

DOCAVI



EXPERIENCIAS DE PUERTAS DOCAVI, S.A. EN PEFC.

I JORNADA GRATUITA DE CERTIFICACIÓN CALIDAD Y
PEFC CADENA DE CUSTODIA EN TOLEDO



Daniel Castañeda



ÍNDICE

- POR QUÉ DECIDIMOS CERTIFICARNOS.
- POR QUÉ ELEGIMOS MODELO PEFC.
- PEFC EN DOCAVI.
- PRINCIPALES PROBLEMAS.
- PRINCIPALES VENTAJAS.
- PEFC COMO HERRAMIENTA DE MERCADO.
- LECCIONES APRENDIDAS.

I. POR QUÉ DECIDIMOS CERTIFICARNOS

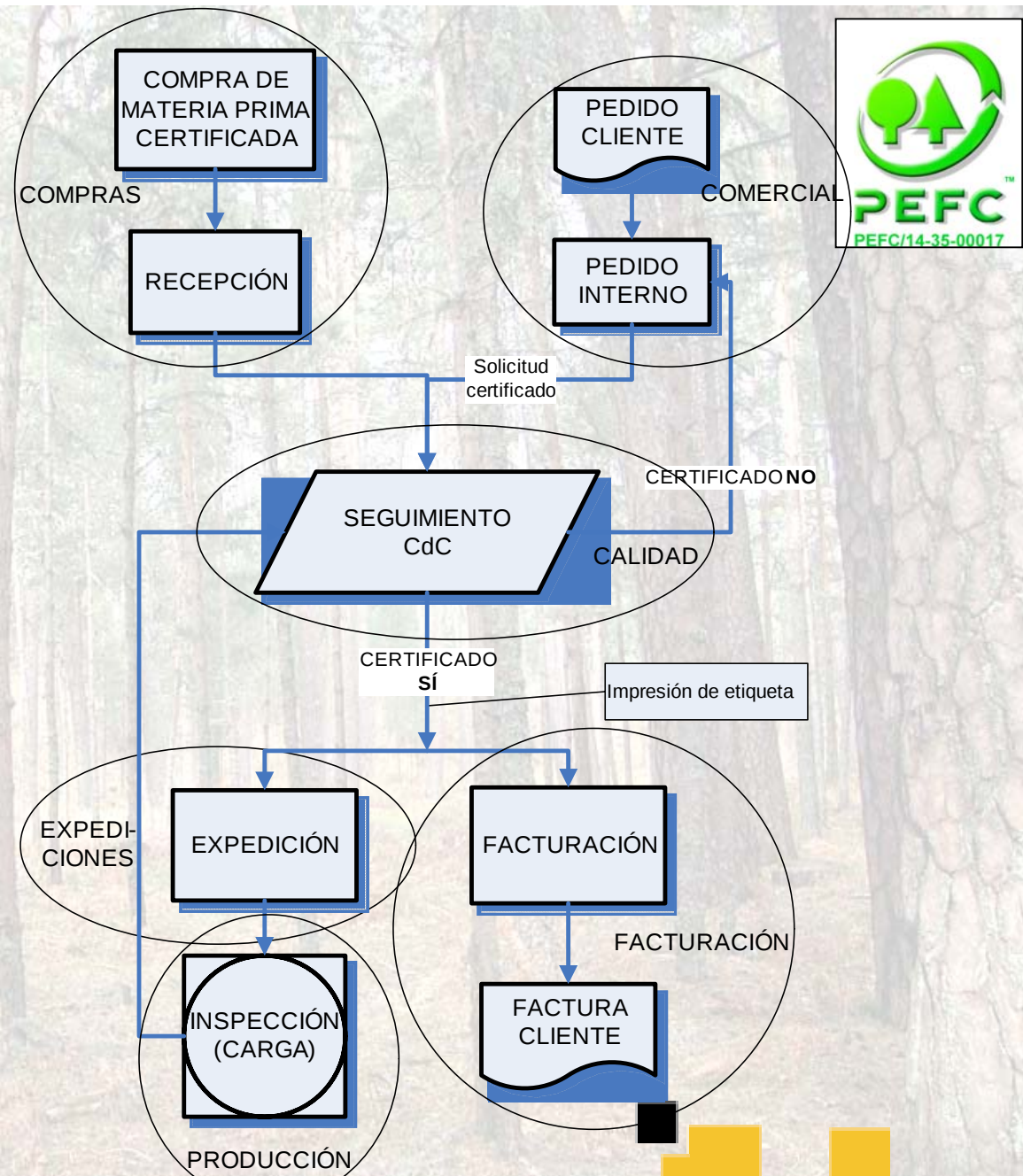
- Proyecto de empresa. Estrategia corporativa.
- Reflejo de la sensibilidad ambiental de la compañía.
- Ventaja competitiva.
- Facilidad de integración con sistemas de gestión existentes.
- Mayor control proveedores.

II. POR QUÉ ELEGIMOS EL MODELO PEFC

- Proveedores certificados según el modelo PEFC.
- Método de porcentajes vs método separación física.
- Mayor reconocimiento en el ámbito europeo.
- Confianza en AENOR como entidad certificadora.

III. PEFC EN DOCAVI

- Cálculo de media rodante.
- Periodo de lote mensual.
- Base para el cálculo: datos trimestrales.



IV. PRINCIPALES PROBLEMAS

- Diferentes tipos de materias primas madereras (chapa, aglomerado, macizo..) que configuran un solo producto.
- Trazabilidad del producto.
- Seguimiento de los pedidos.
- Escasa oferta de productos certificados PEFC.
- Escasa demanda.

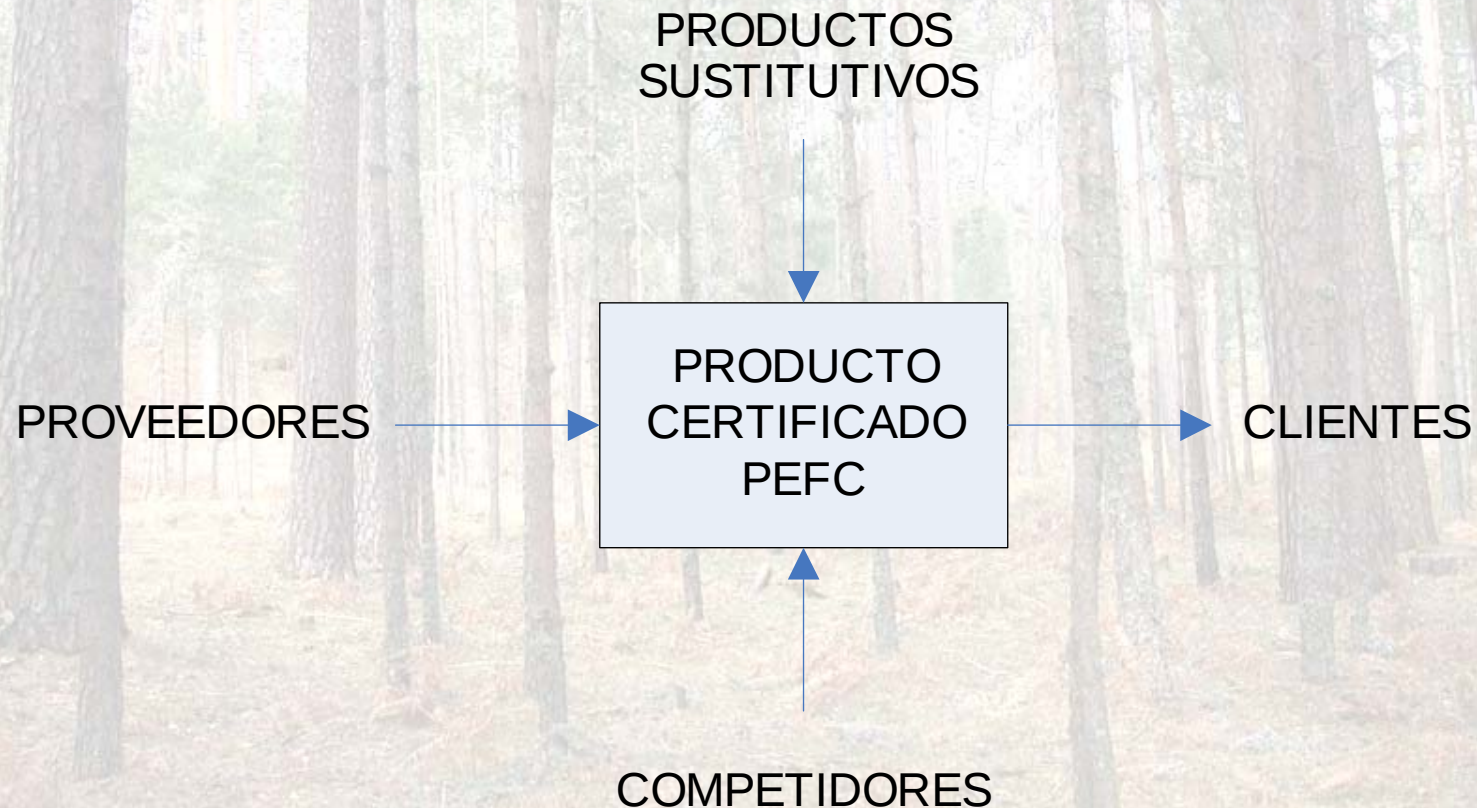


V. PRINCIPALES VENTAJAS

- Facilita y asegura el cumplimiento de la legislación (Convenio CITES).
- Diferenciación en el sector.
- Valores ambientales:
 - Protege los Montes de alto valor de conservación.
 - Favorece el desarrollo y la promoción de las comunidades locales.
 - Ofrece beneficios para el monte: freno a la desertización, fin de la tala ilegal...
 - Garantiza que la gestión de los bosques genere un impacto ambiental mínimo.
 - Impulsa campañas de plantaciones y repoblaciones.
- Reconocimiento labor de la compañía.



VI. PEFC COMO HERRAMIENTA DE MERCADO



VI. PEFC COMO HERRAMIENTA DE MERCADO

- PROVEEDORES.
 - Mayor control sobre materia prima (Autodeclaraciones, permisos de talas...).
 - Permite una mejor selección de proveedores.
- PRODUCTOS SUSTITUTIVOS.
 - Aporta un valor añadido a los productos realizados con madera frente a otros materiales (metálicos, plástico...)
- COMPETIDORES.
 - Diferenciación competitiva.
 - Reconocimiento a una mayor concienciación y mejor gestión.
- CLIENTES.
 - Estimula la demanda del producto certificado PEFC.
 - Promueve el conocimiento de la certificación.
 - Apertura a nuevos mercados (Administración, exportaciones...)

VII. LECCIONES APRENDIDAS

- Control de los procesos por puntos clave (Compras, pedidos, trazabilidad, expediciones, facturación).
- Seguimiento y registro del Sistema de créditos.
- Posibilidad de introducción de nuevos tipos de materias primas certificadas.
- Escasa demanda. Labor de promoción del certificado.