

# BOLETÍN

**Edición digital**

**Nº 2      Enero- Abril 2010**

## INFORMACIÓN DEL SECTOR

1. EL MERCADO DEL MUEBLE Y LA MADERA EN CROACIA. Pág. 4
2. MERCADO DEL MUEBLE FRANCÉS. Pág. 9
3. INFORME ENERO-SEPTIEMBRE 2009 COMERCIO EXTERIOR MUEBLE ESPAÑOL. Pág. 12

## ARTÍCULOS DE INTERÉS

1. PREMIOS SAVIA 2010. Pág. 17
2. CONFEMADERA DESARROLLA EL PROYECTO `ECOSALUD. LABORAL DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS DE LA INDUSTRIA DE LA MADERA ´. Pág. 18
3. REACH: REGISTRO, EVALUACIÓN, AUTORIZACIÓN Y RESTRICCIÓN DE SUSTANCIAS Y PREPARADOS QUÍMICOS. Pág. 19
4. LA JUNTA RECONOCERÁ LAS BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES DE LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE UN CERTIFICADO OFICIAL. Pág. 22
5. LAS EMPRESAS CON PLANES DE IGUALDAD PRIMARÁN EN CONTRATOS. Pág. 23
6. PROHIBICIÓN USO DE BROMURO DE METILO. Pág. 24
7. LA OBLIGATORIEDAD DEL MARCADO CE PARA MADERA ESTRUCTURAL SE RETRASA HASTA SEPTIEMBRE DE 2012. Pág. 24
8. CRECE EL MERCADO DE LOS WPC. Pág. 25
9. CONSTITUÍDA LA ASOCIACIÓN A2ME. Pág. 26
10. EL GRUPO HILCO COMPRA LA CADENA BRITÁNICA HABITAT. Pág. 27

## NOTICIAS CEMER

1. CEMER ANALIZA LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN TURQUÍA PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DEL SECTOR DEL MUEBLE Pág. 28
2. CEMER EMPIEZA A DESARROLLAR LA PRIMERA WIKI ESPECIALIZADA EN EL SECTOR DEL MUEBLE Y LA MADERA Pág. 30

3. CEMER SE CONVIERTE EN UNO DE LOS CENTROS MÁS DEMANDADOS DE EUROPA PARA INTERCAMBIOS FORMATIVOS DEL SECTOR DE LA MADERA Y EL MUEBLE Pág.31
4. CEMER PARTICIPA EN LA VIII EDICIÓN DEL SALÓN DEL ESTUDIANTE DE LUCENA Pág.32
5. CEMER CREA UNA PLATAFORMA DE LANZAMIENTO DE JÓVENES DISEÑADORES PARA EL SECTOR DEL MUEBLE ANDALUZ Pág. 33
6. DSD CONSULTING GANADORA DEL PRIMER PREMIO “EMPRENDEDORES LUCENA 2009” INAUGURA SUS NUEVAS OFICINAS Pág. 34

## DECRETOS, PROGRAMAS, AYUDAS

1. DEDUCCIONES FISCALES PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE Y LA MADERA Pág. 35
2. CONTROL DE SEGURIDAD A LA IMPORTACIÓN Pág. 39
3. AYUDAS A EMPRESAS VIABLES CON DIFICULTADES COYUNTURALES EN ANDALUCÍA Pág. 40
4. LÍNEA DE AYUDA ICO Pág. 41
5. CONVOCATORIA PARA LA CONCESIÓN DE SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DE LAS SOLICITUDES DE PATENTES Y MODELOS DE UTILIDAD ESPAÑOLES Y EN EL EXTERIOR Pág. 42
6. LA JUNTA Y EL ICO ACUERDAN LA COFINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES EN ANDALUCÍA A TRAVÉS DEL FONDO JEREMIE Pág.43
7. MEDIDAS PARA FACILITAR LA ADAPTACIÓN LABORAL DEL SECTOR DEL MUEBLE A LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO MUNDIAL. Pág.45

## EVENTOS Pág. 46

## OFERTA Y DEMANDA TECNOLÓGICA Pág. 48

## OFERTA Y DEMANDA DE COOPERACIÓN Pág. 52

## INFORMACIÓN DEL SECTOR

### 1. EL MERCADO DEL MUEBLE Y LA MADERA EN CROACIA

El volumen de actividad en el sector de la construcción se ha reducido de modo considerable durante los últimos 15 meses (últimos 8 de manera consecutiva), en gran medida por el recorte de la financiación bancaria y las dificultades de acceso al crédito. Esto ha provocado el descenso de las ventas de productos dependientes del sector de la construcción tales como los muebles de hogares y derivados (por ejemplo: puertas, parquet y muebles de cocina).

El sector del mueble y la madera en Croacia cuenta con una producción nacional ciertamente amplia, aunque está centrada en productos y segmentos de consumidores específicos. Las renovaciones tecnológicas observadas en los últimos años en la industria han mejorado la productividad del sector de forma significativa.

Se puede apreciar la existencia de una amplia variedad de precios de acuerdo con cada tipo de consumidores, por lo que se pueden encontrar desde muebles de bajo precio y menor calidad, hasta muebles de lujo con materiales exclusivos y diseño de acuerdo a las últimas tendencias.

La distribución de los productos va acorde con el segmento al que se dirigen (con un grado mayor o menor de exclusividad y con mayor o menor extensión).

La balanza comercial es positiva para los productos que son objeto de análisis (las exportaciones superiores a las importaciones); no obstante, se observa un crecimiento del comercio exterior en ambos sentidos. Los principales orígenes de las importaciones son Austria, Alemania y Eslovenia para materia prima e Italia y Eslovenia para muebles. Los destinos principales de las exportaciones son Italia y Eslovenia para, prácticamente, todos los productos.

Existe una buena percepción del producto español por parte del consumidor croata, que lo identifica como un producto de calidad. No se identifica tanto el diseño (los líderes en este aspecto son los productos italianos) como una característica diferenciadora, pero sí aprecian la calidad de los materiales y los acabados. Este es un factor importante ya que el producto español se dirige a segmentos de consumidores con un poder adquisitivo medio-alto.

Es un mercado atractivo, a pesar de la presencia de producción nacional, porque ofrece buenas perspectivas, ligadas al aumento de renta personal. El nicho del producto de lujo se presenta como una buena oportunidad y el segmento de consumidores de muebles de calidad "media" puede ofrecer perspectivas de desarrollo para las empresas internacionales y españolas que ofrezcan productos de calidad.

## **TAMAÑO DEL MERCADO**

El territorio de Croacia comprende 56.542 Km<sup>2</sup>, y cuenta con una población de 4.520.000 habitantes (estimación para 2010).

Dentro de la República de Croacia, la capital Zagreb constituye el principal centro de venta y distribución de prácticamente todos los productos. Aquí se concentra la población de mayor poder adquisitivo formada por profesionales, empresarios, políticos y la comunidad internacional. Es por tanto, el punto de partida para la penetración en el mercado de las principales marcas internacionales.

Otras ciudades a destacar por su poder adquisitivo, son Split en la costa dálmata y Rijeka –en la península de Istria–, ambas con un importante tejido empresarial y zonas industriales.

El PIB de Croacia ha mostrado signos de crecimiento con tasas entre 4-6% desde el año 2000 hasta el año 2007; este repunte económico se ha basado en el turismo y en el aumento del poder adquisitivo de los consumidores. No obstante se están observando los efectos de la crisis financiera, y durante los últimos meses (desde principios de 2009) la economía se ha contraído, los consumidores se muestran más reacios a hacer uso de su renta disponible, y hay en general falta de confianza en la economía.

La inflación durante este mismo período se ha mantenido en cierto modo controlada y el tipo de cambio de la moneda nacional, la kuna, estable. De todos modos algunos problemas se mantienen, y así, por ejemplo, la tasa de paro continúa alta (14,8% en 2009, cuando en 2007 se encontraba en el 11,7%), sigue existiendo un déficit comercial importante con el exterior y el desarrollo económico varía mucho de una región a otra.

El Estado está demasiado presente aún en la economía. Si bien es cierto que está desempeñando un papel decisivo en la estabilización macroeconómica, y está mostrándose muy activo en las negociaciones de pre-adhesión de la UE. La República de Croacia solicitó la adhesión a la UE en 2003; en un primer momento, se estimó su entrada a lo largo de 2009, una vez concluidas las negociaciones, por lo que se convertiría en el siguiente país en ingresar a la UE. En cualquier caso y a pesar de los importantes esfuerzos, no parece muy factible que el ingreso se produzca antes de 2012.

## **DISTRIBUCIÓN**

Para este sector, el canal de distribución tiene una longitud media; casi la totalidad de empresas, independientemente del segmento de consumidores al que se dediquen, compra directamente al fabricante sin pasar por un importador. De este modo el canal sería:

FABRICANTE → DISTRIBUIDOR FINAL → CONSUMIDOR

Sin embargo cabe mencionar la existencia de canales bien diferenciados de acuerdo con el segmento y necesidades del público al que se dirigen:

1. Mueble a precios más reducidos y de gama baja. Se compra en grandes superficies y centros dedicados a estos productos, por ejemplo:

- Lesnina (origen esloveno)
- Prima (croata)
- Kika (origen austriaco)
- Mercatone Emmezeta (origen italiano)

2. Mueble gama media. Distribución en centros especializados, con productos nacionales, de importación de distintos orígenes y franquicias.

- Solidum centar
- Velesajam centar

3. Mueble de lujo. La venta y exposición se realiza en espacios más reducidos y exclusivos (por ejemplo, apartamentos en el centro de Zagreb). Las tendencias de los productos son más marcadas y algunas empresas se especializan en alguna de ellas (por ejemplo, mueble moderno). Destacan las firmas:

- Somec
- Lux interior
- AAG

Es importante señalar que es posible que el modelo de distribución se vea afectado a medio plazo. Ikea, dentro de su plan de expansión en los Balcanes, tiene previsto invertir 300 millones de euros para la creación de un centro comercial en Croacia, no obstante el proyecto necesita conseguir más permisos urbanísticos para desarrollarse. Hasta que llegue el momento, los consumidores acuden con frecuencia al centro que la empresa sueca tienen en Graz (Austria), por ser el más cercano.

Ikea ha anunciado que cuando abran su centro en el país, los precios se adaptarán al poder adquisitivo del consumidor, aspecto que probablemente afectará profundamente al sector y la competencia, tanto en precios como en distribución.

## **CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO**

### *BARRERAS ARANCELARIAS*

A los productos del sector objeto de estudio no se les aplica ningún arancel si su procedencia es un país comunitario.

## *BARRERAS NO ARANCELARIAS*

### Requisitos Generales

- Declaración de importación en aduanas
- Declaración de valor
- Certificado de origen
- Factura comercial
- EUR-1
- Air Waybill, Bill of landing o Rail Waybill
- Factura de transporte
- Lista de contenidos (packing list)

### Requisitos específicos

Además de los requisitos generales, hay otras barreras no arancelarias de tipo sanitarias o exigentes requisitos de normalización. Esta es una importante protección a la producción nacional, aunque es una situación que se está revisando y se pretende eliminar dichas barreras con el fin de cumplir con los estándares de la UE.

## *BARRERAS AL TRANSPORTE*

La oferta para transportar mercancía desde España a Croacia y viceversa presenta un grado de desarrollo insuficiente y el transporte es caro. Los transportistas alegan que para completar una operación entre ambos países les falta la confirmación de una carga de vuelta, por lo que se encarece sustancialmente la operación para el exportador o importador, al tener que pagar en ese caso los dos trayectos. A la falta de carga de vuelta, se le añade el problema de la "lejanía" física entre ambos países.

La existencia de un Acuerdo sobre el transporte internacional por carretera entre España y la República de Croacia (junio 1994), debería facilitar las operaciones; sin embargo, no resulta fácil en la práctica.

En el ámbito institucional, el sector de los transportes en Croacia está vinculado al Ministerio del Mar, Transporte e Infraestructuras. Existen dos Asociaciones de transporte por carretera (Transportkomerc y Croatian Road Transport Association).

Existe también una empresa española asociada con una empresa de almacenamiento croata, que hace transporte directo hasta Zagreb, donde se encuentra situado el almacén y posteriormente se redistribuye. Tiene diversas delegaciones repartidas por toda España. El nombre de esta empresa en MOLDTRANS (TRANSADRIA dd, nombre de la empresa en Croacia).

Una posible solución satisfactoria para transportar mercancías desde España a Croacia es el grupaje. Los centros (plataformas logísticas) más cercanos y utilizados habitualmente para operaciones entre España y Croacia están situados en Trieste (Italia), Villach (Austria) y Koper (Eslovenia). Desde ahí se recogen los envíos de España y posteriormente se redirigen a Croacia. Se trata de una solución buena aunque suele alargar los plazos de entrega; en nuestro caso y al no tratarse de productos perecederos, no supone un gran inconveniente, si bien hay que planificar con antelación el envío.

Al tratarse Croacia de un país que goza de una importante costa y con al menos dos puertos comerciales relevantes (Rijeka y Ploce), se puede contemplar la vía de transporte marítimo directa al país como una opción.

#### *BARRERAS FINANCIERAS*

En la mayoría de las situaciones y con el fin de asegurar la transacción, los bancos españoles deben utilizar una carta de crédito y otros documentos bancarios confirmados por algún banco de reconocido prestigio internacional con sede en Zagreb, lo que puede resultar más caro de lo habitual.

Las importaciones se suelen pagar a 30, 60 y/o 90 días. Pero, en la actualidad el país presenta un índice de impagos y retrasos muy elevado, llegando a cifras del 60% de las transacciones. Se puede llegar a 200 días de retraso. Por ello la carta de crédito es la mejor opción para asegurarse el pago.

Las operaciones de exportación e importación son asegurables en la Compañía Española de Crédito a la Exportación (CESCE). En dicha compañía se ofrece una cobertura abierta y sin restricciones para operaciones a corto plazo y estudia caso por caso las operaciones que se vayan a desarrollar a medio y largo plazo.

FUENTE: El Mercado del Mueble y la Madera en Croacia. ICEX 2010.

## 2. MERCADO DEL MUEBLE FRANCÉS

La producción francesa de muebles ha disminuido en los últimos años. El sector del mueble en Francia está compuesto fundamentalmente por pequeñas empresas y por unos pocos grandes grupos, que son los que facturan el grueso y emplean a la gran mayoría de los/as trabajadores/as en el sector.

La tendencia del sector es hacia la concentración del mercado y tiene una fuerte competencia exterior (en los segmentos medio altos y medio-bajo).

En cuanto a los fabricantes de mobiliario, el 40% de las empresas fabrica mueble contemporáneo y moderno, sobre todo mueble de cocina, baño y jardín, así como mueble tapizado. Sin embargo presentan debilidades por la falta de personalización de la oferta, estilo, diseño y calidad y por no tener un precio competitivo. En este segmento sus principales competidores son en la gama alta, Italia, Alemania y Bélgica y en la gama baja China.

Sin embargo, tal y como muestra el estudio, Francia es el cuarto consumidor europeo del mueble de hogar, después de Alemania, Reino Unido e Italia.

Con respecto al producto español, los/las profesionales franceses/as reconocen como puntos positivos de los productos españoles el diseño, pero sin llegar al nivel italiano, buen posicionamiento en algunos productos, como armarios en persiana (una empresa española detenta el 17% del mercado francés de ese producto), entre otros.

Sin embargo sería objeto de mejora una mayor notoriedad de las marcas presentes; ya que las marcas españolas son aún demasiado desconocidas, una mayor oferta de mueble moderno, más allá de la gama alta donde hay marcas españolas.

El estudio también pone de manifiesto que son segmentos interesantes a los que pueden dirigirse las empresas españolas del sector, el segmento del mueble de hogar de gama media y alta, (comedor, mueble tapizado, mueble de cocina) y el sector del mueble de oficina, ya que en este último caso, Francia no cuenta con muchos fabricantes de mueble de colectividades.

En cuanto a la comercialización y distribución del mueble, cerca del 86% del mercado de distribución del mueble en Francia se encuentra en manos de minoristas especializados. El 42% de éste, es distribuido por Grupos de Compra y Franquiciadores (UCEM, Mobilier Européen, MDF, Pem, Gram, Maxiam, etc.) y el 38% por Cadenas de Tiendas de Muebles Independientes (Ikea, Alinéa, Conforama, etc.), lo que indica una red de distribución altamente organizada.

Está empezando a aparecer un continuo proceso de concentración en los dos segmentos donde los grandes operadores tienden a conseguir unas cuotas del mercado cada vez más altas.

Generalmente, los Grupos de Compra son distribuidores especializados en la venta del mueble para el hogar y se organizan en torno a los centros de compra que proporcionan puntos de venta con participación y que cuentan con varios servicios

junto con las compras centralizadas (marcas, marketing conjunto, asistencia legal, servicios de información, formación, etc.) a cambio de una cuota anual o regalías mensuales o anuales.

Entre los "minoristas no especializados", los operadores de venta por correo (44%) y las cadenas de bricolaje son los canales de mayor importancia. Pedidos por correo, en particular, se encuentran en alza impulsados por los operadores on-line y los sitios web de las nuevas cadenas de las tiendas de muebles.

En Francia los distribuidores del mueble tapizado, incluyendo las franquicias, representan cerca del 21%. Las tiendas líderes especializadas en el mueble tapizado en Francia son Cuir Center (Roche Bobois), Cuir Confort, Maison du Convertible, Leader Salon, Salon Nr.1, Siège Center, Tousalon y Home Salon.

Igualmente, destaca el informe, una de las condiciones principales para estar presente en el mercado francés y de forma exitosa es hacer visible la marca a través de múltiples canales (publicidad, ferias, eventos, etc.) y contar con los contactos iniciales adecuados, cuyas redes permitan acceder a clientes importantes.

Para ello es indispensable que la empresa tenga una estructura productiva que le permita abastecer el mercado francés, o algunas regiones, y que no se trata simplemente de "colocar" un excedente de producción existente. Esta última política, que mostraría una falta de compromiso con el mercado, es valorada muy negativamente por la clientela, y constituye una de las críticas más usuales.

En un escenario donde además se valora la rapidez en la fabricación y la entrega, la capacidad productiva y el compromiso con el mercado son también condiciones para la entrada.

Es de esperar que inicialmente los pedidos sean pequeños, pero no por ello se deben despreciar ya que pueden abrir la puerta a pedidos mayores en el futuro. Hay que tener en cuenta que ganarse la confianza de los clientes costará tiempo y por lo tanto al principio la relación coste-beneficio puede ser negativa, a diferencia de otros mercados menos maduros y donde es más fácil cerrar grandes contratos, como por ejemplo los países del Próximo Oriente.

Hay que tener en cuenta que, a pesar de la proximidad geográfica, es muy importante contar con alguien en el territorio que "dé la cara" ante el cliente en caso de cualquier consulta o problema. El hecho de no disponer de ningún contacto "local" será negativamente valorado por la clientela y conducirá la iniciativa de exportación al fracaso. Incluso las empresas situadas en regiones próximas a la frontera francesa gestionan sus clientes en Francia a través de un intermediario francés. Los clientes quieren visualizar que existe un compromiso con el mercado, que conduce a la empresa fabricante a gastar/invertir en el proyecto de exportación.

En el proceso de entrada y establecimiento en el mercado francés, se puede establecer, como norma general, un periodo medio de tres años para consolidar un proyecto de exportación: un primer año, para dar visibilidad a la marca y conseguir un contacto local útil; un segundo año, para que este contacto "venda" la marca

entre su red de empresas clientes y consiga los primeros pedidos; y un tercer año para ganar la confianza de la clientela y conseguir, en consecuencia, pedidos más importantes.

Como primer paso para establecerse en el mercado se aconseja alguna de las formas siguientes:

- a) Agente comercial,
- b) Empresa distribuidora,
- c) Mayorista,
- d) Prescriptores,
- e) Centrales de compra.

Fuente: Estudio Mercado Francia, pendiente de publicar Cemer.

### 3. INFORME DE LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DEL MUEBLE ESPAÑOL 2009

La Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (ANIEME) publicó el pasado mes de marzo el informe de la evolución del comercio exterior del mueble español 2009. Este informe refleja que las ventas al exterior de mueble español han alcanzado la cifra de 1.322,6 millones de euros en 2009, lo que ha supuesto un descenso de 16,4% respecto al volumen registrado en 2008.

Para el Presidente de ANIEME, Juan Carlos Muñoz, *“Este descenso obedece, entre otras razones, al debilitamiento en el consumo interno que, al igual que España, están sufriendo otros países europeos como Francia, Portugal o Italia. Son los mercados tradicionalmente compradores de mueble español los que más han disminuido sus compras durante el pasado año, mientras que mercados emergentes, como es el caso de Sudáfrica, Turquía, Argelia o Guinea Ecuatorial han incrementado las importaciones de mobiliario fabricado en España”*.

Junto a ello, Juan Carlos Muñoz ha destacado que la exportación constituye, sin duda, una vía fundamental y necesaria para el sostenimiento y crecimiento de las empresas españolas, contribuyendo en muchos casos a salvar la fuerte caída de las ventas en el mercado nacional.

*“Crecer un 44,4% en un país como Sudáfrica y un 29,5% en Guinea Ecuatorial, significa que el mueble español es competitivo, que las empresas españolas han sabido adaptar su oferta a los distintos mercados donde el mueble español tiene cabida, diversificando así los destinos de sus exportaciones, y buscando nuevos canales de comercialización como es el contract.”*

Por su parte, la importación española de muebles ha invertido la tendencia alcista que venía registrando en los últimos años. Así, en 2009 España ha importado muebles por valor de 2.103,6 millones de euros, lo que representa un descenso de 21,1% con respecto a 2008. Esta caída de las importaciones ya se venía registrando desde 2008, si bien este último año se ha acentuado, debido sobre todo al descenso del consumo interno de muebles a nivel nacional.

El ranking de países proveedores se mantiene en términos similares al de 2008. China, continúa siendo el principal proveedor de muebles a España con una cuota de 22,7% sobre el total y un descenso de 22,6%. Por detrás se sitúa Portugal que desciende un 8,5%, Italia (-28,1%) y Alemania (-25,1%).

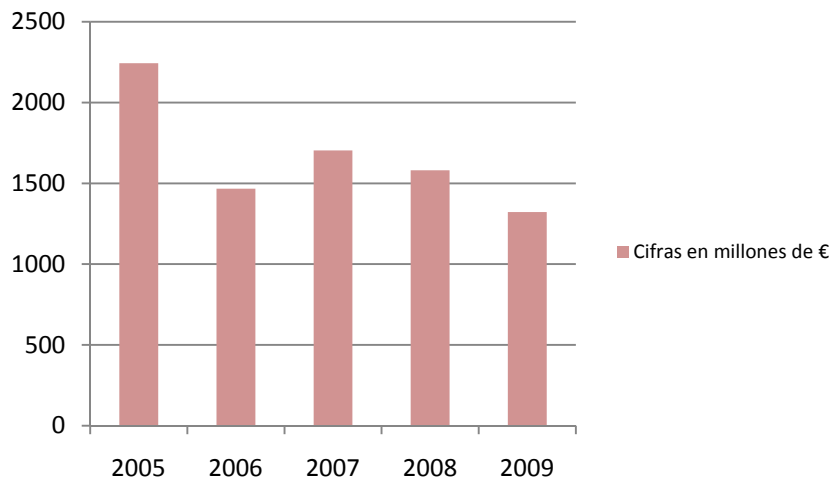
El descenso ha sido generalizado en la práctica totalidad de los países origen de las importaciones españolas de muebles. Únicamente destaca el crecimiento registrado por Suecia (+19,9%), que ha pasado a ocupar el octavo lugar en el ranking de países proveedores de muebles a España.

#### **Balanza comercial**

Estos datos reflejan que actualmente el saldo de la balanza sectorial arroja un déficit de 781.008 euros, con una tasa de cobertura de 62,9%.

**Gráficas de las cifras más significativas:**

**Cifras significativas: exportaciones españolas de muebles 2009**



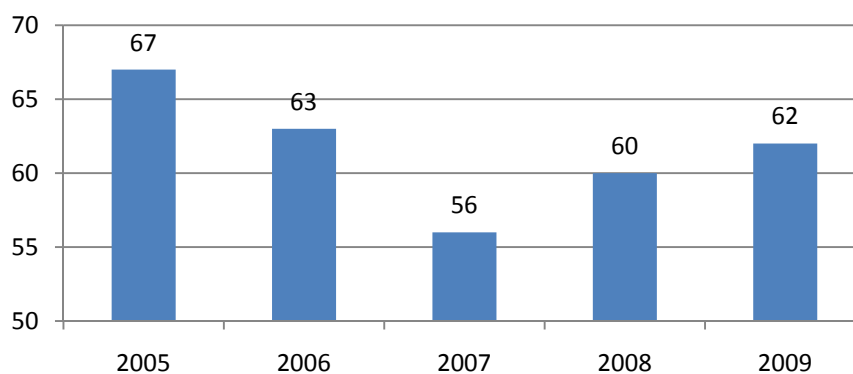
<b>PRINCIPALES DESTINOS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS</b>			
<b>País</b>	<b>2009</b>	<b>% sobre total</b>	<b>Var. 09/08</b>
<b>Francia</b>	453.898	34,3%	-2,0%
<b>Portugal</b>	190.279	14,4%	-9,8%
<b>Alemania</b>	63.812	4,8%	-5,9%
<b>Italia</b>	58.845	4,4%	-22,1%
<b>Reino Unido</b>	56.337	4,3%	-34,9%
<b>Marruecos</b>	35.751	2,7%	-5,6%
<b>Rusia</b>	32.428	2,5%	-52,1%
<b>EE.UU.</b>	31.317	2,4%	-25,2%
<b>Sudáfrica</b>	25.120	1,9%	44,4%
<b>Países Bajos</b>	23.999	1,8%	-30,0%
<b>TOTAL</b>	<b>1.322.617</b>		<b>-16,4%</b>
<i>(*) Cifras en miles de euros</i>			

RANKING DE EXPORTACIONES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS			
	2009	% sobre total	Var. 09/08
Cataluña	478.627,9	36,2%	-7,2%
C.Valenciana	260.421,5	19,7%	-27,1%
Andalucía	85.799,2	6,7%	-16,4%
Madrid	80.927,6	6,1%	-33,5%
País Vasco	80.013,1	6,0%	-24,0%
Aragón	70.326,2	5,3%	-7,2%
Galicia	60.557,0	4,6%	-18,0%
Havarra	58.556,8	4,4%	11,9%
Murcia	43.326,0	3,3%	-0,9%
La Rioja	42.228,7	3,2%	-18,5%
Castilla-León	26.623,0	2,0%	18,9%
Castilla-La Mancha	20.008,1	1,5%	-29,7%
Baleares	4.198,4	0,3%	-79,1%
Extremadura	3.249,5	0,2%	-12,3%
Asturias	2.248,2	0,2%	23,1%
Cantabria	1.870,3	0,1%	5,2%
Canarias	1.445,6	0,1%	25,6%
Melilla	31,0	0,0%	826,7%
Ceuta	0,0	0,0%	-100,0%

(\*) Cifras en miles de euros

### Cifras significativas: Importaciones españolas de muebles 2009

#### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE COBERTURA (PORCENTAJE)



<b>PRINCIPALES PROVEEDORES IMPORTACIONES ESPAÑOLAS</b>			
<b>País</b>	<b>2009</b>	<b>% sobre total</b>	<b>Var. 09/08</b>
<b>China</b>	476.666,3	22,7%	-22,6%
<b>Portugal</b>	260.212,8	12,4%	-8,5%
<b>Italia</b>	246.787,4	11,7%	-28,1%
<b>Alemania</b>	240.919,9	11,5%	-25,1%
<b>Polonia</b>	137.393,3	6,5%	-19,7%
<b>Francia</b>	129.848,9	6,2%	-29,2%
<b>República Checa</b>	50.982,5	2,4%	-21,6%
<b>Suecia</b>	46.537,7	2,2%	19,9%
<b>Rumania</b>	42.767,1	2,0%	0,9%
<b>Turquía</b>	34.503,7	1,6%	-16,9%
<b>Indonesia</b>	34.347,6	1,6%	-42,8%
<b>(*) Cifras en miles de euros</b>			

## **Perspectivas y Planes de Acción 2010**

Según el Presidente de ANIEME, Juan Carlos Muñoz, *“El 2010 va a ser un año decisivo para muchas de las empresas españolas del sector del mueble, al igual que para empresas de los restantes países que sufren la crisis económica. Las empresas que sobrevivan a esta complicada situación saldrán reforzadas, dentro de un segmento de mercado medio-alto y alto, especialmente aquellas empresas especializadas en una oferta integral de mueble y decoración. Las empresas del segmento más económico, a las que la competencia de los países emergentes está creando graves problemas desde hace tiempo, son las que tienen un futuro más incierto.”*

En este contexto, uno de los principales retos de ANIEME para 2010 es potenciar la imagen-país de España en el exterior, mejorando y consolidando la marca *“Mueble de España”* en los mercados exteriores con sus valores diferenciadores y características propias. ANIEME, a través de su Plan Sectorial 2010, pretende ofrecer a las empresas españolas del sector del mueble nuevos canales de distribución, así como fortalecer e intensificar aquellos que ya se están trabajando.

Crear y consolidar redes comerciales en Europa a través de búsqueda de agentes y prescriptores en países como Bélgica, Suecia, Dinamarca, Reino Unido, Italia y Alemania, y potenciar el canal contract a través de acciones directas en India, son acciones incluidas en el Plan Sectorial de ANIEME 2010. Incluye también estudios de mercado en países emergentes como Guinea Ecuatorial, Camerún, Arabia Saudita y Brasil, y misiones comerciales directas a Serbia, Croacia, Jordania, Líbano, México, Colombia, Kuwait, India, Israel, Chipre, Turquía y Azerbaiyán.

Las participaciones agrupadas en las más importantes ferias internacionales del mueble son otra de las acciones de promoción del Mueble de España que organiza ANIEME, como es el caso de la feria internacional del mueble de Milán, Maison&Objet en París, INDEX Dubai e INDEX Mumbai.

Con este Plan de Acciones, ANIEME ofrece a las empresas exportadoras distintas vías de acceso a los mercados internacionales, de manera que cada empresa asociada, con independencia del estilo y segmento de mercado al que se dirige su producto, encuentre posibilidades de negocio adecuadas para su oferta.

Fuente: Anieme

## ARTÍCULOS DE INTERÉS

### 1. PREMIOS SAVIA 2010

Durante el acto de clausura de la XIX Asamblea General de Asociados de Unemac, se hizo entrega de la sexta edición de los premios "SAVIA". Estos premios pretenden galardonar tanto a personas y entidades que desarrollan su actividad profesional y/o empresarial en el sector de la madera, como a aquéllas que bien por su actitud, trayectoria o actuaciones hayan destacado por una especial sensibilidad con nuestro sector.

Así, en esta edición se entregaron 5 premios.

Los premiados fueron:

- Premio SAVIA a la Trayectoria Profesional:

A Don Juan Manuel Anguita Jaenes, de la empresa Tapizados Anguita S.L. de Villa del Río, por su trayectoria profesional en beneficio del sector de la madera y el mueble de la provincia de Córdoba.

- Premio SAVIA a la Trayectoria Profesional:

A D. MIGUEL PINEDA RUZ, de la empresa PINEDA Y RUIZ S.L. de Lucena, por su trayectoria profesional en beneficio del sector de la madera y el mueble de la provincia de Córdoba.

- Premio SAVIA a la Trayectoria Empresarial:

A D. ARTURO ESPEJO, de la empresa TABRISA S.L. de Montilla a título póstumo.

- Premio SAVIA a la Trayectoria Empresarial:

A BRICOLEADER S.L. empresa de Luque, por su trayectoria empresarial y capacidad exportadora.

- Premio SAVIA por su apoyo al sector de la madera y el mueble de Córdoba:

A la AGENCIA IDEA, de la Junta de Andalucía en Córdoba, por su apoyo al sector de la madera y el mueble de Córdoba durante el año 2009.

Fuente: Unemac

## **2. CONFEMADERA DESARROLLA EL PROYECTO 'ECOSALUD LABORAL DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS DE LA INDUSTRIA DE LA MADERA'**

La Confederación Española de Empresarios de la Madera (CONFEMADERA) ha desarrollado el proyecto: 'Ecosalud Laboral dirigida a Empresarios de la Industria de la Madera' con el objeto de dar cumplimiento a los objetivos contenidos en la Estrategia Española de Seguridad en el Trabajo 2007-2010. El proyecto ha sido financiado por la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales y promocionado por el Organismo Paritario Sectorial en materia de prevención de riesgos laborales, constituido por CONFEMADERA, FECOMA-CC.OO. Y MCA-UGT

Entre los materiales de dicha acción, dirigidos a los empresarios del sector, se ha desarrollado la 'Guía Informativa sobre el Reglamento REACH', que pretende orientar sobre las obligaciones legales del REACH (registro, evaluación, autorización y restricción de las sustancias y preparados químicos) para facilitar su adecuada ejecución, para alcanzar una mejora de la seguridad y salud de los trabajadores, mejora ambiental y aumento de la competitividad empresarial a través de una apropiada fabricación y comercialización de los productos que facilite su posterior utilización y manipulación en condiciones seguras.

Además se ha editado la guía 'Fichas de datos de seguridad y etiquetado de los productos químicos según el reglamento REACH y reglamento CLP (clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas)', con el objetivo de ofrecer información básica sobre las novedades legislativas aportadas por el Reglamento CE nº 1272/2008 sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas a las principales herramientas de comunicación de peligro.

Por otro lado se ha publicado la guía 'Prevención de accidentes en la manipulación de productos químicos' con la finalidad de que las empresas implementen actuaciones para evitar accidentes y, a largo plazo, enfermedades profesionales. Actuaciones que deben someterse a un seguimiento y mejora continua para integrar la seguridad de los trabajadores, calidad y protección del medio ambiente a través de instrucciones y procedimientos de trabajo adecuados.

Según Francesc de Paula Pons, Secretario General de CONFEMADERA, "la importancia cada vez mayor de la Prevención de Riesgos Laborales de los trabajadores y el cuidado del medio ambiente ha propiciado el desarrollo de estas guías que facilitan el acercamiento de las empresas a la Normativa Europea aplicable a las sustancias químicas. De este modo las empresas pueden situarse por delante en un mercado cada vez más exigente con los requisitos de salud y protección ambiental".

Fuente: Confemadera

### **3. REACH: REGISTRO, EVALUACIÓN, AUTORIZACIÓN Y RESTRICCIÓN DE SUSTANCIAS Y PREPARADOS QUÍMICOS**

Actualmente, no podemos concebir el mercado sin la industria química. En la Unión Europea se comercializan más de 100.000 sustancias químicas, unas directamente (productos de limpieza e higiene, pinturas, etc.) y otras indirectamente (protectores ignífugos, polímeros, tratamientos textiles, medicamentos, antibióticos, vacunas, potabilización del agua). Incluso existen productos químicos en el sector de la alimentación (fertilizantes, fitosanitarios, aditivos, etc.).

Como podemos observar, vivimos rodeados de productos químicos, pero la inquietud es : ¿sabemos si estos implican un riesgo para la salud o el medio ambiente? Hasta ahora eran los consumidores o las autoridades quienes tenían que demostrar el peligro de las sustancias químicas para prohibirlas. Sin embargo, en la actualidad el reglamento invierte la carga de la responsabilidad para que sea la industria quien demuestre que las sustancias no son peligrosas para la salud humana y el medio natural antes de que sean comercializadas. El Sistema REACH es un sistema de control de las sustancias y preparados químicos, que se aplicará tanto a las sustancias nuevas como a las ya existentes.

#### **REACH: nuevos principios para el control del riesgo químico en la Unión Europea**

Tras largos años de negociaciones, esto supone un cambio importante en una de las políticas europeas más antiguas (las primeras disposiciones al respecto datan de 1967) y, probablemente, a largo plazo será beneficioso para la salud de los ciudadanos y la protección del medio ambiente.

La situación actual parte de la publicación, en febrero de 2001, del Libro Blanco de la Comisión Europea sobre las directrices que debían orientar la nueva normativa sobre el riesgo químico; el 18 de diciembre de 2006 el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó el reglamento 1907/2006, oficialmente subtítulo «Relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos» (cuyo acrónimo inglés es REACH).

La importancia del REGLAMENTO REACH reside en que sustituye a cuarenta leyes independientes con una normativa más eficiente y mejorada. La lista de sustancias pre-registradas ha sido publicada en la página Web de la ECHA el 1 de enero de 2009. Por tanto, a partir de la fecha citada, las sustancias no prerregistradas no se podrán vender, ni importar, ni fabricar salvo que se puedan acoger a alguna de las exenciones marcadas por el Reglamento REACH.

En el caso de las empresas usuarias (usuario intermedio) de sustancias químicas afectadas por el Reglamento REACH, sólo podrán utilizar las sustancias que tengan en almacén adquiridas antes del 1 de junio de 2008 o prerregistradas. Las empresas que hayan prerregistrado sus sustancias se beneficiarán de los periodos ampliados de registro (2010, 2013, 2018) de éstas.

Por ello, las empresas que no han realizado el prerregistro de sus sustancias deben suspender la fabricación o importación de éstas hasta que no remitan el expediente completo de registro de dichas sustancias.

El 30 de noviembre de 2010 expira el plazo fijado por el Reglamento REACH para el registro de las sustancias químicas que se fabrican en grandes cantidades, así como de las más peligrosas.

A partir de diciembre los fabricantes e importadores deberán registrar documentalmente cómo gestionan el riesgo de estas sustancias para poder continuar con su producción y comercialización.

Ante la cercanía a la fecha en el que expira el plazo marcado por el Reglamento, el pasado 25 de marzo el Vicepresidente Tajani y el Comisario Potočnik visitaron juntos la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos (ECHA) de Helsinki, para tomar las medidas que aceleren el registro de productos químicos y la gestión de sustancias altamente preocupantes.

### **El desconocimiento, un gran inconveniente**

El mayor inconveniente para las empresas del sector es el desconocimiento. Sólo la lectura del Reglamento es muy laboriosa y son numerosas las dudas que pueden tener los encargados de aplicarlo. De ahí que la formación en la materia sea completamente fundamental: se necesita renovar todas las ideas y procedimientos internos que se desarrollaban hasta ahora, para poder adaptarse a la nueva normativa y cumplirla sin riesgo de penalizaciones administrativas o sanciones económicas.

Además el Sr. Tajani resaltó la necesidad de facilitar a las empresas, en particular a las PYME, el registro adecuado de sustancias y preparados químicos. Para ello, un grupo de contacto de directores, presidido por la Comisión, supervisa los preparativos de la industria para respetar el plazo del 30 de noviembre, y propone soluciones a problemas prácticos en caso de necesidad. Aunque no hay que olvidar que la especialización de los trabajadores del sector es de vital importancia para que las empresas no tengan problemas este tipo de problemas.

### **"Lista de posibles sustancias"**

Alrededor de 478 sustancias químicas consideradas altamente peligrosas por sus efectos nocivos podrían ser candidatas a la lista de autorización de la norma Reach de control y autorización de sustancias químicas. Para los sindicatos europeos, su exclusión supondría un avance significativo para la protección de la salud y el medio ambiente.

Si las 478 sustancias candidatas se incluyen finalmente en la lista de autorización, no podrían comercializarse en la Unión Europea sin la previa autorización de la Comisión Europea, un aval que no concederá si existen alternativas menos nocivas, según lo establecido en la propia norma Reach. El proceso de autorización del Reglamento Reach, que entró en vigor el 1 de junio de 2007, regula el comercio y uso de sustancias químicas dentro de la UE y pretende sacar del mercado europeo las sustancias más peligrosas.

Pero hasta el momento, la Agencia Europea de Sustancias Químicas (ECHA, en sus siglas en inglés) sólo ha publicado 29 sustancias en la lista de candidatas (previa a la autorización), lo que ha generado críticas por parte de organizaciones no gubernamentales y sindicatos, ya que existen al menos 1500 sustancias altamente preocupantes, según los criterios de la norma Reach.

Los elementos candidatos al proceso de autorización serán propuestos al menos por Países Bajos, Alemania, Austria, Francia, Suecia y Dinamarca, los seis Estados miembros que ha llevado a cabo esta iniciativa. Del total 80 habían sido recogidos de la lista sindical europea con 305 sustancias amenazantes, elaborada por el Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud (Istas) de Comisiones Obreras a instancias de la Confederación Europea de Sindicatos.

Por último cabe destacar que la responsabilidad en la aplicación del reglamento REACH no sólo le corresponde a las empresas fabricantes, si no también a las importadoras, usuarios intermedios o finales, de manera que todas ellas siempre puedan garantizar la seguridad.

Fuente: Entre otras fuentes Tecnimadera.

#### **4. LA JUNTA RECONOCERÁ LAS BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES DE LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE UN CERTIFICADO OFICIAL**

El distintivo reforzará ante los consumidores el compromiso de las firmas que desarrollan mejoras recogidas en la Ley de Gestión Integrada de la Calidad

El Consejo de Gobierno ha aprobado el decreto que regula el distintivo de calidad ambiental de la Junta de Andalucía para las empresas que voluntariamente desarrollan medidas de mejora adicionales a las exigidas legalmente.

Este certificado de carácter oficial tiene como objetivo reconocer y distinguir, ante el mercado y los consumidores y usuarios, el esfuerzo de inversión privada en buenas prácticas ambientales que favorecen la reducción de vertidos y emisiones contaminantes, la reutilización de subproductos, el uso de tecnologías limpias y el ahorro de recursos, especialmente agua y energía.

Además de reforzar la buena imagen de las firmas participantes, el sello de calidad proporcionará a los consumidores y usuarios una referencia objetiva y fiable sobre los impactos ambientales de las actividades económicas.

Para la obtención del distintivo, las empresas deben acreditar que, además de cumplir con las exigencias de la normativa vigente (básicamente las derivadas de la Autorización Ambiental Integrada), llevan a cabo iniciativas adicionales encaminadas a mejorar el rendimiento y la calidad ambiental de sus procesos, productos y servicios. La concesión se otorgará por un periodo de cinco años renovables.

El certificado aprobado es uno de los instrumentos previstos en la Ley 7/2007 de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental para favorecer, mediante acuerdos y controles voluntarios por las empresas, el ejercicio de la responsabilidad compartida entre las administraciones públicas y la sociedad en la protección del medio ambiente.

Fuente: Junta de Andalucía

## **5. LAS EMPRESAS CON PLANES DE IGUALDAD PRIMARÁN EN CONTRATOS**

El Primer Plan Estratégico para la Igualdad de Mujeres y Hombres, aprobado por el Consejo de Gobierno, contará con un presupuesto de 2.978,5 millones de euros para los cuatro años de vigencia (2010-2013) y dará preferencia en las adjudicaciones de contratos de la Junta a las empresas con planes de igualdad.

Consensuado con asociaciones de mujeres y organizaciones sociales y económicas, el plan recoge 316 medidas que aplicarán todas las consejerías con la idea de desarrollar la Ley para la Promoción de la Igualdad de Género en Andalucía y de eliminar las discriminaciones laborales, educativas, culturales y sociales.

Según explicó la Consejera de Igualdad y Bienestar Social, Micaela Navarro, el documento incluye un análisis de los principales indicadores de desigualdad. El catálogo de los desequilibrios refleja que el 80% de las mujeres que trabajan se ocupan también de las tareas del hogar, frente al 36% de los hombres empleados o su difícil acceso a los cargos directivos públicos y privados, una situación a la que no escapan las empresas pública de la Junta en las que solo el 18% de las gerencias están ocupadas por mujeres.

Para dar la vuelta a estos indicadores, el plan prevé en el mundo del trabajo incrementar las acciones positivas a favor de la contratación indefinida de las mujeres que hayan dejado los empleos por maternidad o cuidados familiares, a las que tienen una discapacidad o son víctimas de la violencia de género. Se crea una marca de excelencia en igualdad para aquellas empresas que desarrollen planes en la materia, firmas que tendrán preferencia en la adjudicación de contratos por parte de la Administración autonómica.

Las acciones para el empleo cuentan con un presupuesto de 467,3 millones y se completan con el establecimiento de protocolos de actuación frente a situaciones de acoso sexual o por razón de sexo. El plan da especial relevancia a las iniciativas para la conciliación del horario laboral y familiar, bloque que acapara más de la mitad de los recursos financieros consignados (1.629,1 millones de euros).

Entre estas medidas destaca la extensión de la red de escuelas infantiles para menores de tres años a polígonos industriales y parques tecnológicos y el reforzamiento de los servicios de aula matinal en centros infantiles.

En materia educativa (425,2 millones) incluye medidas para fomentar la coeducación e incorporar enseñanzas de igualdad.

Fuente: [diariocordoba.com](http://diariocordoba.com)

## **6. PROHIBICIÓN USO DE BROMURO DE METILO**

Como consecuencia de la Decisión de la Comisión del 18 de septiembre de 2008(2008/753/CE), relativa a la inclusión del bromuro de metilo en el anexo I de la Directiva 91/414/CEE del Consejo y a la retirada de las autorizaciones de los productos fitosanitarios que contengan esta sustancia, a partir del próximo 18 de marzo se va a prohibir en la UE la utilización de bromuro de metilo.

Por este motivo y debido al interés de la Subdirección General de Acuerdos Sanitarios y control en Frontera del Ministerio de medio Ambiente, Medio Rural y Marino, de no bloquear las importaciones de productos madereros y sus derivados, advierten de que es necesario que toda la mercancía maderera importada desde cualquier país tercero deberá venir correctamente tratada, ya que a partir de 18 de marzo de 210 no será posible llevar a acabo en territorio comunitario tratamiento de cuarentena (tal y como vienen definidos en el Protocolo de Montreal) con Bromuro de Metilo.

Fuente: Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino

## **7. LA OBLIGATORIEDAD DEL MERCADO CE PARA MADERA ESTRUCTURAL SE RETRASA HASTA SEPTIEMBRE DE 2012**

En el BOE nº 10, del 12 de enero de 2010, se publica el retraso de tres años de la obligatoriedad del Mercado CE de la madera aserrada para uso estructural, de acuerdo a la norma UNE 14081-1, fijándose ésta en el 1 de septiembre de 2012.

A partir de esta fecha, según especifica el Código Técnico de la Edificación (CTE), será requisito preceptivo que toda la madera estructural que se incorpore en una edificación esté certificada y cuente con Mercado CE, en conformidad con la Directiva de Productos de la Construcción.

Fuente: BOE 12/01/2012

## 8. CRECE EL MERCADO DE LOS WPC

La demanda de compuestos de plástico y madera ( Word Plastic Composites – WPC) está aumentando a pesar de la crisis económica actual. El Tercer Congreso WPC alemán en Colonia, celebrado el pasado mes de diciembre, contó con más de 300 participantes de 26 países y 30 expositores.

Los productores, ingenieros, transformadores y fabricantes de aditivos se reunieron en Colonia para intercambiar información y discutir los últimos desarrollos y tendencias de este mercado. Además de la evolución de las zonas de habla alemana, el objetivo del congreso de este año fue China, cuya delegación presentó la industria WPC del país asiático.

Más de 1,5 millones de toneladas de WPC se producen en todo el mundo, según informa Nova-Institut, especialmente en América del Norte (cerca de 1 millón de toneladas), China (200.000 toneladas) y Japón (100.000 toneladas). Alemania es el líder europeo con más de 70.000 toneladas y es, además, el líder en la ingeniería mecánica.

En Alemania, los principales ámbitos de aplicación del WPC se hallan en la industria del automóvil, para los interiores de los vehículos, y también en deckings. Los deckings son revestimientos para el suelo, utilizados principalmente en las zonas al aire libre, como terrazas y lugares públicos.

Los deckings se erigen como alternativa a las maderas tropicales, y su volumen de ventas muestra un crecimiento anual de dos dígitos.

Representantes de la industria y la investigación mostraron en Colonia muchas aplicaciones nuevas de este material, entre ellas tablas de encofrado de hormigón, suelos y paneles para contenedores, etc.

La aplicación de WPC en China es aún más amplia. La producción china incluye productos tales como ventanas, puertas, sistemas de aislamiento térmico, bancos, casetas de jardín y protectores solares para los edificios, hechos por completo de WPC.

Las materias primas son la fibra de madera, así como otros productos celulósicos agrícolas y derivados. El crecimiento de China se encuentra en un nivel de 30% al año. Se estima que su producción aumentará en 5 millones de toneladas por año entre hoy y 2015.

Fuente: Madera Sostenible

## 9. CONSTITUIDA LA ASOCIACIÓN A2ME

La Asociación de Empresas de Madera Estructural de Andalucía (A2ME) ha sido constituida en la sede del Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía (CEMER) en Encinas Reales (Córdoba). La nueva asociación representará a la totalidad de entidades regionales del subsector de las estructuras de madera en la comunidad autónoma con el objetivo fundamental de poner en valor las ventajas de este material en la construcción y para lograr una mayor competitividad en el mercado.

La creación de esta asociación empresarial atiende asimismo la demanda que algunas entidades de este subsector habían planteado respecto a la falta de personal cualificado en este ámbito. A partir de su puesta en marcha las empresas del sector seguirán trabajando para lograr la futura creación de una asociación nacional.

La Asociación de Empresas de Madera Estructural de Andalucía será presidida por Javier Quero Martínez y mantendrá su sede social en el CEMER, en Encinas Reales (Córdoba). En este municipio residirá igualmente su secretaría general, a cargo de Enrique López, director técnico de CEMER, quien ha destacado la importancia de la formación y cualificación de los profesionales en la industria de la madera-mueble, "sobre todo ante la carencia patente en el sector".

La constitución de la Asociación de Empresas de Madera Estructural de Andalucía ha contado desde su inicio con la colaboración y apoyo técnico del CEMER, el cual, como organismo colaborador habitual de un gran número de empresas del sector madera-mueble en Andalucía, organizó en sus instalaciones un encuentro de empresarios del sector con el objetivo de crear un foro de intercambio de inquietudes entre los profesionales interesados en la aplicación de la madera en la construcción, de cara a la constitución de esta nueva asociación empresarial.

Fuente: CEMER

## **10. EL GRUPO HILCO COMPRA LA CADENA BRITÁNICA HÁBITAT**

La cadena minorista fue puesta en venta durante el mes de octubre por sus anteriores dueños, la familia sueca Kamprad, los cuales, además, son los fundadores de Ikea. Tras unas largas negociaciones, la operación de compra fue cerrada el pasado día 13 de diciembre cuando la compañía matriz accedió a cancelar las deudas de la empresa e inyectar liquidez a la misma por valor de unos 50 millones de libras (56,3 millones de euros).

Habitat ha estado registrando pérdidas desde 2004, pero según fuentes de Hilco, es posible reflotar la empresa gracias a un intenso programa de recorte de costes con el cual esperan devolverle la rentabilidad a la empresa en el plazo de tres años.

Hilco, especialista en reestructurar empresas con problemas, ha declarado que el objetivo es recortar unos 20 millones de libras (22,5 millones de euros) en costes. Esta multinacional no se plantea cerrar ninguna de las 71 tiendas de la cadena aunque sí prevé realizar algunos despidos y revisar a fondo la cadena de suministro, la cual cuenta con más de 400 proveedores.

Además, Hilco ha aportado 15 millones de libras extras de su propia tesorería para asegurar la viabilidad de la adquisición.

Habitat, fundada en 1964 por Sir Terence Conran, es una cadena especializada en la comercialización de muebles y otros accesorios del hogar al por menor. La empresa tiene su base en Reino Unido, país que cuenta con el mayor número de establecimientos, 35, seguido de Francia con 26, España con 5 y Alemania también con 5.

Fuente: Oficina Comercial de España en Londres

## NOTICIAS CEMER

### 1. CEMER ANALIZA LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN TURQUÍA PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DEL SECTOR DEL MUEBLE

El Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía (CEMER) ha editado el Estudio de Mercado del Mueble en Turquía, un nuevo trabajo de difusión de contenidos de interés para el sector madera-mueble. Editado con la colaboración de la concejalía de Fomento del Ayuntamiento de Lucena, este proyecto sigue la línea de los anteriores estudios publicados sobre Rusia, China e India. En él se recopila información de interés sobre el mercado turco, que ofrece interesantes oportunidades de negocio y goza de una localización privilegiada, en la encrucijada de Europa y Asia.

Según señala la gerente de CEMER, María Teresa Arias, "Turquía es un mercado abierto con una fuerte capacidad exportadora, pero también con un índice creciente de importaciones, por lo que las empresas nacionales deben intentar paliar la difícil situación que padecen abriendo su cuota de mercado a países emergentes como éste".

El estudio está configurado como un gran instrumento de trabajo para las empresas que cada día intentan abrirse camino en el mercado internacional y que necesitan para ello de una información detallada y fiable en la que basarse para crear sus estrategias. En este sentido, el concejal de Fomento del Ayuntamiento de Lucena, Francisco Algar, subraya que "la labor de asesoramiento del CEMER es excepcional, dentro de las numerosas empresas que componen el clúster del mueble en nuestra comarca".

Este análisis recoge asimismo algunas normas sobre protocolo y negociación internacional, documentos necesarios para la exportación, ferias del sector del mueble que tienen lugar en Turquía y calendario de celebración, datos generales del país y direcciones de interés.

#### **Mercado emergente**

Según refleja el informe editado por CEMER, el mueble de hogar europeo de alta calidad es el gran mercado para el mueble de importación en Turquía, aunque el mueble moderno también representa una oportunidad importante dentro del sector, ya que se trata de un país con una población muy joven influenciada cada vez más por los gustos y tendencias de las modas occidentales. Las nuevas generaciones que comienzan a independizarse demandan muebles sencillos y de estilo moderno, lo que constituye un nicho de mercado importante.

Turquía ha experimentado en los últimos años un aumento de la población y el nivel de vida que han permitido el desarrollo de sectores como el del mueble, donde las medianas empresas se han convertido en grandes productoras de mueble de gama media-alta, en su mayoría como respuesta a la demanda de la población.

Las empresas turcas de mayor dimensión se muestran cada vez más competitivas a nivel internacional, aunque recientemente son numerosas las empresas extranjeras que se asientan en el país por las condiciones de mercado que presenta. Entre los factores que promueven la construcción de las plantas productivas en Turquía destacan el bajo coste de la mano de obra y los precios competitivos para la construcción.

Asimismo, la demanda en la economía turca ha experimentado un periodo de crecimiento sostenido, que ha tenido su reflejo en el sector del mueble al aumentarse no sólo la producción sino también el consumo.

Además de la formación para el empleo y la formación continua que CEMER ofrece, periódicamente edita distintos materiales didácticos relacionados con el sector madera-mueble, cuyo objetivo es dotar tanto a empresarios, prescriptores y alumnado de recursos que faciliten en lo posible el trabajo y la labor en el sector.

Fuente: Cemer

## **2. CEMER EMPIEZA A DESARROLLAR LA PRIMERA WIKI ESPECIALIZADA EN EL SECTOR DEL MUEBLE Y LA MADERA**

El Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía (CEMER) ha comenzado a desarrollar la primera Wiki especializada en el sector del mueble y la madera, un sitio web cuyas páginas podrán ser editadas por múltiples participantes. Esta herramienta pionera en el sector se denomina CEMERwiki y parte del objetivo de “crear un entorno de aprendizaje colaborativo en el que cualquier interviniente puede tanto aportar como recibir conocimientos sobre los temas tratados”, según destaca la gerente de CEMER, María Teresa Arias. De esta manera, el Consorcio potencia su adaptación a los medios que actualmente están desarrollándose con auge en el ámbito de las comunicaciones por Internet.

Dentro de su estrategia global por aprovechar todas las ventajas de la Web 2.0., CEMER ha creado un perfil en la red social más usada actualmente, Facebook, mediante el cual es posible mantener una comunicación directa entre los usuarios, conocer las últimas noticias de CEMER y participar en eventos programados, entre otras posibilidades. Asimismo, con el objetivo de poner en marcha una verdadera entidad inmersa en las herramientas sociales, también se ha creado un perfil en la famosa red de microblogging Twitter.

Por otra parte, CEMER cuenta desde un principio con una página web corporativa y mantiene dos newsletters: “El Mueble Andaluz”, con formato de periódico digital, y “Mweblearnig”, que aporta noticias relacionadas con el sector a nivel internacional. Actualmente, la web de CEMER está adaptándose a personas con discapacidad, mediante el desarrollo de mejoras relacionadas con su accesibilidad, para permitir el acceso de forma igualitaria a cualquier persona que padezca limitaciones visuales, auditivas, motrices y/o cognitivas.

Otra herramienta en auge que CEMER también está utilizando son los blogs, un tipo de webs que cada día cuentan con más usuarios debido a la libertad de aportar opiniones y a la interactividad que generan. El Consorcio de la Madera dispone en la actualidad de dos blogs: uno dedicado exclusivamente al Club CEMER, creado por y para el alumnado del Centro, con el que se pretende ofertar todo tipo de beneficios para ellos; y otro denominado CEMERDesign, mantenido por el Departamento de Diseño del Centro, en el que pueden encontrarse las últimas novedades y trabajos realizados, entre otras materias de interés relacionadas con el diseño.

CEMER comenzó a involucrarse en el uso de estas nuevas herramientas como continuación a su función de entidad intermediaria entre los/as demandantes de formación y el sector madera-mueble. Ante el auge que en poco tiempo han tomado las herramientas de índole social que pone a nuestro alcance Internet, el equipo de CEMER decidió formar parte de las entidades que aprovechan las ventajas de la Web 2.0., “con el objetivo de fomentar las comunicaciones entre alumnado, empresarios, equipo humano del Consorcio de la Madera y cualquier persona interesada en la labor de dicho Centro”, según explica María Teresa Arias.

Fuente: Cemer

### **3. CEMER SE CONVIERTE EN UNO DE LOS CENTROS MÁS DEMANDADOS DE EUROPA PARA INTERCAMBIOS FORMATIVOS DEL SECTOR DE LA MADERA Y EL MUEBLE**

El Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía (CEMER) es uno de los centros más demandados por estudiantes de toda Europa para la realización de intercambios formativos, lo que convierte a este consorcio andaluz en un referente internacional en el sector del mueble-madera. Más de sesenta alumnos/as procedentes de países como Francia, Italia, Finlandia, Suecia, Austria, Portugal, Letonia, Hungría, Polonia y Bulgaria, entre otros, han participado en los proyectos de colaboración e intercambio que CEMER viene programando desde hace diez años. Asimismo, el número de alumnos/as españoles que han disfrutado de una estancia becada en otros países de la Unión Europea, especialmente Irlanda e Italia, es superior a 170.

CEMER reconocido como Centro de Referencia Nacional en la familia profesional de madera, mueble y corcho, y en el área profesional de Producción de carpintería y Mueble (MAMD), es la única entidad de su clase en España dedicada a la formación de este ámbito. Algunas de las ventajas por las que el Consorcio de la Madera se alza como uno de los centros más elegidos por estos estudiantes son su carácter pionero en el empleo de las últimas tecnologías en campo de la madera y el mueble, así como sus propios programas formativos, basados en la calidad y la excelencia, o el completo equipamiento de sus infraestructuras.

Estos intercambios se realizan a través del programa de becas Leonardo da Vinci y de otras iniciativas como Juventud en Acción, entre otros muchos programas de carácter específico que son fruto de los convenios que CEMER mantiene con centros formativos en toda Europa.

Actualmente, un total de once alumnos/as de CEMER se encuentran en la ciudad irlandesa de Dublín realizando prácticas de formación en empresas del sector, gracias al programa de becas Leonardo da Vinci que la Unión Europea otorgó al Consorcio desde su creación en 1994. Estos alumnos/as, procedentes de las especialidades de "Comercio Exterior y Estrategias de Gestión" y dos del *Máster* de CEMER, contarán con una estancia de tres meses de duración en este país.

Durante este período los estudiantes podrán adquirir conocimientos avanzados en materias como diseño, innovación y producción industrial, así como en cuanto al idioma. Asimismo, conocerán de primera mano el sector del mueble-madera irlandés mediante la realización de prácticas en empresas especializadas, que serán certificadas a su finalización con el *Europass-Mobility*. Este documento comunitario de información certifica el periodo de estudio efectuado por una persona en formación en régimen de alternancia, incluido el aprendizaje en un estado miembro distinto de aquél en el que continúa su proceso formativo. El programa incluye por último un completo programa cultural para conocer el país, su cultura, costumbres y monumentos.

Otro de los objetivos destacados de CEMER es su consolidación como centro netamente bilingüe. Para ello, entre otras iniciativas, dispone de una intensa carga lectiva de idiomas en las distintas especialidades que se imparten, lleva a cabo la edición de numerosas publicaciones en inglés y mantiene un departamento propio de comercio exterior e idiomas.

Fuente: Cemer

#### **4. CEMER PARTICIPA EN LA VIII EDICIÓN DEL SALÓN DEL ESTUDIANTE DE LUCENA**

Un año más CEMER ha participado en el Salón del Estudiante de Lucena, una muestra que ha tenido lugar del 9 al 11 de Marzo de 2010 en el Polideportivo Municipal lucentino, y que en esta ocasión ha contado con 52 expositores.

La muestra brinda al visitante una completa y documentada información acerca de las distintas opciones formativas existentes en el conjunto del panorama educativo actual.

Además del expositor del Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, CEMER, que este año se presentaba de nuevo con un original stand donde los visitantes podían realizar una fotografía simulando un paseo en bici por el Coliseo italiano, una quincena de universidades, una veintena de institutos, otros centros e instituciones educativas como el Conservatorio de Música, la Escuela Oficial de Idiomas, las Fuerzas Armadas, así como los centros de formación Torrealba y Yucatal, de Posadas y Almodóvar del Río, han atendido a los más de 6.000 estudiantes venidos de 63 institutos de la provincia de Córdoba, Málaga y Jaén.

Fuente:Cemer

## **5. CEMER CREA UNA PLATAFORMA DE LANZAMIENTO DE JÓVENES DISEÑADORES PARA EL SECTOR DEL MUEBLE ANDALUZ**

El Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía (CEMER) presentó en la Feria del Mueble de Andalucía (Mobiliaria) el Salón de Creación Joven (SI8DO), cuyo objetivo es “convertirse en una de las principales plataformas de lanzamiento para jóvenes profesionales del diseño y situar al mueble andaluz a la vanguardia de este ámbito”, según ha destacado la gerente de CEMER, María Teresa Arias. La primera edición de SI8DO, iniciativa conjunta entre el Consorcio Escuela de la Madera y el Palacio de Congresos de Sevilla (Fibes), coincidirá con la celebración de Mobiliaria 2012.

SI8DO ofrecerá a las nuevas promesas del diseño un espacio en el que podrán mostrar sus creaciones y contactar directamente con fabricantes y compradores. Los participantes, que podrán ser jóvenes recién titulados o que se encuentren cursando su último año de carrera, serán seleccionados por el comité de expertos de SI8DO en base a criterios relacionados con el desarrollo sostenible, la innovación, la creatividad y la calidad.

El comité de expertos de SI8DO estará formado por diseñadores, instituciones públicas y empresas. De hecho, este certamen cuenta con la colaboración de la Universidad de Sevilla, la Escuela Universitaria Politécnica de la Universidad de Málaga, la Asociación Andaluza de Diseñadores, el Centro Tecnológico Andaluz de Diseño (Surgenia), la Confederación Española de Empresarios de la Madera (Confemadera), la Fundación Centro Tecnológico de la Madera y el Mueble de Andalucía, la Unión de Empresarios de la Madera de Córdoba (Unemac) o la Asociación de Empresas de Madera Estructural de Andalucía, entre otras entidades.

### **Diseño y competitividad**

El diseño desempeña actualmente un importante papel en la competitividad de las empresas y en la eficacia de las organizaciones. No en vano, “se trata de un factor cada vez más indispensable para el éxito y el crecimiento en general de las pymes andaluzas”, según afirma la gerente de CEMER, María Teresa Arias, quien subraya asimismo la importancia de que estas empresas “sean capaces de generar valor añadido por medio del diseño para afrontar con éxito los retos y exigencias del mercado, superando así los mecanismos de competencia que se basan únicamente en el precio”.

Con este proyecto, CEMER sigue potenciando su objetivo de crear cultura de diseño mediante la formación de nuevos profesionales. De hecho, el Consorcio posee desde hace cuatro años un departamento de diseño cuya creación responde a las necesidades concretas que demandan las empresas andaluzas del sector maderamueble. Asimismo, CEMER ha incorporado una nueva especialidad de formación profesional para el empleo con el fin de formar a técnicos especialistas en diseño de mobiliario y dotar así a las empresas de personal cualificado en este ámbito.

Fuente: Cemer

## **6. DSD CONSULTING GANADORA DEL PRIMER PREMIO “EMPRENDEDORES LUCENA 2009” INAUGURA SUS NUEVAS OFICINAS**

La empresa DSD Consulting, ganadora del primer premio “Emprendedores Lucena 2009”, ha celebrado recientemente la apertura de sus nuevas oficinas de atención al cliente, ubicadas en Avenida del Parque, número 58. Al acto asistieron personalidades y empresarios/as de toda la comarca, destacando, entre otros: D. Francisco de Paula Algar Torres (1er Teniente Alcalde la ciudad de Lucena), Dña. M<sup>a</sup> Teresa Arias Ayala (Gerente de Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía) o D. Antonio Pineda (Presidente de Federación Única).

Los dos jóvenes emprendedores al frente de esta consultora iniciaron su andadura juntos hace aproximadamente un año, cuando finalizaron el Máster en Gestión, Producción y Diseño que ambos realizaron en el Consorcio Escuela de la Madera de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, CEMER, entidad que hasta la reciente apertura de las oficinas de DSD Consulting, ha prestado su apoyo e infraestructuras.

“Desde CEMER siempre hacemos un especial hincapié en nuestro alumnado para que valoren la posibilidad del autoempleo, una opción que como en el caso de DSD Consulting ha cubierto satisfactoriamente un nicho de mercado hasta ahora casi inexistente por esta zona”, afirma M<sup>a</sup> Teresa Arias, Gerente del CEMER.

Los asistentes destacaron la apuesta de la empresa por la innovación empresarial en cuanto a la promoción, comercialización y servicio al cliente basadas en las nuevas tecnologías y el marketing 2.0. Las instalaciones son una buena muestra de ello al contar con las últimas novedades de promoción comercial.

En su breve pero intensa trayectoria empresarial, DSD Consulting ha desarrollado importantes proyectos públicos y privados fomentando en todo momento la apuesta por la innovación tecnológica, y creciendo de una plantilla inicial de tres personas a formar un equipo de trabajo compuesto por seis profesionales jóvenes y emprendedores decididos e ilusionados por continuar con esta gran labor.

“Desde el Ayuntamiento de Lucena no dudamos en aceptar la propuesta de DSD Consulting de realizar un estudio de las empresas del sector del mueble para descubrir las carencias existentes y generar soluciones como una marca de calidad propia que realce este importante sector en la economía local”, según comentó Francisco Algar, Concejal de Fomento, a algunos de los asistentes al acto de inauguración.

Fuente: Cemer

## DECRETOS, PROGRAMAS, AYUDAS

### 1. DEDUCCIONES FISCALES PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE Y LA MADERA

La inclusión de los prototipos de muebles y de productos de madera, muestrarios y catálogos como actividades de innovación tecnológica permitirá a las empresas del mueble y la madera ofrecer valor añadido en sus productos. A través de la inversión en tecnología, la industria podrá recibir a la vez desgravaciones fiscales.

Los gastos derivados de prototipos, muestrarios y catálogos dejarán de ser considerados como "cambios periódicos o de temporada" y se catalogarán como "actividades de innovación tecnológica", por lo que las empresas que realizan tanto actividades de investigación y desarrollo como actividades de innovación tecnológica podrán desgravarse en el impuesto de sociedades. Desde Confemadera y Federmueble explican a continuación las características de esta medida y su futuro por actividades de I+D e innovación tecnológica.

#### **Actividades de Innovación Tecnológica**

El artículo 35 de Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Impuesto sobre Sociedades, Deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica, regula la deducción en la cuota del Impuesto sobre Sociedades a que tienen derecho las empresas que realizan tanto actividades de investigación y desarrollo, como actividades de innovación tecnológica. En primer lugar, la deducción por actividades de investigación y desarrollo, cuyo origen se remonta al año 1996 (artículo 33 de la Ley 43/1995 de Impuesto sobre Sociedades), pretende incentivar la realización de dichas actividades. El concepto de innovación tecnológica se incorpora al texto de la deducción en el año 2000 mediante la ley 55/1999. Se pretendía con ello incentivar aquellas actividades que sin alcanzar, en síntesis, los requisitos de novedad científica para nuevos productos o nuevos procedimientos industriales exigidos por el concepto de investigación y desarrollo, suponían esfuerzos importantes en el plano tecnológico orientados al logro de mejoras sustanciales en productos o procesos de producción ya existentes. De esta manera, se permitía además clarificar y delimitar la frontera, hasta ese momento ciertamente confusa, entre los conceptos de investigación y desarrollo y el nuevo concepto de innovación tecnológica. El nuevo concepto permitía además incorporar actividades incentivables, tales como el diseño industrial y la ingeniería de procesos de producción, la adquisición de tecnología avanzada en forma de patentes, licencias, "Know-how" y diseños, o la obtención del certificado de cumplimiento de las normas de aseguramiento de la serie ISO 9000, GMP o similares. Así pues el artículo 35 del TRLIS regula la deducción en la cuota del Impuesto sobre Sociedades tanto por actividades de investigación y desarrollo, como por aquella de innovación tecnológica.

## **Nueva redacción**

En la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el IVA y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria. Con efectos para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2008, ha introducido una sustancial novedad en el concepto de innovación tecnológica. Consiste en considerar como actividad de innovación tecnológica la elaboración de muestrarios de la industria del calzado, del curtido, de la marroquinería, del juguete, y del mueble y de la madera. En concreto, la nueva definición del concepto de innovación que queda incorporada al punto 2. "Deducción por actividades de innovación tecnológica", del artículo 35 del TRLIS es la siguiente:

"Se considera innovación tecnológica la actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes. Se considerarán nuevos aquellos productos o procesos cuyas característica o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad".

"Esta actividad incluirá la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, la creación de un primer prototipo no comercializable, los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, y los muestrarios textiles, de la industria del calzado, del curtido, de la marroquinería, del juguete, del mueble y de la madera, siempre que no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial".

## **Muestrarios**

Los muestrarios de la industria del mueble y la madera dan derecho, desde el ejercicio 2008, a la deducción por innovación tecnológica en el Impuesto sobre Sociedades. El concepto de muestrarios en esta industria, ante la falta de concreción de la Ley, cabe interpretarlo en un sentido amplio. Así, por "muestrario" debemos entender, siguiendo a la Real Academia de la Lengua Española, la concreción de muestras de mercaderías. Otras definiciones de muestrario podrían ser el conjunto variado de un mismo tipo de cosas, conjunto ordenado de muestras de productos comerciales, o colección o relación de muestras de un producto comercial.

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo elaboró en el año 2006 un informe definiendo de una manera más amplia y estructurada el concepto de muestrario, que se entiende como el resultado de las actividades realizadas para el desarrollo de un conjunto de prototipos potencialmente convertibles en un nuevo producto. Cada proyecto de muestrario engloba un conjunto de colecciones que se agrupan temporalmente, en general en un período anual; sin embargo, nada impide que en un mismo ejercicio fiscal, el sujeto pasivo pueda presentar tantos proyectos de muestrario como considere oportuno. Un muestrario, según dicho informe-que no resulta vinculante a los efectos de la deducción fiscal, pero sí puede resultar orientativo y clarificador-, consta de cuatro fases que engloban un conjunto diverso de actividades.

Fase1: concepción y captación de tendencias. Actividades destinadas a la captación de las tendencias de moda o el mercado, que comprende viajes a ferias de

preselección, suscripciones a revistas, cuadernos de tendencias y otras fuentes de información para la preparación de colecciones.

Fase2: diseño y definición. Conlleva el trabajo de diseñadores externos o dedicación de los internos en la creación de nuevas colecciones. Diseñado el producto, hay que adaptarlo a las necesidades del mercado o las características de trabajo de la empresa. No todos los diseños originales acaban convirtiéndose en prototipos, algunos no son aceptados. Los diseños seleccionados se definen hasta dar como resultado el conjunto de fichas técnicas de la primera versión de los correspondientes prototipos.

Fase 3: materialización de los prototipos. A partir de las fichas técnicas, resultado de la segunda fase, se fabricarán las primeras versiones de los prototipos. Éstos pueden sufrir modificaciones, fruto de diferentes pruebas y ensayos, que se materializan en distintas versiones del prototipo hasta dar lugar a la versión final del mismo, que se podrá inmortalizar en un catálogo.

Fase 4: preserie, marketing y distribución. La preserie es una serie de pequeña tirada que se utilizará para mostrar a distribuidores en ferias, etc. Los gastos de marketing engloban desde la realización de catálogos hasta la campaña de publicidad. Finalmente, el muestrario es distribuido.

### **Parámetros**

Base de la deducción. Estará constituida por el importe de los gastos del período incurridos en la actividad de la elaboración de los muestrarios del mueble y de la madera. La norma puntualiza que se consideran gastos de innovación tecnológica los realizados por el sujeto pasivo en cuanto estén directamente relacionados con dichas actividades, se apliquen efectivamente a la realización de éstas, y consten específicamente individualizados por proyectos.

Asimismo, limita a los gastos por actividades efectuadas en España o en cualquier Estado Miembro de la Unión Europea o del espacio Económico Europeo. Por último la norma establece que si se han recibido subvenciones para la realización de dichas actividades y han sido imputadas como ingreso en el período impositivo, la base de la deducción deberá minorarse en el 65% de la subvención recibida. Por tanto, como base de deducción se podrán incluir todos aquellos costes y gastos que hemos incurrido para la elaboración del muestrario, considerando todas las fases de elaboración del mismo.

Porcentaje de deducción. El porcentaje de deducción aplicable es del 8% de los gastos efectuados en el período por este concepto.

Límite de aplicación en el ejercicio. El importe de deducción aplicada en el período impositivo no podrá exceder del 35% de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. No obstante, el límite se elevará al 50% cuando el importe de la deducción exceda del 10% de la cuota íntegra, minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones.

Exceso de deducciones no aplicados por insuficiencia de cuota. Las cantidades correspondientes a la deducción no deducidas en un ejercicio podrán aplicarse en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 15 años inmediatos y sucesivos.

### **Futuro de la deducción**

Con la reforma del Impuesto sobre Sociedades introducida por la Ley 35/2006 con efecto desde 2007, el legislador decidió que dicha deducción junto con el resto, en su mayoría de deducciones de la cuota por incentivar actividades, iniciaba un período transitorio y paulatino de reducción que finalizaba con la derogación total para los períodos que se iniciaran a partir del 1 de enero de 2012; es decir, la deducción únicamente iba a permanecer en el impuesto hasta el ejercicio 2011. Sin embargo, el Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica ha introducido un cambio radical en este escenario y ha suprimido dicho límite temporal y para la deducción por investigación, desarrollo e innovación tecnológica, la cual va a permanecer y , por tanto, va a seguir permitiendo en el futuro a las empresas de la industria del mueble y la madera que dediquen recursos a la elaboración de sus muestrarios y minorar la cuota a pagar por Impuesto sobre Sociedades, bajo los mismo parámetros y condiciones de tipos y límites de deducción.

Fuente: Revista Tecnimadera

## 2. CONTROL DE SEGURIDAD A LA IMPORTACIÓN

El día 26 de marzo se publicó en el BOE la Orden de Presidencia PRE/735/2010 que modifica el RD 330/2008, con esta modificación se incluyen productos de madera y muebles que serán objeto de control de seguridad a la importación.

El objeto del Real Decreto es adoptar medidas para reforzar las previsiones contenidas en el Reglamento (CEE) n.º 339/93 del Consejo, de 8 de febrero de 1993, relativo a los controles de conformidad de productos importados de terceros países respecto a las normas aplicables en materia de seguridad de los productos.

### ANEXO I

Productos (Sector Madera) de importación procedentes de terceros países sometidos a control de seguridad previo a su despacho aduanero (Códigos Nomenclatura Combinada)

NC	Denominación producto
4403 10	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o escuadrada, tratada con pintura, creosota u otros agentes de conservación.
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6mm.
ex 4409 1018	Suelos, frisos y entablados de madera de coníferas.
4409 2991	Tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar (excepto las de coníferas y las de bambú).
ex 4409 2999	Suelos, frisos y entablados, de madera, distinta de coníferas y bambú
4410 11	Tableros de partículas, de madera.
4410 12	Tableros llamados «oriented strand board» (OSB), de madera.
4410 90	Los demás tableros de partículas, OSB, y similares, de otras materias leñosas incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.
4411	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos.
ex 4412	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar (excepto de bambú).
4418 71	Tableros ensamblados para revestimiento de suelo en mosaico, de madera.
4418 72	Tableros ensamblados para revestimiento de suelo multicapas, de madera.
4418 79	Los demás tableros ensamblados para revestimiento de suelo, de madera

Fuente: BOE 26/03/2010 y Unemac

### **3. AYUDAS A EMPRESAS VIABLES CON DIFICULTADES COYUNTURALES EN ANDALUCÍA**

Orden 22 de febrero de 2010, B.O.J.A. núm. 45, de 8 de marzo de 2010.

#### **Objetivos:**

Prestar la liquidez necesaria a las empresas viables con problemas coyunturales, para garantizar el funcionamiento de una empresa hasta que se analice su situación y se elabore el correspondiente plan de reestructuración.

Hacer posible, que la empresa recupere su posición de mercado y, por tanto su competitividad y su viabilidad a largo plazo.

Cubrir las necesidades de financiación en las empresas con establecimiento operativo en Andalucía que se han visto afectadas directamente por las restricciones crediticias derivadas de la crisis financiera internacional.

#### **Beneficiarios**

Entidades constituidas como Persona Jurídica Mercantil, con sede social principal en Andalucía, en situación de crisis y que cuenten con más de tres años de antigüedad.

#### **Modalidades de ayuda**

##### **\*Salvamento:**

Préstamos o garantías sobre préstamos. Las ayudas de salvamento, están dirigidas a prestar a las empresas la liquidez estrictamente necesaria para garantizar su funcionamiento hasta tanto se analice su situación y se elabore el correspondiente plan de reestructuración.

##### **\* Reestructuración:**

Ayudas a fondo perdido, préstamos, avales y bonificación de tipo de intereses. Las ayudas de reestructuración tienen por objeto la puesta en marcha de las acciones y medidas contenidas en el plan de reestructuración aprobado por la Agencia IDEA, dirigidas a recuperar la posición de mercado de la empresa.

##### **\* Ayudas temporales a empresas con dificultades crediticias:**

La forma de las ayudas será la de aval sobre un préstamo ante una entidad financiera por importe máximo de 500.000 euros y un plazo de 3 años.

#### **Plazos:**

Hasta el 30 de noviembre del 2010.

Fuente: BOJA 08/03/2010 Y Unemac

## 4. LÍNEA DE AYUDA ICO

### **Dotación económica**

Cincuenta millones de Euros (50.000.000 €).

### **Vigencia**

Hasta el 20 de diciembre de 2010.

### **Ámbito territorial de Aplicación**

El ámbito territorial de aplicación del presente Contrato será el Estado Español.

### **Clientes**

Podrán ser clientes de esta Línea las empresas industriales de los sectores textil, confección, calzado, muebles, juguetes, curtidos, marroquinería y madera

Quedarán excluidas las empresas o grupos de empresas cuya actividad principal sea de distribución de productos al por mayor o al detalle, a través de tiendas propias o establecimientos ajenos. También quedarán excluidas de esta Línea de Financiación aquellas empresas que estén participadas en más de un 25% de su capital social por empresas cuya actividad principal sea la descrita anteriormente.

### **Inversiones financiables**

Serán financiables, a través de esta Línea, los PROYECTOS destinados a la mejora de la competitividad de la empresa y la introducción de la innovación en los procesos fabriles destinados a la diversificación o especialización de la empresa hacia segmentos de mercado menos afectados por la competencia mundial, así como a los procesos de concentración empresarial que conlleven nuevas inversiones, estas inversiones se materializarán en la adquisición de Activos Nuevos Productivos, dentro de los límites y con las condiciones establecidas en el presente Contrato.

Por Activos Productivos deberán entenderse aquellos bienes que, directa o indirectamente, permiten realizar la actividad principal de la empresa descrita en el objeto social de la misma.

Por Activos Nuevos deberán entenderse aquéllos que se adquieran a un tercero y supongan una primera transmisión del bien, lo que será justificado con la documentación y facturas correspondientes.

### **No serán financiables:**

- Las inversiones anteriores a 1 de enero de 2010.
- Las inversiones en establecimientos comerciales para la distribución al por mayor o al detalle.
- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

### **Importe de la financiación por proyectos y límites**

Hasta el 100 %, de la inversión a financiar.

La parte correspondiente a gastos ligados a la inversión no podrá superar el 40% del total del proyecto de inversión.

Fuente:ICO

## **5. CONVOCATORIA PARA LA CONCESIÓN DE SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DE LAS SOLICITUDES DE PATENTES Y MODELOS DE UTILIDAD ESPAÑOLES Y EN EL EXTERIOR**

Se ha publicado la convocatoria de concesión de subvenciones para el fomento de las solicitudes de patentes y modelos de utilidad españoles y en el exterior para el año 2010.

Estas subvenciones están dirigidas tanto a Pequeñas y Medianas Empresas como a inventores individuales, y tienen como objetivo:

-Estimular la protección de las invenciones fuera de nuestro país, a través de las patentes o modelos de utilidad de origen español

-Fomentar la protección de las invenciones en nuestro país, a través de patentes o modelos de utilidad.

Las ayudas se concederán por la realización de alguna de las siguientes actividades, compatibles entre sí:

-La extensión de una solicitud de patente o modelo de utilidad ante oficinas nacionales u oficinas regionales de patentes (artículo 18 de la Convocatoria), siendo subvencionables los siguientes trámites:

1. La solicitud de una patente o de un modelo de utilidad.
2. La validación de una patente europea.
3. La búsqueda de anterioridades en el Estado de la Técnica.
4. El examen de la solicitud de patente.
5. La concesión de la patente.
6. Las anualidades ante la Oficina Europea de Patentes (EPO).
7. La traducción de las memorias completas de las solicitudes de patentes o de modelos de utilidad con objeto de presentar la misma ante las oficinas nacionales de países terceros u oficinas regionales de patentes.

- Las actividades realizadas dentro del procedimiento internacional PCT (artículo 18 de la Convocatoria), siendo subvencionables los siguientes trámites:

1. La solicitud internacional PCT cuando la OEPM haya actuado en calidad de Oficina Receptora.
2. La búsqueda internacional cuando la OEPM haya actuado en calidad de Administración de Búsqueda Internacional.
3. El examen preliminar internacional cuando la OEPM haya actuado en calidad de Administración de Examen Preliminar Internacional.

-Las solicitudes de patentes y modelos de utilidad españoles que no reivindiquen ninguna prioridad unionista, siendo subvencionables los siguientes trámites:

1. La solicitud de un modelo de utilidad español
2. La solicitud de una patente española

Fuente: Oepm

## **6. LA JUNTA Y EL ICO ACUERDAN LA COFINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES EN ANDALUCÍA A TRAVÉS DEL FONDO JEREMIE**

El Consejero de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, Antonio Ávila, y el presidente del Instituto de Crédito Oficial (ICO), José María Ayala, han firmado un convenio de colaboración por el que ambas instituciones se comprometen a cofinanciar proyectos aprobados en el marco del Fondo Jeremie, un instrumento destinado a facilitar el acceso a la financiación de empresas andaluzas, fundamentalmente pymes.

La participación del ICO en el Jeremie, que se realiza en el marco del Fondo nacional de Economía Sostenible, se instrumentalizará a través de Axis Participaciones Empresariales, sociedad gestora de entidades de capital riesgo dependiente del Instituto de Crédito Oficial.

La aportación de Axis se realizará mediante la co-inversión en proyectos aprobados por el Fondo andaluz y será preferentemente de un mínimo de 750.000 euros por proyecto, alcanzando hasta un 50% de la financiación del préstamo o producto financiero propuesto por el Jeremie.

El ICO destinará a esta medida una aportación inicial de 20 millones de euros, cantidad que podría ampliarse posteriormente y que se sumará a los 235 millones con los que cuenta ya el Fondo, lo que permitirá al Gobierno andaluz financiar más proyectos a través de este instrumento.

El Fondo Jeremie, gestionado por el Gobierno andaluz a través de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA), cuenta con una dotación de 235 millones de euros para apoyar proyectos de empresas andaluzas o que se desarrollen en Andalucía, preferentemente de pymes, a través de fondos e instrumentos de capital riesgo, garantía o de crédito aplicables en las fases de creación, primeras etapas o en la fase expansiva de las empresas.

### **Fondo de Economía Sostenible**

La participación de Axis en el Fondo Jeremie se enmarca dentro de las medidas desarrolladas por el Gobierno central en el marco del Fondo de Economía Sostenible, dotado con 20.000 millones de euros para 2010 y 2011. Entre las medidas que contempla este plan se encuentra un fondo de capital riesgo gestionado por Axis que tiene una dotación de 300 millones de euros destinados a sectores de la economía sostenible, entre ellos los 20 millones que se sumarán inicialmente al Fondo Jeremie de Andalucía.

La cantidad aportada por Axis estará destinada preferentemente a apoyar proyectos relacionados con el medio ambiente, el conocimiento y la innovación y proyectos de ámbito social. De este modo, se financiarán proyectos en los campos de la eco-innovación, el tratamiento y gestión de residuos, la salud y biotecnología, energía y cambio climático, tecnologías de la información y la comunicación, aeronáutica y sector aeroespacial, nanociencia y nanotecnología, entre otros.

## **Más sobre el Fondo Jeremie**

El Fondo Jeremie (Joint European Resources for Micro to Médium Enterprises), dotado en Andalucía de 235 millones de euros, supondrá una inversión inducida de aproximadamente más de 1.300 millones de euros.

Este fondo estará en activo hasta 2015 con una financiación del 70% aportado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional FEDER y un 30% por la Junta de Andalucía, a través de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia. La Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) es la encargada de instrumentar este fondo.

Jeremie Andalucía es el instrumento más avanzado de ingeniería financiera del FEDER y está integrado en el Sistema de Incentivos del Gobierno andaluz, un sistema que permite el máximo aprovechamiento de los incentivos en el Marco Comunitario 2007-2013 para alcanzar la plena convergencia de Andalucía con las regiones más avanzadas de Europa y que convierte a las empresas andaluzas en el verdadero protagonista del desarrollo económico de la Comunidad.

El Fondo Jeremie Andalucía está destinado a la creación de empresas tractoras en sectores claves para la Comunidad, invirtiendo para ello en empresas de alto potencial de crecimiento, cubriendo, además, necesidades de financiación no atendidas actualmente por el mercado financiero y sirviendo de base para reforzar la estructura financiera de las empresas andaluzas con el fin de facilitar su expansión internacional, además de promoviendo el desarrollo del capital humano andaluz, ofreciendo un desarrollo profesional para el talento más preparado.

Jeremie Andalucía contribuye, por tanto, a catalizar el cambio de modelo productivo hacia una economía sostenible, potenciando la productividad y la competitividad de las empresas, creando un efecto multiplicador de la inversión.

### **Líneas de actuación**

El Jeremie está compuesto por dos programas de actuaciones que integran una serie de objetivos estratégicos para las empresas: el Programa de Capital Riesgo y el Programa para Fondos Multiinstrumento.

El primero de ellos, el Programa de Capital Riesgo para empresas, dotado de 50 millones de euros de participaciones mayoritarias o minoritarias en fondos de capital riesgo de entre 10 y 20 millones euros, pretende potenciar el mercado de capital riesgo, mediante el apoyo a la creación y consolidación de nuevos fondos de capital riesgo, para fases de capital semilla (seed capital), capital de puesta en marcha (start-up) y capital de expansión, de modo que se consolide un mercado de capital riesgo caracterizado por la existencia de fondos especializados.

Todo ello, con la atracción de inversiones privadas adicionales que permitan apalancar los recursos públicos, aunque en estos casos la aportación pública no podrá superar el 70% del total de los fondos aportados. Sin embargo, en caso de fondos de capital semilla en los que no exista participación privada, la aportación pública podría llegar hasta el 100%.

La segunda de las líneas de actuación es el programa de fondos multiinstrumento para empresas, por un importe de 185 millones de euros, que pretende facilitar el acceso a productos financieros que permitan su creación, modernización y ampliación.

Fuente: Consejería de Economía, Innovación y Ciencia

## **7. MEDIDAS PARA FACILITAR LA ADAPTACIÓN LABORAL DEL SECTOR DEL MUEBLE A LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO MUNDIAL.**

Orden TIN/772/2010, de 15 de marzo, por la que se adoptan disposiciones para la aplicación y desarrollo de lo establecido en el Real Decreto 1679/2009, de 13 de Noviembre, por el que se establecen medidas para facilitar la adaptación laboral del sector del mueble a los cambios estructurales en el comercio mundial.

Dicha orden tiene por objeto designar al órgano directivo del Ministerio de Trabajo e Inmigración para que lleve a cabo la selección de empresas que cumpliendo el Real Decreto mencionado, pueden entrar al ámbito de aplicación del mismo, así como determinar la documentación requerida para dicho procedimiento.

El procedimiento se iniciará mediante solicitud de las empresas interesadas en su inclusión en el ámbito de aplicación del Real Decreto 1679/2009, de 13 de noviembre, conforme al modelo que establezca el Servicio Público de Empleo Estatal y que estará disponible en su página web.

Junto a esta solicitud deberán adjuntar otra documentación que se detalla en la orden.

Fuente: BOE 29/03/2010

## EVENTOS

### MAYO

- VETECO 2010

Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado

Tendrá lugar en Madrid, España, del 04/05/2010 al 07/05/2010

- CASA PASARELA

Pasarela de la Moda del Hábitat

Tendrá lugar en Madrid, España, del 04/05/2010 al 07/05/2010

- 360 INTERIORHOME

Salón de Mobiliario e Interiorismo

Tendrá lugar en Madrid, España, del 04/05/2010 al 07/05/2010

- XYLEXPO 2010

Feria internacional de la tecnología para la madera

Tendrá lugar en Madrid, España, del 04/05/2010 al 07/05/2010

- FURNIDEC 2010

Feria Internacional del Mueble

Tendrá lugar en Thessaloniki, Grecia, del 08/05/2010 al 16/05/2010

- THE HOTEL SHOW 2010

Feria internacional especializada en instalaciones y contracts

Tendrá lugar en Dubai, Emiratos Árabes, del 18/05/2010 al 20/05/2010

- HOSPITALITY DESIGN EXHIBITION

Feria internacional del contract más importante de Estados Unidos

Tendrá lugar en las Vegas, Estados Unidos, del 19/05/2010 al 21/05/2010

- 5º CONGRESO DE DISEÑO E INNOVACIÓN DEL MUEBLE Y LA MADERA

Tendrá lugar en Murcia, organizado por AREMA, el 25 de mayo de 2010.

- SIDIM 2010

Feria Internacional del diseño de interiores de Montreal

Tendrá lugar en Montreal, Canadá, del 27/05/2010 al 29/05/2010

## **JUNIO**

- DESIGN PRIMA

Feria de las instalaciones y el contract

Tendrá lugar en Londres, del 01/06/2010 al 03/06/2010

- FURNITURE SHANGHAI

Feria internacional del mueble de Shanghai

Tendrá lugar en Shanghai, China, del 02/06/2010 al 04/06/2010

- 11ª CARREFOUR INTERNATIONAL DU BOIS 2010

Feria líder para la madera y sus derivados, y su comercio en Europa.

Tendrá lugar en Nantes, Francia, del 2 al 4 de junio de 2010

- FURNEX 2010

Feria internacional del mueble y la decoración

Tendrá lugar en el Cairo, Egipto, del 03/06/2010 al 07/06/2010

## **JULIO**

- FURNITEX 2010

La feria más grande del mueble y la decoración de Australia-Pacífico

Tendrá lugar en Melbourne, Australia, del 15/07/2010 al 18/07/2010

## **SEPTIEMBRE**

- ZOW TREND Y DESIGN 2010

Tendrá lugar del 28 al 30 de septiembre de 2010 en Madrid, España

- SALÓN DE LA CONSTRUCCIÓN-CONSTRUTEC-

Tendrá lugar del 28 al 30 de septiembre de 2010 en Madrid, España

- SALÓN INTERNACIONAL DE LA COCINA INTEGRAL-SICI-

Tendrá lugar del 28 al 30 de septiembre de 2010 en Madrid, España

## OFERTA Y DEMANDA TECNOLÓGICA.

### DEMANDA TECNOLÓGICA

- Separación de materiales/vidrio para reciclar puertas y ventanas.

Referencia: 10 FR 37M3 3G66

Una empresa francesa especializada en reciclaje de materiales está interesada en nuevas tecnologías de tratamiento de puertas y ventanas. El objetivo es separar el vidrio de los marcos para valorizar posteriormente los componentes de forma separada. La tecnología buscada será apta para puertas y ventanas fabricadas de diversos materiales (PVC, madera, aluminio, etc.) y no dañará el vidrio ni los marcos. La empresa busca compañías y organismos de investigación interesados en establecer acuerdos de licencia o comercialización con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Tecnología e instalación para generación de calor y electricidad a partir de biomasa Referencia: 09 RU 86FG 3FI3

Un centro medioambiental ruso busca una tecnología y planta piloto para generación de calor y electricidad a partir de residuos de biomasa: estiércol, aguas residuales, residuos forestales y agrícolas y residuos de madera. La planta incluirá un dispositivo de pirólisis ablativa, un dispositivo de pirólisis primaria y gasificación secundaria y un sistema de transferencia de gas licuado. El centro busca socios para desarrollar la tecnología y establecer acuerdos comerciales con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Tecnología de construcción de viviendas prefabricadas ecosostenibles

Referencia: 09 IT 53V3 3EZY

Un grupo de empresarios italianos busca know how para la construcción de viviendas prefabricadas ecosostenibles hechas de elementos de madera modulares y equipadas con las últimas tecnologías. El proceso de construcción para la fabricación en serie de todos los elementos de la vivienda debe ser totalmente automático. Las viviendas se construirán con materiales ecológicos y reciclados, según las directrices europeas sobre eficiencia energética. El grupo de empresarios busca socios interesados en establecer acuerdos de licencia o comercialización con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Pegamento ecológico para muebles exteriores de madera

Referencia: 09 FR 32I9 3DY0

Una empresa francesa fabricante de muebles exteriores de madera para parques y zonas públicas comercializa bancos de madera fabricados con chapas de madera laminada. Para fabricar los muebles se ha elegido la madera por ser un material natural. Sin embargo, el pegamento utilizado actualmente es tóxico y puede emitir compuestos orgánicos volátiles. Por este motivo la empresa busca adhesivos o pegamentos para evitar la toxicidad. El producto buscado debe ofrecer una excelente capacidad de reciclaje manteniendo a la vez sus características actuales.

Fuente: Ceseand

## OFERTA TECNOLÓGICA

- Máquina para triturar virutas de madera  
Referencia: 09 CZ 0744 3FQQ

Una empresa checa, con experiencia en construcción de máquinas y especializada en modernización y reparación de máquinas para trabajar metal, ha desarrollado una nueva máquina para triturar virutas de madera. Las virutas tienen unas dimensiones de 40 x 40 mm, con una longitud máxima de 100 mm y una humedad mínima del 40%. Una máquina separa los elementos más pequeños (arena), que son drenados por un tubo, y un cilindro magnético separa las partículas de hierro. El equipo incluye un separador mineral para eliminar otros componentes extraños. La empresa está interesada en establecer acuerdos comerciales con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Servicios de pruebas de pellets de segunda generación  
Referencia: 09 PL 63AW 3FKU

Una empresa polaca dedicada a la producción de pellets y virutas de madera para combustibles ecológicos ofrece servicios de pruebas de pellets de segunda generación (biocarbón). La empresa dispone de las últimas tecnologías y equipos para producción y combustión de biomasa de nueva generación. Todas las máquinas se encuentran en la misma instalación para facilitar el control de las propiedades de combustión de un material inmediatamente después de la producción. La tecnología de la empresa permite producir biomasa a partir de cualquier material orgánico. Se buscan socios interesados en establecer acuerdos de fabricación, cooperación y comercialización con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Tecnología para producir palés ecológicos  
Referencia: 09 IS 81ET 3FGC

Una PYME islandesa ofrece una tecnología ecológica para producir palés ecológicos. El equipo utiliza papel 100% reciclado para producir palés con unas dimensiones de 1200mm x 800mm y que soportan cargas de hasta 500 kg. Los palés pesan solo entre 2 y 3 kg y son más ligeros que los palés de madera, reduciendo el espacio y los costes de transporte. La empresa está interesada en establecer acuerdos de joint venture y comercialización con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

- Madera para producir gas puro sin N<sub>2</sub>  
Referencia: 09 DK 20B7 3FF8

Una PYME danesa ha desarrollado una planta de gasificación de partículas de madera capaz de transformar los residuos de madera en gas (H<sub>2</sub> +CO +CO<sub>2</sub>), sin N<sub>2</sub>, alquitrán y hollín. El gas obtenido se emplea en motores y, como gas de síntesis (syngas), para la producción de combustible líquido. La composición permite la producción catalítica de metanol e incluso gasolina. La empresa está interesada en establecer acuerdos de cooperación técnica, joint venture y financiación.

Fuente: Ceseand

- Tecnología de dióxido de carbono (CO2) para secar y producir madera

Referencia: 09 FR 31I8 3F7R

Una empresa francesa ha desarrollado un nuevo sistema para secar y producir madera de larga duración con dióxido de carbono. La tecnología de CO2 ha sido patentada y ofrece un proceso más rápido que otras tecnologías, además de unos excelentes resultados. La tecnología consta de tres unidades de acero inoxidable: horno de secado, generador de calor y columna de separación-agua. La empresa busca socios para establecer acuerdos de licencia y desarrollar nuevas aplicaciones. También está interesada en alcanzar acuerdos de joint venture.

Fuente: Ceseand

- Nueva planta de producción de palés de madera moldeados

Referencia: 09 IT 54V9 3F23

Una empresa italiana ofrece el know how y asistencia para crear una nueva planta de producción de palés de madera moldeados fabricados con virutas de madera reciclables que combinan sostenibilidad, tamaño pequeño, coste competitivo y adaptabilidad. La planta se instalará en un área de 3.000 m<sup>2</sup> y permitirá producir 140 piezas al día. Las dimensiones del palé son de 1100 x 1100 mm – 800 x 1200 mm. La empresa busca socios interesados en adquirir y desarrollar la tecnología.

Fuente: Ceseand

- Pinturas y sustancias ignífugas con certificado Euroclass aplicadas en un solo revestimiento, ecológicas, no tóxicas y no carcinógenas para edificios nuevos y existentes

Referencia: 09 GB 41n8 3DUR

Una empresa británica ofrece una línea de sustancias y recubrimientos ignífugos no tóxicos. Los productos, que han sido probados y certificados, confieren una protección contra el fuego entre 15 y 120 minutos a productos de madera y estructuras de acero y cemento. Se trata de una línea de productos ecológicos, no tóxicos y no carcinógenos que pueden aplicarse tanto en edificios nuevos como existentes. La empresa busca oficinas de diseño, arquitectura y construcción para adaptar la tecnología a necesidades específicas.

Fuente: Ceseand

- Planta de producción de biocombustible y aserradero

Referencia: 08 PL 61AJ 2RYP

Una PYME polaca ha desarrollado una tecnología de producción de biocombustibles y un aserradero. Se trata de una planta completa para valorización de residuos de madera. La planta consta de una fábrica de biocombustibles (producción de pellets), un aserradero y una planta térmica de producción de energía térmica "ecológica". La empresa busca socios interesados en establecer acuerdos de cooperación técnica, joint venture y fabricación, así como para continuar con el desarrollo.

Fuente: Ceseand

- Paneles acústicos de madera para tecnologías de la construcción

Referencia: 09 PL 64BD 3CQA

Una empresa polaca ha desarrollado paneles acústicos de madera que actúan como barrera de aislamiento acústico y contra las vibraciones. Son paneles ecológicos que ofrecen unas excelentes propiedades de aislamiento acústico (la clase de transmisión de sonido (STC) es del 35%) y cuyos materiales pueden reciclarse fácilmente. La empresa busca socios del sector de la construcción interesados en desarrollar y comercializar la tecnología.

Fuente: Ceseand

- Palés ecológicos

Referencia: 08 IS 81ET 0JHS

Una PYME islandesa ha desarrollado palés para transporte a partir de papel reciclado. Estos palés tienen unas dimensiones de 1200 mm x 800 mm (Euro Palés) y soportan cargas de entre 400 y 500 kg. Cada palé pesa solamente entre 2 y 3 kg y es más ligero que los palés convencionales de madera, además de reducir espacio de almacenamiento y los consiguientes costes de transporte. La empresa está interesada en establecer acuerdos comerciales con asistencia técnica.

Fuente: Ceseand

## OFERTA Y DEMANDA DE COOPERACIÓN.

- Accesorios para animales

Referencia: 20100119029

Empresa polaca especializada en la fabricación de accesorios de madera y metal para animales (casetas para perros, jaulas, gallineros, etc.) busca distribuidores, agentes y comerciales para vender sus productos en mercados europeos.

Fuente: Ceseand

- Paneles de madera

Referencia: 20100119014

Empresa polaca especializada en la fabricación de productos de madera (casetas para perros, bancos, macetas, etc.) busca fabricantes o proveedores de paneles de madera.

Fuente: Ceseand

- Accesorios de madera

Referencia: 20100119004

Fabricante polaco de accesorios de madera (casetas para perros, bancos, macetas, etc.) busca intermediarios comerciales en Europa y ofrece servicios de subcontratación.

Fuente: Ceseand

- Productos en el sector de la construcción

Referencia: 20100115023

Empresa serbia de la industria de la construcción (estructuras de acero, briquetas, carpintería de madera y aluminio) busca distribuidores europeos y ofrece producción recíproca para desarrollar nuevos productos.

Fuente: Ceseand

- Puertas de madera maciza

Referencia: 20091210013

Empresa polaca dedicada a la producción de puertas de madera maciza busca intermediarios comerciales para vender sus productos en mercados extranjeros y se ofrece para participar en una franquicia y como subcontratista para fabricar productos de madera.

Fuente: Ceseand

- Paneles de madera maciza y madera de roble y haya

Referencia: 20100113007

Empresa bosnia especializada en la producción de paneles de madera maciza y madera de roble y haya busca servicios de intermediación comercial.

Fuente: Ceseand

- Muebles de bajo coste

Referencia: 20100112001

Empresa búlgara que fabrica muebles de bajo coste (puertas y ventanas de interior y muebles de jardín) en PVC, madera y hierro busca servicios de intermediación comercial.

Fuente: Ceseand

- Regalos artesanales de madera y productos para decoración de interiores

Referencia: 20100114019

Fabricante estonio de regalos de madera artesanales de alta calidad, accesorios para el hogar y productos para decoración de interiores busca intermediarios comerciales (mayoristas y minoristas) y acuerdos de subcontratación.

Fuente: Ceseand

- Ventanas y puertas

Referencia: 20091229009

Empresa polaca especializada en la producción de ventanas y puertas de PVC, metal y madera basadas en tecnologías innovadoras y modernas busca intermediarios comerciales y ofrece servicios de transporte a otras empresas de la UE.

Fuente: Ceseand

- Procesamiento de arena, grava y turba

Referencia: 20091230007

Empresa rusa especializada en la producción y venta de productos de arena, grava y turba, diseño y construcción de edificios de poca altura, madera para la construcción y tallas en madera busca intermediarios comerciales y socios para creación de joint venture y producción recíproca.

Fuente: Ceseand

- Casas de madera

Referencia: 20100113010

Fabricante polaco de casas de madera y casas de troncos de madera se ofrece como subcontratista y busca representantes en otros países.

Fuente: Ceseand

- Muebles y componentes de madera

Referencia: 20091223023

Fabricante español de muebles y componentes de madera para muebles busca subcontratistas.

Fuente: Ceseand

- Madera resistente a la acción de los hongos y al fuego

Referencia: 20091216018

Empresa danesa especializada en permeabilizar madera ha desarrollado un método para fabricar madera resistente a la acción de los hongos y al fuego que permite teñir la madera según los deseos del cliente. La empresa busca socios especializados en productos de madera para procesar y distribuir este tipo de madera.

Fuente: Ceseand

- Productos de madera

Referencia: 20100106041

Empresa italiana especializada en la fabricación de productos de madera busca servicios de intermediación comercial (agentes, representantes y distribuidores).

Fuente: Ceseand

- Muebles de madera

Referencia: 20100111021

Empresa turca especializada en la fabricación de muebles de madera se ofrece como subcontratista y busca socios para establecer acuerdos de intermediación comercial, joint venture, fusión, intercambio de acciones y producción recíproca.

Fuente: Ceseand

- Madera maciza

Referencia: 20091211056

Carpintería letona-sueca que produce piezas y productos de madera maciza para la industria de diseño y muebles busca intermediarios comerciales y ofrece subcontratación.

Fuente: Ceseand

- Ventanas, puertas, revestimientos de suelos y escaleras de madera

Referencia: 20091211043

Empresa letona que fabrica ventanas, puertas, revestimientos de suelos y escaleras de madera ofrece subcontratación.

Fuente: Ceseand

- Productos de madera

Referencia: 20090518058

Empresa rumana dedicada a la producción y venta de productos de madera (viviendas de madera, casas de vacaciones, cobertizos, garajes, quioscos, stands, pabellones, pérgolas, saunas, establos, mobiliario de jardín, etc.) busca socios comerciales para vender estos productos en el mercado europeo e internacional.

Fuente: Ceseand

- Puertas de madera para interior

Referencia: 20090423020

Empresa portuguesa especializada en la fabricación de puertas de madera para interior busca agentes/distribuidores para establecer una cooperación a medio o largo plazo.

Fuente: Ceseand

- Procesamiento de madera

Referencia: 20090512043

Empresa húngara especializada en procesamiento de madera busca servicios de intermediación comercial (subcontratistas y representantes) en Europa, así como fabricantes de parquet interesados en utilizar los productos de la empresa.

Fuente: Ceseand