

Misión técnica española a Canadá

JUAN IGNACIO FERNÁNDEZ-GOLFIN
CYT INIA
CANADÁ

Organizada por la embajada canadiense en España un grupo de representantes de centros tecnológicos y de investigación de nuestro país visitó algunos puntos de interés en las regiones Ontario y Québec.

Por parte de AITIM asistió su director, Fernando Peraza, actuando como coordinador general Juan Ignacio Fernández Golfín del INIA.

Se comentan a continuación las visitas más relevantes de la Misión.

Canadian Wood Council

Este instituto está especializado en el campo de la divulgación de la madera como material de construcción. Dispone de unas magníficas publicaciones así como de un programa de cálculo de estructuras (Woodworks).

Se habló de la aportación del CWC a acciones concretas en España así como de la posibilidad de la traducción y adaptación de sus obras para el mercado español.

El CWC trata de que la industria canadiense divulgue la aplicación de sus productos para su uso racional y adecuado y evitar así resultados indeseables, siempre origen de imágenes inadecuadas del material.

Es interesante conocer el nivel de expectativas que existe en España respecto a los nuevos materiales estructurales (vigas de LVL y Parallam, tableros OSB, composites, etc.)

Forintek sede Ottawa

Esta parte del centro se dedica exclusivamente a los en-

sayos de fuego y acústica y se pudieron contrastar con experiencias con el nivel de ensayos que existe en España.

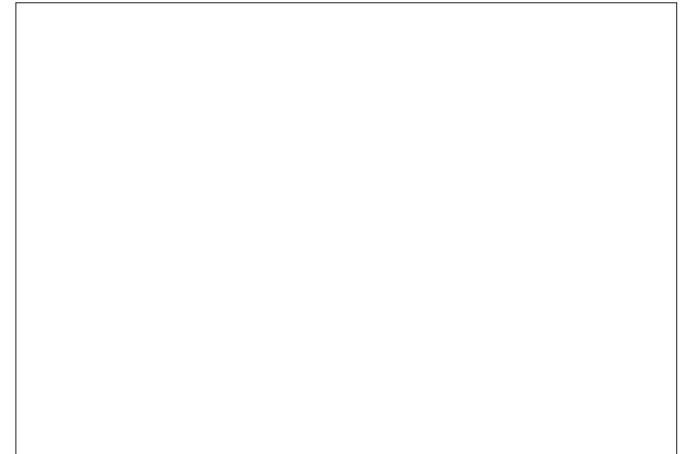
Se pudo conocer cómo es la organización federal de la investigación, su división en el caso de la madera y sobre cómo se explotan los resultados de esta investigación. Así mismo se obtuvo información sobre el control de calidad de los productos y sobre los documentos de idoneidad técnica.

Lauzon Flooring

Se visitó esta fábrica de pavimentos de madera donde se conoció la gama de productos de la empresa. Existe un mercado claro para los productos de roble y arce, especialmente en la tarima prebarnizada. Se han abierto cauces comerciales a través del Sr. Gabarró representante de AEIM.

CRIQ. Centre de Recherche industrielle de Québec

Una serie de institutos de investigación y asociaciones han patrocinado la red INFO-BOIS junto con el Ministerio de Industria de Québec, para po-



El grupo con Roger Levasseur, director del Canadian Wood Council en Ottawa. De izquierda a derecha Jesús M^a Eizmendi del ZTB, Manuel Boronat de AIDIMA, Fernando Peraza de AITIM, Ramón Gabarró de AEIM, Roger Levasseur, Milagros Hernández de CIDEMCO, Juan Ignacio Fernández-Golfín del INIA y Antonio Ruiz Duerto del Instituto Eduardo Torroja

ner en común sus recursos científicos y comerciales y ofrecer información y servicios a las empresas para las que trabajan.

Su misión es mejorar la competitividad de las empresas ligadas a la transformación de la madera y su proyección tanto en la Provincia como en los mercados internacionales. La red ofrece una serie de servicios de difusión: un resumen de los servicios ofrecidos por las empresas, información comercial estratégica, estudios sobre nuevos mercados y formación. Además se ofrecen algunas actividades de animación: encuentros temáticos, seminarios y la red de discusión electrónica.

Forintek Western Laboratory en Québec

Sobre esta construcción singular se ofrece un reportaje más amplio en esta misma revista. El edificio en sí mismo es una buena muestra de las posibilidades presentes y futuras de los materiales de ingeniería de la madera. Además de la visita al laboratorio se pudieron contrastar experiencias sobre futuros proyectos en el seno de la Unión Europea y sobre sistemas de control de calidad.

BPIB

Se pudo conocer la problemática de las exportaciones de coníferas a Europa, bloqueadas por el problema de la exigencia europea de esterilizar la madera por el riesgo de introducción de un nemátodo. Se expuso la importancia relativa que tiene el sector forestal en el contexto de la política general del país.

También se pudo conocer la postura canadiense sobre las técnicas habituales de ordenación del monte y los sistemas de ecocertificación. Se explicó cómo en España, aunque inexistente en su aspecto documental, se ha practicado un hábito de planificación de recursos forestales. La discrepancia viene en el tratamiento de las repoblaciones y plantaciones forestales.

El BPIB representa los intereses de los aserraderos de Canadá y realiza acciones de promoción en los mercados exteriores. Se comentaron las acciones emprendidas en el mercado mejicano en particular.

Empresa de carpintería Bonneville

Se ofreció una visión panorámica de la empresa, de su importancia en el mercado norteamericano y de los tipos

Empresas

de productos que fabrican. Esta empresa tiene interés en establecer contactos comerciales con España

Aserraderos y compañías exportadoras (Foresbec, Spencer y Blainville Mouldings)

Se visitaron diversas instalaciones fabriles, de clasificación, secado y preparación de lotes.

Foresbec, que está especializada en frondosas, exporta el 60% de su producción a España, Bélgica y Alemania, considera al mercado español altamente exigente y espera abrir una nueva línea de negocio con madera de roble blanco

para fabricación de duelas.

En general puede decirse que existen ya canales de distribución abiertos para las frondosas canadienses en España donde las maderas de roble y Maple tienen una fuerte apreciación.

En cuanto a las coníferas existe un amplio potencial especialmente circunscrito al mercado de madera estructural (determinadas escuadrías). Este potencial está apoyado en su proyección futura por la existencia de programas de cálculo (elementos finitos) similares a los empleados en Europa y divergentes con los de EEUU.

Existe asimismo un enorme potencial para nuevos productos de ingeniería de la madera.

Finalmente se detecta que los mercados de la decoración

y el mueble son altamente exigentes y sensibles a los precios, por lo que resultan a priori los más dudosos y necesitados de un minucioso examen.

Además de los centros citados se pudieron visitar algunas viviendas en construcción, y un edificio singular -el hotel Montebello- del que se informará en la próxima revista.

Conclusiones finales

1. Las asociaciones visitadas parecían no identificar al mercado español dentro de sus más inmediatas estrategias comerciales. Por este motivo deberían establecerse contactos directos entre importadores y exportadores.

2. Se ha podido comprobar la potencialidad de ciertos pro-

ductos y la inadecuación de otros de acuerdo a las exigencias y características del mercado español.

3. Para la introducción de sistemas constructivos completos (por ejemplo casas de madera) sería deseable la obtención de un DIT (Documento de Idoneidad Técnica) que avale cada solución constructiva. Este documento es emitido en España por el Instituto Eduardo Torroja.

4. Para la importación de productos (tableros, puertas, ventanas,...) sería conveniente la certificación de su calidad mediante ensayos de control de calidad en centros españoles o europeos.