a Estados Unidos, o los cítricos que marchan a Alemania, observan un panorama de futuro aceptable. Sin embargo, quienes centran sus exportaciones en Francia, un país que entra en recesión, lo tienen complicado. Han de vender barato si desean continuar en el mercado galo (los volúmenes no se han alcanzado, y los precios de referencia han sido caóticos).

Subsectores afectados

Sectores como la automoción o la industria petroquímica (que depende en gran medida del automóvil), habituales grandes consumidores de palés, han visto caer en los últimos años sus índices de producción, venta y facturación (la industria ha realizado una parada biológica durante cinco semanas en las fiestas de Navidad).

El consumo ha decrecido, con lo cual también se reduce la demanda de palés en el segmento de la alimentación.

“Los hábitos cambian y, por ejemplo, la proliferación de marcas blancas también afecta negativamente a los palés de madera –afirma Roberto Codoñer–. Las marcas blancas son auto producción de las superficies de venta, con unos circuitos muy cerrados que incluso les permiten la introducción de paleta de plástico para esos productos. Que la distribución deje de ser marquista no nos hace ningún favor: crecen los interproveedores y aumenta la venta de productos de marca blanca por su mejor precio, debido a la crisis. El marquista deja de vender, y la marca blanca se vende más, con lo cual los flujos de circulación de palés se invierten. Y donde se recibían mercancías en paleta de madera, ahora se recibe más mercancía en palé de plástico”. Y el sector de la construcción obser-



El especialista europeo en estanterías para madera



Esteras cantilever fabricadas en IPE para Madera, tablero, puertas, etc... con brazos móviles y regulables en altura cada 10 cm. ¡Sin tornillos!



OHRA 
LAGERSYSTEME MIT KONZEPT

OHRA Regalanlagen GmbH
Tel.: 916 330 943 • Mov.: 660 068 695
Fax: 916 333 235 • E-mail: tejeirojose@ohra.de

www.ohra.es



Foto: CombiLift.

va como tanto la obra pública como la obra privada están completamente paradas.

Lo único que funciona, y con las reservas antes señaladas, es la exportación. El cambio dólar por euro está mejorando los ratios de las empresas exportadoras. Con lo cual la apuesta de futuro puede estar en la capacidad que tenga España de colocar sus productos en el exterior. Aun así, el sector de fabricación de palés se está viendo muy afectado por la pérdida de capacidad adquisitiva de algunos de sus clientes habituales. Por ejemplo, Europa como comprador de nuestras frutas y verduras.

Las materias primas

El mercado de las materias primas está siendo presidido por la apatía en la demanda. No está pudiendo repercutir costes, porque no hay capacidad de demanda. Y por lo tanto no se les escucha cuando plantean nuevos precios. La situación es paradójica. El precio de la madera en el monte está subiendo. Se ha rematado por más valor que se remataba, porque había unas expectativas de poder repercutir. Esta tendencia ha tocado techo. Se ha dejado de rematar a precios extraordinarios, y también se ha dejado de comprar, porque lo que los rematantes tienen comprado está pagado caro y es mucho. Y quieren darle salida antes de volver a salir a comprar. Esta situación está provocando que el mercado se enfríe. Al mismo tiempo, desde el pasa-

do mes de octubre está llegando al mercado parte de la bolsa de madera bajo aspersión que hay en Francia (de la tempestad 'Klaus', ocurrida hace dos años). Está saliendo poco a poco, para que el mercado de madera no se hunda, y también porque es madera poco fiable (parece ser que se registran problemas de olor y que sus prestaciones de resistencia dejan mucho que desear respecto a la madera verde).

En conclusión, la apatía en la demanda y la irrupción de la madera derribada por 'Klaus' hacen que los precios de la madera para embalaje se mantengan e incluso registren algún repunte a la baja.

El primer trimestre de 2012 no ofrece dudas: la industria pagará un precio igual o menor al vigente. Para el segundo trimestre, sólo si se anima el trabajo, habrá tensiones y quizá subidas de precios poco significativas. Y a partir de junio, nadie se atrevería a hacer un pronóstico. Si todo sigue mal, algún rematante de madera se arruinará, y la madera continuará sin subir de precio. Respecto al acero (materia prima clave para la fabricación de los clavos de los palés), se trata de un mercado muy especulativo. El enorme volumen de importación de acero que viene ejecutando Turquía (con 25.000 toneladas recién adquiridas), favorecido por la devaluación de su moneda, la lira turca, les permite estar en el mercado con unos precios que difícilmente pueden alcanzar los fabricantes españoles. ■

Una caída del 10% de la producción industrial puede significar que se deje de fabricar el 100% de los palés



Nuevo modelo TM33W

Soluciones para el profesional de la madera

A lo largo de 50 años Virutex ha permanecido siempre fiel a sus principios de diseñar y fabricar una gama de maquinaria para la madera avanzada, sólida y segura. Durante 5 décadas de experiencia e investigación constante, se han incorporando nuevos modelos pensados para facilitar y rentabilizar el trabajo de los

profesionales de la madera. Virutex cuenta en la actualidad con una de las gamas profesionales más completas, avanzadas y especializadas del mercado, sin olvidar nunca la importancia de ofrecer un rápido y eficaz servicio post-venta. Hoy en día son muchos los profesionales que confían en Virutex en todo el mundo.

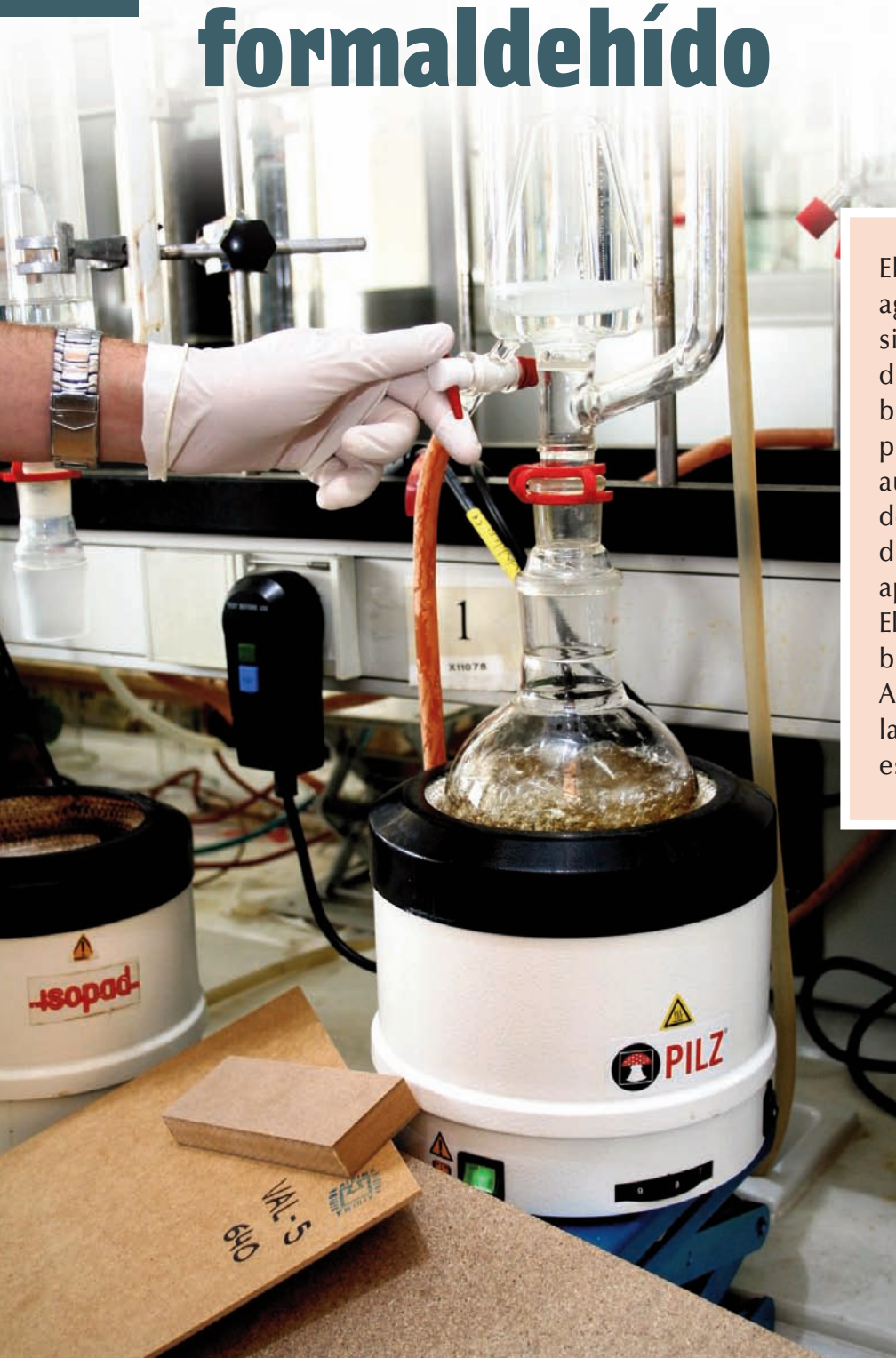
www.virutex.es



Expertos en química reunidos en Aidima abordan el nivel de rigor en los controles

Protocolo de mejora de sistemas de control de emisiones de formaldehído

El formaldehído se utiliza como aglutinante para dotar de consistencia a los tableros derivados de la madera, pero es también utilizado en multitud de procesos industriales, como la automoción. Es el responsable del característico 'olor a nuevo' de los productos en los que se aplica por su gran volatilidad. El Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, Aidima, es la única entidad en la Península Ibérica que realiza este tipo de controles.



Análisis de determinación del contenido de formaldehído mediante extracción con tolueno en perforador.

El Estado de California reconoce a este Instituto Tecnológico como entidad acreditada para el control de emisiones de formaldehído en los tableros derivados de la madera y que utilizan los fabricantes en la elaboración de muebles, elementos de carpintería y construcción en general, como pavimentos, revestimientos, y puertas y molduras, entre otros productos como juegos o juguetes.

El grupo CETPC, integrado por los 16 centros europeos responsables del control de emisiones de formaldehído en los tableros derivados de la madera que se fabrican en Europa, han consensuado un protocolo que bareme con absoluta equidad los controles sobre las 143 factorías que producen tableros sometidos a la estricta legislación ATCM estadounidense, de tal modo que los fabricantes se sientan en igualdad de competencia, según ha acordado esta mañana el citado Grupo tras dos días de debate celebrado en el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, Aidima.

La importancia de la decisión reside en aportar una imagen común en la exportación de tableros y sus productos derivados en el control de aduanas y dar seguridad al fabricante y al usuario sobre los sistemas de control que se realizan y que podrían incluso suspender la producción si se detecta una emisión superior a la permitida por la rigurosa legislación ATCM (Airborne Toxic Control Measure to Reduce Formaldehyde Emissions from Composite Wood Products).

La armonización de estos controles permitirá incorporar progresivamente mejoras en las distintas legislaciones europeas sobre emisión de este compuesto, ya que en la actualidad cada país utiliza la propia o elige la de terceros países.

La legislación del Estado de California afecta de hecho a la entrada de este tipo mercancía por cualquier punto del país norteamericano ya que el control es federal y obviamente afecta a todos los fabricantes, distribuidores y exportadores de tableros a Estados Unidos. El formaldehído está considerado peligroso para la salud humana en determinadas circunstancias de exposición y grado de emisión, como puede ser el caso de los dormitorios u otros habitáculos cerrados. Así lo entiende la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el Consejo de Recursos Atmosféricos de California (CARB), que incluye al formaldehído en la lista de contaminantes tóxicos en el aire sin nivel seguro de exposición.

En la actualidad, el CETPC (Carb approved European Third Party Certifiers) está compuesto por 16 centros tecnológicos europeos (de los 38 en todo el mundo acreditados por la CARB para realizar las certificaciones) que controlan 150 productos en las 143 empresas repartidas por la Unión Europea y países limítrofes que fabrican este tablero acuanado 'carb' por el sector. ■

40 SIMPOSIUM INTERNACIONAL DE ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN EN MADERA

Egurtek

BILBAO
3-5 octubre
2012

Zona expositiva
dentro de
CONSTRULAN

Ronda de Azkue,1
48902 Ansio-Barakaldo
Tel.: (34) 94 404 00 00
Fax: (34) 94 404 00 01

egurtek@bec.eu
www.egurtek.com
www.bilbaoexhibitioncentre.com

**B!
E!
C!** BILBAO
EXHIBITION
CENTRE

EXPOSSIBLE!

Todas las maderas poseen una durabilidad natural pero ésta no siempre es suficiente y se requiere el uso de productos químicos que mejorar su resistencia

Los protectores de la madera



La madera es un material de origen vegetal que ha sido ampliamente empleada por el hombre desde los albores de la historia del hombre. Con este material se ha construido sus viviendas, ha fabricado utensilios, herramientas, maquinaria, mobiliario, embarcaciones, edificaciones, etc. La composición de la madera compuesta en su mayoría por celulosa, hemicelulosa y lignina, la hace poseedora de unas propiedades específicas.

José Miguel Solís, secretario general de Aneproma

La madera es un material compuesto por cientos de miles de células y todas ellas con un gran contenido en azúcares, siendo susceptibles de ser degradadas por organismos que parasitan la madera para alimentarse de estos azúcares, es decir, tienen un origen vivo y comen madera, denominados agentes degradadores bióticos, o su incidencia sobre la madera la degrada pero no es digerida, es decir, aquellos que no tienen un origen vivo, denominados abióticos, como lo son la humedad, la radiación solar, el fuego, etc. También es capaz de intercambiar agua con el medio que le rodea, denominado higroscopicidad, dando lugar a las variaciones dimensionales, de otra parte, su comportamiento físico-mecánico como consecuencia de la unión de las microfibrillas de celulosa con la lignina y, la propiedades más relevante y que constituye todos los mitos de la madera la conservación, puesto esta composición de azúcares es la que permite que proliferen organismos xilófagos (hongos e insectos).

¿Cómo protegerla?

Todas las maderas poseen una durabilidad natural, que es la resistencia intrínseca que posee una madera frente a un ataque de un agente de origen biótico o abiótico. Esta durabilidad natural que está definida en la norma UNE EN 350, no siempre es suficiente y en aquellos casos que la ubicación del ele-



La madera es un material compuesto por cientos de miles de células y todas ellas con un gran contenido en azúcares.

mento de madera permita que exista una elevada agresión frente a agentes degradadores debe ampliarse esta durabilidad natural, mediante el uso de protectores químicos que permiten resistir los ataques. La filosofía de la protección química se basa, en términos generales y dependiendo del agente destructor, en conseguir que los productos protectores penetren lo más profunda y uniformemente posible en el interior de la madera.



En función de la ubicación del elemento de madera, se realiza una clasificación que determina el riesgo biológico en función de la humedad que posee la madera.

En función de la ubicación del elemento de madera, se realiza una clasificación que determina el riesgo biológico en función de la humedad que posee la madera en esa ubicación, se denomina clase de uso UNE EN 335. Por lo tanto, no será igual la probabilidad de ser degradada y los agentes que puedan afectar a una madera en una clase de uso 1 (interior y humedad en la madera por debajo del 20%) que en una clase de uso 4 (madera en contacto con el suelo y/o agua dulce) esto pone de manifiesto que el tratamiento protector deberá ser más exigente no sólo en materias activas sino en penetración y en dispersión en el interior de la madera, por este motivo, en función de la clase de uso se ligará una recomendación de penetración del protector como se indica en la norma UNE EN 351.

Las posibilidades existentes en la protección de la madera son principalmente:

a) Protectores hidrosolubles

Son mezclas de sales minerales utilizadas en solución acuosa a una concentración determinada. Esta concentración varía en función del grado de protección deseado, del método de tratamiento y de la especie de madera a proteger.

Están constituidos esencialmente por tres elementos:

- los principios activos, constituidos por sales;
- los coadyuvantes, son sales de propiedades fijadoras, cuyo papel es asegurar una fijación de los anteriores en el interior de la madera, impidiendo su eliminación por deslavado o por la acción del calor;
- el disolvente, es el agua.

El uso de este protector se realiza mediante el tratamiento en Autoclave.

b) Protectores orgánicos naturales

Son productos que se obtienen de la destilación del alquitrán de hulla (creosotas), o de la pirolisis del petróleo. Son aceites de composición química compleja.

La madera tratada con estos protectores adquiere una coloración oscura que se aclara con el tiempo; tiene un secado muy lento por lo que no admite un acabado inmediato posterior; desprende olor durante tiempo, no es corrosiva para los metales, no permite cambios dimensionales.

Las creosotas están permitidas pero restringidas para su uso en traviesas de ferrocarril, postes de transmisión energética o de telecomunicaciones, vallados agrícolas y zonas portuarias y navegables.

El uso de este protector se realiza mediante el tratamiento en Autoclave.

c) Protectores hidrodispersables

Son mezclas de principios activos no hidrosolubles a los que se añade un emulgente para producir una buena dispersión en agua. Comercialmente se conocen como "emulsiones".

Son de un tipo intermedio entre los protectores hidrosolubles y los protectores en disolvente orgánico, teniendo en común con los primeros el vehículo para ser introducidos en la madera, y con los segundos los principios activos.

La madera tratada con protectores hidrodispersables, por regla general no cambia de color, admite un acabado posterior, es compatible con las colas, no es



corrosiva para los metales ni para los plásticos, no ve aumentada su inflamabilidad y no mancha los materiales con los que está en contacto.

El uso de este protector se realiza mediante el tratamiento de Inmersión o pulverización.

d) Protectores orgánicos

Son formulaciones más o menos complejas, en las que existen siempre:

- materias activas, generalmente productos de síntesis,
- un solvente, que constituye el vehículo de las anteriores y suele ser una fracción de destilación del petróleo,
- coadyuvantes, entre los que se pueden mencionar porque tratan de asegurar la estabilidad del producto y la fijación de las materias activas en la madera tratada.

Las materias activas que entran en la formulación de este tipo de protectores suelen encontrarse entre las más eficaces y estables que ofrece la química moderna, presentando algunas de ellas buenas cualidades fungicidas y otras una acción específica contra los insectos. Los solventes se seleccionan en función de su buena afinidad para la madera, (deben penetrar rápida y profundamente en ella), de su capacidad de solubilizar los principios activos que tienen que introducir en el tejido leñoso y de su facultad de volatilizarse con la suficiente rapidez, para dejar lo antes posible las piezas tratadas en condiciones de empleo, y al mismo tiempo, con la suficiente lentitud, para no arrastrar

La filosofía de la protección química se basa en lograr que los productos protectores penetren lo más profunda y uniformemente posible en el interior de la madera

hacia el exterior las materias activas que previamente han introducido en profundidad.

El uso de este protector se realiza mediante el tratamiento de pulverización, pincelado o autoclave en función de la clase de uso. Así para exposiciones de interior podrá ser aplicado por pulverización o pincelado pero para exposiciones de exterior únicamente mediante autoclave.

Dentro de los orgánicos existen los denominados lasures son protectores que se utilizan como productos de acabado. Por lo general contienen pigmentos (óxidos de hierro) para proteger a la madera frente a la fotodegradación y aportarle una pigmentación decorativa. También pueden contener retenedores de UV y captadores de radicales libres (Compuestos HALS) para mejorar la duración al exterior. También, suelen contener biocidas para proteger a la madera contra la acción de insectos y hongos. A este tipo de productos protectores, se les conoce también como protectores a poro abierto por no formar capa sobre la madera. Se aplican tras la imprimación de fondo a la madera colocada en obra no dejando olores residuales una vez evaporado el disolvente. ■

www.format-4.es

FORMAT[®]
Máquinas para el trabajo de
la madera para PYMES y la industria

**Es precisión pura,
la fiabilidad durante muchos años.**

La nueva kappa 400, el valor ideal para el dinero!

Felder-Group ESPAÑA

Pol. Ind. Can Salvatella
C/Gorcs Lladó 32-36, Nave I
08210 Barberà del Vallès
Tfn.: 902 93 27 04
937 19 48 82
info.es@felder-group.com

NUEVO



►DETAILS online


FORMAT-4,
Calidad y precisión
de Austria



- Sierra circular de formatos con mando a 3 ejes
- Altura de corte: 133 mm
- Dispositivo de protección superior inclinable
- Guiado de los segmentos de inclinación „Easy-Glide” con 6 años de garantía
- Incisor de dos ejes a pedido
- „digi-compensation“ - Compensación longitudinal del ángulo (digital) (opcional)
- Compartimiento con capacidad para 5 discos de sierra (opcional)

La marca presenta su nuevo centro de mecanizado powerProfilier BMB 900

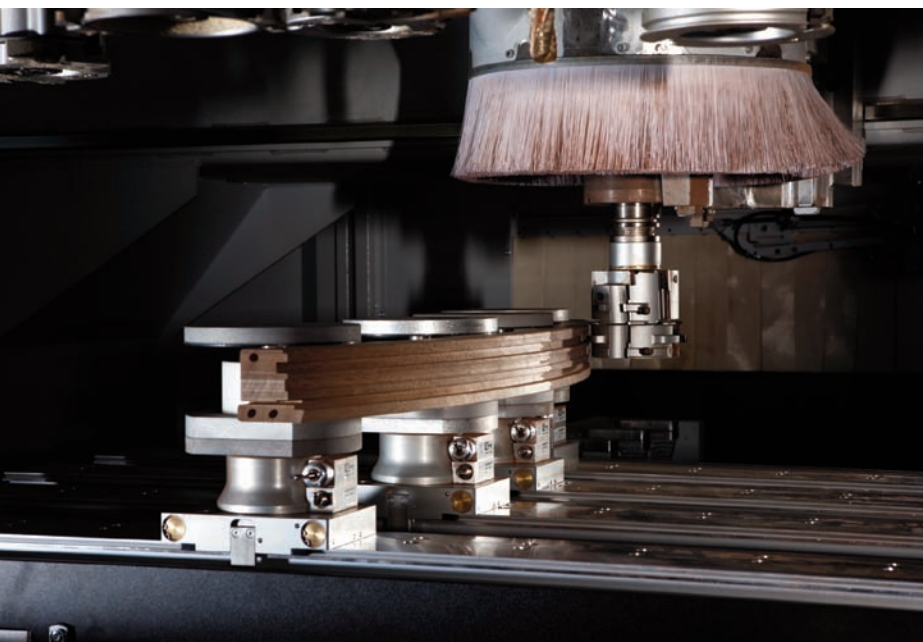
Homag facilita la producción individual de una ventana de madera

La ventana ya no es un tabú en cuanto a la fabricación de lotes unitarios. Los centros de mecanizado a control numérico de Homag, capaces de alcanzar desde una gran flexibilidad hasta un alto rendimiento, permiten al usuario proponer a su cliente soluciones creativas. Con Homag CNC es posible fabricar los perfiles de las ventanas, y también hojas de puertas, componentes de escaleras y piezas de muebles. Esta enorme versatilidad ayuda a aumentar la competitividad del carpintero, reduce las tarifas por hora y, por lo tanto, también reduce el precio de los productos.

Homag presentó en la feria Holz-Handwerk, celebrada en Nürnberg de 21 a 24 de marzo, de forma paralela a la Fensterbau-Frontale, su nuevo centro de mecanizado powerProfilier BMB 900. Se trata de un verdadero multitalento que puede ser equipado con hasta 432 herramientas, y se

encarga del procesamiento de piezas completas para componentes de la ventana (también curvas) y también, si es necesario, de las contraventanas.

El powerProfilier BMB 900 es capaz de procesar simultáneamente varias piezas de hasta 40 unidades de ventana en un día. Su concepción flexible, basada en la tecnología de cinco ejes y la manipulación automática de las piezas, deja espacio suficiente para mecanizados adicionales; también lotes únicos para pedidos excepcionales. Esta máquina permite al pequeño industrial responder a su cliente con la máxima flexibilidad y rapidez. Homag ha concentrado su experiencia de más de 15 años como fabricante de maquinaria para la fabricación de ventanas (más de 100 centros de mecanizados operan con éxito en todo el mundo) para concebir el nuevo powerProfilier BMB 900. Los clientes del gigante alemán podrán crecer al ritmo de esta tecnología única y se les abrirá nuevas áreas de especialización. ■



Detalle del nuevo centro de mecanizado powerProfilier BMB 900.

APOYOS PARA PAVIMENTO FLOTANTE



MATERIAL RECICLABLE

Visite nuestro catálogo técnico
PRESTO www.lizabar.com

MODELOS
PATENTADOS



PARA USO EN:

- TERRAZAS ACCESIBLES
- FALSOS SUELOS TRANSITABLES
- CUBIERTAS PEATONALES
- AZOTEAS
- REHABILITACIONES, ETC.



SECTOR CONSTRUCCIÓN



SECTOR ENTARIMADOS

Columnas gran altura regulables
Resistencia 1.000 kg
Alturas ilimitadas

GRAPAS
OCULTAS PARA
ENSAMBLAJE
DE TARIMAS
NATURALES Y
SINTETICAS



Separación entre lamas: sólo 3mm.
Cabeza de tornillo: no visible



NUEVO

LIZABAR
PLASTICS s.l.

C/ Binefar, 37 | Local 26-28
08020 Barcelona
Tfno. / Fax: 93 305 63 61
e-mail: lizabar@lizabar.com
www.lizabar.com

Eficiencia energética con la sustitución de actuadores neumáticos

Mecatrónica al alcance de todos

No es que la neumática como tal vaya a desaparecer. Pero, cada vez resulta más gravosa su utilización. Al empleo de enormes compresores mecánicos y su pobre eficiencia, se suma el poco cuidado que se hace del mantenimiento de las instalaciones de aire. Efectivamente, la imagen sonora que tenemos de una fábrica en período de no actividad es el silbido continuo de fugas de aire. ¡Atención! ¡El aire no es gratis!



Bittor Larraioz Aristeguieta, gerente de Larraioz Electrónica Industrial

Estudios realizados sobre el uso de la energía eléctrica arrojan resultados estremecedores: del 10 al 20% del consumo total de energía eléctrica se utiliza para generar aire comprimido, y el promedio de eficiencia del sistema neumático en su conjunto es del 14%. Como ejemplo, en Japón, 1 billón de euros anuales son literalmente 'quemados' por bajos rendimientos y fugas de aire.

Pero evidentemente las costumbres y usos cambian o se amoldan de acuerdo a las circunstancias. Los principales fabricantes líderes en producción de sistemas neumáticos están invirtiendo fuertemente en soluciones a este 'caos' del aire comprimido, y los fabricantes de coches, aquellos que apuestan por un consumo responsable de energía, coches híbridos etc. ya están planificando sus nuevas plantas de fabricación sin uso de sistemas neumáticos. En su departamento de Mecatrónica, Larraioz Electrónica Industrial dispone de las mejores opciones de actuadores eléctricos: IAI (Japón), Linmot (Suiza), SMAC (EEUU), Exlar (EEUU).



Nuestro más sólido 'know-how' está disponible para el asesoramiento y selección del modelo adecuado a cada aplicación, teniendo en cuenta todos los factores: mecánicas, fuerzas, velocidades, momentos, cadencias, sincronismos, comunicaciones, precios, etc. ■



- GLP - Diesel - Eléctrica
- Trabaja en interior y exterior
- Aumenta la capacidad de almacenamiento
- Manipulación segura de productos

LÍDER EN SOLUCIONES LOGÍSTICAS



REVOLUCIONANDO LA INDUSTRIA DE LA MADERA

- Viga laminada
- Aserraderos
- Almacénistas de madera
- Estructuras de madera
- Tablero
- Molduras y laminados
- Fabricación de muebles/ Ebanistería

COMBILIFT IBERO-AMÉRICA
 Tel. y Fax 00 (34) 947 26 70 70
 Móvil 609 906 280
 comercial@combilift.es
 direccion@combilift.es
 www.combilift.es



Aumente su producción y ahorre en mano de obra (1.500 mm de altura en 4 min)

FENJU, S.L. presenta la nueva escuadradora de tablero en bloque

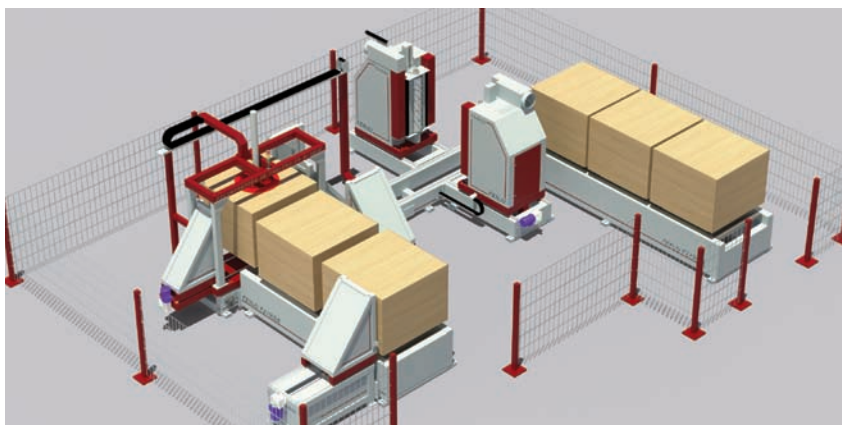
PUBLIRREPORTAJE

FENJU, S.L., empresa dedicada a la compraventa y fabricación de maquinaria para la madera, les presenta su nueva creación patentada que consiste en una escuadradora de tablero en bloque controlada por CNC. Las escuadradoras en bloque de la marca FENJU nacen como solución para simplificar y reducir los costes de producción que se dan actualmente en el procesamiento de tablero. Son máquinas de alto rendimiento que hacen gala de un sistema modular que permite a sus clientes un grado de automatización personalizable según las necesidades de éste.

FENJU, S.L.

El mando de la máquina a través de CNC, junto con los servos, asegura un control fiable y preciso de todos los procesos que se llevan a cabo. Del mismo modo, el motor del cabezal y el sistema de fresas, garantizan un acabado óptimo en todo el bloque de tableros además de una elevada velocidad de corte. Como resultado (y a modo de ejemplo) un solo cabezal de corte escuadra 400 tableros de 3 milímetros de espesor en 4 minutos.

La máquina consiste en un equipo y procedimiento (patentado) de escuadrado para conformar ángulos rectos en todas sus caras según las formas requeridas (cuadrados, rectángulos, hexágonos, círculos etc....) sobre materiales rígidos mecanizables (maderas, resinas, plásticos, corchos, etc....) encontrándose todas las piezas a tratar en un conjunto apilado o en bloque. Estos mecanizados son habituales en procesos de fabricación de tablero de madera, plástico y resinas, corcho y aluminios para lograr piezas destinadas al sector del mueble, envases, o construcción entre otras muchas aplicaciones. Añadiendo un segundo cabezal los tiempos de corte se reducen mitad, siendo una elección óptima para empresas con un volumen de fabricación muy elevado que buscan disminuir los tiempos de producción.



El sistema automático de alimentación/extracción de palés simplifica considerablemente el proceso de producción. El procesador de la máquina gestiona, a través de un sistema de detectores, la circulación de palés desde que el operario lo deposita en la cinta de entrada hasta que alcanza el acumulador de salida. Todas estas opciones de automatización y mejora permiten a las empresas atender la demanda de sus clientes con unos tiempos de entrega y un acabado que son imposibles de alcan-

zar, con la maquinaria de la que se dispone actualmente en el mercado.

Técnica de escuadrado ya existente en el mercado

En la actualidad ya se conocen y son utilizadas máquinas y procedimientos de escuadrado, pero todas ellas presentan inconvenientes tanto de baja producción como funcionales, muy especialmente por el volumen de desechos generados que suponen mermas de las piezas (astillas o material sobrante), con lo cuál el uso

Antes



Después



de los medios ya existentes presentan siempre ciertas limitaciones frente a la ESCUADRADORA DE TABLERO EN BLOQUE que presentamos. Así, son de uso convencional el escuadrado por arrastre de pieza a pieza a través de correas o cadenas que transcurren por entre dos sierras circulares que cortan el material. Para ello suele ser habitual el pasar tanto pieza a pieza, como a la vez proceder a más de una pasada de escuadre de los materiales trabajados.

De ello, resultan limitaciones funcionales y operativas, y por tanto alejadas con respecto a la ESCUADRADORA EN BLOQUE. Especialmente por la alta producción y el aprovechamiento de materiales y la simplificación de los medios técnicos.

Desventajas que se dan en los procedimientos actuales

Las técnicas actuales de escuadrado a modo de arrastre o desplazamiento de la herramienta sobre el material, presenta los siguientes inconvenientes:

- Menor productividad a razón de que el escuadrado se efectúa pieza a pieza frente al apilado en bloque que se propone. Además, pueden resultar imprecisiones de escuadrado.

Menor operatividad por cuanto la pieza a pieza escuadrada debe ser apilada con posterioridad a los efectos de stockage y almacenaje.

- Necesidad de procedimientos secundarios al producirse además astillas que deben de destinarse a procesos de triturado.
- Requerimiento de un proceso auxiliar de limpieza superior, al generar astillas sueltas no controladas.
- Mayor requerimiento de operarios en su manipulación para escuadrar

Ventajas que ofrece la escuadradora de tablero en bloque:

- Su principal ventaja reside en su productividad y su eficacia energética por trabajo de piezas apiladas y en bloque que rentabiliza al máximo su operatividad de trabajo.
- Elimina los problemas en el proceso de lijado, tanto de obstrucción del sistema de aspiración de la lijadora como mucho más importante: garantiza el calibrado del tablero al estar exento de sobrantes de chapa.
- Elimina el proceso de despegado de tablero a la descarga de prensa, por su sistema de escuadrado en bloque. Mejorando la calidad del puesto de trabajo y evitando la inhalación de gases procedentes de la evaporación de las colas.
- Elimina la producción de astillas o sobrantes gracias a su sistema de herramientas cilíndricas dispuestas verticalmente con efecto simultáneo de corte y triturado de los desechos. Convirtiendo todo el sobrante en serrín, facilitando su transporte por sistema de aspiración hasta el silo central.
- Posibilidad de briquetado de serrín por la gran producción del mismo, aumentando su poder calorífico y manteniendo más estable la temperatura de la caldera.
- Por realizarse en sistema automático exime de intervención de mano de obra directa en el propio proceso de escuadrado, por lo que reduce el número de operarios.
- Se produce una economía de escala al trabajar en bloque y no por piezas sueltas y aisladas. En consecuencia, hay una mayor producción en un menor tiempo de trabajo. Y ello, en piezas de mínimo espesor hasta el máximo de grosor existente en el mercado. Mientras que en ancho, es capaz de trabajar conforme a las medidas estándar del mercado para tableros u otro tipo de materiales.
- Por tratarse de una máquina gestionada a Control Numérico, los cambios de medida se realizan en automático sin pérdidas de tiempo y asegurando la precisión de medidas programadas.

y apilar para su almacenaje, por tratarse de procesos de alimentación manual.

Solución técnica que ofrece la escuadradora de tablero en bloque

El proceso de mecanizado comienza a través de un transportador de entrada (carga automática) o con la carretilla elevadora (carga manual), de modo que se depositan los bloques de tablero sobre la mesa giratoria de la máquina, donde en primer lugar, unas escuadras centran el bloque horizontal y verticalmente, el sistema de alineado asegura el centraje del palé sobre la máquina, dando

como resultado una escuadra perfecta a 90° en los tableros acabados. Del mismo modo el sistema de prensado inmoviliza los tableros haciendo que no se muevan durante el proceso de corte.

Seguidamente se dirige la mesa con el bloque hacia uno o mas juegos de fresadoras (según modelo) paralelas y contrapuestas, realizando uno o mas giros en función del número de fresadoras o de las caras a escuadrar en la forma de las piezas deseadas (cuadrados, rectángulos, círculos, hexágonos, etc.) ya que la mesa giratoria permite su movimiento circular en 360° sexagesimales de radio. ■



9.749 compradores de 103 países visitaron la feria

La feria de segunda mano, Usetec, muestra buenos síntomas coyunturales



La segunda edición de Usetec consiguió incluso superar los buenos resultados cosechados en su estreno el año pasado. Un total de 9.749 compradores –frente a los 9.250 registrados en 2011– de 103 países frecuentaron los stands de los 446 expositores. Según una encuesta realizada, casi dos tercios de los visitantes acudieron con la perspectiva de realizar pedidos efectivos. Por un lado, este creciente interés está relacionado con la coyuntura global, pero al mismo tiempo, la celebración simultánea de Usetec y la Feria Internacional de Productos de Hierro logró un efecto positivo.

A sí lo confirman las observaciones de los organizadores, “ambas ferias internacionales se han complementado a la perfección”, resume el organizador Florian Hess, gerente de Hess GmbH, Weingarten (Baden, Alemania). “Esta primera cooperación con la Feria Internacional de Productos de Hierro ha transmitido impulsos comerciales positivos a Usetec, que coincidió con ella en el tiempo y dentro del mismo recinto ferial”, afirma Katharina Hamma, gerente de Koelnmesse (Feria de Colonia).

La Asociación de Mayoristas de Máquinas y Herramientas (FDM) considera Usetec 2012 un éxito total. “Todos nuestros miembros han alabado sin reservas la edición de este año de la feria”, señala Kurt Radermacher. “Muchos acudieron a los stands con consultas y necesidades muy específicas”. Se vendieron máquinas incluso durante la propia feria. En los próximos meses, los expositores reunidos dentro de la FDM deben sacar el máximo partido de sus nóminas de contactos.

A la feria, con la "lista de la compra"

La Asociación Holandesa de Maquinaria de Segunda Mano (DUMA) confirma que los compradores acudieron muy bien preparados de antemano, con su "lista de la compra". "En el ámbito de la tecnología de embotellado y cierre hubo consultas del máximo interés", expone Gerwin Klok su balance de la feria. "Hemos hablado directamente con los directores generales", relata el gerente de la DUMA. "Los jefes de las empresas provenían de Egipto, Irán, Azerbaiyán y Moldavia". Con la maquinaria deben rellenarse botellas de zumo de fruta. No obstante, las instalaciones también se pueden usar de forma complementaria en el ámbito médico-farmacéutico. "En general, para todo lo que suponga introducir algún líquido en botellas o recipientes", explica Klok.

Un 61 por ciento de los visitantes se desplazaron a la feria desde el extranjero. Hubo una representación particularmente numerosa de compradores de Turquía, Bosnia-Herzegovina, Rusia y la India. Las asociaciones que cooperan con Usetec aprovecharon las tres jornadas que duró el evento para profundizar en sus contactos internacionales. Esto también incluyó encuentros con delegaciones de países que hasta ahora era más bien difícil encontrar en el punto de mira.

Exponer máquinas merece la pena

La Asociación Europea de Comerciantes de Máquinas-Herramienta (EAMTM) estuvo representada en Colonia con unas 60 de sus empresas asociadas. "Nuestra asociación extrae un balance muy positivo", subraya el secretario general de la EAMTM, André Skenzi. "En el futuro nos gustaría seguir ampliando nuestro compromiso en el marco de Usetec". Con diez expositores, los miembros holandeses de la EAMTM mostraron una presencia muy destacada. En el seno de Vramac Machines, un distribuidor de Apeldoorn, se hablaba de una "feria magnífica": no en vano, lograron vender dos máquinas. "Una taladradora radial y una mandrinadora-fresadora horizontal", especifica el director de la empresa, Alex Ponfoort. "Curiosamente, a un compatriota holandés". A primera vista, esto puede parecer una gran coincidencia, pero no es así. De hecho, los Países Bajos están prácticamente al lado de Colonia, por lo que se trata del sexto país con un mayor número de visitantes en Usetec. Sin duda, esta venta en la feria también tiene mucho que ver con el hecho de que Alex Ponfoort exhibiera allí físicamente sus productos. Es partidario de exponer en la feria todas las máquinas que sea posible. "Para fotografías, ya está Internet".

En la misma línea se expresa Makutec, un proveedor de máquinas de transformación de plástico de Neuwied (Alemania). "Tuvimos una máquina funcionando con herramienta durante toda la feria", relata Sabine Lehnau-Weilberg. "Estuvimos produciendo palas de



La robótica también fue protagonista del certamen.

jardín, y así conseguimos convertirnos en un centro de atención", añade con la esperanza de que el mayor número posible de visitantes recuerde a Makutec en los meses venideros. Dietmar Züfle coincide en sus declaraciones. "La gente desea ver las máquinas con sus propios ojos, tocarlas", constata el gerente de Züfle Innovative Verzahnungstechnik de Allersheim, una localidad alemana de la Baja Franconia. Al final, eso merece la pena. «Hemos vendido cinco máquinas en Usetec», continúa Züfle. "A clientes de Turquía, la India y Alemania". Esto se tradujo en una facturación en torno a los 50.000 euros.

Si incluimos los negocios posteriores realizados a consecuencia de la feria, el expositor aspira a registrar unos ingresos de medio millón de euros en el marco de Usetec. El objetivo de Dietmar Züfle se basa en las experiencias acumuladas en su última participación en la feria de Colonia, hace ahora un año. "Conseguimos una tercera parte de nuestra facturación anual gracias a Usetec 2011", rezan sus cálculos. "Además, algunos socios comerciales que conocimos allí siguen comprándonos máquinas en la actualidad".

Fabricantes con un balance positivo

Los fabricantes representados en Usetec se mostraron particularmente satisfechos. "Conseguimos una gran resonancia desde el primer día", resume Michael Lücke. "La feria comenzó de forma inmejorable", subraya el director de eventos y ferias de Carl Zeiss AG. "Hubo numerosas consultas y estamos convencidos de que en muy poco tiempo pueden dar pie a pedidos en firme". Numerosos compradores de Rusia pasaron por el stand de Zeiss, que volvió a participar en una presencia ferial conjunta con otros fabricantes, en concreto Chiron, SHW Werkzeugmaschinen y Siemens. Estas personas interesadas de Rusia



iban a la búsqueda de tecnología de medición y ensayo, ya que las certificaciones oficiales se han convertido ahora en algo imprescindible también en su país. Además, Michael Lücke constató la presencia de un mayor número de compradores de países de la UE, como Austria. "Esto se debió sin duda a la coincidencia con la Feria Internacional de Productos de Hierro", valora positivamente la organización de ambas ferias en paralelo. "En cualquier caso, con estas sinergias o sin ellas, Usetec es la única plataforma auténtica de tecnología de segunda mano en todo el mundo".

DMG Gebrauchtmaschinen, una empresa del Grupo Gildemeister, cerró pedidos por un valor total de 1,6 millones de euros tras las tres jornadas de Usetec. En general, este pro-

veedor de la localidad bávara de Geretsried está viviendo un momento particularmente dulce. "Nos estamos moviendo en el nivel récord de 2008", constata satisfecho el gerente, Thomas Trump. La buena coyuntura se hace sentir por todo el mundo en numerosos sectores, desde la industria del automóvil hasta ámbitos como los moldes de herramienta o las subcontratas. Además, la búsqueda continua de centros de mecanizado, tornos y fresadoras representa otra influencia muy positiva. "Gracias a los largos plazos de espera que reinan en el sector de la maquinaria nueva, actualmente estamos consiguiendo una gran estabilidad de precios en el sector de las máquinas de segunda mano», comenta Thomas Trump. Otro impulso para el negocio de las máquinas de segunda



mano proviene del cada vez mayor crecimiento conjunto de Gildemeister con el fabricante de máquinas-herramienta japonés Mori Seiki. En el futuro esto también se pondrá de manifiesto en el estand ferrial. "Quizá consigamos exponer en la próxima edición de Usetec tantas máquinas de Mori Seiki como de DMG", concluye Trump.

Numerosos negocios encauzados

En vista de los encuentros mantenidos, muchos expositores apuestan por las operaciones post-feria. "Estamos muy satisfechos", describe la atmósfera reinante Elena Fumasi, de la empresa H.F.E, de la localidad italiana de Gavirate. Otros expositores miembros de la Asociación de Comerciantes de Maquinaria de Italia (AIMUU) comparten esta sensación positiva, ya que los contactos son muy prometedores. "En nuestro stand recibimos buenos clientes potenciales, fundamentalmente de la India y Turquía", argumenta Elena Fumasi. El proveedor de máquinas para trabajar metales H.F.E. se muestra convencido de la posibilidad de vender una o dos prensas en relación directa con Usetec. También Dimitri Kreis, de Krone Landtechnik - Vertrieb und Dienstleistungen, exhala optimismo acerca de su paso por la feria. "Es nuestra primera participación en USETEC, por lo que se trata de una mera toma de contacto", afirma. "Evitamos intencionadamente colocar ningún rótulo con el precio en nuestras máquinas agrícolas". Kreis se muestra convencido de que estas charlas van a dar fruto más adelante. Entre los más interesados por el stand de Krone destacan expertos agrícolas de Rusia, del Norte de África y el mundo árabe. En el caso de las máquinas e instalaciones de gran tamaño o de otros productos que requieren una intensa labor de asesoramiento, lo más habitual es que los negocios no se cierren directamente en el stand. "No esperábamos realizar aquí ninguna venta directa", explica Jürgen Hönsch. "Nuestro objetivo era establecer contactos", resume el director General de nenok, de Colonia. "Y eso lo hemos logrado". nenok ofrece soluciones individualizadas para la construcción de estructuras de acero. Entre ellas se incluye la adquisición y la comercialización de instalaciones de segunda mano. Al mismo tiempo, la empresa también tiene como empleados a especialistas en acondicionamiento de maquinaria, reparaciones, adquisición de piezas de repuesto y herramientas.

Negocios poco antes del inicio de la feria

A veces ya hay operaciones comerciales en marcha incluso antes del propio inicio de la feria. De hecho, justo antes del inicio del evento, el expositor Müsse Maschinen, de Bad Berleburg (Alemania), consiguió vender una máquina de moldeo por inyección de la marca Engel. En este sentido, USETEC aceleró notablemente la operación. "A través de un anuncio, recibimos una consulta de un comprador potencial", relatan Gerd y Jörg Müsse. "Nos preguntó si podía tomarse un tiempo antes de decidir la compra". Cuando se enteró de que las máquinas iban a estar expuestas en los pabellones feriales de Colonia, se decidió más rápido de lo previsto. "¡Eso le hizo temer que pudiera pasar otro comprador por el stand y se le adelantara!". ■

En 2013 están previstas para Usetec unas fechas posteriores. La mayor feria de maquinaria de segunda mano del mundo se celebrará de nuevo en Colonia del 20 al 22 de marzo de 2013.

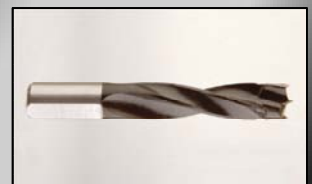


Broca de taladro múltiple rosca M.10

Herco, les ofrece la oportunidad de fabricarles para taladro múltiple en cualquier medida en HSS y MD y en corto plazo de entrega

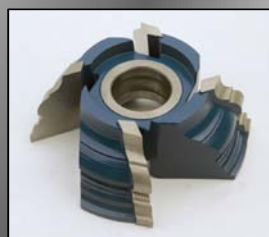


Broca de taladro múltiple rosca M.10 y cono

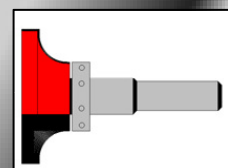


Broca de taladro múltiple mango D.10

También fabricamos herramientas especiales para tupis y centros de mecanizados con mango o ejes de cualquier diámetro y calidad HSS y MD.



Herramienta para tupi



Herramienta para Pantógrafos

Barcelona c/Calle Costa Brava ,22-24 Teléfono 932741054 Fax 932741045
www.herco.net e-mail: info@herco.net

“Esta iniciativa contribuirá a la creación de miles de empleos y oportunidades de negocio” señala Gustav Melin, presidente de Aebiom

Tasa de carbono: medicina para los presupuestos de la UE y para el medio ambiente

Aebiom, la Asociación Europea de la Biomasa, apoya a la Comisión Europea en su esfuerzo por introducir una tasa al CO₂ basada en la vigente Directiva de Fiscalidad Energética y urge a los Estados Miembros a considerar seriamente la propuesta de la CE. Con la implantación de una tasa al CO₂ se logrará reducir las emisiones y aumentar la eficiencia energética, y también incrementar de forma significativa el montante presupuestario de los estados.

En un momento como el actual, en el que los estados europeos buscan cómo fortalecer sus presupuestos y aumentar la confianza de los mercados financieros, una tasa al CO₂ se presenta como una medida muy adecuada. “Los Estados Miembros de la UE no necesitan esperar a una nueva directiva sobre fiscalidad energética para introducir esta tasa. Pueden actuar, y así deberían hacerlo, ya mismo”, expone Gustav Melin, presidente de la Asociación Europea de la Bioenergía (Aebiom). La UE-27 emitió más de 4.600 millones de toneladas de CO₂ en 2009. La mitad más o menos de las emisiones de la UE se compensan dentro del Régimen de Comercio de Emisiones (válido para plantas de más de 20 MW). La propuesta de la Comisión Europea (CE) de revisar la Directiva sobre Fiscalidad Energética vigente e introducir una tasa de carbono de 20 €/t de CO₂ en la UE afectaría a todas las instalaciones de menos de 20 MW. La CE estima que para 2020 la propuesta cubriría 92 millones de toneladas, más de 1/3 del esfuerzo necesario para reducir las emisiones de GEI que quedan fuera del Régimen de Comercio de Emisiones. El secretario general de Aebiom, Jean-Marc Jossart, destaca que los modelos de simulación muestran que esta reducción de emisiones puede lograrse con un coste muy reducido o incluso generando pequeños beneficios económicos.



Javier Díaz, presidente de la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa.

La tasa de carbono aporta otras muchas ventajas adicionales:

- Promueve la eficiencia y el ahorro energético;
- Reduce la dependencia de los combustibles fósiles importados y estimula la inversión y el uso de fuentes locales de energía renovable;

- Establece el principio de “quien contamina paga” y tiene un impacto directo en los precios y por tanto en el comportamiento del consumidor, que en el futuro podrá tomar decisiones de inversión más acertadas. En este sentido, los costes medioambientales (costes externos) se internalizan y se convierten en una parte más de los costes de las actividades contaminantes.

“Todo ello contribuirá a la creación de miles de empleos y oportunidades de negocio en las economías que ahora mismo se encuentran en dificultades”, añade Gustav Melin.

Es un derroche que muchas viviendas dependan de los combustibles fósiles para calentarse. Como consecuencia de la escasez de reservas de estos combustibles y la consiguiente subida de precios vamos a ver más pobreza energética en el futuro. Si queremos evitarlo, es necesario iniciar cuanto antes el cambio a un sistema energético más sostenible. Parte de los ingresos obtenidos de la aplicación de la tasa de carbono pueden dedicarse a aliviar la pobreza energética. Por ejemplo, Suecia ha reducido el impuesto sobre la renta en 7 billones de euros entre 2007 y 2010.

La tasa provoca un incremento de costes a aquellos consumidores y empresas que usan energía fósil en grandes cantidades o de forma ineficiente. Pero al mismo tiempo

ayuda a rentabilizar las inversiones para reducir costes energéticos: aislamiento, mejores ventanas, o sustitución de sistemas de calefacción a carbón, gasóleo o gas a otros que utilicen biomasa, tanto en sistemas comunitarios como individuales.

“La aplicación de la tasa de CO₂ podría utilizarse para reducir los costes de contratación de trabajadores de las empresas, así podríamos facilitar la creación de empleo sin subir la carga general impositiva. Solicitamos al nuevo Gobierno la aplicación inmediata de esta tasa”, afirma Javier Díaz, presidente de la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa, que ostenta la vicepresidencia de Aebiom.

Si consideramos Europa como un todo, la tasa de carbono es necesaria para reducir sus emisiones de GEI desde una perspectiva de mercado: pone un precio al CO₂ generado en todos los ámbitos de la sociedad hasta ahora situados al margen del régimen de comercio de emisiones y crea una condiciones de igualdad de juego para todos los sectores.

La tasa de carbono ya está introducida y funciona con éxito en países como Suecia, Finlandia, Dinamarca, Eslovenia e Irlanda. En lugar de oponerse a ella, otros Estados Miembros de la UE deberían buscar la manera de introducirla en sus respectivos países. ■



DENIOS.

Expertos en almacenamiento de sustancias peligrosas

- La mayor gama de productos de Europa
- Diseño, desarrollo y fabricación propias
- Más de 1000 soluciones personalizadas desarrolladas para clientes al año
- Asesoramiento Técnico y profesional
- Presencia en 15 países, 25 años de experiencia

www.denios.es

Su partner en seguridad medioambiental



Foto: Gary McInnes.



¿Cuándo perdieron su valor los sistemas de calidad?

Mercedes García Durán. Ingeniero Industrial. Responsable de Grupo de Investigación de la Universidad de Sevilla. Dpto. de Ingeniería Mecánica y de los Materiales. Escuela Superior de Ingenieros

Hace algunos años muchas empresas y organizaciones implantaron sistemas de calidad como elemento de distinción frente a la competencia, entendiendo que aportaba valor a sus productos y servicios. Además, en algunas de estas empresas, aunque no en todas, se creyó que los sistemas adoptados eran una herramienta para mejorar su forma de trabajo y establecieron un compromiso para funcionar conforme a ellos y sus principios. En estas circunstancias empezaron a proliferar organizaciones para verificar el cumplimiento de los requisitos de las normas de calidad y otorgar reconocimiento de tal cumplimiento, mediante el correspondiente certificado. Empezó a ser famoso el perseguido 'sello' de calidad.

En los últimos tiempos el número de entidades de certificación ha crecido considerablemente y también el nivel de competencia entre ellas. Pero además, es bien sabido que al amparo de estas entidades también ha germinado un grupo importante de consultoras asociadas, que asesoran durante el proceso de implantación de los sistemas de calidad, de forma no del todo independiente de la empresa certificadora.

En esta situación, con un mercado limitado y una oferta creciente, la competencia casi podría calificarse de feroz, de suerte que la relación entre las empresas que desean certificar su sistema y la entidad que las audita, se ha convertido en una relación clientelar, y prácticamente en un paso por caja.

La certificación hoy en día es cara, pero de escasa exigencia. En muchas ocasiones, los requisitos se relajan, sobre todo los relacionados con control de calidad del producto, y se presta atención casi exclusivamente a aspectos formales (firmas, fechas, etc.), que tras un determinado número de intentos cualquier empresa puede llegar a cumplir.

Como consecuencia inevitable, todo el esquema ha caído en el descrédito y los servicios de consultoría han sufrido un notable desprestigio. El término calidad ha perdido su connotación positiva, para pasar a ser sinónimo de buro-

cracia, papeleo y poca eficiencia. Hoy en día casi nadie implantará un sistema de calidad por voluntad propia y creyendo que realmente hace una apuesta por la calidad en su más estricto sentido.

La certificación hoy en día es cara, pero de escasa exigencia. En ocasiones, los requisitos se relajan y se presta atención casi exclusivamente a aspectos formales

Es más, las empresas que realmente están más interesadas con aportar valor a sus productos han emprendido otras vías, como trabajar con principios de Lean Manufacturing, sistemas TPM, etc.

Pero, ¿tiene esto que ser necesariamente así?, ¿los sistemas de calidad implantados no tienen ninguna utilidad?, ¿son incompatibles con las filosofías de optimización de la producción?, y lo que es más importante, ¿qué se puede hacer para obtener beneficios reales al trabajar con un sistema de calidad y enfocarlo a la mejora y optimización de la producción o la empresa?

Para poder responder a estas preguntas debemos identificar cuáles son las principales deficiencias de los sistemas actuales. Entre ellos cabría citar:

- Muchos sistemas de calidad no responden realmente a la forma de trabajo y las características de la empresa en que se implantan, o bien responden a una idealización de la empresa y son demasiado complejos, extensos o ambiciosos, o bien responden a un manual de calidad elaborado mediante corta y pega.
- La trazabilidad se asegura o controla de forma ineficiente, sin acotar parcelas de responsabilidad. Así se llega a situaciones, en el sector aeronáutico principalmente, en las que el volumen de la documentación generada puede llegar a superar en varias veces el del producto.
- Se ha olvidado el control eficiente de la calidad del producto. Los esfuerzos y el dinero se invierten en control de documentos, perseguir al cliente para que rellene encuestas y en generar registros ficticios antes de las auditorías, etc.

Los aspectos mencionados implican la realización de actividades que tienen un coste, como todas, pero que no aportan valor al producto, por lo que el cliente no pagará por ellas, y además, son evitables, por lo que podemos calificarlas directamente como despilfarros.

Sin embargo, no debe entenderse la búsqueda de la calidad como algo negativo. Es evidente que no puede serlo. Incurrir en fallos de calidad implica pérdidas severas para la empresa, en términos económicos y en términos de prestigio, fiabilidad y cuota de mercado. Así pues, el despilfarro no es el aseguramiento de la calidad, sino la gestión deficiente que en ocasiones se hace de ella.

La gestión de la calidad debería ser reestructurada de una forma meditada, entendiéndola como un proceso más, que debe aportar valor al producto o servicio y buscar la satisfacción del cliente. El objetivo de un sistema de calidad debe estar alineado con el de la empresa: ganar dinero, a lo que contribuirá enfocando sus trabajos a entregar al cliente exactamente el producto

El cliente difícilmente valorará más un producto únicamente porque el proveedor disponga de determinado certificado, si esto no se ve traducido en la calidad real de lo adquirido

o servicio que desea, y por el que estará dispuesto a pagar. Con este objetivo en el punto de mira, algunas prácticas actuales resultan curiosas. Los recursos empleados en la realización de encuestas a clientes, tras la realización de los trabajos, serían más útiles en la investigación previa de qué características tiene el producto que desea.

El cliente difícilmente valorará más un producto únicamente porque el proveedor disponga de determinado certificado, si esto no se ve traducido en la calidad real de lo adquirido. Un producto de calidad es, para el cliente, el que es correcto técnicamente y además se ajusta a sus necesidades y deseos. Esto es lo que el cliente paga y, por tanto, reportará beneficios a la organización.

Conseguir este esquema de funcionamiento no es complicado, requiere únicamente reflexión y convencimiento. A partir de esos principios, se trata de integrar el control de calidad en cada uno de los procesos, realizando controles

de calidad tras cada operación, para detectar los fallos cuando suceden, o incluso prescindiendo de los controles al diseñar las operaciones a prueba de fallo. Los recursos asignados a calidad, que hasta ahora se han estado destinando, en buena parte, a trámites, se orientarán al diseño de procesos robustos y eficientes.

La gestión de la calidad eficiente debe basarse en la estandarización de prácticas y procesos, una vez que han sido mejorados y optimizados hasta asegurar que producen lo que el cliente desea y paga, cuándo lo desea, sin incurrir en actividades sin valor y con el nivel de calidad asegurado a la primera. Pese a todo lo expuesto, no se debe caer en el desánimo y pensar que todo lo invertido en los actuales sistemas de gestión de la calidad no sirve, al fin y a la postre, para nada. Muchos de los aspectos considerados en los sistemas de gestión tradicionales pueden ser de enorme utilidad para la mejora de la productividad en la empresa, si se les da un cambio de enfoque.





producto, su calidad y el cumplimiento de las especificaciones del cliente, y no en aspectos formales o de documentación del sistema. Es fundamental que los problemas se hagan palpables y se analicen en profundidad, con las técnicas adecuadas, para garantizar que no se repitan. El fin de las no conformidades y acciones correctivas es únicamente resolver los problemas y garantizar que no se repitan. Esto es mucho más importante que el informe en sí o su tratamiento.

- Los procedimientos de trabajo deben ser instrucciones simples que recojan la forma óptima de actuar. Es decir, ser pautas estandarizadas que reflejen las actividades a realizar, una vez que se han eliminado despilfarros y actividades sin valor. Incorporarán los controles sobre el producto que se deban realizar y los datos de los tiempos en que deban realizarse. Serán escuetos y fáciles de entender, puesto que su fin es asegurar que se realicen las tareas de la forma óptima y no ocupar espacio en carpetas y estanterías y ser leídos únicamente el día de la auditoría.
- El sistema de difusión, control y actualización de procedimientos será ágil y sencillo, para lo que se utilizará la tecnología adecuada. Se debe huir de la burocracia y el papeleo, despilfarros evidentes.
- Los 'informes de no conformidad' y 'acciones correctivas y preventivas' deben pasar a ser un elemento básico para la resolución real de los problemas desde su causa. Se centrarán, por tanto, en los problemas que afectan al
- Se debe evolucionar hacia una auditoría continua de funcionamiento y no a inspecciones puntuales. Las auditorías internas, tal como se vienen realizando, consumen gran cantidad de tiempo, para la realización de la misma y para su preparación previa. El resultado de las mismas es una evaluación parcial y puntual del funcionamiento de la organización. El balance coste-beneficio no es por tanto favorable. Todo este esquema es fácilmente mejorable mediante la definición de unos indicadores que nos den la información que necesitamos acerca de la evolución de la empresa. La adecuada selección de tales indicadores será pues de elevada importancia. Algunos de los indicadores utilizados en ocasiones dan información de escasa utilidad (número de no conformidades detectadas en control de la documentación, índice medio de satisfacción del cliente, número de equipos que incumplen el plan de mantenimiento,

etc.), pero pueden establecerse otros de carácter bien distinto: nivel de calidad (porcentaje de productos con defectos frente al total de la producción), productividad, rendimiento de las máquinas (tiempo en el que operan correctamente frente al tiempo de funcionamiento), nivel de stock, tiempo total de entrega de los pedidos, etc. Si el sistema de indicadores se desarrolla correctamente, puede hacerse un seguimiento diario de los mismos, en reuniones de 15 minutos, sin preparación o maquillajes previos. Ahora no se persigue obtener buenos valores de los indicadores, si no que informen de aspectos importantes y detecten los problemas para proceder a su resolución. El balance entre el tiempo invertido y la relevancia-vigencia de la información obtenida aumenta de forma notable.

-La trazabilidad es importante para identificar los procesos y equipos o personas por los que ha pasado un determinado producto, pero si los procesos están convenientemente estandarizados los registros que la evidencian pueden y deben reducirse. Además, el sistema de revisión de actividades (normalmente realizado mediante firmas) debe replantearse y estructurarse en un esquema de responsabilidades delimitadas. Supervisar una tarea requiere una cualificación y es un aspecto remunerado porque conlleva una responsabilidad. Cada supervisión asume la responsabilidad de las anteriores, así, una verificación que adjunta una serie de firmas sucesivas es innecesaria e ineficiente.

Vemos que los sistemas de gestión de la calidad sí son útiles y beneficiosos en nuestras organizaciones, pero, para que esto sea así, deben enfocarse a la obtención de beneficios mediante la satisfacción del cliente. Esto se consigue realizando de forma continuada las actividades de forma óptima, sin despilfarros y por lo tanto con la calidad del producto asegurada a la primera. No se trata pues de desechar los sistemas de gestión de la calidad, sino de darles un enfoque más adecuado y rentable. ■

Se debe evolucionar hacia una auditoría continua de funcionamiento y no a inspecciones puntuales

INGENIERÍA Y DESARROLLO DE PROCESOS

RUTECH, S.A. Empresa especializada en instalaciones de aspiración y filtración, con más de 25 años de experiencia en el mercado, y abarcando distintos sectores de la industria.



(Industrias de la madera, Alimentación, Química, Curtido, Automóvil, Ferroviaria, etc.)



Rutech no solo ofrece equipamientos, sino todo lo concerniente a un sistema integral de las instalaciones, desde el inicio y comprensión del problema del cliente, hasta el desarrollo completo de la instalación.

En los proyectos, nuestra empresa ofrece seriedad atención personalizada y adaptabilidad a cualquier circunstancia.

Disponemos de gran variedad de soluciones para poder cumplir con los requerimientos exigidos.

Nuestro departamento de ingeniería, está dotado de los más modernos sistemas de diseño en AUTOCAD 3D, lo cual conlleva a una fácil interpretación de los planos que se facilitan a los clientes.

Un gran valor añadido, es el personal técnico así como de montaje, siempre de plantilla y con gran experiencia en cualquier situación por compleja que sea.



Rutech, asesora sobre los sistemas de protección y prevención de riesgos laborales así como la adaptación de los equipos a la normativa ATEX

94/9 Aparatos y sistemas de protección para atm. Explosivas (ATEX)

99/92 Disposiciones mínimas para los trabajadores en ATEX

EMPRESAS

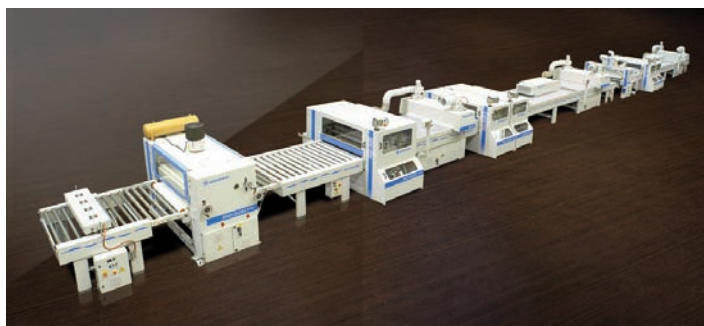
Sonae Industria apoya la recogida de residuos marinos

Sonae Industria participó en el lanzamiento del proyecto 'Leixões: Mar, sin residuos', que se basa en la iniciativa de la organización 'Waste Free Ocean WFO', en el puerto de Leixões (en el norte de Portugal) en lo que ha sido la primera demostración de la organización WFO en las aguas territoriales portuguesas.

En este sentido, Sonae Industria será la compañía encargada de almacenar los residuos de madera y su posterior transporte y reciclaje, contribuyendo a la preservación de la biodiversidad y los ecosistemas marinos, a la vez que da nueva vida a la madera. "Ese proceso de recogida y reciclaje de madera permite utilizarla como materia prima para la producción de tableros de madera, que beneficiará a los océanos y simultáneamente al medio ambiente", explica Pedro Figueira, director de Marketing de Tafibra, empresa de Sonae Industria dedicada a la fabricación de tableros y productos derivados de la madera.

Barberán desarrolla un sistema de barnizado a rodillo para los acabados con melamina

Uno de los procesos que más interés despertó durante la última edición de la feria Fimma fue el proceso de barnizado alto brillo a rodillo sobre tableros de melamina. En este sistema totalmente innovador, con patentes en trámite, se utiliza el producto HotCoating de Kleiberit, que permite realizar la aplicación directamente sobre la melamina, sin necesidad de lijado ni aplicación de 'primer'. Para el acabado, Barberán ha desarrollado una máquina de rodillos específica, que permite obtener, en una sola aplicación, una calidad de acabado que hasta el momento sólo era posible mediante una aplicación a cortina o a pistola. El sistema a rodillo, además de ser una solución mucho más compacta, permite ahorrar más de un 50% de material de acabado y, al trabajar con barnices 100% sólidos, supone una solución mucho más eficiente y totalmente libre de disolventes.



Los centros de reciclaje de Tafibra incrementan su producción de astilla un 14%

Tafibra ha dado a conocer los datos de producción de astilla de los 7 centros de reciclaje que posee en España. En total se han producido más de 315.000 metros cúbicos (190.000 toneladas) de astilla en 2011, el volumen equivalente a 1,5 millones de árboles. Esta cifra supone un incremento en la cantidad de astilla reciclada del 14% respecto al 2010 y del 20% respecto al 2009.



Centro de reciclaje de Fuenlabrada.



Aspiraciones

PERCA S. L.

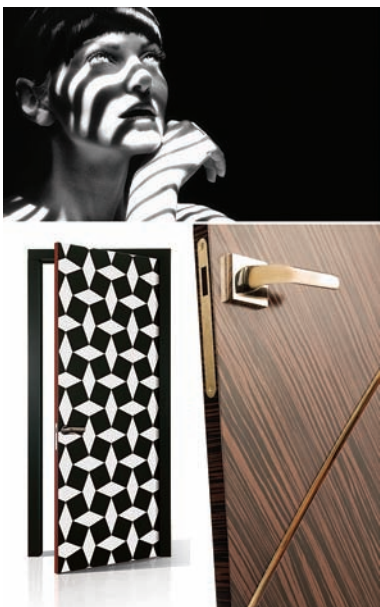
La silla Sail, premio 'Red Dot' 2012 al mejor diseño de producto

La firma internacional de mobiliario de diseño Andreu World ha sido distinguida con el premio 'Red Dot' 2012 al mejor diseño de producto por la colección de asientos Sail, diseñada por Piergiorgio & Michele Cazzaniga. Es una silla ligera y confortable disponible en diferentes versiones: polipropileno y fibra de vidrio, tapizadas en diferentes textiles o cuero y con asiento y respaldo de tablero contrachapado en madera maciza de roble. Esta colección ha sido pensada bajo criterios de respeto medioambiental, utilizando para su fabricación materiales 100% reciclables. Su solidez, durabilidad y seguridad ha sido acreditada con la normativa internacional más exigente. Por ello dispone de las certificaciones del máximo nivel ISO y BIFMA. Además, la colección Sail ha sido anteriormente galardonada con otros premios como 'Best of NeoCon', que recibió el pasado año en Estados Unidos.



Vicaima lanza nuevos productos y segmentos

Vicaima presenta una nueva segmentación de la marca asentada en tres nuevos ejes que aseguran una comunicación todavía más clara en las soluciones para clientes y prescriptores del sector de la construcción y arquitectura. En paralelo, desarrollo también un nuevo website con área reservada a profesionales para un acceso facilitado a la información técnica de los productos. El segmento Vicaima First pasa a agregar todas las soluciones dirigidas a profesionales y prescriptores. Ya el segmento Vicaima Technology representa, por su lado todo el espacio de investigación de la empresa e integra proyectos de innovación tecnológica desarrollados para el sector de las puertas. Impactante y audaz, el segmento Vicaima Haute Couture asume, por sí mismo, ser el nuevo embajador de la marca. Asociado al arte, moda, lujo y exclusividad, este segmento será uno de los principales en la representación de Vicaima a nivel internacional.



El segmento Vicaima First pasa a agregar todas las soluciones dirigidas a profesionales y prescriptores. Ya el segmento Vicaima Technology representa, por su lado todo el espacio de investigación de la empresa e integra proyectos de innovación tecnológica desarrollados para el sector de las puertas. Impactante y audaz, el segmento Vicaima Haute Couture asume, por sí mismo, ser el nuevo embajador de la marca. Asociado al arte, moda, lujo y exclusividad, este segmento será uno de los principales en la representación de Vicaima a nivel internacional.

Aspiraciones industriales y calderas biomasa



Silos de almacenamiento



Extractores mecánicos e hidráulicos



Calderas de biomasa con alimentación automática



Cabinas presurizadas de barnizado



Baterías de filtros



Aspiradores



Cabinas de aspiración de polvo



Instalación de cabinas en línea para varios puestos de trabajo

Barrio San Fabián, s/n
49140 Tábara (Zamora)

info@aspiracionesperca.com
www.aspiracionesperca.com

Tel. +34 980 590 043
Fax +34 980 590 317

Schunk analiza los nuevos potenciales de la robótica de servicio

Del 29 de febrero al 1 de marzo del 2012, expertos de todo el mundo se reunieron para celebrar los 5th Expert Days on Service Robotics en Schunk, especialista en técnicas de sujeción y sistemas de agarre. Este evento es la plataforma mundial de mayor comunicación para la robótica de servicio aplicada. Bajo el lema 'Service Robotics – Quo vadis?' 18 oradores procedentes de 10 países presentaron conferencias orientadas de forma práctica hacia una visión global de la interacción humano-robot. El enfoque de la cooperación interdisciplinaria fueron temas como 'La percepción y el aprendizaje', 'Desarrollo de Mercados', 'Robots y Diseño de Componentes', así como 'Robots y humanos'. Las aclararon que la robótica de servicio utilizada en el sector comercial y doméstico se ha convertido en un importante factor económico, que se utiliza comercialmente por un número creciente de empresas.



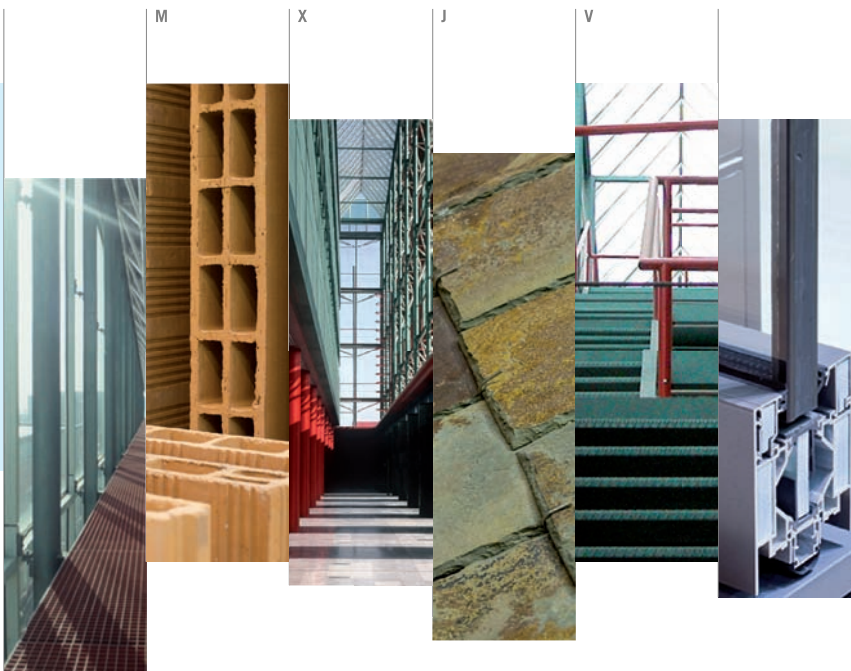
La próxima edición (sexta) de los Expert Days on Service Robotics se celebrará los días 27 y 28 de febrero de 2013.

 SEMANA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN INTERNATIONAL CONSTRUCTION WEEK	<p>8 - 11 MAYO / MAY</p>  CONSTRUTEC SALÓN DE LA CONSTRUCCIÓN BUILDING www.construtec.ifema.es	<p>8 - 11 MAYO / MAY</p>  PIEDRA FERÍA INTERNACIONAL DE LA PIEDRA NATURAL INTERNATIONAL NATURAL STONE FAIR www.piedra.ifema.es	<p>8 - 11 MAYO / MAY</p>  VETECO SALÓN INTERNACIONAL DE LA VENTANA Y EL CERRAMIENTO ACRISTALADO INTERNATIONAL WINDOW, CURTAIN WALLS & STRUCTURAL GLASS TRADE SHOW www.veteco.ifema.es
---	--	---	--

www.semanadelaconstruccion.ifema.es

Juntos construimos el futuro.

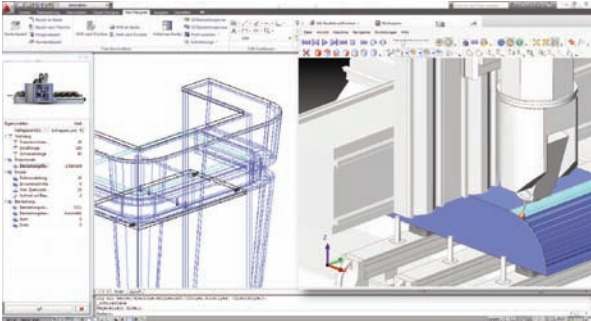
Together we build the future.



LINEA IFEMA / IFEMA CALL CENTRE
LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN
 INFOIFEMA 902 22 15 15
 EXPOSITORES / EXHIBITORS 902 22 16 16
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 30
INTERNATIONAL CALLS
 FAX (34) 91 722 58 07
 IFEMA Feria de Madrid
 28042 Madrid
 España / Spain
construtec@ifema.es | piedra@ifema.es | veteco@ifema.es

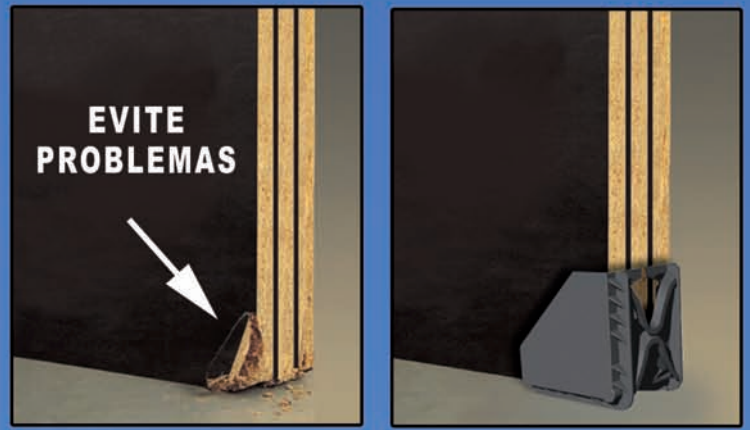
woodCADICAM de Homag eSolution permite el diseño en 3D

Homag eSolution ha presentado las nuevas prestaciones de su software woodCADICAM en la feria Holz-Handwerk, recién clausurada en Nüremberg, Alemania. Las herramientas para el diseño paramétrico se completan con la posibilidad de realizar diseño libre en 3D. Las nuevas funciones de woodCADICAM contribuyen a optimizar aún más, si cabe, el método de trabajo del carpintero. El diseño exclusivamente paramétrico de muebles y de elementos de carpintería es historia. Ahora el software de dibujo de Homag eSolution ofrece la posibilidad de diseñar libremente en tres dimensiones. Gracias a la incorporación de la tecnología de cinco ejes, es posible diseñar y fabricar las piezas más complejas.



Vivre en Bois celebra su primera aniversario en Granollers

El pasado mes de marzo, la empresa Vivre en Bois, situada en la C-17 en su paso por el municipio de Granollers (Barcelona), celebró su primer aniversario con una recepción en sus instalaciones de una representación de sus clientes profesionales. Alrededor de cincuenta invitados se reunieron en las instalaciones para descubrir la nueva exposición exterior y conocer las novedades del catálogo 2012. Un elemento que llamó mucho la atención fue la inauguración de la nueva exposición instalada en el aparcamiento, donde se pueden ver, tocar y comparar las diferentes vallas, barreras y cerramientos que este fabricante pone a disposición de sus clientes.



ESQUINERAS, CANTONERAS Y PROTECTORES MUEBLES-MADERA-VIDRIO



Serie GR



Serie ASK



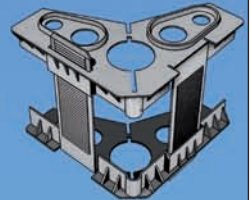
Serie EE



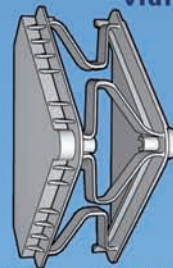
Serie EE
vidrio



Serie ESC



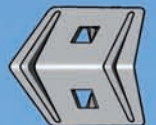
Serie EEE



Serie EEM



Serie ESM



Serie CN



Serie AMG

www.tpital.com



TRANSFORMACIONES PLÁSTICAS ITAL S. L.
POLÍGONO INDUSTRIAL VILLALONQUÉJAR
C/ MONTES DE OCA, nº9 - 09001 - BURGOS - (ESPAÑA)
TELÉFONO: 34 947 29 85 87 - FAX: 34 947 29 84 42
tpital@tpital.com

La durabilidad no está reñida con la estética

Sikkens presenta su nueva tecnología en Fensterbau



Stand de Sikkens en la Fensterbau de Nüremberg (Alemania).

Sikkens dedica a I+D más del 10% de sus beneficios. De esta forma, la prestigiosa firma alemana siempre está en la vanguardia de la innovación. En la pasada Fensterbau de Nüremberg (Alemania), referente mundial de la industria del cerramiento, la marca de Akzo Nobel para la carpintería exterior presentó interesantes novedades con un denominador común: la durabilidad, que no está reñida con la estética.

Entre las novedades se encontraban Duraflex (la flexibilidad impide la rotura de película por el movimiento dimensional de la madera), Ion-lock (selladores de extractos solubles al agua, libres de metales pesados) y Cetol WF 771 (un protector de la madera frente a la fotodegradación).

Durflex: el recubrimiento flexible

La tecnología Duraflex representa un avance importante en el segmento de los acabados para exterior existentes en el mercado. Estos recubrimientos permanecen flexibles durante toda su vida de uso. Además, para absorber los rayos ultravioleta portan más filtros y unos innovadores reflectores UV, sin perder transparencia. Mediante un efecto membrana protegen y mejoran la permeabilidad al vapor de agua y la estanqueidad a la entrada directa de agua. Esto es: La madera puede respirar mejor, evitando el paso del agua. Además, con Duraflex no se produce la escamación del recubrimiento por movimiento de la madera, porque siempre permanece flexible.

Ion-Lock: tecnología de bloqueo de iones

Ion-Lock es una patente mundial de Akzo



La ventana de madera es uno de los segmentos que más se beneficiará de la nueva tecnología de Sikkens.

Nobel que consiste en un sistema de sellado basado en el bloqueo iónico. El producto genera una celda que repele los extractos solubles al agua, porque éstos tienen la misma carga negativa.

Los sistemas Ion-Lock de sellado destinan diferentes extractivos para cada tipo de madera, con la finalidad de erradicar cualquier posibilidad de sangrado; por ejemplo en castaño o roble, donde es habitual la aparición de ácido tánico, o en el caso del Iroco, con el bloqueo de los depósitos calcáreos.

Cetol WM 675, diseñado para su aplicación mediante Flor, y Cetol WM 680 para aplicación a pistola, son los primeros selladores iónicos del mercado y además sin metales pesados. Se trata de un eficaz bloqueador para cualquier madera que posea extractos solubles en agua, que complementa la familia de otros selladores de Sikkens para resinas y otros extractos de la madera.

Cetol WF 771: protección y decoración

Cetol WF 771, la estrella de la recién concluida edición de la Feria Internacional de Tendencias en el mundo de la Ventana, la Puerta y la Fachada, es un producto saturador ideal para 'decking' y 'cladding', ya que realmente protege la madera de la fotodegradación. Su pigmentación especial y la resina selfstracting son fundamentales, ya que protegen y anclan en la madera.

Dependiendo de la madera empleada, Cetol WF 771 garantiza una durabilidad media del decking de dos años.

Además, su capacidad de decoración es amplísima. La nueva carta de colores de Sikkens 'Never ending impressions', con el nuevo Cetol WF 771, toma los acabados de las nuevas tendencias que marcan los mercados del mueble y la decoración, con tonalidades que van desde el blanco perla, platino, patina o arena hasta nuevas propuestas como el rojo o el amarillo, combinaciones de colores o una original gama de degradados de grises, en función de la zona a instalar el pavimento.

Con estas novedades, Sikkens aporta al mercado unos sistemas de recubrimiento que consolidarán el avance tecnológico de la ventana de madera, favorecerán el desarrollo del 'decking' y el 'cladding' en España, y abren nuevas expectativas a segmentos de gran potencial como es el de las casas de madera. ■

**Akzo Nobel Coatings
(Procolor y Sikkens)**
Tel. 93 484 25 00
infodeco@sab.akzonobel.com

**Optimizar el trabajo con recursos naturales,
optimizando nuestra tecnología**

**NUEVA GENERACIÓN BECKER
DE EQUIPOS DE PALETAS ROTATIVAS**



NUEVA SERIE GENERATION X:

- reducción de nivel sonoro
- ampliación de la capacidad de filtración
- protección de los puntos de engrase
- válvula antiretorno incorporada
- 20.000 horas de trabajo sin mantenimiento garantizadas.
- ahorro energético mediante unidades VARIAir.

BECKER
BOMBAS DE VACÍO - COMPRESORES

BECKER IBERICA DE BOMBAS DE VACÍO
Y COMPRESORES, S.A.
C/ Masia Nova, 3-5, Nave E • P. Ind. Santa Magdalena
08800 Vilanova i la Geltrú (Barcelona)
Tef. 93 816 51 53 • 91 662 35 23
comercial@becker-iberica.com
www.becker-international.com

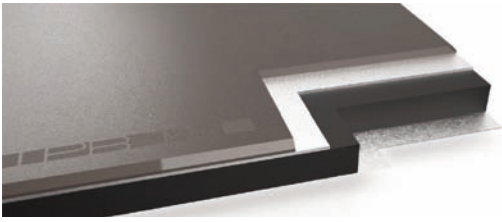
*Disponemos de
gran variedad
en Maquinaria
de Ocasión*



MCI
Maquinaria
industrial

Cno. Torrente, 2
46960 Aldaya
Valencia (España)
Tel.: 961515631
Fax: 961515631
mcimaquinaria.com
info@mcimaquinaria.com

Superficie porcelánica Para encimeras



TPB es la superficie porcelánica más resistente a día de hoy para una encimera. Con capa metálica de aluminio, permite disipar la temperatura para resistir la rotura. Por sí sola la capa porcelánica no disipa la temperatura y sin esta capa metálica puede generar un punto de tensión y rotura de la capa porcelánica. La baquelita da cuerpo a la composición del material. La capa metálica de aluminio para compensar, facilita la flexibilidad, resistencia y perfecta planimetría para que no se produzca rotura de tabla.

Codifel, S.L.

Tel.: 938662096 • info@codifel.com
www.interempresas.net/P64581

Brocas Para taladrar y avellanar



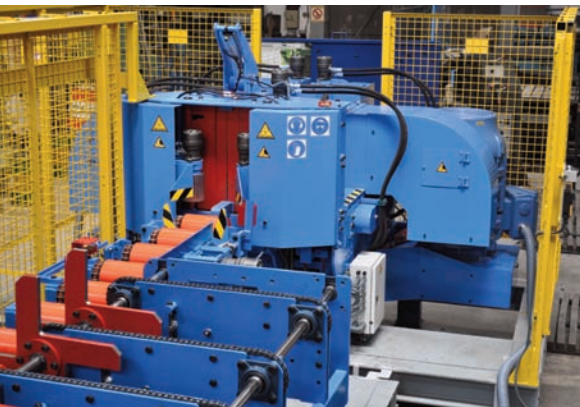
Herco, S.L. dispone de una extensa gama de brocas para taladrar, brocas para ensamblar, brocas recambio para H26, avellanadores M.D., brocas estrella para colocar bisagras y herrajes, juegos para colocar bisagras M.D., brocas CE para taladrar y escoplear y brocas para colocar pica-portes y taladros cruzados.

Herco, S.L.

Tel.: 932741054 • info@herco.net
www.interempresas.net/P31283



Máquina de sierras múltiple de tablas Con doble eje vertical de sierras circulares



Inasema ofrece a sus clientes una máquina de sierras múltiple de tablas modelo B24N, con doble eje vertical de sierras circulares, con posibilidades de corte de las tablas desde un ancho de 60 mm hasta 200 mm. Incorpora un sistema de tracción y arrastre mediante rodillos motrices, además de un sistema novedoso para el posicionamiento automático de la máquina para poder auto-alimentarse

en función de las diferentes medidas de la madera que llegan a la máquina cuando está en marcha. Una particularidad importante de esta máquina múltiple frente a las que hay en el mercado es la posibilidad de trabajar sin aspiración.

Inasema también dispone de un amplio stock de maquinaria maderera en sus almacenes para su posterior reconstrucción y transformación. Este servicio está enfocado para intentar conseguir mejores precios para sus clientes, ya que les ofrecen máquinas reacondicionadas y garantizadas como cualquier otra nueva.

Inasema, S.L.

Tel.: 962244546 • inasema@inasema.com
www.interempresas.net/P72495

Revestimiento intermedio-final Para componentes de madera en exterior e interior



Alzo Nobel Coatings, S.L. comercializa el revestimiento intermedio/final en satinado mate para componentes de madera en exterior e interior con buena continuidad. Su aplicación se realiza a pistola (espesor máximo 300 µm de película en húmedo) sobre elementos de madera estables y semiestables.

Akzo Nobel Coatings, S.L.

Tel.: 934842730
jose.l.rivero@akzonobel.com
www.interempresas.net/P68976

freud[®]

HERRAMIENTAS ESPECIALES Y DE PRECISIÓN, S.A.

TEL. 96 122 12 20 - FAX 96 122 12 30

freud@hepsa.com - www.freud.it

"Los productos no marcados serán considerados ilegales y no comercializables, tanto por parte del vendedor como del comprador"

Cerramientos fuera de ley

Mercado CE obligatorio desde febrero del 2010

ESPECIAL

FABRICANTES DE
CERRAMIENTOS

mercado CE
SOLUCIÓN
CASCADING

PRUEBAS INICIALES DE TIPO

GESTIÓN DOCUMENTAL

ASESORAMIENTO TÉCNICO

EN COLABORACIÓN CON:

Quasar
Gestiona Aprendizaje in Quality

ift
ROSENHEIM

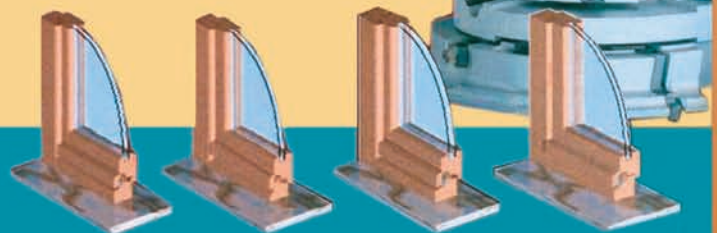
freud[®] CONVIENE!!

freud trabaja por usted

Usted sólo se dedicará a fabricar y vender sus cerramientos, el resto lo hemos hecho nosotros.

- * Hemos ensayado más de 100 tipos de cerramientos diferentes para que usted no tenga que realizarlos (norma UNE-EN 14351-1)
- * Freud, como sistemista, le puede ceder el mercado CE.

MARCADO **CE**



Feb.09

Decapante

Ideal para eliminar manchas, pinturas, barniz, colas, masillas y enlucidos

El súperdecapante Sinto es una innovación dentro del mercado como respuesta a la demanda de los clientes exigiendo productos eficaces y no peligrosos para el hombre ni para el medio ambiente. Sin solventes clorados ni nocivos, este producto no presenta los inconvenientes de los decapantes clásicos a base de cloruro de metileno.

Bajo la forma de una emulsión viscosa del tipo 'gel', súperdecapante Sinto puede permanecer varias horas sobre una superficie vertical sin problema.

Es multisoporte y ultra-rápido. Se debe agitar rápidamente para decapar en profundidad todos los soportes (madera, metal, cemento, baldosas, hierro, piedra, cristal).

Ideal para eliminar muy rápidamente manchas, pinturas, barniz, colas, masillas y enlucidos. Se suministra en envases de 500 ml, 1l y 5 l.



Comercial Máiquez NG, S.L.

Tel.: 972869128

comercialmaiquez@sinto.net

www.interempresas.net/P70478



Cabina de lijado

Por cartuchos filtrantes



Diseñadas para la eliminación de la contaminación, que se genera en las operaciones de lijado, de lacas, barnices, pinturas, esmaltes, mármol, piedra, composites, fibra carbono, etc., mediante procedimientos manuales o automáticos, en los procesos de acabado industrial.

La eliminación de la contaminación se realiza aspirando el aire contaminado y haciéndolo pasar a través de múltiples etapas de filtrado.

Sus cabinas se fabrican completamente desmontables, para facilitar las labores de mantenimiento, limpieza, traslado, etc..

Mercury Dos, S.L.

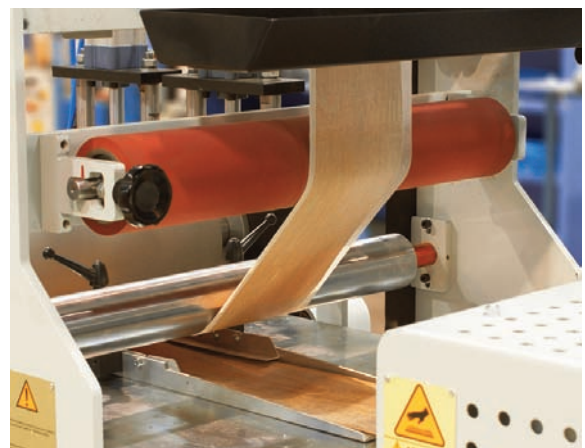
Tel.: 961219780

t.navarro@mercurydos.com

www.interempresas.net/P42029

Aplicadora de papel

Sobre chapa de madera



Barberán comercializa una máquina para aplicar papel-soporte ('fleece') con cola Pur sobre chapa de madera a fin de obtener un material para el recubrimiento de perfiles de gran resistencia y flexibilidad. También se puede encolar chapa sobre 'fleece' con chapa para aumentar el grosor del producto y después ser utilizado para el recubrimiento de cantos, etc. Los ejes bobinadores y desbobinadores pueden ser de distintos diámetros. La velocidad es regulable de 7 a 40 m/min y el ancho máximo de trabajo es de 460 mm.

Barberán, S.A.

Tel.: 936350810

marketing@barberan.com

www.interempresas.net/P72373

Desbarbado con robot

Puede alcanzar velocidades de hasta 65.000 rpm

Siempre ha sido difícil desbarbar con un robot los contornos de piezas que son complejos. Las rebabas, o bien no se eliminaban correctamente o bien se procedía a arrancar más material de lo deseado, provocando un desgaste rápido de la herramienta, hasta incluso la rotura. El FDB de Schunk, con su husillo de alta frecuencia protegido y patentado, corrige esos puntos débiles. Ofrece más flexibilidad usando herramientas adaptables, que compensen las desviaciones entre la trayectoria del robot y el contorno de la pieza. Como resultado, garantiza un mejor acabado de la pieza, reduciendo los costes en herramientas y acortando los tiempos de programación y puesta en marcha.

Accionada con aire comprimido y de alta velocidad, esta herramienta es adecuada para chaflanar piezas de aluminio, plástico y acero. El FDB imita el chaflanado manual. Gracias al desarrollo realizado mediante un apoyo pivotante, se ha logrado dotar a la herramienta de un husillo adaptable y un sistema de motor más flexible. Varios pistones neumáticos pequeños, aseguran que el husillo pueda tener 9 mm de libertad y el motor de aire comprimido lo mueven siguiendo la dirección del canto. Estas características, compensan de forma segura las desviaciones entre la trayectoria de la herramienta y el contorno actual de la pieza. La flexibilidad del eje permite que se adhiera a la pieza y hasta incluso en el caso de formas irregulares se consigue alcanzar un acabado uniforme. Ya que son menos los puntos que se tienen que programar respecto a la trayectoria del robot, los tiempos de programación en general también se reducen.



Schunk Intec, S.L.

Tel.: 937556020 • info@es.schunk.com
www.interempresas.net/P72242



sikkens Tarima de madera,
la decisión correcta

CETOL WF 771

La solución de alta durabilidad
para su tarima

Un nuevo concepto de protección de
alta durabilidad.

- Alta resistencia rayos UV
- Fácil aplicación
- Producto base agua
- De bajo mantenimiento
- Antideslizante según norma
UNE 12633:2003 (Cidemco)



SIKKENS JOINERY
Akzo Nobel Coatings, S.L.
Feixa llarga 14-20
08040 Barcelona
Tel. 93 484 27 30
www.sikkens-joinery.com



Aprovecha al máximo las
posibilidades del **termoconformado**
de Superficies Sólidas y
del **prensado de la madera**



GLOBAL
VACUUM PRESSES
shaping the world

La GTP-S es una prensa de
vacío con membrana muy
económica que, sin com-
prometer la calidad, ofrece
soluciones ideales para
trabajar la madera,
tales como curvar,
laminar y chapar
todo tipo de
madera, así como
termoconformar
las Superficies Sólidas.

**GTP-S
DESDE
3.600,- €**
Modelo:
250 x 130 cm

GTP-S | GLOBAL Thermoform Press STANDARD

Tel: +34 961 526 000 | Fax +34 961 526 001
global@nabuurs.com | www.globalvacuumpresses.com
Pol. Industrial Moncada III | Avda. Pared del Patriarca 4 | 46113 Moncada

Afiladora de brocas Con ajuste axial rápido



El afilado tiene lugar en el prisma por medio de la oscilación del brazo. Éste también se gira sobre su propio eje al oscilar. Esto proporciona el necesario filo posterior.

La afiladora está equipada con un

husillo ajustable con ajuste axial rápido. Un mecanismo incorporado limpia la piedra apretando un botón.

Comercial Pazos, S.L.

Tel.: 915279761 • comercialpazos@comercialpazos.com
www.interempresas.net/P69863



Maderas cepilladas

Listones, tablas, cabríos, tablones y postes

La empresa Piveteaubois ofrece a sus clientes maderas cepilladas de pino riesgo 4. Se puede disponer de dicha maderas en forma de listones, tablas, cabríos, tablones y postes.



Vivre en Bois (Piveteaubois)

Tel.: 938402969 • barcelona@vivreenbois.com
www.interempresas.net/P69796

Prensa de sublimación Con apertura y cierre manual

La G-Sub es una máquina resultante de la combinación de un horno de calentamiento con placa de calentamiento inferior de aluminio y de una prensa de vacío con membrana en un solo chasis, para realizar el proceso de sublimación. Este proceso consiste en transferir imágenes a la superficie sólida, de modo que una imagen quede integrada dentro de la superficie de manera permanente.

La superficie ya imprimida puede ser pulida y termoconformada de la misma manera que cualquier otra pieza de superficie sólida sin sublimar.

La sublimación ofrece la oportunidad de atraer a los clientes con productos personalizados, adaptando la superficie sólida a las especificaciones del cliente en un proceso sencillo y económico, creando piezas únicas con fotos en color, artes gráficas o logos que pueden resistir incluso las condiciones más extremas.

Entre sus características técnicas destacan:

- Placa de calentamiento hasta 200 °C.
- Bomba de vacío sin aceite, que no necesita mantenimiento.
- Apertura y cierre manual.
- Membrana de silicona de 2 mm de espesor (translúcida).
- Placa de calentamiento anodizada única (inferior).
- Control digital programable de la temperatura.
- Protección contra sobrecalentamiento.
- Consumo medio de energía de 1 a 3 kW/h.
- Puntos de succión de vacío incluidos directamente sobre la placa de calentamiento.



Global Vacuum Presses

Tel.: 961526000 global@nabuurs.com
www.interempresas.net/P69930



SCHUNK®

¡CAMBIO!

T|E|N|D|O® E compact - El nuevo portaherramientas hidráulico

¡Sensacional! Par de apriete hasta 900 Nm (Ø 20 mm) - a partir de 149,00 €



www.schunk.com/fantio-e-compact/en



ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Akzo Nobel Coatings, S.L. _____	79	Herramientas Preziss, S.L. _____	3
Aspiraciones Perca, S.L. _____	71	Homag España Maquinaria, S.A. _____	37
Barberán, S.A. _____	Portada	IMA España _____	11
Becker Ibérica de Bombas de Vacío y Compr., S.A. _____	75	Inasema, S.L. _____	6
Biesse Ibérica Woodworking Machinery __	Interior portada	J.J.E. Hernández, S.A. _____	8
Busch Ibérica, S.A. _____	41	Lizabar Plastics, S.L. _____	55
Codifel, S.L. _____	Contraportada	MCI Maquinaria, S.L. _____	75
Combilift Iberia, S.L. _____	57	Mercury Dos, S.L. _____	43
Comercial Egara Demm, S.L. _____	27	Mirka _____	19
Comercial Máiquez NG, S.L. _____	43	Ohra System-Regale Mit Konzept _____	45
Deco/in _____	Interior contraportada	Rosales, Máquinas y Herramientas de Lijado, S.L. _____	35
Denios - Expertos en Almac. de Sustancias Peligrosas __	65	Rutecnic, S.A. _____	69
Egurtek - Bilbao Exhibition Centre _____	49	Schunk Intec, S.L. _____	80
Felder _____	53	Transformaciones Plásticas Ital, S.L. _____	73
Fenju, S.L. _____	58, 59	Veteco - IFEMA - Feria de Madrid _____	72
GLOBAL Vacuum Presses _____	79	Virutex, S.A. _____	47
Herco, S.L. _____	63	Vivre en Bois (Piveteaubois) _____	13
Herramientas Especiales y de Precisión, S.A. - Freud _____	77		

Interempresas
LA PLATAFORMA MULTIMEDIA DE COMUNICACIÓN INDUSTRIAL

e-mail marketing
Interempresas

Más de 250 empresas
ya han informado a sus
clientes potenciales de sus
ofertas, productos y servicios,
en los más de 10.000.000 de
envíos electrónicos realizados.

**LA PUBLICIDAD
CON RETORNO**

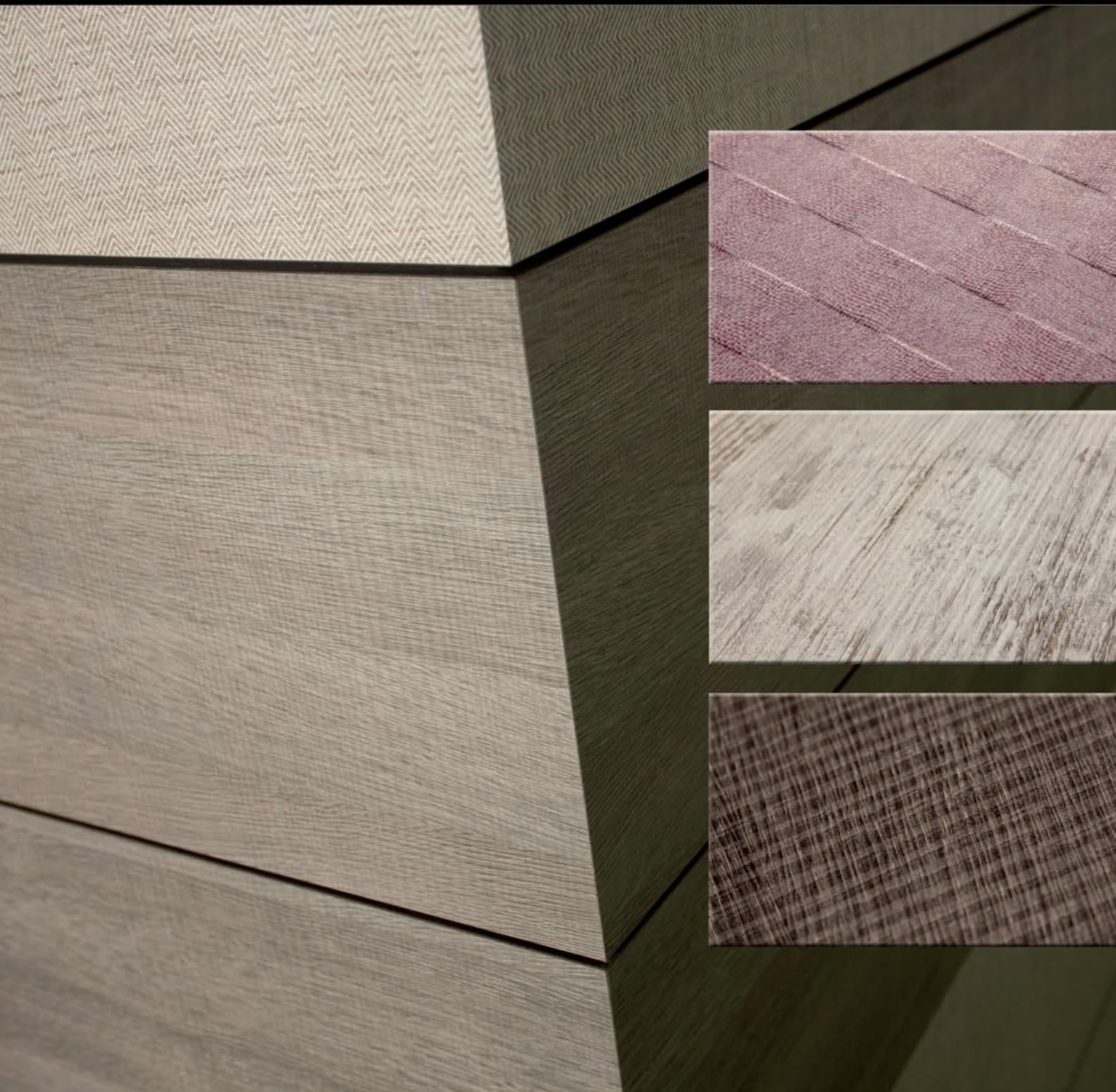
CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN *a la medida* DE CADA EMPRESA

SOLICITE PRESUPUESTO SIN COMPROMISO
Tel. (+34) 93 680 20 27 comercial@interempresas.net

deco/in

thermo / structured / surface
cleaf group

de la técnica a las emociones
superficies para diseño interior



Deco/in
Decorativi Industriali 2010, S.L

C/ Ciència 26_Parque de Negocios
08840 Viladecans_Barcelona
telf. +34 936 350 174
info@decoin-cleaf.com
www.decoin-cleaf.com

CLEAF

BÚSQUEDA / INNOVACIÓN / TECNOLOGÍA / EMOCIÓN



MÁS QUE UNA SUPERFÍCIE PORCELÁNICA. MORE THAN A PORCELAIN-CERAMIC SURFACE.



LA ENCIMERA TPB® TPB® WORKTOP

"Una auténtica revolución en el mundo de la encimera para cocina y una magnífica solución para todas las superficies que requieran de la máxima resistencia conocida a día de hoy."

"An authentic revolution in the worktop world for kitchen and a magnificent solution for all the surfaces that require the maximum resistance known today."

- Resistente al calor y a altas temperaturas.
Resistant to heat and high temperatures.
- 100% reciclable. Ayuda al medio ambiente.
100% recyclable. It helps the environment.
- Resistente al impacto y no se ralla.
Impact and scratch resistant.
- No se mancha.
Resistant to stains.



¿Qué es TPB?

Superficie porcelánica: la superficie más resistente a día de hoy para una encimera.

Capa metálica de aluminio: permite disipar la temperatura para resistir la rotura. Por si sola la capa porcelánica no disipa la temperatura y sin esta capa metálica puede generar un punto de tensión y rotura de la capa porcelánica.

Baquelita: da cuerpo a la composición del material.

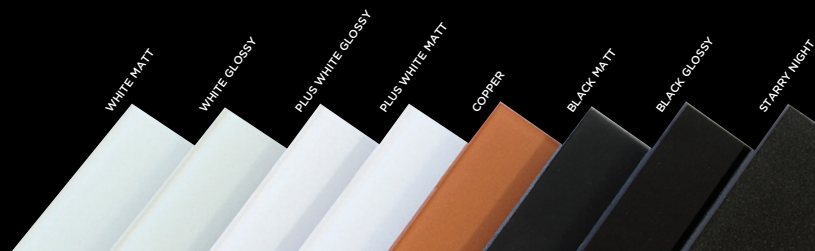
Capa metálica de aluminio: para compensar. Facilita la flexibilidad, resistencia y perfecta planimetría para que no se produzca rotura de tabla.



LA ENCIMERA DE
MARTÍN BERASATEGUI.
MARTÍN BERASATEGUI'S
KITCHEN COUNTERTOP.

Martín Berasategui

NOVEDAD NEW TPB GLASS



TPB TOP PORZELANIK BARCELONA

La encimera **MÁS RESISTENTE**
y **CON MENOR ESPESOR** del mercado.

The **MOST RESISTANT** and
WITH LESS THICKNESS worktop in the market.

C/ Industria, naves 3-4
Pol. Ind. Pla de la Costa
08182 Sant Feliu de Codines
Barcelona, Spain - EU

Tel (+34) 93 866 20 96
Fax (+34) 93 866 06 78
info@tpbarcelona.com
www.tpbarcelona.com