

*Kari Anttilainen. Director General de
United Sawmills Ltd*

"Las campañas ecologistas están extremadamente fragmentadas debido a que en Europa hay distintos grupos ecologistas. La industria finlandesa ha adoptado una política común en los temas medioambientales y en la práctica se perfilan como ganadores en el debate ecologista."

P.- Aunque UPM es uno de los mayores propietarios de bosque finlandés, la madera obtenida de sus propiedades cubre sólo el 15% de sus necesidades. ¿Tienen problemas de suministro para cubrir el otro 85% de sus necesidades al tener que negociar con los propietarios privados?

R.- Siendo parte de un gran grupo forestal integrado (United Paper Mills) el suministro de materia prima para los aserraderos de UnitedPaper se cuida especialmente. El Departamento forestal de la Compañía entrega la materia prima a todas las compañías del Grupo, de tal manera que se es capaz de dirigir distinto tipo de materia prima - picea, pino - hacia las respectivas factorías. Los troncos aserrados por USM (United Sawmills) están incluidos dentro de este proceso.

Si se producen cortes temporales en el aprovisionamiento somos capaces de recurrir a nuestros propios bosques y equilibrar así el suministro de materia prima.

P.- ¿Piensa que las campañas ecologistas les acarrearán problemas a sus aserraderos? ¿Cuál es la política de su compañía en esta materia?

R.- Las campañas ecologistas están extremadamente fragmentadas debido a que en Europa hay distintos grupos ecologistas. Normalmente intervienen en asuntos "candentes". El área de habla germana está más interesada en los temas de reciclado; en el Reino Unido los ecologistas ponen el acento el bosque y en los temas forestales. Contra estas corrientes de opinión tenemos que formular nuestras estrategias.

La industria finlandesa ha adoptado una política común en los temas medioambientales. Esto se debe a que las prácticas y la legislación en materia forestal nos convierte en un bloque muy homogéneo. Incluso desde el punto de vista financiero tiene sentido concentrar esfuerzos bajo una misma bandera, en lugar de tratar de trabajar como empresas independientes.

Tanto en términos absolutos como relativos los países escandinavos están trabajando bien en el campo forestal. A través de discusiones abiertas a todo el mundo- incluyendo los grupos ecologistas más importantes- creemos que hemos convencido a la gente que Escandinavia es una buena elección para adquirir los productos forestales. Mediante la cooperación, incluso con los grupos en controversia, hemos tenido que pronunciarnos sobre el mensaje

transmitido a la opinión pública y el papel que desarrolla nuestra industria.

En la práctica tenemos la impresión de que las empresas forestales escandinavas se destacan como ganadores en el debate ecologista. La mayoría de la gente nos conoce lo suficiente como para saber que los problemas de las maderas de frondosas del Bosque Tropical no son comparables a los que pueden existir en Escandinavia.

P.- En su opinión ¿Cuál es el nivel tecnológico de sus aserraderos?

R.- El nivel tecnológico de nuestros aserraderos es muy alto. La maquinaria y equipos tienen en general una antigüedad no mayor a 15 años. La tecnología utilizada representa al más alto nivel a la industria de maquinaria finlandesa. Especialmente, y desde 1990 a 1994, en los sistemas y métodos

utilizados en el proceso de control y automatizándose son las más avanzadas.

P.- ¿En qué áreas (maquinaria, tecnología,...) United Sawmills invertirá en el futuro con objeto de mejorar la rentabilidad y la eficiencia de sus aserraderos?

R.- United Sawmill Ltd invertirá en el próximo futuro en el proceso del secado de la madera aserrada, tanto en el secado progresivo como en secado de cámara. También el sistema de clasificación completamente automatizado con monitores de color, se utilizará en la clasificación de madera aserrada. Ya está en funcionamiento en la clasificación en verde previa al secado. En el futuro la principal tarea en la clasificación de la madera aserrada será la clasificación en función de la utilización final.

La filosofía de trabajo "just in time" desde la venta de la madera en rollo hasta el embarque de la madera aserrada es también otro importante objetivo en el sistema de control del proceso.

P.- En su opinión, ¿Cómo evolucionará el mercado de madera aserrada en los próximos años?

R.-La mayoría de los estudios sugieren que el futuro inmediato se caracterizará por una situación de escasez de suministro. Los mercados europeos, que suponen el 80% de las exportaciones de USM, parece que salen de la recesión.

"El nivel tecnológico de nuestros aserraderos es muy alto. La maquinaria y equipos tienen en general una antigüedad no mayor a 15 años. La tecnología utilizada representa al más alto nivel a la industria de maquinaria finlandesa".

Frente a estas expectativas es probable que las empresas de aserrado tendrán buena demanda para sus productos.

Al mismo tiempo que el beneficio aumenta, nubes negras se ciernen en el cielo: la materia prima, junto a los salarios experimentan un crecimiento. La materia prima, que supone dos tercios de nuestros costes, tendrá una mayor repercusión en nuestros resultados. Si añadimos a esto el fortalecimiento del marco finlandés y el debilitamiento de la corona sueca, que constituyen principalmente las únicas monedas de cambio con las que facturamos significará que ya hemos tocado techo.

P.-¿Cuál es su opinión sobre los sistemas de aseguramiento de la calidad (ISO 9000) para la industria del aserrado?

R.-Actualmente la ISO 9002-no es todavía una exigencia de venta en ningún mercado, pero especialmente en Gran Bretaña, algunos usuarios finales parecen enfatizar su importancia. Puede que su papel sea más importante

como un sistema de autocorrección en Finlandia que como un índice absoluto de la competitividad. Cinco de nuestros siete aserraderos ya han conseguido esta certificación.

P.-¿Piensa que en el futuro Rusia podría llegar a ser una amenaza para los aserraderos finlandeses?

R.-Rusia tiene un enorme potencial gracias a sus enormes recursos naturales. Ahora los sistemas de suministro están temporalmente interrumpidos, pero es probable que Rusia incremente sus exportaciones a nuestros mercados tradicionales. Al mismo tiempo se debe recordar que en Rusia se necesita un importante programa de construcción de viviendas. Esto probablemente limitará sus posibilidades de suministro a Europa.

P.- ¿Cuál es su opinión sobre los productos con mayor valor añadido: medidas especiales, madera mecanizada, madera ensamblada? ¿Han pensado alguna vez o están preparados para ofertar esa clase de productos?

En USM disponemos de una amplia gama de producción con valor añadido, separado de nuestro negocio de aserrado. Nuestro Grupo posee, sin embargo, diversas empresas especializadas en el campo de transformación mecánica de la madera: Mahogany en tablero contrachapado, Parkanon Lista en chapas y molduras, Oulux en puertas y Porin Puuosa en componentes especiales.