

## Entrevista al presidente de Maderalia

Maderalia propone este año al expositor una oferta global de servicio que contiene alquiler del suelo, decoración del stand, rotulación, mobiliario, elementos de exposición, trastero, parking e iluminación; todo ello por sólo 140 euros. Maderalia cierra así el círculo de una feria consolidada, profesional y especializada, que cada dos años propone siempre algo más a sus expositores y visitantes. A continuación entrevistamos a Silvino Palop, Presidente de Maderalia 2003, Director General de EMUCA

### ¿Cuáles son las principales novedades que en Maderalia 2003?

Maderalia 2003 propone a expositor y visitante importantes novedades. Por un lado, nace el Área de la Innovación como espacio donde se exhibirán productos, componentes y materiales que aportan una novedad técnica y soluciones estéticas o medioambientales significativas para la industria de la madera y el mueble. Maderalia siempre da algo más en cada edición, y este año apuesta por la industria auxiliar y del producto semielaborado; ofreciendo a las pequeñas y medianas empresas que configuran este colectivo un stand completo, dotado de todo lo imprescindible para exponer sus productos.

### ¿Cómo valora Vd. la representatividad de cada subsector en Maderalia 2003?

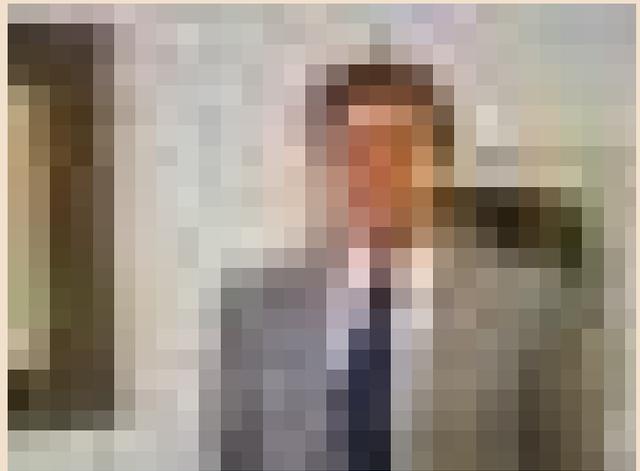
La edición de este año recobra en su oferta una importante presencia de tableristas y de notables fabricantes y distribuidores de elementos de carpintería de obra. Como siempre, será referencia absoluta en materia de herrajes para mueble y construcción, así como en pinturas y barnices para la madera. Si a ello sumamos la creciente aportación de los proveedores de producto semielaborado, puedo afirmar que contamos con un escaparate ideal para los futuros negocios de industriales, almacenistas, prescriptores y ferreteros.

### ¿Es la industria auxiliar el motor de crecimiento de Maderalia?

Para Maderalia es un objetivo importante apoyar la presencia como expositores de la industria auxiliar y del producto semielaborado; como ha ocurrido y ocurre en otros sectores. El crecimiento de una empresa pasa hoy de una forma ineludible por la subcontratación de procesos. Pero para dar este paso, es preciso generar confianza y propiciar el encuentro y la comunicación entre ambas partes. Maderalia es un escenario inmejorable para patrocinar esta tendencia.

### ¿Progresan los esfuerzos de internacionalización de la feria?

Consolidada absolutamente a nivel peninsular, el reto de Maderalia, para el que ya se viene trabajando desde pasadas edi-



SILVINO PALOP, PRESIDENTE DE MADERALIA

ciones, es la progresiva internacionalización del certamen. Pretendemos como feria, en colaboración con instituciones y organizaciones empresariales, ayudar a la pyme a salir al mercado exterior; mediante promociones, misiones comerciales inversas y, por supuesto, facilitándole su presencia en feria como expositor.

Hemos establecido unos sistemas de colaboración con las distintas patronales con sectores representados en Feria (madera, herrajes, productos químicos, etc) para que en los planes sectoriales de exportación se incluya a MADERALIA como una referencia permanente. En este sentido cabe destacar las misiones comerciales a feria, las campañas de publicidad conjunta y las visitas de prescriptores.

En cada caso es la patronal del sector la que decide los países, las acciones y los medios a utilizar

### ¿Desembocará el crecimiento de FIMMA y Maderalia en la separación de ambos eventos?

MADERALIA no se entiende sin FIMMA, ni viceversa. Somos un certamen bienal donde toda la oferta del sector de la madera está presente; absoluta-

mente consolidado tras celebrar más de treinta ediciones y que ya ha superado los 70.000 metros cuadrados netos de exposición. Más de mil expositores y más de 70.000 visitantes confirman que prácticamente toda la industria de la madera y el mueble se reúne en noviembre en Valencia.

### ¿Por qué cada edición de FIMMA-Maderalia es un éxito garantizado?

Las cosas no se consiguen de la noche al día. El éxito de FIMMA-Maderalia es fruto del trabajo de muchos años, avalado por el peso del sector de la madera y el mueble en España;

La amplitud y complementariedad de la oferta unida a la capacidad de convocatoria de ambos certámenes, les hace ser una cita ineludible para los profesionales del sector madera-mueble. Su periodicidad bienal prepara el ánimo del visitante para no faltar en cada edición, con la seguridad de que podrá contemplar todas las novedades que le ofrece un sector que está presente allí en su totalidad.

### ¿Cómo afectarán a expositores y visitantes de

## La maquinaria para madera cae un 30%

### Maderalia las obras del recinto ferial?

Feria Valencia ha apostado por el futuro. Por ello, ultima para sus expositores y visitantes un recinto a la altura de los mejores de Europa, bajo la filosofía de la ampliación y modernización de sus actuales instalaciones. Feria Valencia sólo piensa en la comodidad de sus clientes. Los profesionales que participen en Maderalia apreciarán este año enormes ventajas en los servicios que les ofrecerá la feria.

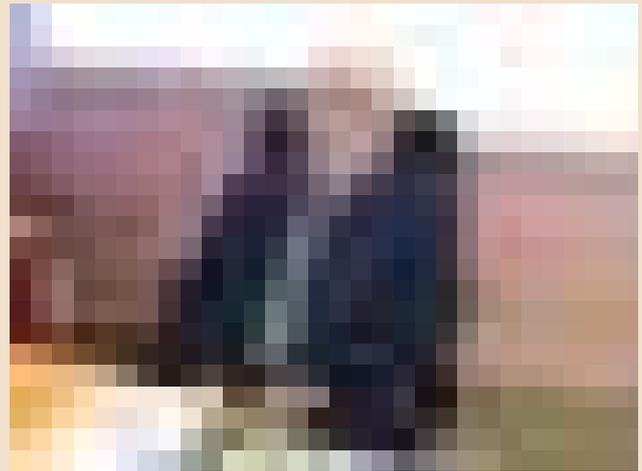
### ¿Se celebra Maderalia con la duración apropiada y en los días de la semana adecuados?

En cada edición, Maderalia plantea este tema en una encuesta de opinión a expositores y visitantes. En este sentido, las fechas elegidas son fruto de los intereses de nuestros clientes. En cuanto a la duración, prácticamente el 90% de las ferias que se celebran en Europa ocupan cuatro jornadas. No es factible que la feria dure menos, ya que la apuesta de muchos expositores es ambiciosa. Podría durar un día más, pero la gente ha manifestado que está satisfecha con su actual estructura ■

Las ventas de los fabricantes españoles de maquinaria para la madera están cayendo este año un 30% respecto a las mismas fechas del ejercicio 2002. Además del mercado nacional, son especiales responsables de estos registros, Latinoamérica, Asia y la Unión Europea. AFEMMA –Asociación de Fabricantes Españoles de Maquinaria, Herramientas, Equipos y Productos para la Madera- ha elaborado una encuesta de coyuntura entre sus asociados que desvela que se espera un incremento de pedidos para lo que resta de año.

### El fabricante español de maquinaria confía en que FIMMA sea el revulsivo para la inversión

El industrial español aguarda una recuperación de la actividad a final de año y FIMMA – Feria Internacional de Maquinaria para la Madera-, que se celebrará en Valencia de 12 a 15 de noviembre, podría ser el revulsivo. Actualmente Japón, Alemania y EE.UU., las tres locomotoras de la economía mundial, no marchan bien. Toda Latinoamérica, exceptuando México, país que mantiene un ritmo de inversión aceptable, se encuentra muy parada. En Asia hay países con tasas de crecimiento por encima del 7% anual. El Sudeste asiático se recupera en conjunto, mientras Australia y Nueva Zelanda evolucionan positivamente. Los fabricantes españoles de maquinaria para la madera padecen la atonía



JOSÉ MANUEL MENOYO, SECRETARIO GENERAL DE AFEMMA.

de inversión de la industria de la madera y el mueble. Este año, sólo cuarenta empresas asociadas a AFEMMA –Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria y Afines para la Madera- han expuesto sus novedades en la feria Ligna+ de Hannover, escaparate mundial del sector. España podría configurarse como el campo de batalla donde todos los fabricantes de maquinaria confían en vender este año sus principales novedades. «El parque de maquinaria español aún debe mejorar en la industria de la madera y el mueble, y todos los proveedores lo saben -afirma José Manuel Menoyo, secretario general de la Asociación. Todos los grandes grupos y empresas de fabricación han incrementado en FIMMA su espacio de exposición».

### Plenamente competitivos

«El sector se ha modernizado y es más competitivo -asegura José Manuel Menoyo-. Tecnológicamente somos perfectamente equiparables a nuestros competidores alemanes e italianos. De hecho, todavía los principales mercados de exportación son los más exigentes, esto es, los europeos. Aunque la competencia de

los constructores italianos y alemanes de máquinas es enorme y creciente, lo que más preocupa a los socios de AFEMMA es la maquinaria de segunda mano, que sigue entrando en el mercado, absolutamente ajena a la normativa europea sobre seguridad. En los últimos años hemos podido ver estas máquinas expuestas incluso en ferias de renombre internacional».

AFEMMA mantiene su ritmo habitual de servicio al asociado y de asistencia a ferias y misiones comerciales. Celebradas las muestras de maquinaria de Méjico (Promueble), China (Woodmac/Furnitek), Brasil (Fimma) y Alemania (Ligna), la Asociación estará presente con stand propio en Tecnomueble y Fitecma en julio, en México y Argentina respectivamente, en la Woodmacasia de Singapur en septiembre, en la Tekhnodrev de San Petersburgo en octubre y, por supuesto, en Fimma-Maderalia (Valencia), además de Expocorma (Chile), en el mes de noviembre ■

FERIA VALENCIA  
FIMMA-MADERALIA  
AVDA. DE LAS FERIAS, S/N.  
46035 VALENCIA  
TEL: 96-3861100  
FAX: 96-3636111

FERIAVALENCIA@FERIAVALENCIA.COM  
WWW.FERIAVALENCIA.COM/MADERALIA

# Código de Buenas Prácticas en Carpintería

La Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera -ASCIMA- ha redactado un Código de Buenas Prácticas por el que se regirán aquellas empresas asociadas que, libremente, decidan adherirse al mismo. Este código establece de forma abreviada los compromisos éticos y normas de conducta a seguir por las empresas adheridas, en todas sus actividades habituales, incluidas las derivadas de sus relaciones contractuales con promotoras y constructoras, en la prestación de sus servicios a las mismas, tanto en la fase de producción, en la de suministro, colocación, ejecución y cobro de las obras contratadas.

Las empresas asociadas a ASCIMA que libremente se adhieran al Código de Buenas Prácticas, adquieren entre sí el compromiso de cumplir todas las leyes y reglamentos que les afecten en materia civil, mercantil, fiscal, laboral, medioambiental, de seguridad y salud laboral y aquellas otras relacionadas con el cumplimiento de las normas técnicas de productos o prestación de servicios de acuerdo con lo regulado en este Código. ASCIMA -Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera-; nació en 1977 y acoge a las empresas más prestigiosas del sector, responsables de la fabricación e instalación de 2,5 millones de ventanas de madera en 2002. En 1996, ASCIMA firmó su adhesión a FEIM -Federación Española de Industrias de la Madera-; organización que aglutina

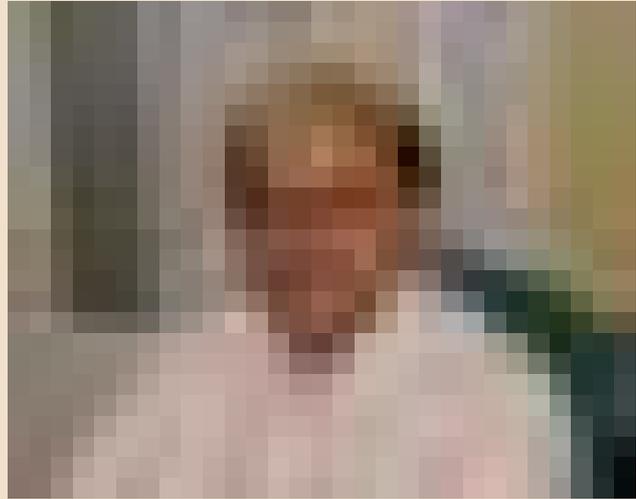
todas las Asociaciones Empresariales cuyas empresas emplean la madera como materia prima principal en la producción de sus fabricados, y miembro de pleno derecho en FEMIB -Federación Europea de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera-.

«El Código de Buenas Prácticas propone a las carpinterías industrializadas de madera un sano corporativismo, así como un barniz de claridad y seriedad para nuestra actividad -afirma Tomás Rubio, Presidente de ASCIMA-. En un mercado cada vez más global e internacional, el peso y antigüedad de esta Asociación merecen de una vez por todas que se prestigie y dignifique nuestro oficio, donde operan industrias importantes y constructoras serias que merecen todo el respeto».

## Compromiso contractual

Las carpinterías se comprometen a ejecutar los trabajos contratados en el plazo y condiciones pactadas y a corregir por su cuenta y a plena satisfacción de la empresa constructora los vicios ó defectos ocultos de los trabajos realizados, así como a cumplir en sus propios términos la Ley de Ordenación de la Edificación y la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, en todo aquello que afecta a garantías, obligaciones y responsabilidades derivadas.

Asimismo, las empresas que se adhieran al código, deberán requerir por escrito la plena conformidad



TOMÁS RUBIO, PRESIDENTE DE ASCIMA

de la empresa constructora en los trabajos que subcontrate, asumiendo las responsabilidades que les afecten. Asimismo, se comprometen a reflejar por escrito cuantas incidencias se produzcan en la ejecución de la obra.

## Aspectos laborales y seguridad social

Las carpinterías se comprometen a respetar las normas previstas en la legislación laboral, en el Estatuto de los Trabajadores, convenios colectivos y en el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social en relación con contratos, salarios, vacaciones, altas y bajas en la Seguridad Social; así como a observar particular y estrictamente la legislación vigente en materia de contratación de inmigrantes.

## Igualdad de oportunidades

Las empresas españolas ligadas a la carpintería industrializada de madera que son miembros de ASCIMA y aprueban el Código de Buenas Prácticas se comprometen a

abordar una sólida y equitativa política de igualdad de oportunidades en todos los ámbitos de la empresa, para que el personal ascienda según sus méritos y capacidad, cualquiera que sea su sexo, edad, estado civil, discapacidad, raza o religión.

## Seguridad y salud laboral

La seguridad en la realización del trabajo es primordial para cumplir el objetivo de reducir, a ser posible a cero, los accidentes de trabajo. El compromiso estriba en facilitar a sus trabajadores condiciones de seguridad (maquinaria y equipos) y salud, mejorando continuamente éstas, así como dotar a los mismos de la adecuada formación en éste ámbito.

Por ello, las empresas deberán alcanzar el pleno cumplimiento de los compromisos adquiridos en la aplicación de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales en relación con su personal y trabajo, poniendo en práctica las medidas de seguridad y prevención pactadas con

las empresas constructoras para sus obras.

### **Medio Ambiente**

El objetivo es minimizar en sus instalaciones y en el entorno más próximo el impacto medioambiental, cumpliendo estrictamente la legislación en la materia. La medición del impacto, el control del gasto de energía y agua, así como las emisiones de residuos sólidos, componen entre otras, el catálogo de medidas a adoptar por las empresas adheridas.

### **Calidad**

Cobra fuerza el compromiso de utilizar con preferencia productos homologados y ofrecer el mejor servicio posible a sus clientes.

Se entiende por productos homologados aquellos que hayan obtenido sellos ó marcas acreditadas de calidad, y que por tanto han superado los controles y ensayos requeridos por las mismas.

En caso de discrepancias por parte de la empresa constructora con la idoneidad de los materiales o trabajos realizados, y antes de iniciar acciones de orden procesal, el asociado procurará el arbitraje de un Organismo Técnico de reconocida solvencia en el ámbito de esta actividad.

### **Relaciones comerciales y competencia**

El industrial aspira con este código ético a respetar la libre competencia en las relaciones con sus clientes, con sujeción a los principios de lealtad contractual y buena fe.

Aquellas incidencias en la ejecución de la obra que no estén suficientemente justificadas por la empresa constructora y que supongan extralimitación del principio de reciprocidad y buena fe contractual (por ejemplo, penalizaciones ó cargos indebidos, retrasos injustificados en los pagos, certificaciones de obra realizada, retenciones, etc..), serán comunicadas por escrito por la empresa afectada a ASCIMA, con detalle de las mismas. ASCIMA las hará llegar a la empresa constructora, para que tome nota de la queja y adopte las medidas precisas para su regularización. De no producirse una rápida y satisfactoria contestación por parte de la empresa constructora, ASCIMA comunicará estas incidencias a todos sus miembros. Y publicará las mismas a través del Boletín de la Asociación, comprometiéndose los asociados a no contratar con dicha empresa constructora, así como a no terminar los trabajos o repasos pendientes, hasta que no se regularice la situación de aquélla con el asociado afectado, circunstancia ésta que lógicamente también se comunicará por parte de ASCIMA a sus asociados, por los mismos medios empleados para comunicar la incidencia.

En sus relaciones comerciales, las carpinterías tendrán como referencia la Directiva comunitaria sobre medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, en orden a que se cumplan las previsiones de la misma en sus relaciones con terceros 