

los estadounidenses y escandinavos fundamentalmente. Desde la importación de casas totalmente prefabricadas hasta sistemas mixtos de semi prefabricación, especialmente en la gama de calidades media-alta. Parece que, por fin, se está venciendo la inercia que atenazaba al sector desde hace muchos años. Las razones obedecen sin duda a la gran ventaja de ganancia de tiempos de construcción y a la fiabilidad en los estándares de calidad que se ofertan. AITIM

## PUBLICADO EL PLAN DE PROMOCIÓN DE DISEÑO INDUSTRIAL.

En nuestro boletín 157, cuyo tema fundamentalmente fue las construcciones en madera de la Expo, se anunciaba la inminente aprobación del Plan de Promoción del Diseño Industrial, programa de apoyo al diseño del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. En ese boletín se recogían con gran detalle los objetivos del Plan así como su estructura y líneas de actuación. En el B.O.E. del pasado 9 de junio se publica la Orden del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que lo pone en servicio.

El Plan, con una vigencia de cuatro años (1992-1995), prevee la concesión de ayudas a proyectos y actividades relacionadas con las tecnologías del diseño industrial.

Las solicitudes se han de presentar según el modelo que indica la propia Orden Ministerial en un plazo que comenzó el día 10 de junio y terminará el 31 de octubre de 1995.

Las ayudas pueden alcanzar hasta el 50% de los gastos en actuaciones de formación y asesoramiento, del 75% para auditorías de diseño y hasta el 100% en actuaciones de promoción del diseño industrial.

Para más información pueden ponerse en contacto con la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño, con domicilio en el Paseo de la Castellana 149, 28046 Madrid.

## ENTREVISTA A E. TEMPRANO



**¿Qué estrategia de penetración tienen los fabricantes canadienses de viviendas de madera y materias primas?** Los fabricantes canadienses de madera están representados por el BPIB (ver información adjunta) y COFI. Hasta la fecha el BPIB ha tomado la iniciativa de reconocer las posibilidades del mercado español y comienza a hacerse activa. BPIB representa el este de Canadá, COFI representa el oeste de Canadá y hasta el momento ha concentrado sus esfuerzos en el mercado japonés. Los fabricantes canadienses de viviendas están representados por CMHI (Canadian Manufacturers Housing Institute) y el Canadian Housing Association. El CMHI ha visitado España en misión oficial y ha invitado a empresarios españoles a visitar Canadá para ver sus fábricas. Canadá, en este momento se está dando cuenta de las grandes posibilidades de sus productos en el mercado exterior y se está organizando para tener éxito. Hasta la fecha ha sido una industria doméstica y necesita evolución.

**¿Cuáles son las principales diferencias entre los sistemas constructivos norteamericano y canadiense?** Los sistemas son muy semejantes y tienen su raíz en la evolución en los dos

países. La gran diferencia es que la calidad canadiense es superior por causa del clima nuestro que exige un control más riguroso para tratar con tiempo muy frío y muy caliente. En Canadá el National Research Council apoya la investigación de madera y por lo que muchas normas y técnicas proceden de Canadá y luego son adaptadas en USA.

**¿Cómo se puede solucionar las diferencias de tecnología y práctica constructiva con operarios y constructoras españolas?** En mi opinión la transferencia de esta tecnología se debe hacer con profesionales expertos en estas tecnologías y con comprensión de sistemas constructivos españoles que vengan a España para ayudar al transplante.

La tecnología no es difícil, es distinta, y para que tenga éxito hay que hacerlo bien, conociendo sus características a fondo, no por pura imitación que es lo que conduce a la catástrofe.

**¿Considera el mercado español más selectivo en relación a las viviendas de madera? ¿Cuáles son los medios para evitar la mala imagen que sigue existiendo en España sobre este producto?** La verdad es que en España no se puede seguir construyendo viviendas como se hace en el tercer mundo. La mano de obra es muy cara y hay que encontrar maneras de reducir el costo. Las soluciones tradicionales tienen limitaciones y el nuevo consumi-

dor va a ser más exigente en cuanto al plazo de entrega de vivienda... Yo creo que el sistema constructivo canadiense es completamente adaptable a la situación española. Nuestra normativa de construcción es más exigente que la española. Quizás se va a tener que usar el sistema con revestimientos de ladrillo y con acabados superiores a los que se usan en Canadá para que tengan aceptación aquí. Aún con esto será más económico que el sistema tradicional español.

**¿Están solucionadas las calidades en aislamiento técnico y acústico, y en durabilidad de materiales?** Como pueden apreciar Canadá tiene uno de los climas más severos del mundo y por esta razón tenemos que hacer edificios de buena calidad, tanto al aislamiento térmico y como la durabilidad de materiales. El aislamiento acústico también está muy evolucionado en nuestra normativa.

**¿Existen diferencias importantes en relación a la obtención de licencias?** El proyecto Canadian Village en Villanueva de la Cañada no ha tenido dificultades en el sector aprobado por el COAM y las organizaciones correspondientes. Se ha demostrado por cálculo la equivalencia y superioridad en muchos casos del proyecto. En mi caso particular la colegiación en Canadá y en España ayuda mucho a hacer esto con confianza y sin ninguna duda.

**¿Qué diferencias y ventajas obtienen sus sistemas en relación con las viviendas escandinavas y las del Winter Panel Homes?** Los sistemas escandinavos funcionan bien cuando se hace todo en fábrica, pero se dificultan en la obra, es un problema Asociado con la mano de obra. Los objetivos del BPIB en el plazo son: 1) el sistema de junta, 2) el sistema de estructura final existente de un tipo de panel, 3) el sistema de tipo de panel, 4) el sistema de tipo de panel, 5) el sistema de tipo de panel, 6) el sistema de tipo de panel, 7) el sistema de tipo de panel, 8) el sistema de tipo de panel, 9) el sistema de tipo de panel, 10) el sistema de tipo de panel. Cada sistema tiene sus propias ventajas y desventajas. Las principales actividades del BPIB abarcan la promoción extranjero de los productos de madera del Este de Canadá y la recopilación de información del mercado extranjero;

## BPIB BURÓ DE PROMOCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE LA MADERA.

El BPIB representa los intereses de ultramar de las cinco principales agencias del Este de Canadá, y son las siguientes:

- CLA, Canadian Lumbermen's Association,
- MLB Maritime Lumber Bureau
- OLMA, Ontario Lumber Manufacturer's Association
- QLMA, Quebec Lumber Manufacturer's Association
- NLPA, Newfoundland Lumber Producer's