



BOLETÍN

Edición Digital
nº 11
Enero-Marzo 2013

ÍNDICE

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| INFORMACIÓN DEL SECTOR | PAG. 3 |
| ARTÍCULOS DE INTERÉS | PAG. 16 |
| NOTICIAS CEMER | PAG. 32 |
| DECRETOS, PROGRAMAS, AYUDAS | PAG. 37 |
| EVENTOS | PAG. 43 |
| OFERTA Y DEMANDA TECNOLÓGICA | PAG. 48 |
| BÚSQUEDA DE SOCIOS | PAG. 50 |

INFORMACIÓN DEL SECTOR

1. RESULTADOS DE COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR MADERA Y MUEBLE DE ENERO A DICIEMBRE DE 2012

A nivel nacional, las exportaciones españolas de muebles han crecido un **3,4%**.

| | 2011 | 2012 | Δ% 12/11 |
|--------------|--------------------|--------------------|--------------|
| Enero | 87.827,4 | 94.963,6 | 8,1% |
| Febrero | 102.264,5 | 108.175,9 | 5,8% |
| Marzo | 128.605,0 | 133.852,3 | 4,1% |
| Abril | 104.419,9 | 109.002,9 | 4,4% |
| Mayo | 120.975,2 | 134.822,3 | 11,4% |
| Junio | 107.444,7 | 122.075,4 | 13,6% |
| Julio | 116.460,9 | 130.649,2 | 12,2% |
| Agosto | 118.835,4 | 108.152,7 | -9,0% |
| Septiembre | 116.186,2 | 112.799,5 | -2,9% |
| Octubre | 123.652,4 | 122.201,8 | -1,2% |
| Noviembre | 112.768,9 | 113.986,4 | 1,1% |
| Diciembre | 103.560,0 | 98.398,1 | -5,0% |
| TOTAL | 1.343.000,6 | 1.389.080,0 | +3,4% |

* Miles de euros

FUENTE: ESTACOM

Exportación e importación a nivel nacional

Durante el año 2012, las ventas al exterior del mueble español han alcanzado la cifra de 1.389.080 miles de euros, cifra que ha supuesto un incremento de 3,4% con respecto al volumen registrado en 2011.

La importación española de muebles disminuye un 14%. Durante el año 2012, España importó muebles por valor de 1.951.768 miles de euros, lo que representa una importante disminución de 14,0% con respecto a 2011.

Con estos datos tenemos que el saldo de la balanza sectorial arroja un déficit de 562.688,4 miles de euros, situándose la tasa de cobertura en un 71,2%.

Principales destinos de la exportación española de muebles

Ranking de países. Exportación España

| | Enero-Diciembre 2011 | Enero-Diciembre 2012 | % sobre total | Crecimiento |
|----------------|----------------------|----------------------|---------------|-------------|
| Francia | 359.811,9 | 381.332,7 | 27,5% | 6,0% |
| Portugal | 202.495,3 | 163.450,3 | 11,8% | -19,3% |
| Alemania | 97.133,0 | 96.334,1 | 6,9% | -0,8% |
| Italia | 66.921,8 | 58.611,6 | 4,2% | -12,4% |
| Reino Unido | 63.347,0 | 57.567,7 | 4,1% | -9,1% |
| Marruecos | 45.466,6 | 45.348,5 | 3,3% | -0,3% |
| Rusia | 32.617,5 | 44.979,1 | 3,2% | 37,9% |
| Estados Unidos | 41.563,1 | 40.370,7 | 2,9% | -2,9% |
| Arabia Saudí | 23.172,4 | 30.681,8 | 2,2% | 32,4% |
| México | 27.354,9 | 29.453,9 | 2,1% | 7,7% |

*Miles de euros

FUENTE: ESTACOM

Francia, Portugal, Alemania, Italia y Reino Unido, totalizando un 54,5%, se sitúan a la cabeza de los principales destinos de las exportaciones españolas de mobiliario durante el año 2012. Pese a ello, excepto Francia, que ha crecido un 6%, el resto de destinos europeos presentan signo negativo.

A destacar el importante crecimiento de las importaciones de mueble español por parte de Rusia (+37,9) y Arabia Saudí (+32,4%), que junto con otros mercados no europeos como México (+7,7%), Emiratos Árabes (+17,6%), Guinea Ecuatorial (+17,7%) o República Dominicana (+25,6%), refleja el importante esfuerzo de las empresas españolas del sector por diversificar sus ventas hacia destinos menos saturados.

Señalar también que Marruecos se sitúa en el 6º puesto del ranking de destinos de la exportación española de muebles, directamente

después de los 5 países europeos, pese a sufrir un ligero descenso de -0,3%.

Principales países origen de la importación española de muebles

Ranking de países. Importación España

| | Ene-Diciembre 2012 | % sobre total | Crecimiento |
|-----------------|--------------------|---------------|---------------|
| China | 452.815,2 | 23,2% | -15,6% |
| Portugal | 258.457,6 | 13,2% | -20,9% |
| Alemania | 232.607,6 | 11,9% | -11,7% |
| Italia | 197.646,3 | 10,1% | -12,4% |
| Francia | 143.967,5 | 7,4% | -7,3% |
| Polonia | 116.756,6 | 6,0% | -21,3% |
| Rumanía | 46.033,2 | 2,4% | -14,3% |
| República Checa | 45.738,0 | 2,3% | -21,6% |
| Marruecos | 41.058,8 | 2,1% | 24,8% |
| TOTAL | 1.951.768,4 | 100% | -14,0% |

* Miles de euros

FUENTE: ESTACOM

Como se puede observar en el cuadro anterior las importaciones españolas de muebles han caído drásticamente, con independencia de su origen, lo que refleja el fuerte debilitamiento del consumo interno en España.

Aun así, en 2012 China (representando un 23,2% sobre el total importado) continúa siendo el principal país de origen de las importaciones españolas de muebles, con un valor de 452.815,2 miles de euros, lo que supone un descenso de 15,6% con respecto al año anterior.

Por detrás de China, ocupando los puestos 2º a 5º en el ranking de proveedores de mueble a España, se sitúan 4 países europeos Portugal, Alemania, Italia y Francia.

Exportación de muebles por Comunidades Autónomas

Según los datos facilitados por ESTACOM, en 2012 Cataluña continúa liderando la exportación española de mobiliario, con un ligero aumento de 1,1% en el volumen de sus exportaciones con respecto al ejercicio 2011. La cifra de exportación alcanzada por Cataluña durante el año 2012 fue de 414.326,1 miles de euros, lo que supone un 29,8% del total exportado a nivel nacional.

A continuación le sigue la Comunidad Valenciana con un volumen de exportación durante 2012 de 308.555,2 miles de euros, lo que representa un significativo aumento de 12,8% con respecto a 2011 y un 22,2% sobre el total exportado en España. El aumento de las ventas al exterior de mueble producido en la Comunidad Valenciana es muy destacable, pues supone un crecimiento que triplica el aumento de la exportación a nivel nacional, y en comparación con otras CCAA como Cataluña (+1,1% en 2012), incrementa el porcentaje que sobre el total nacional supone el mueble de la Comunidad Valenciana.

A destacar que dos CC.AA., Cataluña y la Comunidad Valenciana, totalizan el 52% sobre el conjunto de la exportación nacional de muebles, lo que supone que actualmente más de la mitad del total de mueble español exportado ha sido fabricado en Cataluña y la Comunidad Valenciana.

Exportación por Comunidades Autónomas Enero-Diciembre 2012

| | Ene-Diciembre 2011 | Ene-Diciembre 2012 | % sobre total | Crecimiento |
|----------------------|--------------------|--------------------|---------------|--------------|
| Cataluña | 409.623,0 | 414.326,1 | 29,8% | 1,1% |
| Comunidad Valenciana | 273.566,3 | 308.555,2 | 22,2% | 12,8% |
| Galicia | 83.603,4 | 105.163,4 | 7,6% | 25,8% |
| Madrid | 85.465,2 | 98.345,4 | 7,1% | 15,1% |
| Andalucía | 87.742,7 | 86.392,3 | 6,2% | -1,5% |
| Aragón | 78.933,9 | 82.712,0 | 6,0% | 4,8% |
| País Vasco | 82.980,0 | 77.905,7 | 5,6% | -6,1% |
| Navarra | 67.607,1 | 53.361,1 | 3,8% | -21,1% |
| Murcia | 45.705,6 | 44.007,8 | 3,2% | -3,7% |
| Castilla-León | 43.179,3 | 40.119,0 | 2,9% | -7,1% |
| La Rioja | 41.286,9 | 25.193,0 | 1,8% | -39,0% |
| Castilla-La-Mancha | 18.296,9 | 23.069,2 | 1,7% | 26,1% |
| Extremadura | 2.492,9 | 7.887,8 | 0,6% | 216,4% |
| Asturias | 5.809,6 | 7.841,9 | 0,6% | 35,0% |
| Baleares | 5.306,1 | 4.985,3 | 0,4% | -6,0% |
| Canarias | 1.378,9 | 2.096,8 | 0,2% | 52,1% |
| Cantabria | 1.860,6 | 1.281,3 | 0,1% | -31,1% |

* Miles de euros

FUENTE: ESTACOM

FUENTE: ANIEME

2. SECTOR DEL MUEBLE EN CHINA

La industria del mueble en China está muy fragmentada, contaba con más de 4000 fabricantes de mueble en total. Según el Buró Nacional de Estadística, el valor de la producción del mueble en 2011 continuó la trayectoria positiva que viene mostrando en los últimos años (especialmente durante la segunda mitad del año) y los ingresos por venta de muebles en China ascendieron a 519.564 de yuanes, un 25,28% más que en 2010.

Una de las tendencias más destacables en lo que se refiere a la producción es el aumento en la manufactura de muebles de madera, cuyo valor en 2001 ascendió a 314.432 millones de CNY, lo que supone un 60,52% de la producción del sector.

Geográficamente, la producción se concentra en las provincias del este del país, principalmente en tres de ellas: Shandong, Guangdong y Zhejiang. La producción de estas tres provincias representa el 47% del total. Sin embargo, cabe destacar el rápido aumento de la producción en las provincias del centro-occidentales: Sichuan, Henan y Hunan.

Demanda y tendencias

El consumo de mueble se concentra en las grandes ciudades y está muy vinculado al proceso de urbanización. Además de las principales ciudades (Pekín, Shanghai, Cantón), las llamadas ciudades de segundo orden juegan un papel fundamental en el consumo interno chino por el rápido proceso de desarrollo que han experimentado. Cabe destacar, entre otras, las capitales de las provincias de la costa este y sur y de la zona central del país: Chongqing, Chengdu, Tianjin, Dalian, Nanjing, Wuhan o Qingdao.

Algunas estimaciones apuntan a que muchas de estas ciudades tendrán en diez años más consumidores de clase media y alta que lo que hoy en día tienen muchas de las grandes capitales en Europa.

Según Boston Consulting Group, en los próximos tres años China superará a Japón como segundo mayor mercado de consumo del mundo. La mitad de ese crecimiento vendría de la mano de la clase acomodada (aquellos situados entre la clase media y los ricos), la cual ascendería a 280 millones de personas para el año 2020.

En cualquier caso, el aumento de la capacidad de compra del consumidor chino y el desarrollo del sector se puede observar ya en las cifras de consumo de productos del sector hábitat en China. Estas cifras muestran incrementos interanuales en el consumo de en torno al 10%, tanto en las cifras agregadas como por hogar y persona.

DATOS DE CONSUMO DE PRODUCTOS DE MUEBLE Y RELACIONADOS EN CHINA

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|------------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Consumo total (millones CNY) | 76.909,4 | 87.343,5 | 103.504,1 | 118.970,8 | 131.608,3 |
| Consumo por hogar (CNY) | 191,4 | 213,9 | 249,6 | 282,5 | 307,8 |
| Consumo per cápita (CNY) | 58,5 | 66,1 | 77,9 | 89,2 | 98,1 |

Fuente: Euromonitor a partir de estadísticas nacionales/ONU/OCDE

En China predomina el mueble de diseño clásico. Esta característica es especialmente evidente en el mueble producido

en China y, aunque en menor medida, extensible al mueble importado.

Sin embargo, el mueble de estilo moderno y de diseño va poco a poco cobrando mayor protagonismo. Este segmento, en la gama más alta, está claramente dominado por las marcas extranjeras.

Los consumidores no muestran fidelidad por una marca determinada, siendo determinante el estilo del mueble, la calidad y el diseño en la decisión de compra. Dentro del segmento de productos de gama alta, el precio se convierte en un factor poco relevante, ya que el público objetivo tiene un poder adquisitivo alto y adquiere productos de lujo principalmente para ostentar su estatus económico.

Existe una creciente demanda de productos de diseño y alta gama. Las marcas extranjeras se posicionan de manera clara en este segmento, en el cual tienen una importante ventaja sobre los productos nacionales. De las marcas extranjeras presentes en el mercado, la gran mayoría (y las posicionadas en el segmento más alto), proceden de Italia, Francia, Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos. En China existe una gran vinculación del producto con la imagen-país, convirtiéndose en un factor mucho más relevante que la propia marca en la decisión de compra del consumidor chino. Conscientes de esto, las marcas extranjeras hacen hincapié tanto en la procedencia de la marca como del diseño y lugar de fabricación.

Las empresas italianas, alemanas, francesas, británicas y estadounidenses cuentan con una larga trayectoria en el mercado que, además de proporcionarles una reputación consolidada, les facilita el acceso a los canales de distribución.

| PRINCIPALES MARCAS EXTRANJERAS PRESENTES EN EL MERCADO | |
|--|-----------------------------|
| Beby (Italia) | Leia (Italia) |
| BO Concept (Dinamarca) | Ligne Roset (Francia) |
| Bugatti (Alemania) | Luxor (Alemania) |
| Cattelan Italia (Italia) | Maison Francaise (Francia) |
| Chateau D'Ax (Italia) | Natuzzi (Italia) |
| Duvivier (Francia) | Noir (Italia) |
| Fendi (Italia) | Polaris (Italia) |
| Formitalia (Italia) | Porada (Italia) |
| Grange (Francia) | RocheBobois (Francia) |
| Hastens (Suecia) | Rolf Benz (Alemania) |
| Himolla (Alemania) | Tonino Lamborghini (Italia) |
| Hülsta (Alemania) | Treca de Paris (Francia) |
| Kenzo (Japón) | Stressless (Noruega) |
| Knoll (EE.UU.) | Swan (Francia) |

Fuente: Elaboración propia a partir de visitas a centros comerciales de muebles e información de internet

La gran mayoría de los consumidores chinos no identifican a España como uno de los países importantes de origen de productos de hábitat de diseño. Sólo algunos prescriptores del sector (como decoradores de interiores o arquitectos) conocen las peculiaridades del diseño español y son capaces de nombrar alguna firma española que ya venda su producto en China u otros mercados, o bien la perciben como italiana, al ser los productos de este país los que monopolizan la gama alta de mobiliario de diseño en tiendas de producto multimarca en ciudades como Pekín y Shanghái.

En la percepción que estos últimos tienen del producto español destaca que la oferta española cuenta con empresas de hábitat de

diseño de pequeña escala que dan mucha personalidad al producto, con diseños muy innovadores, produciendo pocas unidades y de una forma prácticamente artesanal. El coste es mayor, pero el producto adquiere más valor para el cliente puesto que da sensación de exclusividad.

Se percibe asimismo una desventaja del producto español: los tiempos de entrega del mismo son largos y en general, poco flexibles. Esto se debe en gran medida a que las empresas no suelen tener presencia propia o a través de un distribuidor que cuente con un almacén propio en China.

Comercio exterior

China es el mayor exportador mundial de muebles. A pesar de la crisis financiera internacional, que ha afectado de manera significativa a las exportaciones chinas, en el caso del sector del mueble, las cifras de exportación han seguido aumentando en los últimos años, con un incremento cercano al 10% en 2011. Sin embargo, las exportaciones chinas de mueble se encuentran en la actualidad con diversas dificultades, entre las cuales cabe destacar: el deterioro de la demanda externa, el aumento de la competencia en el comercio exterior y el aumento de los costes de fabricación.

En lo que se refiere a las importaciones de muebles que hace China, las cifras muestran un crecimiento importante que refleja la demanda creciente de mueble importado (sobre todo en la gama media-alta). Las importaciones registraron en 2011 un aumento de más del 25%.

Sin embargo, la cantidad de mueble que se importa está todavía muy lejos de los volúmenes que exporta China (suponen alrededor

de un 5% de la cifra de exportaciones), lo que provoca que la balanza comercial del sector arroje un superávit comercial de más de 25 mil millones de euros, cifra que viene aumentando en los últimos años.

| Balanza comercial (euros) | | | |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2.009 | 2.010 | 2.011 |
| Exportaciones | 18.156.552.728 | 24.949.176.568 | 27.345.955.415 |
| Importaciones | 841.704.032 | 1.198.760.571 | 1.503.586.846 |
| Saldo | 17.314.848.696 | 23.750.415.997 | 25.842.368.569 |

Fuente: Aduanas chinas

Los principales países desde los que se importa muebles en China son: Japón, Alemania, Italia, EE.UU. y Corea del Sur. Las importaciones desde estos cinco países suman más del 60% de las importaciones totales de muebles en China.

Las importaciones de muebles desde España se duplicaron en 2010 y aumentaron en casi 2,5 millones de euros en 2011, lo que supone un incremento interanual del 25%, en línea con la media del sector. La partida que más exporta España, representando un 68% de las exportaciones a China de mueble, es la de muebles de asiento.

Condiciones de acceso al mercado

A la hora de elegir un canal de distribución, es conveniente tener en cuenta algunas consideraciones:

- La mayoría de los consumidores de la clase media-alta y alta afirman no planificar un lugar concreto de compra cuando van a

comprar. Por esto es conveniente situar el producto en centros comerciales especializados en hábitat de diseño y preferentemente dirigidos a un público de clase media-alta.

- Para los consumidores chinos la presentación de los productos en las tiendas es muy importante. En la mayoría de los puntos de venta visitados, el producto se expone imitando estancias de casas ya decoradas, para que el consumidor tenga una idea más clara del resultado final de muebles y accesorios en una estancia. Por tanto es importante a la hora de seleccionar un punto de venta, asegurarse de que se está de acuerdo en la presentación que la tienda va a hacer del producto.

- Para el consumidor chino la atención que recibe en la tienda es muy importante. El consumidor chino quiere una atención individualizada del personal de la tienda desde la entrada a la misma. Se espera que la persona al cargo del punto de venta muestre los productos, pregunte por las necesidades del cliente y le acompañe en su recorrido por la tienda.

Formas de entrada al mercado

- Exportación directa

Las principales ventajas que ofrece la exportación directa son el acceso inmediato a una red de distribución y la pequeña inversión necesaria. En este caso los gastos iniciales de la empresa extranjera suelen limitarse a las actividades de promoción.

Sin embargo, el principal inconveniente reside en la falta de control que tiene la empresa exportadora sobre las ventas del importador. De hecho, queda totalmente a merced a la red de distribución, de la fuerza de ventas y de la reputación del importador, así como del

esfuerzo que éste haga por vender el producto. Además, el importador representa un eslabón adicional en la cadena de distribución y su margen conlleva un aumento del precio final del producto.

Se trata de una buena opción para una primera toma de contacto con el mercado, seguir su evolución y desarrollar una red de contactos en China.

- Implantación en China
 - Oficina de representación

Se trata de uno de las formas más sencillas de implantación en China. No tiene personalidad jurídica independiente de la de su empresa matriz y, por tanto, tiene prohibido realizar actividades que generen beneficios atribuibles a su cuenta de resultados ya que no dispone de capital social registrado. No puede facturar a empresas o particulares por servicios o productos vendidos, ni puede comercializar productos fabricados en China por otras empresas.

En cambio, puede abrir cuentas bancarias a su nombre, alquilar locales en los que desarrollar su actividad o contratar empleados que supervisen las labores vinculadas a su empresa matriz y a sus distribuidores locales.

- Empresas extranjeras de distribución (Foreign Invested Commercial Enterprises, FICE)

Son empresas de distribución mayorista y/o minorista dentro de China. Están autorizadas a establecer libremente sus propias tiendas, así como a franquiciar su negocio a terceros. De esta

forma, previa aprobación por las autoridades competentes, una empresa comercial convencional de capital extranjero puede llevar a cabo una o varias de las actividades mencionadas.

A este respecto, en abril de 2004 se publicó la normativa (Measures for the Administration on Foreign Investment in Commercial Fields) que regula la actividad de las empresas comerciales de capital extranjero (FICE, Foreign Invested Commercial Enterprises). Con la aprobación de estas medidas, se liberalizó el sector de la distribución en China permitiendo la entrada de inversores extranjeros en el sector. Con la promulgación de las Medidas, las empresas comerciales de capital extranjero (FICEs) han podido obtener licencias completas de comercio y distribución, sin ningún tipo de barrera geográfica.

En abril de 2005 entró en vigor otra nueva ley, (Notice on Relevant Issues concerning Expanding Distribution Business Scope of Foreign Invested Non-commercial Enterprises), por la cual las compañías fabricantes no comerciales de capital extranjero también pueden realizar actividades de distribución a través de una FICE creada especialmente para tal tarea.

También es posible ampliar su objeto social y realizar la distribución directamente. Ésta última modalidad puede llevar más tiempo de tramitación dado que hay que redefinir el objeto de negocio de la compañía extranjera, sin embargo, si lo que se desea es crear una FICE, el proceso se ha agilizado al estar la aprobación sujeta a las autoridades provinciales y no a las nacionales.

La empresa FICE puede optar por dos estrategias de inversión:

-Empresa 100% extranjera (Wholly Foreign-Owned Enterprise, WFOE). Con esta forma de implantación la empresa extranjera adquiere el control total de la gestión de la empresa, se simplifica

el procedimiento de establecimiento y se pueden combinar diferentes actividades, aunque también resulta el modelo más caro.

Si se busca tomar posiciones en el mercado chino o instalar unidades productivas o de servicios, manteniendo el control total sobre la gestión de la empresa y su administración, esta sería la forma más adecuada.

-Establecer una Joint Venture con un socio chino. Son sociedades de responsabilidad limitada sujetas a la aprobación del Gobierno chino, en la que una parte del capital social pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros.

Una vez establecida como empresa FICE (en solitario o mediante una Joint Venture), la empresa puede optar por actuar en el mercado como:

- Empresa comercial minorista: vendiendo al por menor de mercancías, importación de mercancías para su propio uso y adquisición de productos chinos para su exportación, pero siempre dentro de su sector.
- Empresa comercial mayorista de capital extranjero: vendiendo de mercancías al por mayor y agencias comisionistas.
- Establecer una franquicia: el sistema de franquicias permite al propietario de la marca expandir su negocio de forma rápida beneficiándose de las ventajas del conocimiento del mercado local y de los contactos comerciales de sus franquiciados.

FUENTE: ICEX. DICIEMBRE 2012

3. EL MERCADO DEL MUEBLE EN LA INDIA

La principal característica del sector del mueble en la India es el predominio de la actividad desorganizada sobre la organizada. Ello implica que la gran mayoría –entre el 85 y el 90%- de la fabricación, distribución y comercio de los muebles se realiza de manera artesanal e incluso anticuada.

Sin embargo, el sector organizado está registrando tasas elevadas de crecimiento. El Banco Mundial sitúa la Tasa Compuesta de Crecimiento Anual (CAGR) del sector organizado en torno al 20% para los próximos años. Algunos representantes de la propia industria elevan esta cifra hasta el 30%. Es por ello que la progresiva estructuración del sector ofrece oportunidades para que empresas del sector organizado accedan a un mercado cuyo valor se estima en 10.000 millones de dólares.

De acuerdo con las partidas arancelarias analizadas en este estudio, las empresas internacionales han comenzado a aprovechar la expansión del mercado. Entre el año fiscal 2008-09 y el 2011-12, las exportaciones a la India desde el resto del mundo pasaron de los 443 a los 812 millones de dólares, lo cual supone un aumento del 83%. Las empresas españolas del sector del mueble, en concreto, se encuentran muy poco asentadas en la India. A pesar de que sus ventas a la India supusieron el 1,3% de las exportaciones de muebles al país en 2012, las empresas españolas aún se encuentran muy lejos de las cuotas de mercado de otros socios europeos y países desarrollados.

Durante la primera década del siglo XXI, la India ha sufrido una profunda transformación económica fruto de las reformas iniciadas en 1991. Como consecuencia, el Producto Interior Bruto del país ha

crecido, con regularidad, por encima del 8% -e incluso llegando al 10%- anual. Ello ha permitido que grandes capas demográficas accedan por primera vez a la clase media. Según la consultora McKinsey, en 2025, de cumplirse las previsiones económicas, el 41% de los indios (población actual: 1.220 millones; población estimada en 2025, 1.395 millones) podrían pertenecer a esa clase social en 2025.

Históricamente, la India ha sido un país eminentemente agrario. Sin embargo, una de las consecuencias del desarrollo económico es el éxodo rural de enormes masas humanas del campo a la ciudad en busca de una vida mejor. Ello ha provocado la creación de nuevas aglomeraciones urbanas (ciudades Tier II y Tier III; algunas de las más destacadas son: Pune, Ahmedabad, Vadodara, Kochi, ucknow, Mysore, Nagpur, Coimbatore o Kanpur). Se espera que estas urbes atraigan a empresas de tecnologías de la información y que su desarrollo guíe el mercado de la construcción durante los próximos años.

Las ciudades que acogen a las nuevas clases medias son, además de focos comerciales e industriales, centros de consumo. Ello, unido a la creciente influencia de los medios de comunicación de masas, provoca el desarrollo de nuevas modas y patrones de consumo más afines a los gustos globales. La entrada de grandes compañías internacionales del sector del mueble como Steelcase, Herman Miller y Poltrona Frau revela una mayor receptividad a las tendencias y estándares de calidad internacional. En este sentido la próxima entrada de la empresa sueca Ikea al mercado indio puede suponer una enorme revolución del sector del mueble, al aunar

tendencias actuales, precios competitivos y la posibilidad de personalizar, hasta cierto punto, los muebles adquiridos.

La entrada de Ikea sólo ha sido posible porque el Gobierno de la India ha aprobado, tras muchos años de negociaciones, leyes que permiten la inversión extranjera directa (IED) hasta el 100% en el comercio minorista monomarca y hasta el 51% en el multimarca. La aprobación de esta normativa ha llevado aparejada un enorme coste político para el gobierno indio, suponiendo incluso la ruptura de la alianza de partidos que sostienen al Gobierno. Por ello, parece ser una medida sin vuelta atrás que redundará en una mayor libertad de mercado en la India.

La enrarecida situación política, marcada por los enfrentamientos entre partidos y facciones y la incapacidad para aprobar reformas con rapidez, es uno de los principales motivos que explican la ralentización de la economía india. Ello, unido a la corrupción y la excesiva burocracia está ahuyentando la inversión y, en consecuencia, ralentizando el desarrollo económico del país. Los últimos datos de la OCDE (noviembre 2012) han rebajado la previsión decrecimiento del país asiático hasta un 4,4% para el ejercicio 2012-13. Volver a conseguir y mantener las cuotas de crecimiento logradas en el pasado se presenta como el principal reto de la India en su condición de país emergente y mercado altamente atractivo para inversores y exportadores.

Percepción del producto español

En términos generales, el mueble de origen español no tiene un reconocimiento explícito de los compradores indios. Su característica más reconocible es ser un producto europeo, lo cual se asocia con una alta calidad de fabricación, con un diseño depurado y con precio, generalmente, elevados.

Es cierto que la presencia de marcas españolas de hábitat como Roca o Ladró ha ayudado a crear una cierta imagen país en el mercado indio como mueble capaz de aunar diseño y calidad. Sin embargo, los productos españoles no gozan del reconocimiento y el favor que tiene el mobiliario proveniente de países como Italia y Alemania. Las empresas de estos países, según profesionales españoles del sector, han invertido en la India desde hace quince años, de manera relativamente constante. Es necesario señalar que, en el mercado indio, las empresas necesitan tiempo para asentarse y apuntalar su posición.

FUENTE: ICEX. DICIEMBRE 2012



4. INFORME FERIA. Intercasa Concept 2012

La 36ª edición de Intercasa Concept presentó la 3ª edición del LxD-Lisboa Design Show, del 6 al 14 de octubre de 2012, en Lisboa, Portugal. Una plataforma en la que se presentaron propuestas de mobiliario y accesorios, tendencias decorativas y de proyectos. Todos ellos estaban reunidos bajo la premisa de la creatividad e innovación.

Dentro de la LxD se presentaron las tendencias en diversos formatos: seminarios, conferencias y Workshops. Además, se otorgaron los premios “LxD- Home Sweet Home” a los nuevos talentos del diseño.

Otra de las novedades de esta edición fue la realización de la subasta Intercasa Concept en colaboración con la “Leiloeira World Legend”, en la que se subastaron artículos de diseño que se encontraban expuestos en uno de los pabellones.

Dentro de la feria también se estableció la “Casa Ideal”, un espacio en el que cerca de 40 de las empresas expositoras participaron. La Casa Ideal recrea el interior de una vivienda, con sus habitaciones y espacios al aire libre, en el que jóvenes diseñadores plantean soluciones de decoración.

Participación española y principales países competidores

La participación española en INTERCASA ha disminuido respecto a otras ediciones. El único expositor español presente en la feria fue Estudiosat, S.C. Esta empresa riojana dedicada al diseño e ingeniería de productos para empresas exponía por primera vez en

Intercasa y lo hacía en el pabellón dedicado a los nuevos diseñadores.

La impresión del expositor español sobre la feria fue positiva. Desatacaba que, a pesar de la poca afluencia de visitantes, la actividad previa del expositor determina su balance positivo o negativo en la feria. Es decir, que la feria es importante como punto físico de contacto con clientes y potenciales clientes en dicho país, por lo que la realización de mailings o contactos directos previos a la feria es determinante.

Recomendaciones

Las empresas que participan en las ferias lo hacen con niveles de preparación y conocimiento del mercado dispar. Por ello se recomienda a las empresas que quieran participar en ferias en Portugal que tengan en cuenta los siguientes aspectos:

- Visitar antes de exponer la feria en la edición anterior. Así se puede ver de primera mano cómo es la feria y cómo funciona el sector.
- Una vez que tengan claro que quieren participar, se les recomienda que reserven o confirmen el espacio cuanto antes, por si es posible conseguir mejores precios (si es que éstos varían en función del tiempo) y para asegurarse que son incluidos en los catálogos y demás publicaciones que se hagan antes y durante el evento.
- Realizar un mailing previo a los potenciales contactos, con un par de meses de antelación al inicio de la feria, invitándoles a visitarles durante la misma en su stand. No

olviden indicarles el pabellón y número de stand para que así les sea más fácil encontrarles. Recuerde que cuentan con el apoyo de la Oficina Comercial de España en Lisboa, que le puede facilitar links de directorios de empresas donde obtener posibles interesados.

- Seguimiento del mailing: una vez realizado el mailing hay que realizar un seguimiento a las empresas que se han mostrado interesadas, por lo que sería interesante que les enviase información sobre la empresa y los productos.
- Es importante el conocimiento del sector y del mercado. Para conocer las características del sector en Portugal y cómo es el mercado en líneas generales (horarios, costumbres, etc.) que se serán de utilidad y le facilitarán el trabajo. Puede obtener información a través de la OFECOMES o del portal de la oficina Comercial (www.oficinascomerciales.es).
- Durante la feria: Este es el trabajo más delicado, ya que no sólo dependerá de usted. Es interesante que vea que es lo que se está haciendo en el sector y cómo lo hace la competencia, ya que es información de primera mano del mercado portugués.
- Después de la feria: No hay que olvidar que una vez terminada la feria queda un largo camino por hacer. Se han de enviar los datos, informaciones que se han solicitado, así como material promocional de la empresa. Hay que organizar y analizar detenidamente la información que se ha conseguido a lo largo de todo el evento.

FUENTE: ICEX



5. SESENTA EMPRESAS ESPAÑOLAS DEL MUEBLE EXPONEN EN FERIA DE MILÁN

ANIEME ha organizado con el apoyo de ICEX, la participación agrupada de las empresas españolas del mueble y la decoración en I SALONI 2013.

Ocupando una superficie expositiva de 5.377 m², la participación española en I SALONI ha contado en 2013 con 60 empresas, 12 de ellas nuevas incorporaciones que han expuesto este año por primera vez en la feria.

I SALONI es, hoy por hoy, el principal escaparate de tendencias y moda hábitat a nivel mundial y es por ello cita ineludible para profesionales del sector que desde todo el mundo acuden a Milán para conocer las novedades que se presentan en primicia. La amplia participación española bajo la marca de MUEBLE DE ESPAÑA, coordinada por ANIEME, refleja la variedad de estilos e ilimitadas posibilidades de personalización del mobiliario español.

Desde el estilo más vanguardista, al clásico actualizado y la alta decoración, pasando por el mueble contemporáneo y las más novedosas propuestas para oficina que se exponen en el SALONE UFFICIO, las posibilidades son infinitas y satisfacen las necesidades del cliente más exigente. Los jóvenes diseñadores también encuentran su espacio en la participación agrupada de ANIEME, exponiendo en el SALONE SATELLITE.

Para dar la mejor cobertura internacional a la presencia de MUEBLE DE ESPAÑA en I SALONI 2013, ANIEME ha llevado a

cabo una importante campaña de comunicación on-line, a través de la puesta en marcha del blog www.muebledeespana.com/milan, en las redes sociales y mediante la creación de diferentes catálogos digitales, totalmente segmentados por estilos (clásico, vanguardia y moderno) y del Dossier de Prensa que se ha hecho llegar a toda la prensa internacional asistente al evento, informando de las últimas novedades y noticias de las empresas españolas expositoras.

Según Juan Carlos Muñoz, Presidente de ANIEME, "I SALONI es una plataforma fundamental para las empresas españolas de mueble y decoración que quieren dar a conocer sus novedades a nivel mundial. El certamen que se celebra en abril en Milán atrae numerosos visitantes profesionales internacionales que pueden conocer de primera mano la variedad de estilos y alta calidad de la oferta española. Destacar que España es el 2º país en cuanto a superficie expositiva en esta feria, tras Italia, así como la incorporación en 2013 de 12 nuevos expositores españoles al certamen, lo que refleja el esfuerzo de las empresas y de ANIEME por ampliar la presencia del MUEBLE DE ESPAÑA en la feria de referencia internacional del sector."

FUENTE: MADERA
SOSTENIBLE



ARTÍCULOS DE INTERÉS

1. PREMIOS SAVIA 2013

El viernes 12 de abril de 2013, en la Confederación de Empresarios de Córdoba (CECO), la Unión de Empresarios de la Madera de Córdoba (Unemac), coincidiendo con su XXII Asamblea General Ordinaria de Asociados, hará entrega de los premios SAVIA 2013, otorgados este año por novena vez, con el objeto de reconocer la labor realizada por determinadas personas e instituciones en beneficio del sector de la madera y mueble de la provincia de Córdoba.

En esta edición, la lista de premiados es la siguiente:

- 1.- **FRANCISCO TORRALBO** de MUEBLES FRANCISCO TORRALBO, de Lucena, por su trayectoria profesional.
- 2.- **SILLERIAS BURGUILLOS**, de Moriles, por su trayectoria empresarial a lo largo de varias generaciones.
- 3.- **TAPIZADOS MEZQUITA** de Villa de Río por su 25 aniversario.
- 4.- **JOSE LUIS JURADO**, de Córdoba, empresario fundador de Unemac fallecido en 2012, a título póstumo.
- 5.- **JOSÉ MARÍA BELLO**, de Castro del Río, por joven emprendedor.

6.- **CÁMARA DE COMERCIO DE CORDOBA**, por su apoyo al sector de la madera en 2012.

FUENTE: UNEMAC

2. EL MEDALLERO DE SPAINSKILLS, REFLEJO DE JÓVENES PROMESAS FORMADAS EN FP

“Spainskills”, las Olimpiadas de FP muestran una año más a las futuras promesas en los distintos sectores productivos. Un total de 272 estudiantes de toda España han competido en la 34ª edición de las olimpiadas de Formación Profesional, también denominadas ‘Spainskills’, que organiza el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y que se han celebrado recientemente en el recinto ferial de IFEMA en Madrid.

Un año más se han puesto a prueba las habilidades de los candidatos de las 32 especialidades profesionales de la competición, que se articulan en torno a seis grandes bloques como son ‘Transporte y Logística’, ‘Tecnología de la Construcción e Instalaciones’, ‘Tecnología de la Fabricación’, ‘Tecnología de la Información y de la Comunicación’, ‘Artes Creativas y Moda’, y ‘Servicios Sociales y Personales’.

Del miércoles 13 al 16 de febrero, se sucedieron las distintas pruebas de carácter profesional, es decir, situaciones reales que se pueden producir en su especialidad dentro de un entorno profesional, entre los competidores de cada ‘Skill’ de las diferentes comunidades autónomas. El domingo 17 de febrero se celebró el acto clausura y la entrega de medallas a los ganadores esta edición.

Además del apoyo institucional, más de 50 empresas vinculadas a los distintos sectores representados han patrocinado la competición con aportaciones relevantes en cuanto a equipamientos y

materiales necesarios para el desarrollo de las olimpiadas. Concretamente, la Confederación Española de Empresas de la Madera (CONFEMADERA HÁBITAT), con la colaboración de las empresas Finsa y Maderas de Miguel Barrio, ha patrocinado los skills de Ebanistería -producción de muebles y artículos decorativos usando la madera-; Carpintería –donde se valora el proceso de unir o conectar dos o más piezas de madera usando todo tipo de técnicas; y Carpintería de obra – basada en la construcción con madera de escaleras, tabiques de separación, techos, etc. Estas empresas colaboradoras han proporcionado materiales para que los ganadores de estos skills puedan entrenar de cara a la competición mundial.

Spainskills tiene como objetivos promocionar los estudios de Formación Profesional, estimulando y motivando a los alumnos, y mejorando la calidad de la Formación Profesional española. Al mismo tiempo se busca reconocer y estimular la labor del profesorado, creando un punto de encuentro entre los profesionales, los profesores y los futuros profesionales. El primer puesto de cada categoría de Spainskills representará a España en la 42ª Competición Internacional Worldskills (Olimpiadas mundiales de formación profesional), que se celebrará en Leipzig (Alemania) del 2 al 7 de julio.

El medallero de la competición ha dado como resultado 7 medallas para los alumnos/as de Andalucía, seis de las cuales son de Oro, en las distintas especialidades formativas.

Desde CEMER transmitimos nuestra felicitación a todos los premiados en Spainskills, especialmente al alumnado de ebanistería, carpintería y CNC, por el esfuerzo y dedicación que requiere esta competición y los buenos resultados obtenidos, alzándose como futuros profesionales del sector madera y mueble.

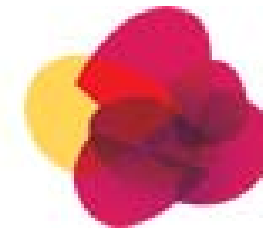
3. FERIA HABITAT 2014 CAMBIA DE FECHA DE CELEBRACIÓN

Feria Hábitat Valencia ha decidido ajustar sus fechas al calendario ferial internacional y celebrará su próxima edición del martes 11 al viernes 14 de febrero de 2014. El encuentro líder del hábitat 'made in Spain', de este modo, no coincidirá con ninguna otra convocatoria europea de relevancia, lo que permitirá incrementar las visitas de compradores internacionales.

Las nuevas fechas motivan también que el certamen no se solape con el Año Nuevo chino y se pueda facilitar la llegada de compradores de este importante mercado asiático.

La decisión -que supone demorar una semana las fechas inicialmente previstas- se ha tomado de acuerdo con Cevisama y FIMMA Maderalia, los otros dos certámenes que se celebran simultáneamente con Feria Hábitat Valencia. Ambas ferias también ajustan las fechas de su próxima edición del 11 al 14 de febrero de 2014.

FUENTE: FERIA HÁBITAT VALENCIA



Feria Hábitat Valencia

11/14 feb. 2014 | SPAIN

4. LOS ARTESANOS DE CASTRO DEL RÍO EN FITUR

Los artesanos de Castro del Río estuvieron en Madrid en la XXXIII Edición de la Feria Internacional de Turismo (FITUR), evento clave de promoción turística a nivel internacional.



La presencia artesana de Castro en esta Feria ha sido consecuencia del nombramiento de la localidad como Zona de Interés Artesanal de Andalucía. En el espacio donde se desarrolló esta muestra, estuvo presente la cerámica, la forja y el mueble de olivo con un mayor protagonismo.

Los miles de visitantes que pasaron por aquel lugar pudieron comprobar “in situ” demostraciones del maestro artesano, Francisco Sánchez, ensamblando sillas en madera de olivo y su posterior confección del asiento de la misma con enea. Asimismo, los asistentes observaron de cerca la belleza del veteado de los muebles e incluso eran obsequiados con pequeñas muestras de madera de este árbol.

Rafael Rodríguez, consejero de Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía, acompañado por la Directora General de Comercio, María del Carmen Cantero, a su paso por aquel marco artesano declaró que “este oficio, que ha pasado de generación a generación debe

constituirse como un atractivo turístico más de Castro”. Además afirmaba que “desde la Consejería se incidiría en la promoción para que esta actividad tenga viabilidad y sea rentable, a través del reconocimiento y del apoyo a una tradición que debemos poner en valor para garantizar su pervivencia”. Por otra parte, la diputada de Turismo de la Diputación Provincial de Córdoba, Rocío Soriano, cuando visitó la zona expositiva, aseguró que “tener en la provincia de Córdoba municipios con profesionales artesanos como los de Castro era un referente y un atractivo diferenciador de la oferta turística provincial”.

El alcalde de Castro del Río, José Luis Caravaca, manifestaba que “el mueble de olivo es una seña de identidad para el municipio y estar presentes en FITUR era una oportunidad única para mostrar al resto mundo la vigencia artesanal del pueblo y la exclusividad de este tipo de muebles”, augurando que “con dicha declaración, la localidad obtendrá ventajas y beneficios, no tan sólo para las empresas artesanas sino para el turismo en general de Castro”.

FUENTE: AYUNTAMIENTO DE CASTRO DEL RÍO

5. ENTRA EN VIGOR EL REGLAMENTO DE LA MADERA DE LA UE (EUTR)

El Parlamento Europeo y el Consejo establecieron formalmente el Reglamento de la Madera de la UE (EUTR) el 20 de octubre de 2010 que ha entrado en vigor este 4 de marzo de 2013. Las normas afectan a toda la madera importada y generada dentro de la UE y a sus productos derivados para minimizar, poco a poco, el impacto de la madera ilegal que se utiliza. Esto significa que los «operadores» (aquellos que colocan el producto/madera en el mercado europeo) deben hacer todo lo posible para garantizar que su producto es legal, y lo harán mediante el sistema de «diligencia debida». Por su parte, los «comerciantes» (aquellos que venden o compran la madera que ya está en el mercado) están obligados a garantizar una información fluida y transparente con proveedores y otros agentes para que la madera, en todo su proceso comercial, pueda ser fácilmente rastreada.

El reglamento EUTR, que afecta a una amplia gama de productos, desde madera maciza, briquetas, palets, pulpa de madera, suelos, etc, es una parte de los esfuerzos de los países europeos para frenar el problema de la tala ilegal, una práctica con graves impactos sociales, económicos y medioambientales que no sólo está vinculada con la deforestación y el cambio climático, si no que debilita los esfuerzos y la subsistencia de los agentes legítimos y contribuye al estallido de conflictos por la tierra y los recursos.

En el Reglamento se establecen tres obligaciones principales:

-La prohibición de colocar madera conseguida ilegalmente y sus derivados en el mercado de la UE por primera vez.

-El ejercicio de la «diligencia debida» por parte de los agentes de la UE, aquellos que comercializan por primera vez en el mercado europeo con madera y derivados.

-Transparencia e información sobre proveedores y cliente por parte de los comerciantes que compran o venden madera y derivados que ya estaban dentro del mercado europeo, para que su origen pueda identificarse fácilmente.

El nuevo Reglamento cubre la madera y los productos derivados de la madera producidos en la UE e importados del exterior y se considera que la madera que ya tenga una licencia FLEGT o CITES (Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) ya cumple con el Reglamento de la madera de la UE.

Quedan fuera de la normativa los productos reciclados, el papel impreso, el material de embalaje, algunos productos de caña o bambú o la madera comprada o vendida por particulares para su uso personal.

FUENTE:EUROXPRESS

6. REGLAMENTO EUROPEO DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN

CONFEMADERA edita una nueva versión de la guía sobre el Reglamento Europeo de Productos de Construcción.

La aparición del Reglamento Europeo de Productos de Construcción nº 305/2011, que anulará y sustituirá a la Directiva de productos de Construcción el día **1 de julio de 2013**, supondrá una serie de cambios en los diferentes aspectos y tareas a realizar por los fabricantes de productos de construcción para la colocación del marcado CE en sus productos, en particular en la documentación a elaborar y, en su caso, entregar a los receptores de dichos productos.

Existen varias diferencias entre la Directiva (DPC) actualmente en vigor y el reglamento (RPC) que entrará en julio. Entre las más significativas podría estar el que con el RPC, desaparece el concepto de “Idoneidad al uso” que si contemplaba la Directiva. En cuanto a la documentación, el cambio más importante posiblemente sea la aparición de la “Declaración de Prestaciones”, que vendría a sustituir a la anterior Declaración CE. En este nuevo RPC, se da la opción de en principio, entregar esta Declaración de prestaciones en forma electrónica (salvo que el receptor lo requiera en papel).

En cuanto a los informes de ensayos iniciales que el fabricante tiene realizados, estos seguirán siendo válidos, independientemente de la entrada en vigor del RPC, mientras no se realicen modificaciones que obliguen a repetir dichos ensayos.

Asimismo, la documentación que emiten los organismos notificados en forma de certificados o informes de ensayo tendrán que adaptar su formato al Reglamento.

El objeto de esta Guía es tratar de aclarar, para los fabricantes de productos de construcción, la documentación que tendrán que preparar y, en su caso, entregar a los receptores de dichos productos, que avale el correcto marcado CE, y para los organismos notificados en relación con los certificados o informes de ensayo que emitan en el ámbito del Reglamento, en sus diferentes aspectos y detalles, según el nivel de información existente en el texto del Reglamento o suministrada por la Comisión Europea o el CEN hasta el momento.

FUENTE: CONFEMADERA Y UNIÓN EUROPEA

7. GUÍA ‘WOOD ERGO GOOD’

La Comisión de Seguridad Laboral del Convenio Estatal de la Madera, integrada por CONFEMADERA, FECOMA-CC.OO. y MCA-UGT, ha llevado a cabo la edición de la *Guía Wood ERGO Good. Para la mejora de las condiciones ergonómicas en puestos de trabajo del sector de la madera y el mueble* elaborada en el marco del Proyecto IS-0125/2011.

Esta Guía pretende dar continuidad a los proyectos presentados anteriormente por la Comisión de Seguridad y Salud Laboral del Convenio Estatal de la Madera, que entiende que la seguridad debe ser una acción continuada en el tiempo, algo dinámico que se constituye en eje dinamizador del cambio de actitudes respecto a la prevención de riesgos.

La presente Guía pretende concienciar a empresarios y trabajadores de los riesgos ergonómicos derivados del puesto de trabajo que ocupan, además de la identificación de los factores de riesgo que pueden ser causa del desarrollo de lesiones musculoesqueléticas. Todo ello con la finalidad de disminuir los accidentes y mejorar las condiciones en el puesto de trabajo.

De este modo se pretende optimizar las capacidades de actuación preventiva de los empresarios, técnicos de prevención y trabajadores gracias a la identificación de los riesgos y a la

propuesta de soluciones técnicas prácticas y específicas a los problemas ergonómicos del sector.

Para la elaboración de la Guía se ha seguido una metodología de trabajo consistente en la aplicación de diferentes técnicas basadas en: grupos de discusión formados por expertos, revisión bibliográfica y documental, lista de identificación de riesgos ergonómicos, estudio ergonómico de los puestos de trabajo y redacción de los materiales tras la recopilación y análisis de toda la información.

Para descargarse la guía: <http://www.confemadera.es/prevencion-de-riesgos-laborales/proyectos/i/5752/252/manual-ergonomia-wood-ergo-good>

FUENTE: CONFEMADERA

8. DISTINTIVO DE IGUALDAD EN LA EMPRESA

La igualdad entre mujeres y hombres en lo que se refiere al acceso al empleo, a la formación y a la promoción profesionales, y a las condiciones de trabajo es un principio fundamental en la UE, plasmado en las Directivas Comunitarias en materia de igualdad de trato entre mujeres y hombres y que ha sido desarrollado por la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. Esta disposición legal obliga a las empresas a adoptar medidas dirigidas a evitar cualquier discriminación laboral entre mujeres y hombres y, en su caso, a elaborar, concertar y aplicar un plan de igualdad.

No obstante todo lo anterior, la experiencia demuestra las dificultades que las mujeres encuentran para alcanzar la igualdad real y efectiva en los diferentes ámbitos de la vida y, especialmente, en el laboral.

Con el fin de reconocer y estimular la labor de las empresas comprometidas con la igualdad, la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres prevé en su artículo 50 la creación de un distintivo empresarial en materia de igualdad para aquellas empresas que destaquen por la aplicación de políticas de igualdad entre mujeres y hombres en las condiciones de trabajo, en los modelos de organización y en otros ámbitos, como los servicios, productos y publicidad de la empresa.

El Real Decreto sobre el distintivo "Igualdad en la Empresa" fue aprobado en Consejo de Ministros el 23/10/09, y publicado en el BOE de 3/11/09 (Real Decreto 1615/2009, de 26 de octubre, por el

que se regula la concesión y utilización del distintivo "Igualdad en la Empresa"). Desarrolla reglamentariamente la denominación del distintivo de igualdad, el procedimiento y las condiciones para su concesión, los derechos y facultades derivados de su obtención, las condiciones de difusión institucional de las empresas que lo obtengan y de las políticas de igualdad aplicadas por ellas. Asimismo, establecerá los procedimientos de control sobre el mantenimiento de las condiciones y políticas que justifiquen su concesión y de retirada del mismo en caso de incumplimiento de aquéllas por parte de las empresas.

Entre los aspectos más relevantes a tener en cuenta para la concesión del distintivo "Igualdad en la Empresa" se encuentran la participación equilibrada entre mujeres y hombres en los ámbitos de toma de decisión, y el acceso a los puestos de mayor responsabilidad, el establecimiento de criterios y sistemas de remuneración y clasificación profesional actualizados, que permitan valorar equitativamente los trabajos desempeñados por mujeres y por hombres, tanto si se trata de trabajos diferentes como de los mismos trabajos, y eliminar los efectos perversos de la aplicación de criterios comunes en su denominación, pero que pueden estar arrastrando desde hace décadas una apreciación sesgada del valor de los trabajos desde la perspectiva de género.

Igualmente, entre los aspectos de mayor relevancia en la valoración para la concesión de este distintivo, se incluirán las actuaciones tendentes a facilitar la conciliación de la vida personal, familiar y profesional de todas las personas, estableciendo objetivos

generales y articulando medidas flexibles que permitan su adaptación a la diversidad de necesidades, situaciones y carencias que se puedan presentar en el personal de la empresa, así como la adopción de planes de igualdad y la publicidad no sexista de los productos o servicios de la empresa.

Se trata de una marca de excelencia en igualdad que servirá de estímulo y reconocimiento a aquellas empresas comprometidas con la igualdad y que destaquen por la aplicación de políticas de igualdad de trato y de oportunidades en las condiciones de trabajo, en los modelos de organización y en otros ámbitos como los servicios, productos y publicidad de la empresa.

El distintivo se convoca anualmente y tiene una vigencia de tres años, si bien las empresas distinguidas deberán remitir un informe anual, que será evaluado por la Dirección General para la Igualdad Oportunidades de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad, para demostrar que mantienen el nivel de excelencia en materia de igualdad por el que se les concedió el distintivo “Igualdad en la Empresa”.

La convocatoria del procedimiento para la concesión del distintivo “Igualdad en la Empresa”, para 2011, estableció que las empresas interesadas debían presentar una memoria de su situación en relación con la aplicación e implantación de planes y medidas de igualdad e información de índole cuantitativa sobre la plantilla y la estructura salarial de la empresa. En esta convocatoria se ha tenido en cuenta las especiales características de las pequeñas y medianas empresas, con la realización de una valoración separada atendiendo a la dimensión de las empresas solicitantes.

Se han valorado los siguientes aspectos:

- Aspectos generales relativos al Plan de igualdad o las políticas de igualdad.
- Aspectos relativos al acceso al empleo y a las condiciones de trabajo.
- Aspectos relativos al modelo organizativo y a la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE).

Esta distinción de excelencia en la aplicación de políticas de igualdad podrá ser utilizada en el tráfico comercial de la empresa y con fines publicitarios. Igualmente la posesión del distintivo será valorada en relación con la adjudicación de los contratos con las Administraciones Públicas en los términos y condiciones previstos en la LOIEMH.

FUENTE: MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD.

9. TECNOLOGÍA INTELIGENTE CON ILVACRYL SHINE LIGHT, UN ACABADO FOTOLUMINESCENTE PARA MADERA

El Laboratorio de Investigación y Desarrollo de Ilva (una de las empresas líderes en la producción de barnices para la madera, perteneciente al grupo IVM Chemicals), celebra en 2013 su 65º aniversario, y como es habitual, Ilva, ha desarrollado una nueva tecnología, la cual han denominado ILVACRYL SHINE LIGHT, un acabado fotoluminescente para madera.

¿Qué es la fotoluminiscencia?

Nos responde el departamento técnico, dice que es el fenómeno en el cual ciertas sustancias tienen la capacidad de absorber energía y almacenarla, para emitirla posteriormente en forma de luz durante un tiempo mucho más prolongado, ya que la energía absorbida se libera lentamente (incluso horas después) y de forma continua.

El mecanismo de la fotoluminiscencia implica tres pasos muy simples pero secuenciados, denominados respectivamente: absorción, disipación y emisión.

Desde este mismo departamento también nos informan que ILVACRYL SHINE LIGHT es un producto acabado acrílico transparente para madera, muy “natural” al tacto, que ofrece unas excelentes propiedades de resistencia físico-químicas, así como una excepcional protección. Su particular formulación hace que sea un producto para aplicación tanto a nivel industrial como a nivel artesanal, muy rápido de secado y con una excelente aplicación.

Pero por lo que realmente destaca y lo hace único es por su efecto fotoluminiscente, emitiendo luz en la oscuridad.

El efecto del acabado ILVACRYL SHINE LIGHT supone una innovación tecnológica única en el mercado y lo convierte en un barniz para madera inteligente.

Con el acabado ILVACRYL SHINE LIGHT se crea una oportunidad potencial para introducir un producto fotoluminiscente como parte del sistema de seguridad LOW LOCATION LIGHTING SYSTEM.

El sistema LOW LOCATION LIGHTING de señalización a baja altura, se viene utilizando desde hace años en el ámbito marítimo, tanto mercantes, como de pasajeros cruceros, y consiste en un sistema de señalización de vías de evacuación.

Este es el objetivo de ILVACRYL SHINE LIGHT, poder ofrecer vías de evacuación en edificios públicos, restaurantes, hoteles, etc., o simplemente proporcionar un efecto estético diferente en jardines privados o públicos, creando caminos o senderos iluminados.

FUENTE: ILVA

10. TELL ME: SISTEMA DE APRENDIZAJE AVANZADO

El Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMA, participa en el proyecto europeo “Technology Enhanced Learning Livinglab for Manufacturing Enviroments”, TELL ME, con el ambicioso objetivo de promover un sistema de asistencia para que los operarios de las empresas europeas reciban formación y puedan consultar planos de montaje, documentos, o cualquier información que precisen disponer, mediante tecnologías de realidad aumentada y virtual a través de dispositivos inalámbricos y dejando las “manos libres”.

La investigación promueve la creación de laboratorios de aprendizaje en entornos manufactureros mediante realidad virtual y aumentada, centrandó su desarrollo en soluciones para la fabricación de helicópteros, mobiliario a medida para yates de lujo, y el sector textil, trasladando posteriormente los resultados a la industria europea interesada.

En la futura plataforma de código abierto TELL ME participan 14 centros de investigación, empresas y universidades de 8 países europeos para lograr un “ecosistema” avanzado que mejore la eficiencia en los procesos productivos e incremente la competitividad empresarial mediante la formación y el acceso inmediato de los profesionales a la información, como por ejemplo

planos de montaje o cualquier otro documento para la realización de su trabajo.

El sistema emplea tecnología avanzada, como la propia TEL (Technology Enhanced Learning) que da nombre al proyecto, SOA (Service Oriented Architecture), PT (Precision Teaching), y CMS (Contents Management Systems), entre otras.

El uso del sistema TEL (aprendizaje enriquecido con nuevas tecnologías) invita a diseñar centros de trabajo orientados a las necesidades de las personas para generar entornos laborales más eficientes y humanos.

Al margen de la asistencia al operario en procesos, conocimiento de maquinaria, seguridad, y las múltiples ventajas que permiten estas herramientas con reconocimiento semántico, TELL ME generar un “Living Lab” que involucra a los propios usuarios en el proceso empresarial, identificando sus experiencias y necesidades, y generando así una información estratégica para la creación de productos y servicios basados en las tecnologías de la información y la comunicación.

FUENTE: AIDIMA

11. NEWSPAPERWOOD: MUEBLES A PARTIR DE DIARIOS RECICLADOS

NewspaperWood es un nuevo material basado en un concepto creado por la diseñadora Mieke Meijer, licenciado y desarrollado en conjunto con el estudio de diseño holandés Vij5. Cada día, montones de periódicos son desechados y reciclados en papel nuevo. Durante sus estudios en la Academia de Diseño de Eindhoven en 2003, Mieke Meijer ideó una solución para utilizar este excedente de papel en un material nuevo: NewspaperWood.

Este material vuelve a transformar los periódicos en madera, desde donde nace el papel originalmente. El material básico es el "Eindhovens Dagblad", que también patrocina el proyecto mediante el suministro de impresiones erradas y los periódicos no entregados como una fuente local del material base.

NewspaperWood muestra una reversión de un proceso de producción tradicional; no desde la madera al papel, sino que al revés. Cuando se corta un "tronco" de NewspaperWood, las capas de papel aparecen como líneas de la veta de la madera o los anillos de un árbol y por lo tanto se parece a la estética de la madera real. El material puede ser cortado, molido y lijado y tratarse en general como cualquier otro tipo de madera.

Para producir el NewspaperWood, Vij5 ha desarrollado un procedimiento y una máquina especial. El material está hecho completamente en Eindhoven en el lugar de trabajo de Vij5.

Para el lanzamiento de la primera colección y la presentación internacional del material NewspaperWood, Mieke y Vij5 invitó a un grupo de talentosos diseñador holandeses - Floris Hovers, Greetje

Van Tiem, rENS, Breg Hanssen - a experimentar con NewspaperWood dentro de la colección de Vij5. El objetivo principal era crear una visión amplia y una exploración sobre las posibilidades de este nuevo material.

Para el lanzamiento de la primera colección y la presentación internacional del material NewspaperWood, Mieke y Vij5 invitó a un grupo de talentosos diseñador holandeses - Floris Hovers, Greetje Van Tiem, rENS, Breg Hanssen - a experimentar con NewspaperWood dentro de la colección de Vij5. El objetivo principal era crear una visión amplia y una exploración sobre las posibilidades de este nuevo material.

A partir de esta colaboración han surgido diversas piezas de mobiliario como mesas, repisas y gabinetes que combinan el NewspaperWood con otros materiales como acero y madera y exploran en una gran variedad de formas y usos de este novedoso material.

Fuente: www.plataformaarquitectura.cl



12. LOS TEXTILES SE HACEN 'INTELIGENTES'

Una nueva generación de tejidos impulsada por los avances tecnológicos y científicos se encuentra al frente de la vanguardia textil. Se trata de fibras más ligeras y resistentes, obtenidas mediante la nanoaditivación de nanotubos de carbono. Según Vicente Blanes, director del Instituto Tecnológico Textil (Aitex), la aplicación de la nanotecnología a los procesos textiles y su acabado “permite desarrollar tejidos con propiedades mejoradas respecto a las técnicas convencionales, ya que a escala nanométrica el comportamiento físico-químico de las moléculas no es el mismo que a escala macromolecular”. De esta manera, es posible obtener materiales con una resistencia 15 veces superior a la de las fibras de aramida.

Pero además de resistentes, muchos de estos nuevos textiles son inteligentes, capaces de interactuar con el medio y reaccionar con el entorno. Como el body para bebés y neonatos que cambia de color cuando los niños tienen fiebre. Esta prenda, desarrollada por la empresa Ramón Espí en colaboración con Aitex, contiene unos pigmentos termocrómicos que varían de color cuando los pequeños presentan un estado febril.

También el Instituto Dermatológico Mediterráneo (IDM) y Aitex han desarrollado un body para bebés que previene la dermatitis atópica y alérgica. Esta ropa utiliza un tejido que incorpora proteínas de soja, cuyos aminoácidos estimulan la producción de colágeno en la piel del niño y facilitan su regeneración además de mantenerla

húmeda de forma natural. El tejido, que posee propiedades hidratantes, nutritivas y suavizantes para la epidermis, protege de los rayos ultravioletas, estimula la renovación celular y evita la pérdida de colágeno. Asimismo, permite una mayor circulación del oxígeno hacia el cuerpo, ayudando a remover partículas negativas de la piel.

La colaboración de Aitex con el IDM ha dado como fruto otras prendas elaboradas con textiles inteligentes. En esta ocasión para los pies: unos calcetines con propiedades para regenerar la piel y el tejido blando de las heridas, capaces a su vez de eliminar el olor y el exceso de sudoración. Estos calcetines están confeccionados con fibras de quitosano, thermocool e ion silver. El quitosano es un derivado de la quitina, una sustancia que forma parte del caparazón de determinados crustáceos y moluscos así como de las paredes celulares de los hongos. La quitina también ha servido para que Aitex y la firma Aznar Textil diseñen una sábana capaz de facilitar la regeneración de heridas. Además, la sábana previene infecciones y ayuda a cicatrizar cualquier tipo de lesión que pueda existir en la epidermis.

A juicio del responsable de Aitex, la aplicación de los textiles en el ámbito de la salud y la higiene es uno de los campos que mayores oportunidades representa para las empresas. “Se trata de un mercado que genera excelentes expectativas de negocio por el que están apostando las empresas para ampliar su cartera de productos y ofrecer soluciones textiles”.

13. UNA ESTUDIANTE DE BARCELONA DISEÑA UNA BICICLETA DE MADERA QUE CRECE CON LOS NIÑOS

Una estudiante de la Escuela Superior de Diseño y Arte, la Llotja de Barcelona, ha diseñado una bicicleta de madera que se adapta al crecimiento de los niños y que de triciclo puede convertirse en bicicleta sin y con pedales.

Noelia Vallano, autora del proyecto de bicicleta evolutiva B'Kids, explica que la idea le surgió al comprender que en momentos de dificultad como el actual "el crecimiento de los niños y sus juguetes no deben suponer un gasto importante para los padres".

Se trataría de aprovechar la bicicleta y darle varios usos para las necesidades de los niños de entre 2 y 6 años.

B'Kid se puede ajustar a la altura, peso y las capacidades psicomotrices de los niños que, en esa edad, cambian cada pocos meses.

Fabricada con materiales naturales y locales, como la madera y el corcho, esta nueva bicicleta ayuda a crear, además, según su creadora, un vínculo emocional del niño con el inicio de la práctica ciclista, hacia el medio ambiente y en la movilidad sostenible.

Vallano presentó esta bicicleta evolutiva como proyecto final de su carrera en diseño de producto y técnica superior en maquetismo/modelismo industrial, y que fue evaluado con matrícula de honor, además de ser finalista en los premios Mercat d'Idees de diseño 2012.

Con anterioridad, esta joven diseñadora ganó un primer premio en el concurso de diseño de un caminador infantil para una empresa de ingeniería.

FUENTE: EFE



14. NUEVA GENERACIÓN DE



ADHESIVOS ESPUMABLES

H.B. Fuller lanza al mercado su nueva generación de adhesivos de base acuosa espumables, conocidos como *Rakoll 4330*, diseñada especialmente para ayudar a los fabricantes a satisfacer la creciente exigencia del mercado para mejorar la calidad de las superficies y acabados, tanto por parte del sector de la carpintería como de los usuarios finales.

Esta nueva generación de adhesivos, presentada en un simposio del sector celebrado a finales de 2012 en su Centro tecnológico europeo de Nienburg, será exhibida de nuevo en la feria Ligna, entre el 6 y 10 de mayo.

El adhesivo *Rakoll 4330* es una cola PVAc de un componente, de base acuosa, que se aplica como una microespuma homogénea y estable. Cuando tiene esta forma, el adhesivo reduce el hinchamiento de las fibras y la consiguiente penetración de agua en las células, dando como resultado una superficie de mayor calidad, explican sus creadores. Además, *Rakoll 4330* se ha diseñado para utilizarse conjuntamente con equipos de aplicación de espuma especiales, para lo cual H.B. Fuller ha estado trabajando estrechamente con fabricantes de equipos originales, como Heitec-MST.

Según indica Walter Stadlbauer, technical service manager de Durable Assembly en H.B. Fuller Europa, “gracias a esta nueva tecnología, ayudamos a nuestros clientes a mejorar aún más la calidad de las superficies utilizando un adhesivo con base espumosa. Las fibras no absorben el agua inmediatamente,

minimizando así el hinchamiento de las mismas y creando así el efecto de una acabado más liso”.

Asimismo, el adhesivo *Rakoll 4330* aporta una humectación mejorada, un mayor tiempo de apertura y un menor peso de la capa en comparación con alternativas no espumadas a base de urea-formaldehído. Cumple también con los requisitos de la norma DIN EN 204: D3 y está certificado por el Instituto ift Rosenheim.

FUENTE: WWW.TECNIMADERA.COM

15. AVANCES TECNOLÓGICOS EN EL MUEBLE TAPIZADO

CETEM junto con otros organismos de investigación y empresas del sector del mueble, está trabajando en tres proyectos de I +D+ i relacionados con la Telemedicina, la automatización y robotización de procesos, y las espumas ignífugas.

El proyecto PURMATIC consiste en desarrollar una célula robotizada que realizará el corte, encolado y colocación de espuma de poliuretano flexible automatizando uno de los procesos más importantes en la fabricación del mueble tapizado. Para ello se utilizará la tecnología láser, robótica, visión artificial y biónica.

Otro proyecto, FINAPUR pretende obtener espumas flexibles de poliuretano flexibles con un mejor comportamiento frente al fuego mediante la incorporación de nanopartículas en su composición. Esto permitirá evitar el empleo de altas concentraciones de retardantes de llama, compuestos químicos altamente tóxicos, en el proceso de fabricación de estas espumas, así como, disminuir el riesgo de incendio en las empresas que manipulan y almacenan dichas espumas.

Un último proyecto, VITALMOB, consiste en integrar en el mobiliario un innovador sistema de telemedicina para la monitorización cardíaca y respiratoria de precisión sin contacto con el usuario.

FUENTE: CETEM



NOTICIAS CEMER

1. EL CEMER SE CONSOLIDA COMO REFERENTE EN DISEÑO, INNOVACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA MADERA

El delegado de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, José Ignacio Expósito, ha visitado la sede de Encinas Reales del Consorcio Escuela de la Madera, Cemer, para conocer de primera mano la formación de excelencia que desde allí se imparte, así como, sus instalaciones que cuentan con las últimas tecnologías en maquinaria. Este centro de excelencia de la Junta cuenta con otra sede en Villa del Río centrada en la especialidad del tapizado.

El responsable territorial ha explicado que el CEMER, con 20 años de andadura, es a día de hoy “un referente como centro de innovación, diseño y tecnología y está especializado en impartir formación profesional de calidad para el sector de la madera y el mueble en Andalucía, con altos índices de inserción laboral de sus alumnos y que además ofrece una gran variedad de programas de asesoramiento y apoyo a las empresas del sector, con cursos de cualificación técnica en diferentes ámbitos”.

El delegado de Economía quiso destacar también la formación versátil que el CEMER ofrece integrando una oferta perfecta en tanto que engloba la formación para el Empleo, la formación continua que permite el reciclaje de los trabajadores del sector, y la formación reglada, mediante un ciclo de grado superior.

Expósito ha hecho hincapié en la importancia de la apuesta de este Consorcio por conceptos clave para la economía actual como son la innovación, el diseño, la internacionalización, el desarrollo y la cooperación, “ha fomentado la incorporación de soluciones tecnológicas en los procesos de producción de los talleres artesanales, la mejora en la cualificación en el ámbito técnico, la diversificación de mercados y la profesionalización de las actividades comerciales en el sector de la madera y el mueble, a lo que habría que sumar la transferencia de conocimientos a través de la elaboración y publicación de diferentes materiales y manuales prácticos”.

Alrededor de 160 alumnos están matriculados en el curso 2012-2013, repartidos en cinco especialidades: Fabricación Industrial de Carpintería y mueble; Barnizado-lacado; Nuevas Tecnologías para la Producción de la Madera; Comercio Exterior y Estrategias de Gestión; Nuevas Tecnologías y Diseño del Mueble Tapizado; y Diseño de Muebles. La formación de sus alumnos se ve reforzada con los intercambios de carácter internacional con otros centros europeos. A lo largo del año, entre 20 y 30 alumnos tienen la oportunidad de realizar prácticas laborales en países de Europa a través del Programa Leonardo da Vinci. Muchos de ellos reciben

ofertas de trabajo en los propios países, ofreciéndoles una oportunidad laboral muy importante. El buen nivel de los alumnos en la Nuevas Tecnologías les facilita su inserción laboral en dichos países. A su vez se cuenta con la presencia de estudiantes extranjeros que contribuyen a promover el intercambio de conocimientos y a mostrar los métodos de trabajo que actualmente se aplican en el sector en otros países, las tendencias innovadoras y la implantación de las nuevas tecnologías participando de otras realidades sociales y culturales.

Así mismo, el Consorcio de la Madera tiene firmado convenios de adhesión con más de 1.000 empresas y siempre mantiene una estrecha colaboración con el tejido empresarial y con las asociaciones más representativas de los distintos focos productivos del sector del mueble de

Andalucía en provincias como Córdoba, Huelva, Sevilla y Jaén. La relación con la Universidad también es muy buena. El CEMER cuenta con varios convenios con universidades como la de Córdoba o Sevilla y centros internacionales de cooperación e intercambio permanente de alumnos como el Politécnico de Milán (Italia), la Universidad de Budapest (Hungría) o Universidad París XII (Francia).

FUENTE: CEMER

2. CEMER PREPARA EL III SIMPOSIO INTERNACIONAL DE ACABADOS PARA EL MUEBLE

El Consorcio Escuela de la Madera de la Junta de Andalucía, CEMER, prepara ya la que será la III Edición de uno de sus eventos más importantes.

Lo que comenzó en 2009 como una iniciativa que permitiese al alumnado de la especialidad de Barnizador-Lacador completar su formación con una actividad diferente, y cuyo objetivo principal era generar un intercambio de conocimientos con futuros profesionales del sector, se consolidó en su segunda edición de 2011 con una alta participación a nivel nacional e incluso internacional, donde pudieron verse innovadores y originales acabados.

Así, desde CEMER ya se empieza a preparar la III Edición del Simposio Internacional de Acabados para el Mueble, cuya fecha de celebración será del **24 al 27 de junio de 2013** en las instalaciones de este Centro de Referencia Nacional en Encinas Reales, al sur de la provincia de Córdoba.

Las bases del Simposio están publicadas en la web de CEMER y podrán participar en el mismo los alumnos/as que estén matriculados durante el curso 2012/2013 en formación relacionada con el sector madera y mueble.

Como en anteriores ediciones, los premiados serán los diez procesos cuyo acabado resulte más innovador, más ecológico, más llamativo, más original o cualquier otra característica susceptible de una valoración positiva por el comité de expertos que forman el jurado del Simposio, que en la segunda edición se decantó, como mejor acabado, por un proceso que impregnaba la madera con olor a caramelo.

La búsqueda de sensaciones fue la característica dominante en los procesos presentados en la segunda edición de un Simposio donde alumnado y profesorado de centros de Valencia, Valladolid, Navarra, País Vasco, Málaga, Extremadura, Galicia y Portugal, tuvieron la oportunidad de participar y calificar dicho evento como una gran experiencia de intercambio de conocimientos.

Igualmente, el sector empresarial más representativo en el ámbito de acabados de mobiliario, volverá a respaldar como patrocinadores este evento, contando nuevamente con empresas como ILVA y MILESI, y nuevas empresas como Genc.

FUENTE: CEMER



3. CEMER COMO EJEMPLO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA SEGUIR SU METODOLOGÍA DE TRABAJO

El pasado día 5 de abril el Consorcio Escuela de la Madera de la Junta de Andalucía (CEMER) recibió en sus instalaciones a un grupo de 35 funcionarios/as pertenecientes al Servicio Público de Empleo Estatal de Rumanía. Dicha visita se llevó a cabo en el marco del proyecto “Sectorial Operational Programme for the Human Resources Development 2007- 2013. Modernization of Public Employment Service- Public- private partnership for employment”, cuyo objetivo principal es fortalecer las capacidades del Servicio de Empleo Estatal Rumano en el ámbito de la prestación de servicios de orientación profesional, intermediación, inserción y formación a personas desempleadas.

La orientación de dicho proyecto se centra en mejorar la calidad y la pertinencia de las actividades de formación e inserción para incrementar las oportunidades de acceso al empleo de la población rumana, así como fortalecer las capacidades de las personas para que mejoren sus posibilidades de incorporación al mercado laboral europeo.

Asimismo, este grupo de funcionarios/as tuvo la oportunidad de conocer de forma detallada las actividades formativas llevadas a cabo por el CEMER, además de las acciones de fomento de la empleabilidad ejecutadas a través del mantenimiento y perfeccionamiento de las competencias, la transformación de los contenidos formativos en un modelo basado en las demandas del

sector productivo y la integración de estrategias formativas diseñadas para evitar la desactualización de trabajadores/as del sector.

Con estas acciones el Consorcio Escuela de la Madera, como organismo comprometido con la realización de actividades en materia de cooperación internacional para el desarrollo, pretende fomentar la promoción del sector Madera- Mueble español en el exterior, intercambiando experiencias y buenas prácticas con otros países y estableciendo relaciones de colaboración con otras organizaciones a nivel internacional.

FUENTE: CEMER

4. VERA FROM HUNGARY & VERO FROM SLOVAKIA

La joven húngara Vera Vodál aterrizó en CEMER con la intención de desarrollar aquí su actividad como voluntaria, dentro del programa europeo Juventud en Acción-Servicio Voluntario Europeo. Este programa, con el que CEMER lleva trabajando desde hace varios años, está dirigido a personas jóvenes, activas, a quienes les guste viajar y conocer nuevas culturas.

En el desarrollo de su estancia en CEMER, a día de hoy Vera ya ha tenido oportunidad de conocer a todo el personal, al alumnado y a nuestra joven voluntaria eslovaca Veronika Nagyová, quien se encuentra desde el pasado septiembre en CEMER al amparo del mismo programa. Ambas voluntarias realizan actualmente algunas actividades en común, aunque también están trabajando individualmente en sus proyectos personales, dirigidas y asesoradas por sus tutoras Katerina Nesterova, tutora de Veronika, y Sonia Ruiz Navarro, tutora de Vera.

El SVE (Servicio Voluntario Europeo) supone una gran oportunidad para miles de jóvenes europe@s. Se trata de un aprendizaje no formal, en el que voluntari@s de toda Europa intercambian conocimientos fuera de su país de origen. No se trata de unas prácticas en el extranjero, ni de un curso de idiomas, si bien es cierto que durante su estancia l@s voluntari@s reciben clases de español, en este caso impartidas por el Departamento de Idiomas de CEMER. Sin embargo, el objetivo real de esta iniciativa es apoyar a una entidad, sin ánimo de lucro, en sus labores diarias, al mismo tiempo que el voluntario se desarrolla de manera personal, educativa y profesional.

Vera Vodál recibió su curso de Formación a la Llegada, de asistencia obligatoria y organizado por el INJUVE (Instituto de la Juventud de España); en esta ocasión, esta actividad tuvo lugar en la provincia de Cáceres, en donde, además de las actividades de aprendizaje no formal, se organizó una visita al Parque Nacional de Monfragüe. En este seminario, finalizado el pasado 2 de febrero, se dieron cita una veintena de voluntarios llegados a España gracias al SVE en las primeras semanas del año, procedentes de países diversos como Alemania, Bélgica, Reino Unido, Holanda, Italia, Turquía, Portugal, Polonia, Grecia y Hungría.

El objetivo principal de la Formación a la Llegada es introducir al voluntari@ en el país de acogida, situarle en el proyecto, y apoyarle en su adaptación cultural, además de poner en contacto a diferentes voluntari@s europe@s. Coincidiendo con las mismas fechas, Vero Nagyová se desplazó a Molina para asistir al Seminario de Evaluación Intermedia en el que se reúnen voluntarios y voluntarias junto a sus tutores/as para realizar un seguimiento de su servicio a mitad del período de duración del mismo.

Actualmente, ambas voluntarias están totalmente integradas en CEMER gracias a la realización de proyectos y actividades con el alumnado, su colaboración con distintos departamentos en trabajos de traducción, recopilación de datos, ayudas en las clases de idioma, etc. Además, están recibiendo formación de idioma español y de otras materias que se imparten en el Centro y por las que han demostrado interés.

FUENTE: CEMER

DECRETOS, PROGRAMAS, AYUDAS

1. LÍNEA ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES 2013

Pueden solicitar estos préstamos autónomos y empresas, que realicen inversiones productivas en España y/o necesiten cubrir sus necesidades de liquidez.

Límite para firmar el préstamo

El día 16 de diciembre de 2013 finaliza el plazo para formalizar operaciones acogidas a esta Línea, siempre y cuando en esa fecha existan fondos disponibles.

Conceptos financiables

Los préstamos podrán destinarse a financiar:

1. Liquidez: las necesidades de circulante tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores, compra de mercancía, etc.
2. Inversiones productivas dentro de territorio nacional:
 - o Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano
 - o Vehículos turismos, cuyo precio no supere los 30.000 euros más IVA. Los vehículos industriales podrán financiarse en un 100€.
 - o Adquisición de empresas.
 - o Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - o Gastos de circulante con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta finalidad de inversión.

Se podrán financiar las inversiones que se hayan realizado previamente a la firma del contrato préstamo/leasing, siempre que éstas no se hayan iniciado antes del 1 de enero de 2012. Desde la fecha de firma del

contrato de préstamo/leasing el cliente dispondrá de un año para realizar la inversión objeto de financiación.

Importe máximo de financiación que se puede solicitar

El importe máximo que se puede solicitar es 10 millones de euros, en una o varias operaciones por cliente y año.

Porcentaje del proyecto de inversión que se puede financiar a través de esta Línea

Cuando la financiación obtenida se destine a la Inversión, se podrá financiar hasta el 100% del proyecto.

Tipo de interés del préstamo

El cliente puede elegir entre tipo de interés fijo o variable cotizado y publicado quincenalmente para cada plazo de amortización:

- o Para operaciones a plazo igual a 1 año:

Fijo o Variable (Euribor 6 meses) más diferencial, más hasta un margen del 2,00%.

- o Para operaciones a plazo superior a 1 año:

Fijo o Variable (Euribor 6 meses) más diferencial, más hasta un margen del 2,30%.

Lugar de solicitud del préstamo

Sucursales de los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito que colaboran con el ICO en esta Línea

Para más información: www.ico.es

2. LÍNEA ICO INTERNACIONAL 2013

Pueden solicitar estos préstamos autónomos y empresas españolas, incluyéndose tanto las domiciliadas en España, como aquéllas que, estando domiciliadas en el extranjero, cuenten con mayoría de capital español.

Límite para firmar el préstamo

El día 16 de diciembre de 2013 finaliza el plazo para formalizar operaciones acogidas a esta Línea, siempre y cuando en esa fecha existan fondos disponibles.

Conceptos financiables

Los préstamos podrán destinarse a financiar:

3. Liquidez: las necesidades de circulante tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores, compra de mercancía, etc.
4. Inversiones productivas dentro de territorio nacional:
 - o Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano
 - o Vehículos turismos, cuyo precio no supere los 30.000 euros más IVA. Los vehículos industriales podrán financiarse en un 100€.
 - o Adquisición de empresas.
 - o Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o impuesto de naturaleza análoga que se devenga en España a la hora de conseguir un activo, y se liquide como soportado en España en la declaración de IVA a la Hacienda española.
 - o Gastos de circulante con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta finalidad de inversión.

Se podrán financiar las inversiones que se hayan realizado previamente a la firma del contrato préstamo/leasing, siempre que éstas no se hayan iniciado antes del 1 de enero de 2012. Desde la fecha de firma del contrato de préstamo/leasing el cliente dispondrá de un año para realizar la inversión objeto de financiación.

Importe máximo de financiación que se puede solicitar

El importe máximo que se puede solicitar es 10 millones de euros, en una o varias operaciones por cliente y año.

Porcentaje del proyecto de inversión que se puede financiar a través de esta Línea

Cuando la financiación obtenida se destine a la Inversión, se podrá financiar hasta el 100% del proyecto.

Tipo de interés del préstamo

El cliente puede elegir entre tipo de interés fijo o variable cotizado y publicado quincenalmente para cada plazo de amortización:

- o Para operaciones a plazo igual a 1 año:
Fijo o Variable (Euribor 6 meses) más diferencial, más hasta un margen del 2,00%.
- o Para operaciones a plazo superior a 1 año:
Fijo o Variable (Euribor 6 meses) más diferencial, más hasta un margen del 2,30%.

Lugar de solicitud del préstamo

Sucursales de los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito que colaboran con el ICO en esta Línea

Para más información: www.ico.es

3. EL CHEQUE INNOVACIÓN

La Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo ha puesto en marcha el "Cheque Innovación" para la incorporación de elementos innovadores que permitan mejorar la actividad empresarial y competitividad en las pymes. Esta medida, que está dotada con 40 millones de euros y cofinanciada en el ámbito del Programa Operativo FEDER de Andalucía 2007-2013, se incorpora a la Orden de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial de Andalucía 2009-2013 para la contratación de servicios avanzados de innovación tecnológica y especialmente no tecnológica. El incentivo máximo por solicitante será de 9.000 euros y podrá incentivar hasta el cien por ciento del proyecto.

El objetivo principal del "Cheque Innovación" es la incorporación en las pequeñas y medianas empresas de elementos innovadores que aporten valor, la mejora en la cualificación de su actividad y el impulso de la modernización del sector empresarial andaluz. Para ello, la consejería pone al alcance este cheque a fondo perdido de hasta 9.000 euros para adquirir servicios de consultoría en innovación que les permitan mejorar su proceso productivo, contratar asistencia para desarrollar o fabricar un nuevo producto, utilizar el comercio electrónico, asesorarse para mejorar su actividad o elaborar un plan comercial o estrategia de marketing.

Beneficiarios y Servicios de Innovación incentivados

Los servicios de innovación van dirigidos a las pyme y micropyme que tengan sede o centro operativo en Andalucía y menos de 50 trabajadores, poniendo énfasis en la de menos de 20 trabajadores. Los tres servicios del Cheque Innovación son:

1.- La Innovación para la transformación de los procesos de negocio, tiene como objetivo identificar problemas de gestión, mejorar los resultados en los cambios organizativos, funcionales o tecnológicos. No supone un cambio en el producto o servicio de la empresa, sino en cómo lo produce. El incentivo es de 2.000 euros y las empresas tipo para esta solución son las de menos de 20 trabajadores, con escasas o nulas tecnologías y/o procedimientos y que carezcan de sistema de calidad.

2.- La Innovación como consecuencia de la implantación de una estrategia de comercialización, que incentivará con 3.000 euros a las empresas con el propósito de la diversificación de su cartera de clientes y sus mercados geográficos. En el ámbito comercial, implicará definir distintos escenarios financieros. Va dirigido a pymes con más de 20 empleados (podrán ser de menos de 20 si son empresas del Sector TIC o de Servicios Avanzados), con productos/servicios posicionados en el mercado, que dispongan de tecnologías y procedimientos para sus principales procesos de negocio y tengan fuertes sistemas de calidad.

3.- La Innovación para el rediseño o generación de nuevos productos y/o servicios, también va dirigido a empresas más

maduras y consolidadas, pero les apoyará en el rediseño de estos productos o servicios, así como a generar otros nuevos. Para ello, la consultoría contemplará la metodología para innovar en este rediseño o producto/servicio nuevo, el plan para establecer este proceso innovador y las herramientas para la implantación. El incentivo asciende a 6.000 euros más otros 3.000 si la empresa desarrolla la fase de implantación.

¿Cómo solicitar el Cheque Innovación?

Para obtener este incentivo, los interesados deberán solicitarlo de forma telemática ante la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo.

5. FONDO JEREMIE

La iniciativa JEREMIE "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises", ha sido desarrollada conjuntamente por la Comisión Europea y el FEI, con el propósito de financiar las operaciones que contribuyan a facilitar la creación de instrumentos de ingeniería financiera para empresas, como fondos de capital riesgo, de garantía o de crédito, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 44 del Reglamento del Consejo (CE) N° 1083/2006 y el Reglamento de la Comisión (CE) N° 1828/2006.

Estrategia de inversión

Ciencia www.juntadeandalucia.es/innovacioncienciayempresa, quien, a través de la Agencia IDEA, lo aprobará en el plazo de un mes. Una vez comunicada la resolución, la empresa acudirá a alguna de las empresas o consultoras acreditadas para solicitar sus servicios. Concluido y acreditado el trabajo, la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia abonará el cheque a la consultora.

Plazo abierto permanentemente hasta 2013.

FUENTE: CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

- Creación de empresas tractoras en sectores claves para Andalucía.
- Inversión en empresas de alto potencial de crecimiento con ventajas competitivas para convertirlas en "líderes globales".

Reforzar la estructura financiera para facilitar la expansión internacional de la empresa andaluza.

Fines perseguidos

- Catalizar el cambio del modelo productivo en Andalucía hacia una economía sostenible.
- Potenciar la productividad y competitividad frente a las necesidades de la globalización.
- Crear un efecto multiplicador de la inversión.

Desarrollar el capital humano de las empresas en Andalucía y ofrecer un desarrollo profesional para el talento más preparado.

Programas y líneas de actuación

▪ Fondo de capital riesgo

Esta línea de actuación pretende potenciar el mercado de capital riesgo, mediante un programa de apoyo a la creación y consolidación de nuevos fondos de capital riesgo, para las fases de capital semilla (seed capital), capital de puesta en marcha (Start-up) y capital de expansión.

▪ Fondo Multi-instrumento

Esta línea de actuación pretende abarcar varios objetivos estratégicos a través de instrumentos financieros diversos, de tal manera que respondan de manera integral a las necesidades de las empresas.

Se establecen las siguientes líneas de financiación especializadas:

Multi-instrumento - Línea Desarrollo y Globalización
Fondo de Préstamos y Capital para la financiación de empresas con un alto potencial de crecimiento en su fase de expansión y globalización de su actividad.

Multi-instrumento - Línea Préstamos Participativos

Fondo de Préstamos Participativos para la financiación de las empresas innovadoras en la etapa de arranque, implantación al mercado/desarrollo.

Multi-instrumento - Línea de Garantías

Fondo de avales para empresas andaluzas, preferentemente en fase de desarrollo o de expansión, con proyectos de innovación o mejora de productos, procedimientos y servicios.

Multi-instrumento - Capital Humano

Fondo de préstamos destinados a desarrollar el capital humano en las empresas de Andalucía.

Plazo de presentación

El periodo de inversión del fondo se desarrollará hasta el **31 de diciembre de 2015**.

FUENTE: CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

6. SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DEL AHORRO Y LA EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EDIFICIOS Y SUS INSTALACIONES

Resolución de 24 de marzo de 2011, de la Secretaría General de Desarrollo Industrial y Energético, por la que se convocan las subvenciones acogidas a determinados Programas Específicos para el fomento del ahorro y la eficiencia energética en edificios y sus instalaciones.

1. Plan Renove de Ventanas de Andalucía.

Podrán ser beneficiarios de las subvenciones acogidas a este programa las personas físicas que no ejerzan actividad económica en la actuación objeto de la subvención.

Se contempla como subvencionable el coste de adquisición e instalación de las ventanas térmicamente eficientes, así como la retirada de las ventanas sustituidas, siempre que la suma de ambos costes se encuentre entre 1.000 y 10.000 euros, IVA incluido.

2. Programa de Iluminación Eficiente de Andalucía.

Podrán ser beneficiarios de las subvenciones acogidas a este programa las personas jurídico privadas y las personas físicas que ejerzan actividad económica, con la consideración de pequeña o mediana empresa (PYME), cuando procedan a la renovación de los elementos previstos en la Orden. Dichas actividades deberán encuadrarse en alguna de las siguientes:

a) Comercio al por menor.

b) Servicio de restauración.

3. Programa de Climatización Eficiente de Andalucía.

Podrán ser beneficiarios de este programa, los siguientes:

a) Las personas físicas que no ejerzan actividad económica en la actuación objeto de la subvención, cuando procedan a la sustitución en sus viviendas de las instalaciones previstas en la Orden.

b) Las personas jurídicas privadas y las personas físicas que ejerzan actividad económica, con la consideración de pequeña o mediana empresa (PYME), cuando procedan en sus centros de actividad a la sustitución de los equipos previstos en la Orden.

Plazo de solicitud: 07/04/2011 - 31/12/2014

FUENTE: JUNTA DE ANDALUCÍA. Boja 68

EVENTOS

1. FERIA INDEX DUBAI 2013

ANIEME - Asociación Nacional de Industriales Exportadores de Muebles de España con la colaboración y apoyo de ICEX España Exportación e Inversiones, organiza una *participación agrupada en la feria INDEX 2013*.

Esta actividad está dirigida a las empresas del sector de mueble de hogar y se celebra desde el **20 hasta el 23 de mayo de 2013** en la ciudad de Dubai, Emiratos Árabes Unidos. Dubai (Emiratos Árabes Unidos).

FUENTE: ICEX

2. MISIÓN COMERCIAL A MARRUECOS

INSTITEX (Institucion Ferial de Expansion Internacional), la Cámara de Comercio e Industria Europea e India, WUCCI (World United Chambers of Commerce And Industry), MAROC (Institex Internacional), organizan una misión comercial a Marruecos del **20 al 23 de mayo de 2013**.

Para más información: www.institex.com

3. CURSO ON-LINE ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DIGITAL DE LA EMPRESA 2013

Este curso se encuadra dentro del Máster en International e-business, organizado por el Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO) .

Se celebrará del **20 de mayo al 19 de julio** de 2013, en Madrid.

Para más información: ceco@ceco.es

4. CONGRESO CONTRACT 2013

El Congreso CONTRACT 2013 tendrá lugar el **20 y 21 de Junio**, en el Palacio de Congresos de Zaragoza.

Para más información: rafael@componexpo.com

5. FORO DE INVERSIONES Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑA- MÉXICO 2013

El objetivo principal de este Foro es facilitar la identificación de oportunidades de inversión y cooperación empresarial así como de potenciales socios en el mercado mexicano. En este sentido, durante la celebración del mismo, usted podrá tener un contacto directo con empresarios de dicho país interesados en establecer alianzas estratégicas con empresas españolas. México es la decimocuarta economía mundial y la segunda en Iberoamérica. Es un mercado reconocido por su dinamismo, solidez y estabilidad económica con tasas de crecimiento tanto en 2011 como en 2012 del 3,9% el cual ha emprendido, además, importantes programas de reformas que refuerzan las expectativas de crecimiento a medio plazo. A esto hay que añadir el grado de apertura de su economía que se sitúa en el 60% gracias, en gran parte, al conjunto de Tratados Comerciales firmados por México con las principales zonas económicas del mundo

permitiendo el acceso a un mercado de más de 1.000 millones de consumidores y convirtiéndolo en plataforma ideal para negocios de importación y exportación. Estas ventajas hacen también de México un destino preferente para la inversión extranjera directa (de hecho es, junto con Brasil, el mayor país receptor de IED de todo Latinoamérica) y han atraído a muchas empresas españolas que están ejerciendo un importante efecto arrastre de las PYMEs, además de favorecer al posicionamiento de una imagen España ya muy reconocida en México.

La fecha provisional de celebración será los días **1 y 2 de julio de 2013** y la fecha de *inscripción* del *2 al 18 de abril de 2013*.

La actividad descrita puede ser susceptible de ser financiada por la Unión Europea a través de los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER).

FUENTE: ICEX

6. FERIAS

ABRIL

- SALONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE. Feria internacional del Mueble

Tendrá lugar del **9 al 14 de abril de 2013** en Milán, Italia.

- SALON EUROPÉEN DU BOIS & DE L'HABITAT DURABLE 2013

Tendrá lugar del **18 al 21 de abril de 2013** en Grenoble, Francia.

- FERIA DE LA INDUSTRIA DE LA COCINA Y EL BAÑO

Tendrá lugar del **19 al 21 de abril de 2013** en Nueva Orleans, Estados Unidos.

- Feria profesional del mueble de La Estrada (Galicia)

Tendrá lugar del **19 al 22 de abril de 2013** en A Estrada, España.

- INTERNATIONAL HOME FURNISHING CENTER. Feria internacional del mueble de High Point

Tendrá lugar del **21 al 26 de abril de 2013** en High Point, Estados Unidos.

- MOBITEX. Feria internacional del mueble

Tendrá lugar del **23 al 27 de abril de 2013** en Brno, Checoslovaquia.

- MOA CASA - Edizione di Primavera. Salón nacional del Mueble

Tendrá lugar del **28 de abril al 6 de mayo de 2013** en Roma, Italia.

MAYO

- LIGNA PLUS HANNOVER. Feria internacional de la industria de la silvicultura y la madera

Tendrá lugar del **6 al 10 de mayo de 2013** en Hannover, Alemania.

- MOBLEXPO. 1ª Feria profesional del mueble del hogar, cocina y baño

Tendrá lugar del **7 al 10 de mayo de 2013** en Alicante, España.

- FERIA DEL MUEBLE YECLA

Tendrá lugar del **8 al 11 de mayo de 2013** en Yecla, España.

- INTERZUM 2013. Feria del mueble y diseño interior

Tendrá lugar del **13 al 16 de mayo de 2013** en Colonia, Alemania.

- HOSPITALITY DESIGN EXHIBITION. Feria internacional del "Contract" más importante de Estados Unidos

Tendrá lugar del **15 al 17 de mayo de 2013** en Las Vegas, Estados Unidos.

- INDEX. Feria Internacional del Medio Este del Mueble y el interiorismo

Tendrá lugar del **20 al 23 de mayo de 2013** en Dubai, Emiratos Árabes Unidos.

- MOVEXPO 2013. Feria bienal de muebles del nordeste

Tendrá lugar del **21 al 24 de mayo de 2013** en Recife, Brasil.

- CONSTRUMAT. Salón internacional de la construcción

Tendrá lugar del **21 al 24 de mayo de 2013** en Barcelona, España.

- HOME STYLE ASTANA. Feria internacional del mueble, decoración e interiores de Kazakhstan

Tendrá lugar del **23 al 25 de mayo de 2013** en Astana, Kazakhstan.

- FURNITURE & INTERIOR 2013. Feria del mueble y la decoración, la cocina y el baño

Tendrá lugar del **23 al 25 de mayo de 2013** en Odessa, Ucrania.

- KINGDOM HOTEL EXPANSION SUMMIT. Plataforma para hoteleros y proveedores internacionales del mundo del contract

Tendrá lugar del **26 al 27 de mayo de 2013** en Riyadh, Arabia Saudita.

- KITCHEN & BATH CHINA 2013

Tendrá lugar del **28 al 31 de mayo de 2013** en Shanghai, China.

- MACEF RUSSIA. Feria Internacional del Hogar

Tendrá lugar del **29 al 31 de mayo de 2013** en Moscú, Rusia.

JUNIO

- ELMIA WOOD. Feria internacional de la madera

Tendrá lugar del **5 al 8 de junio de 2013** en Bratteborgs, Suecia.

- CONTRACT BRUSSELS. La plataforma B2B para el sector Contract

Tendrá lugar del **5 al 6 de junio de 2013** en Bruselas, Bélgica.

- CHINA FURNITURE AND WOODWORKS 2013. Feria internacional del mueble y la maquinaria para la madera

Tendrá lugar del **6 al 9 de junio de 2013** en Dalian, China.

- BASQUE LIVING 2013. Habitat, office & contract Formula Guide

Tendrá lugar del **19 al 21 de junio de 2013** en Bilbao, España.

- ASTURFORESTA 2013. Feria forestal internacional

Tendrá lugar del **20 al 22 de junio de 2013** en Asturias, España.

- FURTEX NIGERIA. Feria internacional para la industria del mueble y el textil hogar

Tendrá lugar del **27 al 30 de junio de 2013** en Lagos, Nigeria.

JULIO

- Expo AMPIMM 2013 Tecno Mueble Internacional

Tendrá lugar del **3 al 5 de julio de 2013** en Ciudad de México.

- FURNITEX 2013. La feria más grande del mueble y la decoración de Australia-Pacífico

Tendrá lugar del **18 al 21 de julio de 2013** en Melbourne, Australia.

OFERTA Y DEMANDA TECNOLÓGICA

OFERTA TECNOLÓGICA

- **Tecnología de revestimiento de zinc**

Referencia: 11 PL 64BK 3NTJ

Una pyme polaca dedicada a la fabricación de componentes para las industrias de automoción, muebles y energía ofrece una tecnología probada de revestimiento de zinc. Esta tecnología garantiza la integridad de la superficie del sustrato y se aplica en productos metálicos de diferentes formas y tamaños. Este revestimiento evita la oxidación del metal gracias a que forma una barrera y a que actúa como ánodo sacrificial en caso de que la barrera sea dañada. La tecnología aporta un mayor grado de precisión y adhesión del revestimiento en comparación con los métodos convencionales. La empresa busca socios interesados en reemplazar sus tecnologías actuales de revestimiento y aplicar la tecnología propuesta en sus procesos.

FUENTE: ENTERPRISE EUROPE NETWORK

DEMANDA TECNOLÓGICA

- **Cepilladora para carpintería de madera**

Referencia: 12 PL 62AQ 3RHR

Una empresa polaca del sector de carpintería busca una cepilladora para tratamiento de madera maciza, MDF, plástico y espuma de aluminio en cuatro niveles y en un solo ciclo. Este dispositivo será empleado en componentes con una longitud de 250 mm, un espesor de 10-120 mm y una anchura de 20-230 mm. La máquina debe incorporar un sistema automático para medir la posición de los actuadores neumáticos, siendo de gran utilidad para regular y controlar los parámetros de la máquina. El uso de este equipo permitirá fabricar diferentes perfiles, incluyendo perfiles para ventanas. Se busca una tecnología totalmente desarrollada y disponible en el mercado.

FUENTE: ENTERPRISE EUROPE NETWORK

- **Experiencia en ingeniería y diseño de materiales aplicados en el sector náutico para desarrollar un sofá terapéutico**

Referencia: 12 IT 55W6 3RFE

Una empresa italiana del sector de bienestar y musicoterapia está interesada en desarrollar un sofá terapéutico que pueda emplearse en el sector náutico como elemento de decoración interior de yates y embarcaciones. Se buscan pymes y centros de investigación con experiencia en diseño e ingeniería en el sector náutico para desarrollar el sofá y otras soluciones terapéuticas. La empresa busca experiencia en este sector para desarrollar un producto que se adapte a las necesidades del mercado.

FUENTE: ENTERPRISE EUROPE NETWORK

- **Identificación de nuevas líneas de diseño/materiales para muebles de habitaciones de hotel y apartamentos de vacaciones**

Referencia: 12 ES 22C4 3R5U

Una pyme española especializada en soluciones arquitectónicas integrales y construcción de edificios integrados en el entorno está desarrollando un nuevo prototipo de mueble para hoteles y apartamentos de vacaciones. La empresa busca nuevos materiales

para fabricar los muebles. Los prototipos se basan en parámetros racionales adaptados al entorno con el fin de promover una arquitectura ecoeficiente y sostenible. La empresa está interesada en desarrollar muebles compactos y fáciles de montar. Se buscan socios interesados en continuar con el desarrollo y establecer acuerdos de cooperación y comercialización con asistencia técnica.

FUENTE: ENTERPRISE EUROPE NETWORK

OFERTAS Y COOPERACIÓN

REF.: 20130308006 Muebles y productos de madera

Fabricante turco de muebles y productos de madera para viviendas (tableros de MDF, PVC y acrílicos, puertas y ventanas, etc.) busca agentes o distribuidores y se ofrece como subcontratista a empresas de la industria del mueble.

REF.: 20130205018 Procesamiento de madera

Empresa rusa de la industria maderera especializada en fabricación de paneles para muebles busca oportunidades de venta parcial de la empresa y acuerdos de joint venture para desarrollar líneas de procesamiento de madera.

REF.: 20130107020 Productos hechos con tableros de fibras de densidad media

Empresa turca líder mundial en la fabricación de productos hechos con tableros de fibras de densidad media (MDF), como perfiles, paneles, puertas, etc., busca intermediarios comerciales (agentes, representantes y distribuidores) en la UE.

DEMANDAS DE

REF.: 20130122005 Productos de madera

Fabricante letón de productos de madera (casas, ventanas, puertas, escaleras, cerramientos para terrazas y pavimentos) se ofrece como subcontratista.

REF.: 20130122005 Productos de madera

Fabricante letón de productos de madera (casas, ventanas, puertas, escaleras, cerramientos para terrazas y pavimentos) se ofrece como subcontratista.

REF.: 20121225007 Carpintería de madera y aluminio

Fabricante bosnio de ventanas y puertas de madera y aluminio, paneles, muebles y carpintería de madera busca intermediarios comerciales (agentes, representantes y distribuidores).

REF.: 20100221002 Carpintería de madera y PVC

Empresa serbia perteneciente al sector de carpintería de madera y PVC (perfiles de ventanas) busca servicios de intermediación

comercial, franquicia, servicios de transporte/logística, joint venture, fusión y subcontratación.

REF.: 20121220058 Vigas de madera para viviendas

Fabricante ruso de vigas de madera encoladas para construcción de viviendas busca desarrolladores e intermediarios comerciales (distribuidores) en Francia, España, Alemania e Italia.

REF.: 20121030021 Secado de madera

Empresa húngara especializada en procesos de secado de madera busca intermediarios comerciales (distribuidores y representantes) y oportunidades de franquicia y producción recíproca.

REF.: 20121106059 Madera aserrada y robinia

Fabricante húngaro de productos de madera aserrada y robinia busca oportunidades recíprocas de distribución y se ofrece como subcontratista.

REF.: 20121031001 Palés

Fabricante lituano de palés busca intermediarios comerciales (agentes, representantes y distribuidores) y ofrece servicios de subcontratación y externalización.

REF.: 20121210010 Colmenas de madera

Fabricante griego de colmenas de madera de tipo Langstroth busca agentes, distribuidores y mayoristas en la UE y los Balcanes.

FUENTE: ENTERPRISE EUROPE NETWORK

