

# Salamander: “El mercado CE lleva implícita una responsabilidad de cara al consumidor”

La implantación del mercado CE para ventanas es ya inminente. El 1 de febrero de 2010 se hará efectiva la obligación de los fabricantes respecto al mismo. Conscientes de que el momento ha llegado y de que no va a haber más prórrogas, SIP Productos Industriales, S.A., filial del Grupo Salamander en España y Portugal, ha convocado una serie de Jornadas Formativas, la primera de las cuales tuvo lugar en Lugo el pasado marzo, a celebrar en los próximos meses para informar ante las imposiciones del mercado CE. El Sr. Pedro Posada, gerente de la empresa, nos explica en esta entrevista los objetivos de estas jornadas y las impresiones extraídas tras la celebración de la primera de ellas.





**novoperfil** - ¿En qué consisten las jornadas que está realizando SIP Salamander de cara a dar a conocer el mercado CE?

**PEDRO POSADA**- Estamos informando a nuestros clientes sobre todo lo relacionado con el mercado CE y les presentamos la documentación y medios que ponemos a su disposición para que partiendo del ensayo inicial, implanten los controles de producción en fábrica y puedan con ello etiquetar y emitir la declaración de conformidad del cerramiento terminado o instalado de forma eficaz y sencilla.

El pasado 18 de Marzo hemos celebrado la primera jornada de las cuatro previstas en Lugo. La próxima será en Limpias (Cantabria) el próximo 7 de mayo y posteriormente están programadas otras dos, una de ellas en Granada el 21 de mayo y en Madrid el 18 de junio.

**novoperfil** - ¿Cuál es el grado de conocimiento actual del mercado CE dentro del sector? ¿Consideran que ya estamos preparados para ello o aún queda algo por hacer?

**PP**- Tengo que decir que me ha sorprendido el nivel de conocimientos de nuestros clientes, si bien es cierto que, casi todos han asistido ya a otras jornadas o reuniones y



eso ha sido muy positivo porque facilitó el normal desarrollo de la jornada.

De cara a la fecha de implantación, febrero del 2010, considero que es tiempo suficiente para llegar con los deberes hechos, aunque en algunos aspectos observamos cierto retraso; algunos clientes deberían de haber tomado algunas decisiones o hacer algunas planificaciones.

**novoperfil - ¿Qué orientación ha dado Salamander a estas jornadas?**

PP- Como he dicho antes: informar. Es uno de los objetivos de estas jornadas para que el cliente en su propia fábrica, readapte y tome las medidas oportunas en la producción. De igual forma dejamos muy claro que el mercado CE lleva implícita una responsabilidad de cara al consumidor.

Paralelamente, recalamos que la calidad debe ser un referente y no una mera exigencia

**novoperfil - ¿Qué empresas han participado en las mismas y cuál ha sido su aportación?**

PP- Salamander vende sistemas de ventanas de PVC, diseñando las mejores soluciones y en otras áreas estamos asesorados por empresas de reconocido prestigio, las que consideramos que son las mejores y poniéndolas a disposición de nuestros clientes. En este sentido, el absolutismo de otros competidores para nosotros no tiene sentido.

Por tanto, hemos contado con los servicios para estas jornadas de la empresa CGC Perso y de su directora Patricia Pérez, persona muy conocida en el sector que colabora con distintos ministerios. Su ponencia versó sobre los diversos procesos a realizar: Ensayo Inicial de Tipo, Control de Producción en Fábrica, Gestión de Reclamaciones, los controles, Instrucciones de Fabricación y Montaje, etiquetas, Declaración de Conformidad, etc.

Asistió el gerente de Gesfácil, de sobra conocido, José Antonio Morón quien mostró la adaptación del software

de gestión de fabricación de ventanas de los sistemas Salamander y Brüggmann, al mercado CE, cómo podemos procesar los ensayos iniciales de tipo, cálculo de etiqueta, control de producción, Instrucciones operativas, Declaración de Conformidad, Manual de Producto, Guía de mercado CE, etc

**novoperfil - Salamander ha lanzado un software destinado a facilitar la tarea a sus distribuidores de cara a la aplicación del mercado CE. ¿En que consiste este programa, cuáles son sus aplicaciones y cómo pueden los instaladores de Salamander hacerse con él?**

PP- Dentro del paquete de medios que ponemos a disposición de nuestros clientes de forma gratuita, se encuentra entre otros, un software específico para el mercado, diseñado por nuestro Dpto. de Marketing de Alemania, el cual ofrece la posibilidad de forma individual de obtener los valores de las ventanas y su tipología e impresión de etiquetas CE y Declaración de Conformidad. Creemos que es una herramienta fundamental tanto para taller como para los departamentos de marketing y ventas de nuestros clientes.

**novoperfil - La jornada inicial se celebró el pasado 18 de marzo. ¿Qué balance puede hacerse de la misma y cuáles han sido las conclusiones extraídas?**

PP- Pues hemos podido comprobar el gran interés que para nuestros clientes tiene el mercado CE, según el número de asistentes, casi 70, de Portugal, Galicia, Asturias y León. Esto lo dice todo. Hemos tomado contacto con





los diferentes problemas del sector, aprovechando esta cita. Espero que las próximas jornadas sean tan fructíferas en conclusiones.

**novoperfil - ¿Cuáles son las dudas y preguntas más frecuentes que tienen los profesionales del sector de cara a la puesta en marcha del mercado CE?**

PP- Básicamente, las dudas se han centrado en dos ámbitos. Por un lado, quién se responsabiliza cuando un instalador coloca en obra ventanas hechas por otro fabricante y, por otro, cómo se considera el mercado CE en el caso de las ventanas con cajón de persiana de distintos proveedores o fabricantes.

**novoperfil - Para finalizar, ¿en qué nuevos proyectos está trabajando SIP Productos Industriales en la actualidad?**

PP- Estamos adaptando nuestra página Web, con el fin de descargar toda la documentación para el mercado CE, es decir, Contrato de cesión, ensayos, Directrices y manuales de fabricación, así como las carpetas comerciales o folletos publicitarios. Asimismo, se posibilita la descarga



de diversa documentación comercial, técnica y de marketing a través de nuestro MEDIA CENTER.

Estamos trabajando también en la confección de un atractivo dossier para arquitectos, así como en la recopilación de nuestros diferentes software para calcular el ahorro energético de una vivienda en función de la instalación de las ventanas Salamander. Además estamos planeando spots publicitarios y continuamos mejorando nuestra labor de fabricación y distribución de sistemas de perfiles Salamander y Brüggmann.