

BUTLLETÍ INFORMATIU

Núm. 28

Setembre de 2011

Canvi a la presidència de CONFEMADERA

Francisco Huidobro, nou president

CONFEMADERA va celebrar el passat dia 29 de juny a Madrid la seva Assemblea General Anual, en la que hi van participar representants de les diferents associacions territorials i subsectorials de tota Espanya que la integren i on fou proclamat nou president el Sr. Francisco Huidobro.

En el marc de l'Assemblea es va celebrar la jornada "Para rehabilitar, elige madera: nuevas medidas fiscales de apoyo al sector de la carpintería", que ha estat clausurada per Ángeles Marín, Cap de Gabinet de la Secretaria General de la Vivienda.

El nou President de Confemadera, de 50 anys d'edat és llicenciat en Dret i compta amb una dilatada carrera en el sector de la Fusta i el Moble d'Àlava (SEA Madera Álava).

En el seu primer discurs com a President de la Patronal Espanyola de la Fusta, Huidobro va mostrar la seva total disposició a tots els presents i va destacar la necessitat de fer una profunda reflexió davant el proper conveni sectorial des de l'òptica de la situació econòmica actual. També ha ressaltat la importància de l'impuls del mercat interior, així com de la internacionalització de les empreses del sector, mitjançant una més gran coordinació amb altres plans d'exportació de subsectors de la fusta i el moble en el marc del concepte hàbitat.

Per altra banda ha insistit en la necessitat de potenciar el paper i la representativitat del sector del moble, representat per FEDERMUEBLE, en el si de CONFEMADERA i en la importància d'abanderar des de la Confederació les seves reivindicacions.



A l'esquerre, el nou President de Confemadera, Francisco Huidobro. Al seu costat el President sortint Pedro García Moya.

El banús

Banús és el nom que es dona al duramen de la fusta de diverses espècies d'arbres de la família Ebenaceae pertanyents al gènere Diospyros. Aquests arbres es troben a les regions tropicals d'Àsia i Àfrica i són coneguts des de temps molt antics i apreciats pel color negre de la seva fusta. El banús és un arbre que pot arribar a créixer entre 10 i 12 m d'alçada.



Les característiques principals del banús són els seu color negre i la seva densitat elevada. No són característiques sistemàtiques ja que aquestes són producte d'una malaltia del cor o duramen de l'arbre. Per això es troben banusss amb el cor de la fusta més o menys dur.

La paraula catalana banús, registrada des del segle XIV, deriva de l'àrab abanús. En llatí s'anomena ebenus, i deriva del grec *ebenos* (mot d'origen egipci) que designa aquesta fusta. A l'època de l'Egipte faraònic, es feia servir per a petits objectes com a matèria primera preciosa.

La paraula ebenisteria deriva del nom que rep en llatí. És originari de l'Índia i de Sri Lanka .

Hi ha dos tipus d'espècies, l'asiàtica i l'africana, anomenada "mping" a l'Àfrica Oriental, i "zebra-wood" a Àfrica del Sud.

La seva fusta és una preuada matèria primera per als fabricants d'instruments musicals com flautes, clarinets i oboès, a tal punt que actualment és l'arbre de fusta dura més car del món, arribant



als 25.000 dòlars per metre cúbic.

Treballada en ebenisteria, marqueteria i en jocs d'escacs, dames... sota la forma de fusta massissa, en fulls o plaques. Se'n fan instruments de fusta com el clarinet, l'oboè, instruments de corda, teclès de piano i alguns pals de tambor.

Encara que poques persones reconeixien l'arbre, molts han sentit els sons melodiosos que han sortit d'ell. I és que la seva fusta és una preuada matèria primera per als fabricants d'instruments musicals com flautes, clarinets i oboès, a tal punt que actualment és l'arbre de fusta dura més car del món, arribant als 25.000 dòlars per metre cúbic.

El mping és un arbre resistent que sobreviu amb molt poca aigua. Té les fulles molt petites que l'ajuden a mitigar la pèrdua d'aigua. Un cop el sistema d'arrels s'ha establert, l'arbre necessita poc o res d'aigua de pluja per madurar". "Pot plantar-se en terrenys agrícoles perquè no competeix pels recursos con el blat de moro, el cafè o les bananes, i actua com a agent fixador del nitrògen en el sòl. Aquesta fusta té una densitat aproximada d'1,5 t/m³, al ser talada. Posteriorment, quan s'asseca, es redueix a 1,35 t/m³, més de tres vegades la densitat del pi i més de dues vegades la de la teca (*Tectona grandis*). És una de les fustes més dures i més pesades del món (no sura a l'aigua).



El banús té un color cafè fosc amb vetes negres, les quals són predominants i el seu aspecte és gairebé negre. Es troba en prop de 20 països d'Àfrica, dins del triangle comprès entre el Sudan, Angola i el Cap Oriental a l'Àfrica del Sud. En la majoria dels llocs creix com un arbust. Només creix com a arbre en certes parts de Moçambic, Tanzània, Zàmbia, i la República Democràtica del Congo. Els grans troncs poden arribar a un dià-



metre de 60 cm, i només un tronc curt pot arribar a pesar entre 800 - 1000 kg. Troncs d'aquesta



mida són escassos, ja que es necessiten més de 200 anys per aconseguir aquestes mides. La seva valuosa fusta també s'utilitza per a la fabricació de mobles d'alta qualitat.

És un arbre diòdic, és a dir, hi ha mascles i femelles.

Només els peus femelles s'utilitzen per a obtenir un bon banús amb el color negre estable i amb poques vetes blanquinoses.

Fusta preciosa. Gra molt fi, fusta molt pesada (densitat d'1 a 1'10). Els cristalls d'àcid oxàlic que conté li donen un aspecte brillant quan s'il·lumina. El banús té una gran durabilitat, no l'ata-

quen els insectes, és poc higroscòpic i d'una gran rigidesa. Permet un bon poliment.

Algunes espècies de banús: Banús dels indis, *Diospyros ebenum* (Índia, Sri Lanka). Espècie protegida que no s'exporta amb l'excepció de peces menudes per a instruments musicals.

Banús de Madagascar *Diospyros perrieri* (Madagascar, Maurici). És la varietat més usada en mobles francesos dels segles XVII i XVIII. Banús del Gabon *Diospyros crassiflora* (Gabon, Camerun). És la varietat menys negra; de vegades amb venes blanques. La utilització tradicional del banús va disminuir amb la comercialització de la caoba a partir del segle XVII.



La FP i el treball de qualitat

L'índex de fracàs escolar i abandonament dels estudis supera en prop de vint punts la mitjana de la Unió Europea.

Cal afegir-hi el moment que travessen les principals economies europees i la revisió del nostre model econòmic que sembla decidit a abandonar l'economia de baixa qualificació. En aquest escenari la formació professional està cridada a ser la principal via per avançar en aquest canvi de model productiu, per promoure una millora de la formació tècnica dels nostres treballadors i també per pal·liar els índexs de fracàs escolar, si es prenen les mesures necessàries.

La formació professional constitueix avui una prioritat de la política econòmica de la Unió Europea.

El passat 29 de juliol es va aprovar el Reial Decret 1147/2011 d'ordenació general de la formació professional del sistema educatiu on es recullen les novetats com la formació no presencial, la formació en alternància, el curs substitutiu de la prova d'accés, el paper de les corporacions locals i els agents socials en la planificació de les necessitats del territori, la integració de les distintes formacions mitjançant el catàleg nacional de qualificacions, o un increment de les mesures per flexibilitzar l'accessibilitat i un sistema de cursos de

postgrau per incrementar els nivells d'especialització i reciclatge professional.



És cert que algunes encara

no seran operatives el proper curs, però representen unes bones bases per assentar un nou marc general de referència en FP. El que sí serà novetat per al curs 2011-2012 és la incorporació de vuit nous títols revisats, la continuació del procés d'adaptació dels títols als dos anys de durada, i els continguts per fomentar la cultura emprendedora entre els joves.

En la idea d'una economia global, el treball competeix en preu i qualitat. Pel que fa referència al preu, les economies europees no tenen gaire futur. Pel que fa referència a la qualitat, tot dependrà de l'aposta que facin els governs en polítiques educatives i laborals per garantir un capital humà qualificat. I en aquest punt, els registres no deixen cap dubte: el 85% dels treballadors a l'atur no presenta cap nivell de qualificació tècnica. Això comporta un fracàs social que no ens podem permetre.

*Ricard Coma, gerent de la Fundació BCN Formació Professional
La Vanguardia*

Cadena de Custòdia a la indústria del moble

Francesc de Paula Pons

Una creixent sensibilitat per la protecció i el futur dels boscos va propiciar a la dècada dels noranta l'aparició de diferents sistemes de certificació de Gestió Sostenible com a resposta a la voluntat de la societat de consumir productes que assegurin el futur dels ecosistemes forestals. Amb aquest esperit, la Certificació Forestal impulsa l'aplicació de pràctiques sostenibles en els boscos i que la cadena de custòdia garanteix la traçabilitat de la fusta durant la seva transformació i posterior consum.

Moltes de les grans empreses i cada cop més pimes del nostre país estan apostant per la sostenibilitat i exigeixen fusta certificada en les seves instal·lacions o productes, el que va creant poc a poc un mercat estable que afavorirà a aquelles empreses del sector que han mostrat una actitud proactiva. Igualment, des de l'administració pública s'ha fixat que un 50% de les compres públiques siguin compres verdes, on es valora positivament la fusta procedent de la gestió forestal sostenible. És ben curiós que sigui la fusta l'únic material al que se li exigeixin garanties de sostenibilitat en l'origen quan es tracta d'un material renovable, reciclable, recuperable i valoritzable energèticament al final de la seva vida útil i, entre altres raons, això es deu a que existeix un profund desconeixement de la societat respecte als boscos, atès que la majoria dels consumidors no saben que la superfície forestal a Espanya creix cada any i que un bosc productiu és ben viu i compta amb més carboni que si no estigués gestionat.

D'altra banda, encara queda molt camí per recórrer pel que fa a disponibilitat de fusta certificada. La superfície certificada creix cada any, però el seu percentatge respecte al total de la superfície forestal espanyola encara és ínfima. Segons dades de PEFC i FSC (sistemes de certificació forestal sostenible vigents a Espanya), només el 7% de la superfície forestal espanyola està certificada. A més, s'ha de tenir en compte que part d'aquesta superfície té doble certificació cosa per la qual, la superfície total certificada en realitat, serà menor i només una part té finalitat productiva. Aquest fet provoca escassetat de fusta certificada espanyola al mercat, el que es tradueix en complicacions per a les empreses a



l'hora d'accedir a fusta certificada d'origen local, pel que, a l'actualitat, és molt probable que no es pugués cobrir un augment de demanda de fusta certificada d'origen espanyol. Una de les solucions que es reclama des del sector de la fusta és augmentar la mobilització de fusta donat que l'explotació dels recursos forestals a Espanya estan molt per sota del seu potencial i la manca d'incentius està provocant l'abandonament dels boscos. També és necessari augmentar la superfície forestal certificada amb l'impuls de l'Administració Pública i promoure un reconeixement

mutu dels dos sistemes de certificació per agilitzar el mercat de la fusta certificada. Malgrat que els sistemes d'implantació de cadena de custòdia són molt similars en PEFC i FSC és necessari realitzar una doble certificació i, per tant, doble inversió.

D'altra part, la sensibilització del consumidor final és clau per fomentar un augment de l'oferta de fusta certificada a través de la demanda. Segons les conclusions de l'estudi elaborat el 2010 per CONFEMADERA amb el finançament del Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural i Mari (MARM) "El consumidor español y la madera certificada", només el 10,1% de la població estudiada deia conèixer algun segell de certificació forestal i només el 2,4% del total dels enquestats seria capaç d'identificar-los.

Amb tot, la certificació i la implantació de la cadena de custòdia continua creixent. Les empreses del sector de la fusta estan compromeses amb la certificació però sol·liciten un augment de la mobilització dels recursos i un augment de la certificació que vagin parells amb el compromís de l'Administració a augmentar el consum de fusta, facilita l'obertura de nous mercats sensibles a aspectes mediambientals i socials i reforça el compromís social de l'empresa, però tots hem de treballar en una mateixa direcció per fer una realitat tangible per al consumidor final.

Francesc de Paula Pons, director general de CONFEMADERA

L'organització de les llars al nostre país

Amb un consum sota mínims i en ple canvi en el model de negoci a les empreses del sector habitat, resulta fonamental conèixer bé com es viu a les llars del nostre país. De res servirà fabricar o vendre mobles, il·luminació, tèxtil... sense saber quina és la funció exacta del producte i el que és més important, sense acostar-se des d'un punt de vista emocional a la forma de viure de les nostres llars actualment.

Un estudi recent ha retratat de forma fiable com és una llar mitjana actualment, i també és significatiu que el que ha encarregat aquest estudi és Ikea. Recordem que aquesta firma basa el seu potent màrqueting en connectar amb els gustos de les nostres llars. Resulta, doncs interessant conèixer algunes de les claus de mercat del primer grup d'equipament per a l'habitat d'Espanya.

Canvis sociològics

L'estudi constata la gran transformació de la nostra societat en els últims 15 anys i destaca com a factors la incorporació de la dona en l'àmbit laboral i l'aparició de la síndrome de "mare absent" que obliga a reorganitzar les famílies; l'estructura familiar (monoparentals), l'alternativa al matrimoni (convivències temporals) o el que s'ha denominat "centralitat dels fills", mitjançant la qual passen a convertir-se en els nous reis de la llar.

Així sorgeixen dos eixos que exerceixen una influència vital dins de l'àmbit de la llar: **l'oci**. Les llars s'han organitzat per ser espais d'oci i per altra banda, la **incorporació creixent de les tecnologies**, que supediten l'organització de les habitacions, configuració dels mobles, etc. L'informe diu que cada vegada passem menys temps a les llars, però que el temps que hi passem l'invertim d'una forma més intensa. D'aquesta manera, amb una vida social cada cop més cara, la gent es decanta per tornar a l'interior de les llars en un desig de gaudir d'aquests escassos moments en espais afins a la nostra personalitat.

Ara a les cases es multipliquen els espais "privats" on cada individu es converteix en gestor del seu espai. Els fills decideixen el color de les parets, els mobles, la tecnologia, etc.

La funcionalitat davant l'estètica

Resulta indubtable que, de forma general les llars

són de menys metres quadrats i en aquest escenari la gent està optant més per minimitzar la mida dels mobles i els elements decoratius, apostant per la funcionalitat. L'estudi també diu que, a diferència de la resta d'Europa, aquí encara es dóna més importància a l'estètica en espais com la saleta d'estar, pel seu caràter públic, i el dormitori principal.

Saleta d'estar i dormitori

La saleta ha passat de ser un espai reservat a les visites on s'exposava l'estatus familiar a ser un espai on es viu, es menja, es fan els deures, es descansa, es llegeix, treballa o es veu la televisió. Agafen importància la butaca i el sofà, les tauletes accessòries i els mobles modulars.

En els dormitoris s'ha constatat la privatització



de l'habitació juvenil. Aquesta habitació s'ha convertit en un redut privat on els joves de la casa cerquen el seu refugi. En aquests espais triomfa la multifuncionalitat dels mobles.

El dormitori principal ja no només serveix per descansar sinó per veure la televisió o treballar en el portàtil. Ara el dormitori dels pares ha passat a tenir un àmbit més públic, on els nens hi entren i surten lliurement.

La cuina ha passat a ser un espai públic per a tota la família i passa a ser un dels eixos de la casa. Cada cop la gent organitza més sopars a casa amb els amics i familiars, restringint molt les sortides d'abans als restaurants.

Ha sorgit també l'habitació-despatx, responant a la creixent necessitat de treballar a casa, on tornen a tenir un paper molt important les noves tecnologies.

L'emprenedor a França

El model francès és especial. A França, la crisi i l'acció política associada, ha comportat un autèntic boom d'emprenedors, una de les claus de què la recessió s'hagi vist més esmorteïda a l'altre costat dels pirineus. Està clar que els emprenedors poden ajudar a una sortida de la crisi de tipus inesperat per a promoure l'emprenedoria, de tot tipus, i amb veritable abast sobre la societat. Un país que aparentment viu endormiscat per l'ajuda pública, surt al carrer en cinc minuts si alguna cosa no els sembla bé. Els seus drets socials aconseguits durant molt de temps s'han convertit en aliats, més que en problemes. Ara estan assumint que la crisi redueix alguns d'aquests models d'ús i cobertura, però, al contrari del que s'esperava, està emergint una generació d'emprenedors de tot tipus i condició que aprofiten un model subsidiari com a motor de canvi. Sembla una extranya incoherència però no ho és.

Els paquets de mesures adoptades sobre l'emprenedoria a França giren al voltant de la nova llei, segons la qual, els emprenedors francesos podran tenir el seu patrimoni fora de perill en cas que fracasi la seva empresa, si el tancament no està motivat per una negligència en la gestió. És per això que es poden inscriure en un registre específic els béns afectats per l'activitat empresarial que, en cas de fer fallida, seran amb els que respondran als deutes contrets. Aquesta nova llei equipararà el nivell de responsabilitat de l'emprenedor individual al que ja tenen els emprenedors que operen a través d'una societat mercantil. Aquesta llei va entrar en vigor el gener d'aquest any.

Com aquesta llei, n'hi ha d'altres. Diferents accions dirigides des de la decisió política que va més enllà del subsidi o de l'estímul purament líquid. Ataca el problema, al moll de l'os. Per algú que arrisca tot el seu patrimoni en aquesta aposta empresarial com fa un emprenedor, qualsevol recolzament encaminat a salvaguardar el seu històric econòmic és un gran suport. El 2009 els francesos van crear més de mig milió d'empreses davant les poc més de 300.000 posades en marxa el 2008.

Una comparativa habitual entre Espanya i la

resta del món és el mètode de posada legal de qualsevol projecte empresarial. Mentre que aquí es pot fer etern, en tràmit administratiu de creació d'empreses per a emprenedors,

a França s'ha simplificat a un sol formulari, que es pot omplir per Internet en tres minuts. Hi ha un pagament simplificat de les cotitzacions socials i de l'IRPF, la qual cosa ha suposat un avenç revolucionari en l'economia privada francesa.

En el país gal, el comerç i els serveis són els sectors que més han aprofitat aquest canvi legal, encara que s'ha experimentat una important progressió en l'educació l'art i els espectacles; els serveis d'atenció a la persona, la informació i la comunicació. L'Agència per a la creació d'empreses a França va detectar un creixement superior al 135% en aquestes àrees. Curiosament tot el contrari del que passa a Espanya que està estrenyent a molt pocs ninxos aquesta aposta per l'empresa pròpia. Mentre que a altres països diversifiquen les petites accions privades, aquí més de la meitat dels projectes que es varen obrir en els últims sis mesos tenen a veure amb els serveis Web o la prestació digital. Encara que a primera vista sembla que això és un símptoma de modernització empresarial i de sector a Espanya, bé pot ser també un mal símptoma si no som capaços d'estructurar un negoci i emprenedoria en tot l'arc productiu.

Mentre que a França augmenten els nous negocis per sobre de la destrucció d'empreses, a Espanya passa el contrari. En aquest país més de deu mil autònoms desisteixen en els seus projectes cada mes. Això passa per diverses coses, però, sobre tot per un clima social i empresarial vinculat a una moral plana i anestesiada de la nostra societat.



Internet com a estratègia de negoci

Internet ja fa anys que s'ha fet un lloc molt important a la nostra societat. El que intenteu com a empresa és donar-vos a conèixer i vendre el vostre producte o servei. Si no utilitzeu Internet segur que vendreu menys, perquè la vostra competència sí que la farà servir. Actualment ja és l'eina de comunicació principal per moltes raons. Una raó important és perquè és la més immediata.

La gent actualment coneix abans les notícies importants a través d'Internet que no pas a través d'altres mitjans. De fet, la gran majoria dels mitjans de comunicació com televisió, diaris i revistes, també publiquen els seus continguts a través d'Internet. Una altra raó és que Internet, com a canal de màrqueting, és molt més econòmic que els canals convencionals.

Hi ha diversos estudis a la xarxa sobre l'eficàcia d'Internet i l'anomenada Web 2.0 com a mètode eficaç per generar activitat econòmica de manera més o menys ràpida i constant. L'usuari en lloc de ser un visitant passiu que només llegeix continguts publicats per l'administrador del lloc web, participa activament en els continguts web publicant comentaris, textos, fotos, vídeos, etc. compartint-ho així amb la resta d'usuaris.

Si tenim en compte que prop del 80% del negoci del sector serveis es genera per mitjà d'Internet, el tema és prou interessant per dedicar-hi el temps i els recursos necessaris. Avui dia, a Internet tot és quantificable, fins i tot el nivell d'ingressos que pot aportar-te el teu lloc web.

Les xarxes socials poden ser un mitjà molt útil per fer màrqueting online perquè tenen un efecte viral que fa que la teva oferta o el teu missatge arribi a molta gent ràpidament. Així es pot aconseguir un augment exponencial de visites al teu lloc web. Tot i així, s'ha de tenir en compte que aquest efecte viral existeix per part bona, però també per la dolenta. Per això és molt important saber actuar adequadament com a empresa quan es detecten comentaris i publicacions negatives sobre la teva empresa a les xarxes socials.

De manera molt resumida i sintètica cal recordar els següents punts:

Els mètodes de promoció tradicionals no aporten credibilitat al client. (Fi del web tradicional i altres mètodes escrits on el client no pot dialogar amb l'empresa).

Els compromisos de compra i contractació es materialitzen per recomanacions del nostre entorn social.

El nostre entorn social està present a les xarxes socials.

És tasca imprescindible per a qualsevol negoci que tingui presència a la xarxa, l'aplicació de tècniques de màrqueting consistents en els següents punts:

- Obtenir visites al web
- Convertir aquestes visites en clients.
- Fidelitzar aquests clients i fer-los els principals recomanadors del nostre negoci a les xarxes socials.

El pagament a les cambres

A final del 2010 i mitjançant un reial decret d'actuacions en els àmbits fiscal i laboral, i liberalitzadores per fomentar la inversió i la creació d'ocupació, es va modificar la llei bàsica de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació, eliminant per a les empreses l'obligatorietat de pertànyer-hi, motiu pel qual queda anul·lat el recurs cameral permanent que aquestes cobraven a totes les empreses fins aleshores, i només serà d'aplicació a les empreses si decideixen lliurement pertànyer a les cambres. Això vol dir que no és necessari donar-se de baixa de la cambra corresponent per deixar de pagar aquesta quota, sinó que caldria donar-se d'alta per estar obligat a pagar-la. Com que aquestes institucions obtenen els seus ingressos per uns recàrrecs sobre l'impost d'activitats econòmiques, l'impost de so-

cietats i l'IRPF, es crea el dubte de fins quan podran cobrar a totes les empreses les seves quotes, per la disparitat entre els exercicis camerals i els exercicis fiscals. La interpretació d'aquest dubte es pot resoldre en tres punts:

1. Les cambres oficials de comerç hauran de girar el 2011 els rebuts corresponents.
2. L'any 2012 només estaran obligades al pagament aquelles empreses que en l'exercici 2010 el seu import net de la xifra de negocis hagi estat igual o superior als 10 milions d'euros.
3. Durant el període transitori d'adaptació establert en el reial decret llei, les cambres oficials de comerç establiran les futures quotes voluntàries que podran satisfer aquells que voluntàriament vulguin pertànyer a una cambra de comerç.

Es pot posar en un jardí la fusta tractada amb CCA?

Fa un parell de dècades, la fusta impregnada amb coure, crom i arsènic (coneguda com a CCA) es va considerar interessant per donar una resposta al mercat de la jardineria. Es presumia que aquesta fusta tenia una vida més llarga que les espècies resistents a la pudrició com l'Iroko i que aquesta fusta podia comprar-se en llocs on es produïen els tractaments.

Els fabricants de productes químics van comunicar al mercat que els compostos químics estaven el suficientment fixats a la fusta i que la part tòxica d'aquests compostos que podria alliberar-se era el suficientment petita que no podria afectar les plantes.

Què hi ha de dolent en la fusta tractada a pressió?

En el procés de tractament a pressió, la fusta s'introdueix en un tanc anomenat autoclau on l'aire és extret, creant un buit. A continuació s'hi afegeix una solució que conté crom, coure i arsènic.

Degut al buit, els productes químics penetren en la profunditat de la fusta. El crom és un bactericida, el coure un fungicida i l'arsènic un insecticida. Tots tres són tòxics, però el crom i el coure no plantegen molts problemes. Si no s'inhalen, el crom no és particularment perjudicial per a nosaltres i el coure no és molt tòxic per als mamífers, però sí que ho és per a la vida aquàtica i els fongs. L'arsènic és el compost més preocupant.

L'arsènic es troba a tot arreu.

Si aquest compost com a element de metall gris es combina amb l'oxigen, el clor i el sofre, es considera arsènic inorgànic. Si el carboni és part de la combinació, l'arsènic és orgànic. És la forma inorgànica la que preocupa a la gent. L'arsènic utilitzat en el tractament de la fusta és inorgànic. L'arsènic inorgànic és molt més provable que s'acumuli en els teixits vius, on interacciona amb els enzims de la cèl·lula i altera el metabolisme. Les formes orgàniques de l'arsènic no semblen fer això i s'excreta en gran mesura abans que ens pugui fer mal.

Estem exposats a l'arsènic, en la seva majoria de forma orgànica, tots els dies degut a quantitats molt petites que estan presents a tota la terra, l'aigua i els aliments. En general ingerim menjant cada dia de 25 a 50 micrograms (un microgram és una mil·lionèsima de gram) d'arsènic en la seva majoria, orgànic. La font més important és el marisc.

L'arsènic inorgànic està present en els aliments degut als residus en el sòl dels dies en què l'arsènic era un pesticida aprovat. Una de les raons és que tendeix a acumular la pell aquest compost és el procés de rentat de les hortalisses, però no hi

ha cap necessitat de preocupar-se pels nivells normals d'arsènic en els aliments. La quantitat és tan petita que no és perjudicial per a la salut humana.

Els sòls contenen arsènic orgànic i inorgànic. Els nivells d'arsènic en el sòl (degut a l'erosió geològica, no a la contaminació humana) solen oscil·lar entre 0,1 a més de 10 parts per milió (ppm), i fins a 40 ppm es considera tolerable.

L'aigua també conté arsènic en petites traces. L'actual límit de la EPA per a l'arsènic en l'aigua potable és de 50 parts per milió.

L'ingesta d'1 a 3 miligrams per quilo de pes corporal pot ser molt perillós. Quantitats menors poden causar nàusees i diarrea, disminució de la producció tant de glòbuls rojos com blancs i li donarà una sensació de punxades d'agulles en els braços i cames.

Per als experts el que constitueix una dosi tòxica aguda no és realment rellevant per als compostos de fusta que es posen en els jardins. Què volem evitar? lògicament dosis en quantitats tòxiques que poden conduir a malalties i aquesta exposició crònica significa que cada dia durant tota la vida s'ha d'estar en contacte amb aquests compostos de la fusta.

Segons l'Agència per a Substàncies Tòxiques i el Registre de Malalties d'Atlanta, es poden ingerir fins a 0,3 micrograms d'arsènic per kg. de pes corporal per dia sense que ens faci mal.

Un home de 80 kg. de pes hauria de menjar més de 20 micrograms al dia durant tota la vida perquè es veiessin els efectes negatius de l'arsènic. Abans que ens alarmem cal recordar que parlem de l'arsènic inorgànic, no dels tipus orgànics predominants a la nostra dieta.

Les proves de lixiviació d'arsènic i la migració

La fusta tractada amb CCA té una bona resistència a la lixiviació. Sembla que hi ha un augment inicial de lixiviació durant la temporada de pluges i després la fusta s'assenta en un lent alliberament de petites quantitats, disminuint lleugerament amb el temps.

Les mostres preses de les aigües subterrànies properes als llocs amb fusta tractada amb CCA tenien nivells molt baixos d'aquests components.

El que poden explicar els investigadors dels resultats dels estudis que s'han fet és que no es pot donar una resposta definitiva, ja que és molt difícil de quantificar. Els resultats conclouen que no hi ha un problema significatiu per no poder posar aquest tipus de fusta en els jardins.

Font: Protecma

La responsabilitat penal a les empreses

Estem vivint una època de canvis profunds i, com no podria ser d'altra manera també han arribat els canvis al marc jurídic regulador entre les pimes, els seus directius, empleats i tercers (clients i proveïdors).

Conseqüències de la reforma operada per la Llei Orgànica 5/2010 de 22 de juny del Codi Penal, que va entrar en vigor a finals del passat mes de desembre i per la qual s'estableix que les empreses poden tenir responsabilitat penal per les conductes dels seus directius, i no només per la dels seus administradors. És més, poden tenir responsabilitat penal al marge de les persones físiques que la integren.

Fins ara per poder imputar un delictes a una empresa era condició *sine qua nom* fer-ho mitjançant una persona física. D'aquí que en moltes ocasions resultés realment complicat aconseguir la condemna final de l'empresa. Aquesta última reforma del Codi Penal, suposa un canvi radical en aquest sentit. Ara les societats poden delinquir de forma autònoma a les persones físiques que la integren. La responsabilitat penal de l'empresa serà exigible encara que no es pugui concretar la persona física individual que ha comès els fets amb rellevància penal, no se la pugui trobar o, fins i tot si hagués mort.

Es tracta d'un fet amb destacades repercussions pràctiques per als empresaris i d'allí la importància que coneguin quan i com les seves empreses podran respondre pels delictes comesos en llur nom o per compte de les mateixes, i les conseqüències que això els hi pot reportar. En primer lloc serà necessari tenir molt present quins delictes poden cometre les empreses. La nova llei l'ha delimitat en estafes; insolvències punibles (d'aplicació en procediments concursals); delictes de descobriment i revelació de secrets; danys informàtics; delictes contra la propietat intel·lectual, industrial i contra el mercat i els consumidors; blanqueig de capitals; delictes contra la Hisenda Pública i la Seguretat Social, delictes contra els drets dels treballadors estrangers; delictes rela-



tius a urbanisme, ordenació del territori i el medi ambient; falsificació de targetes de crèdit, dèbit o xecs de viatge, tràfic d'influències; corrupció de funcionaris estrangers; criminalitat organitzada; finançament de terrorisme, tràfic il·legal d'òrgans, delictes relatius a la prostitució, tràfic de drogues i delictes relatius a l'energia nuclear i radiacions ionitzants.

En segon lloc, els casos en que es podrà considerar que una empresa ha delinquit. Per això serà necessari que el delictes s'hagi comès en nom o per compte de l'empresa, en l'exercici de les seves activitats socials, en el seu profit i per personal sotmès a l'autoritat dels administradors de fet o de dret, pels representants legals de l'empresa, sempre i quan s'hagi exercit sobre ells el degut control.

En tercer lloc, les penes que es podran imposar a les societats aniran des de multes, dissolució, suspensió de l'activitat, clausura de locals, inhabilitació per aconseguir subvencions i ajuts públics i per a obtenir beneficis o incentius fiscals o de la Seguretat Social, i la intervenció jurídica per salvaguardar els drets dels treballadors o dels acreedors. En el cas de pena d'intervenció, cal destacar que serà el jutge el que determinarà el contingut de la intervenció i qui es farà càrrec de la mateixa i que fins i tot abans de dictar-se sentència (com a mesura cautelar), es podrà acordar la intervenció pel jutjat que investigui els fets.

Què poden fer les pimes per evitar que se'ls hi exigeixi responsabilitat penal per fets que puguin cometre persones de la seva organització? Doncs establir controls i prevenir que els seus membres puguin cometre delictes. Des de l'àmbit jurídic ja s'està recomanant a les empreses la creació i aplicació d'un manual o codi de prevenció penal, que tindria per objecte un adequat control dels deures de direcció i supervisió de les seves empreses mitjançant la implementació de models d'organització, administració i supervisió amb un clar caràcter preventiu penal.

El CENFIM organitza INTERIHOTEL; un marketplace per a l'equipament d'interiors d'hotels

CENFIM (Centre de Difusió Tecnològica de la Fusta i el Moble de Catalunya) organitza interIHOTEL un Marketplace per a l'equipament d'interiors d'hotels. Aquest Marketplace va dirigit a propietaris d'hotel i prescriptors i està concebut per facilitar la renovació de l'interior dels seus hotels: mobiliari, il·luminació i tèxtil. Els hotelers podran escollir entre una àmplia oferta de proveïdors d'equipament que recrearan diferents ambients d'habitacions d'hotel.



InteriHOTEL combina la celebració de reunions personalitzades amb una zona d'exposicions, per això aquest és un format nou que no es pot trobar en cap altre esdeveniment semblant.

InteriHOTEL se celebrarà del 17 d'octubre al 16 de desembre a La Sénia (Tarragona), i funcionarà com una roda de negocis on, en una sola jornada, per mitjà de visites programades, es reuniran propietaris d'hotels i prescriptors amb proveïdors d'equipaments, en els espais show-room que disposarà cada un d'ells. El programa inclourà pauses cafè i dinar networking per aprofitar també els temps de descans. La inscripció és gratuïta per al visitant (hotelers i prescriptors). InteriHOTEL és la primera activitat que se celebrarà en el nou espai que l'Ajuntament de La Sénia ha cedit al CENFIM per a la seva gestió. El Centre de Negocis de La Sénia és un lloc especialment creat per cercar nous mercats, nous canals de comercialització i potenciar la internacionalització de les empreses del clúster del moble.



El passat 5 d'agost es va obrir la línia ICO Liquiditat 2011 amb l'objectiu de facilitar el crèdit per a les operacions de circulat per a projectes d'internacionalització.

Els beneficiaris d'aquesta línia seran totes aquelles empreses amb seu social o operativa a Catalunya que participin o hagin participat en alguns dels següents programes d'ACCIO:

- Primera Exportació
- Nous Exportadors
- Inversió Directa a l'Exterior (IDE)
- Hagin contractat o que contractin Serveis a la Internacionalització oferts a través d'alguna de les 34 oficines que ACCIO disposa arreu del món.

Les condicions us les detallo a continuació:

- Import:
Fins a 125.000 euros, pels programes Primera Ex-

portació i Nous Exportadors.

Fins a 400.000 euros, pel programa Inversió Directa a l'Exterior i Servei CPN

- Tipus: L'aplicable en les condicions dels préstecs ICO liquiditat 2011.
- Termini i carència: 1-3-5-7 anys, amb possibilitat de 2 anys de carència.
- Comissions: Comissió d'obertura del 0,50% de l'import del préstec formalitzat, amb un mínim de 500 euros.
- Desemborsament: 100% en formalitzar el préstec.
- Garanties: Les requerides per l'entitat financera. Addicionalment, l'empresa podrà sol·licitar un aval a Avalis pel 25% de l'import del préstec.
- Característiques dels ajuts: Aquest aval comptarà amb l'ajut d'ACCIO i ICEX, que aportaran una part de les garanties a Avalis per facilitar l'accés dels avals a les empreses.

La fitxa de l'ajut així com el link per a realitzar la sol·licitud ho trobareu al següent link: http://www.acc10.cat/ACCIO/cat/binaris/FINEX_2011_tcm176-95652.pdf

Festes per a l'any 2012

Serán festes laborals a Catalunya durant l'any 2012 les següents:

- 6 de gener (Reis).
- 6 d'abril (Divendres Sant).
- 9 d'abril (dilluns de Pasqua Florida).
- 1 de maig (Festa del Treball).
- 15 d'agost (l'Assumpció).
- 11 de setembre (Diada Nacional de Catalunya).
- 12 d'octubre (Festa Nacional d'Espanya).
- 1 de novembre (Tots Sants).
- 6 de desembre (Dia de la Constitució).
- 8 de desembre (la Immaculada).
- 25 de desembre (Nadal).
- 26 de desembre (Sant Esteve).

A més de les festes esmentades es fixaran dues festes locals, retribuïdes i no recuperables, a proposta dels ajuntaments. Cal afegir-hi el 19 de març, Sant Josep, festa per al gremi de la Fusta.

El codi de consum

El Codi de Consum, que va entrar en vigor el 23 d'agost de 2010, legisla aspectes que cap altra norma d'àmbit europeu ha incorporat fins ara en els seus ordenaments jurídics. D'aquesta manera, Catalunya es converteix en pionera i en referent per a altres països en matèria de consum.

Amb la nova llei del codi de consum s'aconsegueix:

Unificar en un únic text legal tota la normativa fins ara dispersa en matèria de consum. Millorar el nivell de protecció dels consumidors i incorporar al nostre ordenament jurídic les noves normatives comunitàries que incideixen en l'àmbit del consum.

Adequar la normativa bàsica i general de protecció dels consumidors a la realitat social i econòmica actual.

Entre les nombroses novetats que incorpora el Codi cal esmentar les següents:

Es defineix el concepte de consum responsable, que esdevé un principi informador del dret del consum.

Tota la ciutadania té garantit un accés fàcil i proper als serveis públics de consum, atès que n'hi ha d'haver, com a mínim, un a cada comarca. Les

empreses prestadores de serveis bàsics han d'oferir als consumidors una adreça física a Catalunya en la qual aquests puguin formular les seves queixes i reclamacions. Els telèfons d'atenció d'incidències i reclamacions en els serveis bàsics han de ser de franc.

Tots els serveis que presti una empresa han de tenir una garantia mínima de sis mesos. Les empreses han d'adoptar els mecanismes adients per garantir el retorn de quantitats que rebin per avançat dels consumidors, en l'adquisició d'un bé, o en la contractació d'un servei.

S'estableix una regulació de les obligacions d'informació i del règim de responsabilitat en relació amb els empresaris o empresàries que duguin a terme tasques d'intermediació. En l'àmbit del procediment sancionador de consum es pot establir que les empreses retornin a les persones consumidores els imports cobrats indegudament o les indemnitzacions pels danys i perjudicis provats.

Les empreses públiques han d'estar adherides a l'arbitratge, i aquest fet s'ha de tenir en compte en l'atorgament d'ajuts a les empreses privades.

Més informació: www.consum.cat

O'verlays, greques superposades per decorar mobles, parets, finestres...

Tot el que ens ajudi a personalitzar la decoració i el mobiliari de casa nostra, aquesta és en part la idea de O'verlays. Es tracta d'una sèrie de motllures en forma de *greques*, que es poden col·locar en mobles, parets, finestres,... i en general a qualsevol lloc per donar un aspecte diferent als acabats.

Una interessant aplicació d'aquests panells, pot ser la personalització dels mobles d'Ikea; tot-hom sap que avui en dia hi ha els



mateixos mobles a moltes cases i pot resultar cansat, veure-ho sempre tot igual. No obstant si hi ha la possibilitat de canviar l'aparença d'aquests mobles amb vinils o amb greques d'aquest tipus, farem que els mobles resultin diferents.

Pero també és veritat que no tothom compra mobles d'Ikea i que les *greques* es poden col·locar en molts altres llocs, per exemple, en la paret a prop del sostre, on la paret acaba i comença el sostre, hi ha gent que els hi agrada molt; per ells serà una gran idea.

També en finestres, en la part del darrere de pres tatgeries, es poden utilitzar com a separadors d'espais, permetent el pas de la llum perquè tenen forats, però proporcionen una mena de sensació d'intimitat, si les col·loquem separant dues zones d'una mateixa habitació: a més hi ha



peces de totes les mides, per la qual cosa podem pensar en tot tipus d'aplicacions.

I òbviament el color elegit no té per què ser el blanc, encara que per una banda fa que la greca quedi més discreta; tal vegada precisament el que volem es alguna cosa que contrasti i que cridi l'atenció, en aquest cas podem pintar el moble en un color i la greca en un altre de diferent.

I en referència als mobles d'Ikea i a les mides,... els fabricants ja han pensat que això de personalitzar mobles podria ser una opció majoritària, i per a alguns dels mobles més coneguts d'Ikea, ja

venen les peces a mida, pensant en que segurament estaran entre les més demandades.



Font: Cenfim

Escàndol a Xina sobre la importació de mobles

Les autoritats xineses han descobert que al menys el 10% del moble importat a Xina es fabrica al propi país, que mai ha sortit d'allà, i que es ven a un preu molt superior al seu valor efectiu.

Desfermat pel diari South China Morning Post, que denunciava la conneguda marca de mobles luxosos DaVinci Furniture per falsificar etiquetes i documents per provar el seu origen italià quan en realitat havien estat fabricats en el sud-est de Xina; el sistema de control de qualitat de les importacions a Xina ha quedat en entredit.

Per fer front a aquesta situació i limitar els danys

que pugui ocasionar a les vendes de les marques europees de moble, els importadors i distribuïdors xinesos estan demanant als seus proveïdors de mobles que els hi facilitin un escrit del fabricant europeu que garanteixi que el producte és efectivament de fabricació espanyola; un certificat d'origen expedit per la Cambra de Comerç espanyola; i un comprovant del registre mercantil. I és que la majoria dels consumidors de luxe a Xina prefereixen comprar marques importades, segons estadístiques de la "Asociación Mundial del Lujo".

Font: Cenfim

Deu coses que vaig aprendre dels meus fracassos

per Scott Gerber

Cada empresari ha tingut una sèrie d'errors al llarg del seu recorregut empresarial. Aquests contratemps, encara que dolorosos, li ensenyen més sobre el negoci que qualsevol llibre de text, conferència o el que un mentor podria fer. Estic orgullós d'haver après un munt dels meus fracassos. Aquí hi ha les meves 10 principals lliçons apreses dels meus fracassos del passat:

1. Sense facturació ho hi ha negoci.

Construir un negoci sostenible per si mateix, i no un de basat en hipotètiques adquisicions o imaginant inversions de capital. El tractament o camí com a una estratègia garantida és simplement estúpid. Conclusió: Deixa d'imaginar sobre molts matins de futur a partir d'ara i centra't en l'actualitat: **el flux de caixa, o morir.**

2. No ets especial ni guanyador i no tens dret a res, i el teu negoci tampoc.

Tu encara estàs subjecte a les normes de la teoria de Darwin de l'evolució o, si més no, a la llei de Murphy. -el pitjor que pots fer és caure en la teva pròpia complaença, de manera que cal mantenir la concentració, deixar de pensar que ets un guanyador, que estàs emocionat i pensar que la teva idea és brillant. I toca de peus a terra, torna a la realitat.

3. Quantes coses penses que pots fer tu mateix perfectament?

Si la teva resposta és més d'una, i ets una petita start-up, és que ets un idiota. Roma no es va construir en un dia, ni tampoc Google. Tots dos van ser construïts de maó en maó, a poc a poc i, a continuació, i només aleshores, es varen diversificar. Mantingues el teu pla de negoci senzill, perquè si no és simple, ets mort.

4. Els plans de negoci tradicionals et poden portar al fracàs.

No et quedis paralitzat per la paràlisi de l'anàlisi!! La planificació empresarial no és un exercici de generació d'ingressos. És en l'execució on hi ha els diners.

5. El pitjor dels casos és l'únic escenari a tenir en compte.

Si el teu projecte preveu 100 clients, és possible que n'obtinguis 10. Si predius un acord per tancar en un termini de 2 mesos, segurament el tancaràs en 12. El que cal sempre és estar pensant en una còpia de seguretat dels plans i dels plans de suport. No confiïs en una única manera de fer alguna cosa, pensa en múltiples camins. Cobreix-te pensant en alternatives a cada pas i et convertiràs en un prenedor de decisions molt més fort.

6. Divideix les teves projeccions més negatives, i també les teves expectatives, per quatre.

Tot el que pensis que guanyaràs abans d'executar un projecte, probablement no passarà. Les previsions són com petits follets que xiuxiuegen coses dolces a cau d'orella. Cal centrar-se en el creixement orgànic que cobreix les despeses bàsiques de la vida, abans de preocupar-se d'un salari de sis xifres.

7. Tenir socis estratègics no sempre és bona idea.

Abans de dur a ningú com a soci de negocis, determineu si realment l'associació és la millor opció. Cal decidir si alternatives com el repartiment d'ingressos o fer una joint venture, són una millor opció. Assegureu-vos de saber-ho tot sobre la persona amb la qual desitgeu associar-vos, des dels seus antecedents polítics a l'ètica del seu negoci. I si decideixes seguir endavant i posar un soci, assegura't de crear un acord que estableixi clarament el que succeeix en tots els possibles resultats del negoci, fins i tot com deixar morir un company soci.

8. La prova del concepte no és opcional.

Ningú va amb un feix de bitllets a les mans dient: "Aquí, segueixi els seus somnis i construeixi la gran empresa". Els bancs poques vegades presenten a empreses de nova creació, i els business angel i els capitalistes de risc no li donaran una segona mirada. En poques paraules: els diners només vindran quan estiguis en el mercat de forma pròspera. No perdís un segon en la idea que realment no pots tirar endavant sense els recursos d'alguna persona més. Pensa en petit abans d'intentar anar per una cosa més gran.

9. El creixement s'esdevé en temps real.

És possible que vulguis passar totes les etapes ràpidament, però no es pot arribar a B fins que passes per A, i A necessita temps. No hi ha trucs de posada en marxa de 6 minuts, o formes d'arribar al primer milió més ràpid. Es necessita temps per construir la tracció, la consciència de marca i una base de consumidors. Tractant d'arribar a B més ràpid només portarà a A a ser més feble, i la debilitat d'A pot acabar amb tot el projecte.

10. No importa l'èxit que tens; accepta que tornaràs a fallar.

Equivocar-se és bo. Serà la teva guia per a decisions més intel·ligents. Com més ràpid te n'adonis que el teu negoci mai serà perfecte i que no hi ha res com el vent en popa, més ràpid creixeràs com a líder i com a resultats.

Augmenta la quota de mercat de la biomassa a Europa

La biomassa és l'energia renovable amb més creixement en les previsions energètiques de la UE, amb un creixement del 210% en 20 anys.

El futur de la biomassa a Europa passa per l'ús tèrmic de la biomassa en cogeneració i les xarxes de calor i fred centralitzades, segons l'informe estadístic de biomassa a Europa de l'Associació Europea de la Biomassa (AEBIOM).

L'últim informe estadístic d'AEBIOM, amb data 1 de juliol de 2011, destaca la important aportació de la bioenergia al consum energètic a la Unió Europea (UE), que el 2010 va suposar el 68,6% del total degut a fonts d'energia renovables. L'informe parla també del significatiu increment que les EERR han experimentat en els darrers anys. La hidràulica s'ha estancat, però solar i eòlica han tingut creixements espectaculars partint de quotes de mercat modestes, mentre que la biomassa s'ha convertit en la renovable més important d'Europa.

Previsió de creixement del 210% en 20 anys

El 48% de la demanda energètica final a Europa és en forma de calor (calefacció, aigua calenta sanitària i calor per a processos industrials). El calor domèstic per a habitatges és el major consumidor, seguit de la indústria i el sector serveis.

Al 2010, la bioenergia a Europa va contribuir en 82,2 milions de tones equivalents de petroli (Mtep) a l'energia final consumida; 58,8 Mtep (71%) van ser destinades a ús tèrmic. El Consell Europeu d'Energia Renovable (EREC) preveu que la biomassa aporti el 2030 entre 236 i 255 Mtep, cosa que significa un augment de fins el 210% en la seva quota actual de mercat.



La major part de la biomassa necessària per aconseguir els objectius del 2030 provindrà de restes d'aprofitaments forestals (41%), residus (38%) i agrícola (21%), aquest últim procedent de cultius agrícoles, palla i podes.

Espanya, un país forestal que no aprofita la seva biomassa

A Espanya, la biomassa representa el 5,21% de l'energia total consumida, aportant 4,63 Mtep sobre un total de 88,9 Mtep, molt lluny de les dades de Suècia, un país en el que l'ús de la biomassa supera el del petroli, i al produir el 29% de l'energia total consumida en el país.

El Govern suec es troba també a prop del seu objectiu d'aconseguir el 50% de proveïment amb energies renovables al 2020.



La comparació amb Suècia pot a primera vista provocar sorpresa. Suècia és un país forestal, però, i Espanya?

Cada any, els boscos espanyols creixen i augmenta la biomassa disponible en 46 milions de m³, però la indústria forestal només aprofita al voltant de 17 milions de m³/any, és a dir, el 38%. Dos terços del creixement del volum de biomassa es queden al bosc, bé perquè la indústria actual no és capaç de movilitzar aquest recurs o perquè algunes aplicacions industrials no aporten suficient valor a la biomassa com per a compensar el seu aprofitament. Així, la biomassa que acumulen els boscos ha passat de 456 milions de m³ existents el 1975 a 921 milions de m³ el 2009. A Europa, la mitjana d'aprofitament és del 61%, i en els principals països forestals (països nòrdics, Àustria, ...), proper al 90%. La biomassa forestal és un recurs que, segons AEBIOM podria generar 594.000 llocs de treball a Espanya al 2030.

Quant al potencial de producció de palla, descomptada la destinada a la ramaderia i les pèrdues per manipulació, està previst que arribi a les 28.272 (ktep) al 2020. L'informe ens mostra



també que les restes de podes d'arbres fruiters, oliveres i vinyes, tan importants en el Sud d'Europa, podrien aportar fins a 6.734 ktep/any al nostre país.

El futur està en cogenerar

2/3 parts del creixement esperat de la biomassa a Europa serà gràcies al desenvolupament de les plantes de cogeneració (generació de calor i electricitat) i als *district heating* (calor centralitzat). Els països que més cogeneren amb biomassa a l'actualitat són els escandinaus (Suècia, Finlàndia i Dinamarca), França, Àustria i Portugal, en els que hi ha una indústria forestal important. Les plantes amb potències més baixes (menys d'1 MWe) estan ubicades a l'Europa Central, mentre que les més grans (més de 20 MWe) es troben al Nord.

Quant a la generació elèctrica, la principal font d'electricitat a la UE són els combustibles fòssils (52,3% el 2009). Durant l'última dècada la biomassa ha estat la 2a. font d'energia renovable (després de l'eòlica) en producció elèctrica, principalment a partir de 3 matèries primeres: biomassa sòlida, biogàs i residus sòlids urbans (RSU).

Exemple alemany de suport al biogàs

Al 2009 es van produir a Europa 8,3 Mtep a partir de biogàs i 25,2 TWh d'electricitat. El creixement mitjà a la UE és del 4,3% anual, liderat per Ale-

manya amb 51,5 tep/1000 habitants, davant d'Espanya amb 4 tep/1000 habitants.

Alemanya ha promogut les plantes de biogàs donant suport a cultius energètics agrícoles per a aquest ús. El resultat és que s'ha convertit en el líder amb el 49,9% de la producció d'electricitat procedent del biogàs de la UE.

Afavorir les energies netes i la recuperació econòmica

"La situació de les renovables a Suècia va canviar radicalment quan es va començar a aplicar la taxa de carboni a tots els combustibles fòssils", explica Javier Díaz, president d'AVEBIOM, l'Associació Espanyola de Valorització Energètica de la Biomassa. I segueix: "AVEBIOM ha proposat l'aplicació d'una taxa similar sobre els combustibles fòssils, els ingressos dels quals podrien destinar-se a reduir los costos de contractació. D'aquesta manera s'afavoriria la creació de llocs de treball a Espanya; nosaltres mateixos seríem els productors de l'energia, i deixariem el benefici i l'ocupació al nostre país".

El document està disponible a www.aebiom.org al preu de 40€ i gratis per als associats d'AE-BIOM i AVEBIOM. AEBIOM exposarà les conclusions de l'estudi i de l'Agenda Estratègica de la Biomassa a Europa dins del 6è. Congrés Internacional de Bioenergia, el 18 d'octubre de 2011 a Valladolid.

AVEBIOM, la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa, ostenta la vicepresidència d'AEBIOM, l'Associació Europea de la Biomassa. Organitza el Congrés Internacional de Bioenergia i és coorganitzador d'Expobioenergia'11. AVEBIOM té 183 socis, que tenen un volum de facturació de 2.750 milions d'euros/any i generen 6.500 llocs de treball.

Font: Madera sostenible.com

RECORDEU!

**Els comunicats de l'Associació es passen electrònicament.
Per rapidesa, per estalvi, per estar sempre assabentats de tot el que passa:**

CAL QUE TOTS ELS SOCIS DISPOSIN D'UN CORREU ELECTRÒNIC

NOTA: recordeu de donar el vostre e-mail a l'Associació: tel. 972 215534 - Moltes gràcies.

Portes obertes d'HOMAG Espanya Maquinària

Homag Espanya mantindrà en ple funcionament durant tots los dies laborables de 2011 la seva exposició a Montmeló (Barcelona), dotada de maquinària representativa de totes les firmes del Grup Homag, fent demostracions en temps real sobre mostres i materials dels propis clients.

El 'showroom', on hi ha tota la família de maquinària per al moviment i mecanizat de plafons romandrà a punt per realitzar demostracions davant dels clients que ho demanin prèviament.

L'exposició incorporarà les novetats del grup i oferirà als visitants de la indústria del moble, fusters i ebenistes presentacions de productes i serveis, xerrades amb especialistes i l'oportunitat de celebrar converses a fons amb experts de la casa. Els professionals del sector tindran l'oportunitat



de conèixer de primera mà i treballant sobre els seus propis materials totes les innovacions de la companyia alemanya, tant en el que fa referència a màquines individuals com a software i línies de producció completes per a la indústria del moble i la fusteria. Tot això sota el denominador comú dels mínims costos de fabricació i el màxim respecte al medi ambient.

HOMAG Espanya estrena web

De forma paral·lela a HOMAG Group, la filial a Espanya d'HOMAG ha redissenyat la seva pàgina web, mostant als visitants la informació essencial de la companyia: la seva presentació i ubicació, productes, notícies i l'avantatge de treballar amb un líder.

Precisament l'àrea de notícies del nou website d'HOMAG Espanya (www.homag-espana.com) destaca pel seu desenvolupament, actualització permanent i sobre tot per un link al Canal YouTube del prestigiós fabricant de maquinària per a la fusta: (<http://www.youtube.com/homagespana>).

A la nova web d'HOMAG Espanya, el visitant trobarà els esdeveniments, novetats i notícies més rellevants relacionades amb aquesta empresa. A l'àrea de productes, HOMAG Espanya mostra totes les seves famílies de màquines i software complementari, deixant molt clar que el Grup HOMAG ofereix una perfecta coordinació en tots els àm-



bits de la transformació de la fusta.

Juntament a la optimització en curs, la companyia aposta pel desenvolupament selectiu i una major expansió de la capacitat de servei i de vendes. "La proximitat al client és la clau per a l'èxit sostenible a llarg termini", explica el Director de Vendes, Serveis i Marketing del Grup HOMAG. La capacitat d'escoltar i entendre el que volen els nostres clients i respondre amb les solucions adequades per satisfer les seves necessitats és la base per establir relacions fortes i duradores de cooperació i èxit per a ambdues parts.

HOMAG Group AG (www.homag-group.com), companyia que cotitza en borsa des de 2007, és líder mundial en el camp de la maquinària per a la fusta, amb una quota mundial de mercat estimada del 25 per cent, i una plantilla de prop de 5.000 empleats.

Font: Madera sostenible.com

S'encareixen les matèries primeres dels fabricants d'eines

Els preus de les matèries primeres posen els fabricants d'eines contra les cordes.

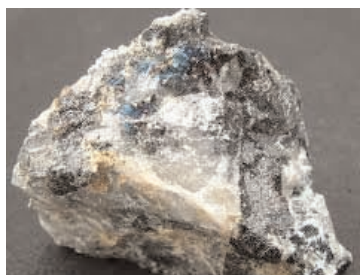


Segons EUMABOIS, l'escassetesa de matèries primeres i el consegüent augment de preus estan posant els fabricants d'eines de precisió sota una forta pressió.

Després de la pitjor caiguda de la història dels mercats mundials de maquinària i eines per a la indústria de la fusta en el període 2008-2009, el mercat està tornant a un camí de creixement. No obstant, la recuperació també ha portat un augment dels preus de les matèries primeres necessàries per a produir arestes tallants, per la qual cosa els costos no han disminuït proporcionalment durant la crisi.

Els fabricants d'eines s'enfronten ara a un increment dels costos de les seves matèries primeres de fins a un 100 per cent en un any.

El material més afectat és el carbur de tungstè, un ingredient clau per als metalls durs. Segons Metal Bulletin, a mitjans de 2009, en el pic de la crisi, el preu del tungstè comercial (paratungstat d'amoní) era del voltant de 200 dòlars per tonelada mètrica, mentre que al maig de 2011 es va arribar als



480 dòlars. La petita disminució del preu del cobalt, que s'utilitza com a aglutinant del metall dur (PCC)

per a la fabricació de fils de tall, no pot compensar l'augment general dels preus.

Hi ha múltiples raons per explicar aquesta pujada de preus, especialment per al tungstè. Només el 60 per cent de les mines de wolframi es troben a Xina, però en els últims anys, les activitats mineres en altres països van ser interrompudes degut als baixos preus. Malgrat els enormes recursos minerals de tungstè a Amèrica del Nord

i Bolívia, per exemple, és pràcticament impossible recórrer a altres subministradors.

Sembla que algunes empreses mineres occidentals estan considerant la possibilitat de tornar a obrir algunes mines fora de Xina. No obstant, portarà anys recuperar volums significatius d'aquesta matèria primera disponibles en el mercat.

El govern xinès ha començat a regular los fluxos de l'exportació, el que unit a la creixent demanda provocada per la recuperació econòmica, ha reduït encara més la disponibilitat. El govern xinès també ha reduït el subministrament d'electricitat en els jaciments miners, a fi d'aconseguir objectius ambientals voluntaris i la protecció del clima. Algunes mines han tancat i algunes empreses han suspès l'extracció la passada tardor, quan ja havien aconseguit els volums previstos.

Tot això ha provocat una enorme pujada de preus en els últims

dotze mesos, sense oblidar la revalorització de la moneda xinesa davant el dòlar dels EE.UU., la qual cosa també ha impulsat els preus d'exportació xinesos.

Las variacions de preus són menys importants per al diamant policristal·lí (PCD), malgrat l'escassetat deguda a la creixent demanda. Com a resultat de la disponibilitat de carboni sense fi (l'element original dels diamants), el PCD és una verdadera alternativa, especialment per al mecanitzat de materials a base de fusta.





La fusta estable, resistent, duradora i lliure de fongs i xilòfags

Un nou i revolucionari material que transformarà la indústria de la fusta els propers anys.



ACCOYA és fusta acetilada. Un nou material que ja està generant canvis importants a la indústria a Europa.

A Espanya, MADERALIA és l'escenari escollit per a la presentació d'aquest innovador material i de tot el know-how que comporta.

Tractament inocu

L'acetilització de la fusta consisteix en l'extracció de les resines i els sucres a una gran temperatura, i en la substitució de l'aigua de la seva paret cel·lular per vinagre, cosa que fa que la fusta sigui absolutament estable (no es generen esquerdes ni es produeixen dilatacions), és indemne als fongs i als insectes xilòfags, incloent'hi els tèrmits.

Per a la construcció, ACCOYA és una fusta lleugera, amb una resistència de 530 Kg/m³. Per la seva estabilitat, admet qualsevol mida (grans llargs i seccions, sense necessitat de laminar). En el terra, ACCOYA competeix amb ipé, merbau i tarima tècnica, superant les seves limitacions de color i de mides. Material perfecte per a aplicacions exteriors, inclosos terres, revestiments, finestres i portes.

Aquesta fusta d'alt rendiment prové de fonts sostenibles ben gestionades. Es tracta d'un material no tòxic la gran durabilitat i estabilitat dimensional superant fins i tot la de les millors fustes tropicals.

Accoya® és el resultat de més de 75 anys d'investigació i desenvolupament, que han combinat una tècnica de modificació de la fusta, l'acetilació, amb una tecnologia d'avangarda a fi de crear i comercialitzar per primera vegada aquesta fusta d'alt



rendiment.

Ha estat exposada durant llargs períodes a tot tipus de condicions atmosfèriques

(incloses proves subterrànies i aquàtiques) i ha demostrat la seva resistència als entorns més hostils. Quan es talla o acobla, no queda cap superfície exposada sense acetilar. Per això no resulta necessari aplicar conservants químics addicionals sobre el terreny, com passa amb les fustes sense tractar o amb un tractament superficial. Entre els avantatges que suposa utilitzar aquesta fusta cal destacar les següents:

Estabilitat dimensional

- Reducció de la dilatació i contracció en un 75% com a mínim.
- Les portes i finestres es podran obrir fàcilment tot l'any.
- Las pintures i els vernissos duren 3 o 4 vegades més, cosa que implica una reducció important de les despeses de manteniment. Durabilitat de classe 1.
- La fusta més duradora (50 anys per sobre del nivell del terra i 25 anys sota terra).

Maquinabilitat

- Fàcil de procesar manual o automàticament.
- Al no presentar toxicitat evita els efectes danys ocasionats per productes tòxics que es filtren a la terra.
- Accoya® s'obté a partir de fonts sostenibles ben gestionades, incloses fustes amb certificacions regionals, FSC i PEFC.
- Es pot reutilitzar i reciclar sense cap perill.
- Resistent a la degradació ultraviolada.
- És ideal per a finestres i revestiments, on l'aprofitament d'energia resulta primordial.
- El procés no influeix en la resistència i la bellesa naturals de la fusta.
- Presenta una major duresa.
- Per la seva alta relació resistència-pes, la fusta Accoya® és adequada per a aplicacions externes que suporten condicions especialment dures,

com per exemple, ponts per a trànsit rodad.



Novetats a la Inspecció tècnica de vehicles

A principis d'any va entrar en vigor el nou Manual de Reformes d'Importància en els Vehicles, que recull les disposicions de la Directiva Europea 2007/46/CE i que s'implanta a l'Estat mitjançant el Reial Decret 866, de 2 de juliol, pel qual es regula la tramitació de les reformes de vehicles.

Aquest decret estableix que el titular d'un vehicle al qual s'ha efectuat una reforma està obligat a presentar a la mateixa ITV la documentació segons es determini en el Manual de Reformes de Vehicles. Les reformes efectuades abans de l'entrada en vigor també han de complir els requisits tècnics exigits pel nou Manual de Reformes d'Importància, és a dir, que això implica l'obligació de presentar a la Inspecció Tècnica de Vehicles la documentació per legalitzar qualsevol modificació del vehicle.

És important recordar que podeu ser sancionats si no legalitzeu les reformes que s'hagin realitzat en els vostres vehicles

Es consideren reformes de vehicles les modificacions relatives a les funcions següents:

Identificació - Unitat motriu - Transmissió - Eixos

i rodes - Suspensió - Direcció - Frens - Carrosseria (instal·lació d'elements fixes en la reforma 8.30 del manual de reformes d'importància, com el muntatge de prestatgeries o calaixos) - Enllumenat

Qualsevol canvi en una d'aquestes categories haurà de ser legalitzat presentant la següent documentació a la ITV:

Informe del fabricant: pot ser substituït per un altre signat per un laboratori oficial acreditat a l'Estat per a reformes.

Certificat del taller o tallers que han efectuat les reformes que indiqui les característiques d'aquestes.

En certes reformes s'exigeix a més, un projecte tècnic i un certificat d'execució d'obra.



Els 14 factors clau del fracàs empresarial

Es necessiten empresaris. Mai no n'hi ha prous. Els empresaris són un motor en la innovació. Hi ha empresaris que aconsegueixen l'èxit i les coses els hi van bé però, Com les hi van les coses als que no aconsegueixen l'èxit? Tothom pot ser empresari?

El 95% de els projectes empresarials no sobrepassen els cinc anys de vida. Malgrat això, apenes un 5% dels textos empresarials es paren a analitzar-ne el fracàs.

Fernando Trías de Bes, autor del "libro negro del emprendedor, fa un interessant repàs sobre els factors claus del fracàs de les experiències empresarials. Són aspectes vitals que moltes vegades són oblidats pels que inicien una aventura empresarial, però que resulten determinants per a l'èxit... o el fracàs:

Respecte a la persona que emprèn:

1. emprendre amb un motiu, però sense cap motivació.
2. No tenir caràcter emprendedor.
3. No ser un lluitador.

Respecte als socis:

4. Comptar amb socis quan en realitat se'n pot prescindir.

5. Escollir socis sense definir criteris d'elecció rellevants.

6. Anar a parts iguals quan no tothom aporta el mateix.

7. Falta de confiança i comunicació amb els socis.

Respecte a la idea de negoci:

8. Pensar que de la idea en depèn l'èxit.

9. Ficar-se en sectors que no agraden o es desconeixen.

10. Escollir sectors d'activitat poc atractius.

Respecte a la situació familiar de l'emprenedor:

11. Fer dependre el negoci de les necessitats familiars i les ambicions materials.

12. Emprendre sense assumir l'impacte que tindrà sobre el nostre equilibri vital.

Respecte a la gestió del creixement:

13. Crear models de negoci que no donen beneficis ràpidament i de manera sostenible.

14. Ser emprendedor i no empresari, i no retirar-se a temps.



Cursos Gratuïts

Per a treballadors/es i autònoms del sector fusta o construcció i persones desocupades

Atorgats a la CONFEDERACIÓ CATALANA DE LA FUSTA
i subvencionats pel Consorci per la Formació Contínua de Catalunya

MODALITAT: DISTÀNCIA , PRESENCIAL I MIXTA (CD-ROM I PRESENCIAL)

CURS	MODALITAT	HORES
Adobe Photoshop	D	107
Anglès Avançat	D	231
Anglès Intermedi	D	231
Anglès Negocis	D	231
Anglès Principiant	D	196
Aplicador de protectors de la fusta. Biocida TP8	P	25
Autocad Presencial	P	60
Càlcul de costos de producció	P	6
Català Bàsic	D	142
Català Elemental I	D	142
Català Elemental II	D	142
Català Intermedi	D	142
Català Nivell C	D	207
Comptabilitat i Contaplus	D	156
Control de producció en fàbrica	P	10
Disseny assistit per ordinador-CAD	D	202
Disseny de pàgines web	D	82
Elements de Qualitat a la finestra de fusta	P	19
Facturaplus	D	152
Francès Intermedi	D	216
Francès Principiant	D	196
Internet	D	56
Microsoft Access	D	112
Microsoft Excel	D	107
Microsoft Power Point	D	56
Microsoft Word	D	56
Nivell bàsic de Prevenció de riscos laborals	D	83
Nivell bàsic de PRL en la fusteria	D	142
Nivell bàsic PRL en la construcció	M	68
Presto Mesures i pressupostos	D	165
TPC - Aula Permanent	P	8
TPC-Segon cicle - Administratiu	M	47
TPC-Segon cicle- Personal Directiu d'Empresa	D	14



Generalitat de Catalunya
Consorci per a la Formació Contínua
de Catalunya



CONFEDERACIÓ CATALANA DE LA FUSTA

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS:

Tel: 972401300

Travessera de les Corts, 361 – Entresol 1a. 08029 Barcelona
Ctra. Sta. Coloma, 115 – 17005 Girona

“Accions realitzades en el marc de l’Ordre TRE/230/2008 i la Resolució EMO/1195/2011 del Servei d’Ocupació de Catalunya”