

PERSPECTIVAS SOBRE LA INDUSTRIA DE LA MADERA

Antonio Camacho Atalaya

Ingeniero Técnico en Industrias de los Productos Forestales.

Desde hace años soy espectador del buen hacer, del excelente hacer de los tres jóvenes Ingenieros de Montes que hoy son entrevistados.

Son Teófilo Revenga Martínez, en la actualidad Consejero-Delegado de IMFYE S. A.; Vicepresidente de F. F. INESTMENT CORP. y Consejero de SEMES, S. A.; Antonio Arce Rodríguez, Apoderado de TAMSA, con una brillante trayectoria maderera y forestal cuya experiencia es conocida en toda España, y Francisco Javier Hernando González, nada más terminar sus estudios en 1972, ingresó en TORRAS HOSTENCH. En 1973 pasó a los Servicios Forestales de TAFISA. En la actualidad es Jefe de Producto de la misma empresa. Fue Decano del Colegio de Ingenieros de Montes de Galicia.

Tenia deseos de charlar con ellos, pero las obligaciones respectivas lo iban demorando. El empujón lo dio el Secretario de AITIM con su deseo de insertar una entrevista en esta revista. Puestos en contacto, quedamos para charlar en un mesón extremeño en compañía de unas migas. A la comida asistió el también Ingeniero de Montes Santiago Sánchez Dávila.

Puesto que hacía muy poco había preguntado a Jesús Guillén sobre el trato que recibe la carpintería en obra (AITIM N.º 130), comencé mis preguntas a estos tres especialistas en madera, por lo mismo que a Guillén, para contrastar opiniones.

CAMACHO.—¿Que trato recibe la madera en la construcción de viviendas?

HERNANDO.—Bonita pregunta, porque da la casualidad que me la sé. La respuesta es fácil: trato muy malo, francamente malo. Todo el colectivo involucrado en una edificación desconoce totalmente el producto.

ARCE.—Sin embargo, sí lo conocen bajo otro prisma: la estiman como un producto noble y, a su manera, procuran sacarle rentabilidad poniéndolo en sus proyectos.

REVENGA.—Además, aparte que el producto de madera pueda encarecer algo la construcción, el arquitecto suele pensar en madera para viviendas de superlujo, sin considerar que existe otra carpintería de madera a menor precio.

A.—Así es, asocian el término madera con madera para barnizar y no para pintar que les da, excluyendo el aspecto decorativo, las mismas garantías de servicios.

C.—Pensando en el anónimo usuario que se encuentra con productos rechapados que asemejan madera maciza. ¿Qué tenéis que decir?

A.—Hoy se considera en general material noble a los productos rechapados por la sencilla razón que un producto de madera maciza ni se concibe en la mayoría de los casos. El usuario busca un acabado, una línea de acabado, un tacto, unas prestaciones que le dan los rechapados a un precio muy inferior.

H.—Haría falta distinguir. El último consumidor, quien se encuentra con una vivienda, no sabe, por regla general, qué es un aglomerado, un rechapado, un DM, etc., e incluso hay Arquitectos que no saben distinguir un aglomerado rechapado de un fibras rechapado, sólo sabe que es madera y ésta suele tener la mala prensa, que es un material que se mueve; en cambio no tienen una información, por ejemplo, como la que proporcionan ENSIDESA y URALITA, que con sus tablas lo tienen clarísimo.

C.— Pero si Don César Peraza lleva años dando cursos sobre la madera en la construcción en Escuelas de Arquitectos, Arquitectos Técnicos, Colegios de ambas titulaciones, editando libros sobre el tema, etc.!

H.—Sí claro, pero no se han divulgado. ¿Creéis que un Arquitecto sabe como calcular una viga de madera?

A.—Yo creo que no. La madera como elemento constructivo para carga, no se concibe en España, ni como madera, ni como madera laminada.

R.—Conocemos los cursos que dan Don César, Guindeo, Lain y algún otro, pero tú dime cuántos ceros hay que poner a la derecha del cero, hasta llegar a un valor que nos refleje el porcentaje de madera que se consume en España con fines resistentes, excluyendo las viviendas unifamiliares prefabricadas que tampoco son muchas. Estoy de acuerdo: falta difusión.

H.—En la última BATIMAT de París se presentó una viga que diseñamos nosotros hace cuatro años; su alma tiene dos tableros de fibras y pino empalmado: aquí gustó mucho, pero nada de nada. Ahora resulta que nos la han copiado y lo proyectan en viviendas de Europa y lo están usando, pero aquí en España, verdaderamente, hoy, es perder el tiempo.

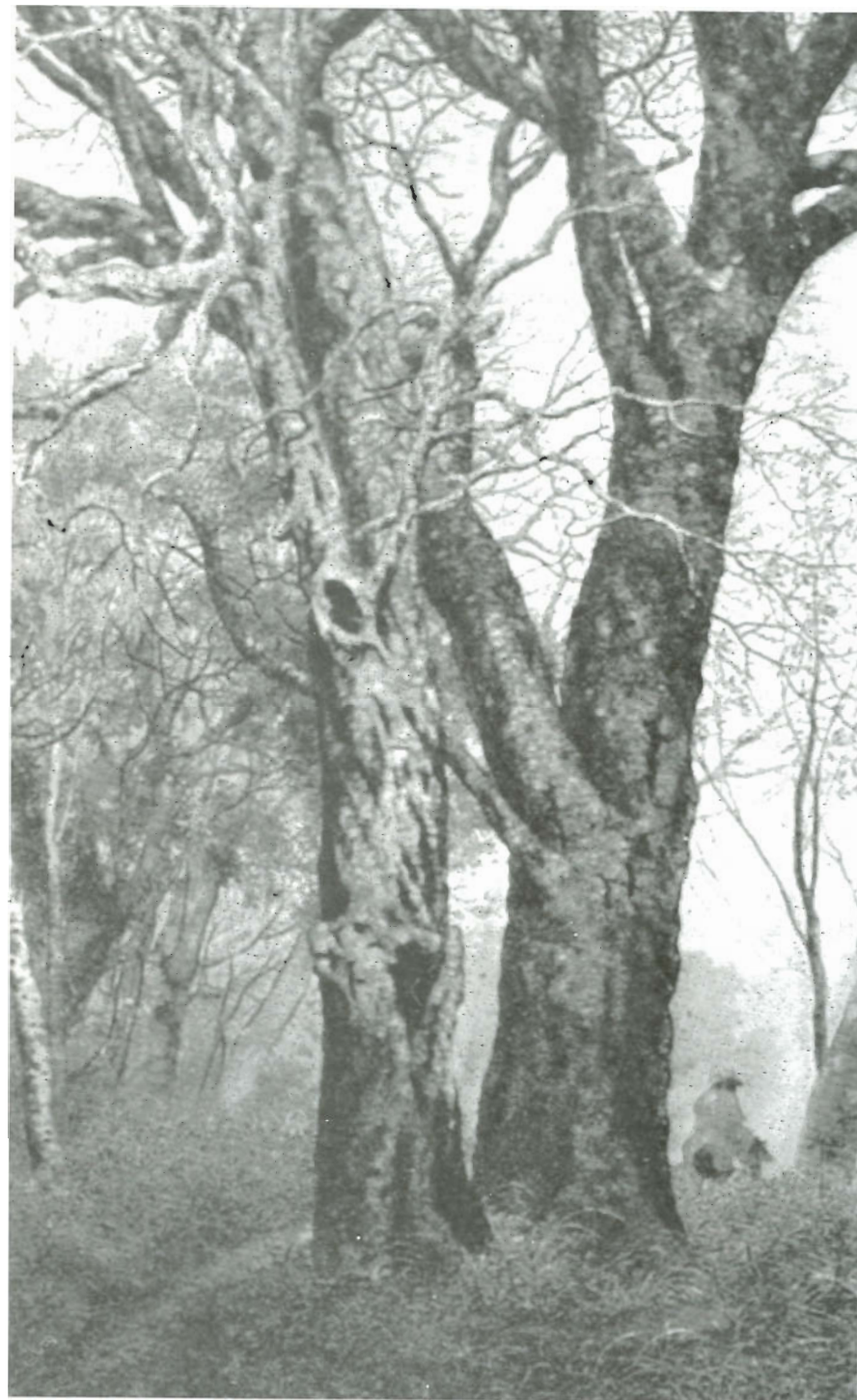
R.—Hoy día, la madera laminada, que tiene tanta importancia en cualquier país medio desarrollado, en España no contamos con ninguna verdadera fábrica y las pocas estructuras que se montan vienen del exterior.

A.—Sí, sí. Un arquitecto español va fuera, ve una de estas vigas, le gusta y lo pone en sus proyectos.

R.—En España hemos hecho piscinas cubiertas, poliderportivos, etc., y no hay ninguna razón objetiva para que no haya una buena fábrica de estructuras de madera laminada. Hace años que intento desarrollar esta idea para montar una fábrica. Hay mucha gente interesada. Presentamos un proyecto a la Comunidad de Madrid perfectamente realizable, pero hasta ahora nadie ha decidido meterse con este tema. No es que yo diga que se monten 50 fábricas, pero media docena tendrían un gran porvenir.

A.—En todas las rehabilitaciones que se están haciendo en el Madrid antiguo, están cambiando vigas de madera por estructuras metálicas por su facilidad y competencia, y sobre todo porque lo consideran un material imputrescible e inalterable.

C.—¡Otra vez volvemos a lo mismo! En una época de tanta información por lo que estoy escuchando, tampoco se conocen los trabajos del Arquitecto de AITIM Francisco Arriaga Martite-



gui que ha reconstruido vigas dañadas en sus apoyos en museos, palacios y conventos reparados por España; ha impartido conferencias, escrito artículos, libros y hasta su Doctorado defendió en la Escuela de Arquitectura de Madrid fue sobre este tema, al que ha dedicado toda su vida profesional.

R.—El asunto de las estructuras de madera laminada en España es el problema del huevo y la gallina. Los arquitectos no proyectan con esta estructura porque no hay empresas que la fabriquen y no hay fabricantes de estructuras de madera laminada porque en este país no se proyecta este tipo de estructura. Pero hay que pensar que hasta luces de 25 m, se pueden tener problemas de competencia en precio, pero a partir de estas cotas, esta construcción es normalmente inferior en precio que otra de otro material, sin contar las componentes estéticas fuera de toda duda.

DAVILA.—¿El problema del fuego puede tener relación con este retraimiento?

H.—No lo sé. No lo creo. Hemos repetido centenares de veces que una estructura de madera resiste mejor a un incendio que otra metálica. Las Compañías de Seguros también lo han entendido así y hoy no se pagan esas primas exageradas que exigían hace unos años por vivir en una casa de madera.

R.—Es cierto. Conozco un Jefe de Bomberos que comenta que cuando llega a un edificio que lleva ardiendo media hora, si la estructura es madera entra y si es hierro sofoca el fuego desde fuera.

C.—Quisiera conocer vuestras opiniones ante la problemática de la entrada de España en el Mercado Común.

A.—Hay que partir de una base. El transformador español lo mismo hace una banqueta, que un cajón, que una escalera. Ante la entrada en la CEE, lo que tiene que hacer es especializarse en determinados productos y procurar ser competitivos y cumplir con las exigencias de calidad exigidas. Las ventajas fundamentales que tenemos los transformadores españoles frente a los europeos es una mano de obra más barata que la que hay en Europa; el producto natural madera es más caro, es decir, la madera en estado natural es más cara en España. Como comparación, un pino Suecia lim-

pio, su coste puede suponer un 25 % de diferencia.

H.—Es que encontrar un Valsain con cuatro caras limpias es muy difícil. Quien tiene dos pilas las enseña como oro en paño.

R.—Yo creo que sí lo hay, pero a precios muy altos: 50.000, 60.000 ...

H.—... y hasta 85.000 ptas./m³J

R.—Con la madera española hay que distinguir muy bien lo que es la primera y segunda transformación. En la primera, hay empresas españolas, como puede ser TAFISA, que están a nivel tan alto como puedan estar las suecas y alemanas, pero son casos contados. La técnica del canter (astilladora de costeros) generalizada en Europa, puede tener perfecta aplicación aquí para maderas de pequeños diámetros y sobre todo para el Insignis y el Gallego, pero solamente existen tres instalaciones en España.

Las serrerías españolas son algo singular. Hace poco terminamos un estudio sobre el aserrío en Galicia y hay muchas industrias que consumen menos de 1.000 Tm de madera al año, por lo que la competitividad que pueden ofrecer es muy pequeña. Hay industrias que utilizan maquinaria de 1946. ¿Cómo pueden competir?

H.—Sí, sí. Afila la sierra de vez en cuando y ya está. En cuanto a la segunda transformación yo creo que España ya es una potencia, con nuestras fábricas de aglomerados, de fibras, etc., porque aunque alguien piense que un tablero recubierto de melamina no es 2.^a transformación, para mí sí lo es, por cuanto una persona se lo lleva a su casa y puede hacer un mueble con él.

Es muy difícil deslindar la 1.^a de la 2.^a transformación, pero pienso que si 1 m³ de tablero aglomerado vale 20.000 ptas y 1 m³ de tablero recubierto de melamina vale 40.000 ptas, esto sí podía considerarse 2.^a transformación. Aquí sí que estamos a nivel muy fuerte, como dice Teófilo, junto a tableros de fibras, tableros de fibras de densidad media y estratificados de alta presión. Pero en la 1.^a transformación a nivel de aserraderos y de madera laminada estamos en «offside». También en muebles somos líderes.

C.—Agrada oídos, pero la industria de la madera en España no son sólo estas industrias.

Existen muchas más. No voy a referirme a mondadientes, cepillos o brochas. Pero ¿y los carpinteros?

H.—En las últimas Ferias de París, Hannover, Milán, etc., no ha asistido ni una sola empresa. Si en España el 80 % de las ventanas que se colocan son de aluminio, en Europa el 80 % son de madera. Es una lástima.

A.—Lo creo. El PVC, el gran desconocido, le está comiendo el cupo que tienen en España las ventanas de madera, en base a sus campañas de publicidad y pese a sus precios; pero el Arquitecto se entera y las pone en algunos proyectos.

R.—Es que tampoco hay una documentación seria que ofrecer. Cualquier fabricante de carpintería de PVC o aluminio de cierta importancia, bombardea a todos los Arquitectos con catálogos divulgativos de las prestaciones de sus ventanas: permeabilidad al aire, resistencia al viento y estanqueidad al agua.

C.—Yo conozco la ASOCIACION DE FABRICANTES DE CARPINTERIA EXTERIOR DE MADERA desde su fundación en 1977 y sé los muchos miles de folletos que han repartido entre Arquitectos desde entonces.

A.—Sí, lo sé, pero no es sólo repartir, hay también que asistir. ¿Tú crees que si un Arqui-

tecto pregunta en AITIM o a cualquier industrial el precio de una ventana de madera, se le puede responder? ¿Cuántas veces vuelve de vacío el furgón de AITIM porque no hay ni una sola ventana disponible en su ruta? ¿Quién es el mayor fabricante español? ¿Cuántas ventanas puede hacer al año? ¡Muy pocas!

R.—Sé de empresas carpinteras que están haciendo importantes inversiones en sus instalaciones de cara al futuro. También estoy de acuerdo que se han hecho campañas, pero ya sabemos lo que pasa con esta información en oficinas donde entran a docenas todos los días. Debe haber un seguimiento, porque salvo que al día siguiente llegue un proyecto que tenga que ver con aquello, esa propaganda se archiva.

C.—Entonces, los cursos que se han hecho de la Madera en la Construcción por parte de la ETSI de Montes, INIA, ANCOP, etc. ¿no han valido para algo?

A.—Punto n.º 1: esos cursos los hacen los Arquitectos que no tienen trabajo, para aprender. Punto n.º 2: los que tienen trabajo no se preocupan para nada y además, sin mucha idea de madera, se ponen a dibujar cómo les gustaría que fuera la ventana, en lugar de acudir a un profesional y preguntarle cuál es el perfil



más adecuado para una ventana de esas características.

C.—¿Cómo se podría romper este círculo vicioso?

A.—Con una Asociación de Carpinteros fuerte, coherente y homogénea, en la que oferten todos el mismo perfil y no se dediquen a hacer pequeños cambios para distinguirse y ser más listos que el vecino. De los 16 Sellos de Calidad AITIM de ventanas, cada uno es distinto y entonces el Arquitecto se vuelve loco y se decide a hacer sus propios perfiles y como es su propio proyecto, al carpintero de al lado le obliga a trabajar en función de ellos.

C.—Pasamos a otro tema. Se habla cada vez más en la actualidad de nuestras maderas de pinos de crecimiento rápido. ¿Cuáles son sus posibilidades?

H.—El pino gallego y el pino insignis son maderas que hoy tienen muchas posibilidades gracias a las minientalladuras o entalladuras múltiples que posibilitan la eliminación de sus abundantes nudos. Se emplean también enterizas, bien para pintar o para rechapar con una chapa noble. Con estas técnicas se pueden conseguir puertas macizas que den tan buenos resultados como una de pino Oregón.

A.—En carpintería exterior se emplea preferentemente pino nacional y también en carpintería interior como elementos autoportantes, rechapados si llega el caso.

C.—¿De qué forma pueden afectar estas realidades a las importaciones de madera tan fuertes que son habituales en nuestros país?

A.—Bueno, importamos preferentemente madera de calidad, puesto que nosotros producimos muy poca, y no es tanta, lo que pasa es que es más cara y entonces resalta más. En volumen, importamos bastante menos de la mitad de nuestro consumo, conocemos la sustitución de tableros contrachapados, madera de importación por tableros de alta densidad o media o aglomerados simplemente y fabricados con madera nacional.

R.—Madera de baja calidad, para triturar, abunda en España, aunque no debemos olvidar que el mercado de las materias primas es coyuntural. Por ejemplo, hoy, las papeleras están buscando eucaliptus por todo el mundo, cosa que hace sólo un par de años no ocurría.

H.—En este tema influye grandemente la po-

lítica. En los acuerdos de adhesión al Mercado Común, se contempla fiscalmente (que es a la hora de la verdad lo que cuenta) a la Península Ibérica como productor de materia prima para exportar a todo el resto del Mercado Común. Si la patata se puede considerar como una materia prima de libre circulación, pues la madera nuestra también tendría que tener esa consideración. En esto hemos negociado peor el tema de las materias primas que los portugueses: para éstos, las primeras materias primas de exportación son la madera y el corcho; ellos han sabido tratar los temas relacionados con el sector forestal en cuanto a desgravación muy bien.

D.—Lo que pasa es que no hay una política forestal común de la Comunidad como hay una política agraria común.

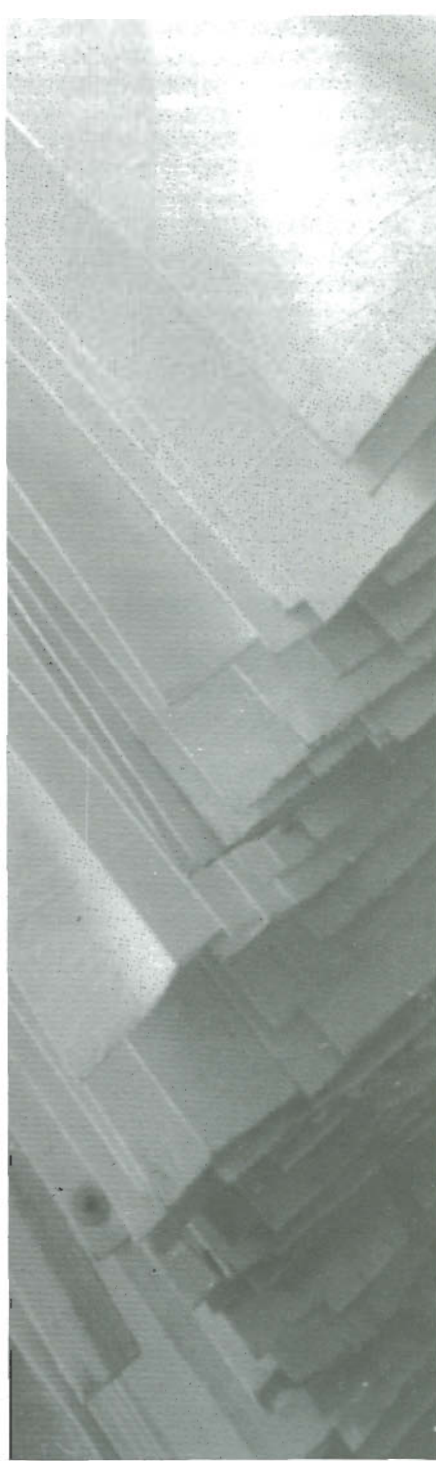
R.—Y no hay una política forestal española tampoco y creo que no se ha tenido en cuenta a los expertos en temas forestales y maderos españoles.

H.—Si es lo que digo. Portugal lo vio claro y dado que tiene en el sector forestal sus principales ingresos por exportación, en la mesa negociadora global estaban expertos forestales y en la nuestra no había ninguno y entonces, sobre la marcha, tomaron las decisiones que les impusieron, pues ¿qué sabían nuestros negociadores sobre eucaliptus, madera y demás?

R.—No supieron negociar. Para nuestros políticos, el sector forestal español supone de un 3 a un 5 % del producto nacional agrario, mientras que para la Comunidad Económica Europea, después de las importaciones del sector petrolero, el segundo lugar lo ocupa el sector madera. Ahí estaba la gran diferencia, de la que se tenía que haber obtenido mayor beneficio y no se consiguió porque nuestros políticos no dieron ninguna importancia al sector forestal y los otros sí. Así de fácil les pusimos las cosas.

H.—En este momento no se puede hablar en general del tema que se plantea en esta pregunta, porque por ejemplo, en el caso del pino insigne se le está buscando unas derivaciones tales como materia prima pura (papeleras, tableros), para aserrado y para 2.^a transformación de la madera.

R.—Los fabricados de madera laminada que se están haciendo en España, son a base de este pino y destinadas a muebles. Ocurre otra



cosa, hemos estado consumiendo menos de esta madera que las posibilidades productoras de nuestros montes, cosa que ha cambiado radicalmente en los últimos años. Hay que tener presente que en 1977-78, el m³ de madera de pino insignis en el monte estaba en las 3.000 ptas, hace 4 años se mantenía igual y hoy rondará las 5.000 ptas/m³; sin embargo, muchos industriales tienen problema de suministro en madera de diámetros aptos para aserrado porque les ha subido mucho la «rolla» (como dicen en Galicia).

H.—Sí, porque se han acercado los dos precios. Tradicionalmente ha habido un precio para la madera para astillar y luego estaba la madera para aserrar, con unas diferencias casi del 100 %. A la vez, nosotros, los fabricantes de tableros, hemos aumentado la producción mucho...

R.—... y no habéis sabido organizar la recogida de los residuos de los aserraderos (hay que ponerlo entre paréntesis).

H.—¿Pero qué ha pasado? Pues que se han acercado el precio de las dos. A nosotros, hace 5 años nos entraba madera inferior a 15 cm porque los aserraderos pagaban un precio superior a ella, hoy al señor del monte, como pagamos un precio similar, no le interesa clasificar.

R.—Pero visto de forma global, es un desastre para la industria de la madera, porque si estuviera bien estructurada, podrían convivir las empresas de aserrío con las de astillado, pero en el momento que una madera de 25 ó 30 cm tenga un precio muy parecido a otra de 12 ó 14 cm, ya me diréis.

A.—También tiene su lado positivo. Por ejemplo, lo que harán las empresas astilladoras es fomentar industrias de aserrío. Este es el caso de FINSA que compra cortas totales y luego hace una clasificación para sus diversas factorías.

C.—Como sabéis, esta charla saldrá publicada en AITIM. ¿Podemos conocer vuestra opinión sobre la labor que hace AITIM?

H.—Es una que en estos momentos de euforia autonómica se están creando organismos descoordinados entre sí, que supone la división de los esfuerzos en el campo de la investigación de la madera y que además en muchos casos no se reconoce la gran labor que AITIM



ha realizado en sus 24 años de existencia.

A.—Hay un campo muy importante que tenía que cubrir AITIM. Pienso en los pequeños empresarios que forman el esqueleto y el sostén de la industria de la madera española: no tienen respaldo por parte de nadie.

C.—Pero si es que son muy reacios a incorporarse a AITIM. Sabéis que una empresa se puede asociar por 10.000 ptas/año (cantidad que es una ridiculez, porque comprar el periódico todos los días sale más caro). Me consta que en 1987 se hizo una campaña entre industriales aserraderos: de más de 500 empresas, se asociaron muy pocos.

A.—Hay que insistir. Pensad que estos pequeños empresarios tienen enfrente a la Admi-

nistración y a empresas que son mucho más grandes que él y tiene que firmar los contratos que le imponen, tiene que adaptarse a las condiciones de obra que le obliga la constructora aunque él piense que están totalmente equivocadas. Ahí sí que tenía que haber un Organismo que fuera representante de todos estos empresarios. AITIM podría asumir esta labor: en estos momentos son varios centenares de empresas las que están asociadas. La cuota es baja. AITIM está en el buen camino. Hay que conseguir unas puestas en obra, una serie de calidades y condiciones que se deberían exigir en la construcción.

En cuanto a lo que señalas a la captación de asociados, en el cuadro del organigrama de AITIM, si te fijas, no hay ningún pequeño empresario y ellos pueden pensar que cómo una empresa de 15 operarios se va a sentar a discutir sus problemas con directivos de empresas de más de 300 obreros.

H.—Creo que la falta de asociados es labor de marketing. ¿Tú crees que a un empresario que le llega un folleto de AITIM pidiéndole 10.000 ptas/mes...

C.—... 10.000 ptas/año.

H.—... bueno, ptas año por asociarse, lo va a distinguir de otra oferta en que le ofrecen el ESPASA por 10.000 ptas/mes durante 10 años? ¡Lo considera igual! Y lo tira o lo archiva. La mejor labor de marketing que ha hecho AITIM es publicar tu Guía Bibliográfica y esta conversación que estamos teniendo. Yo te sugiero que AITIM debería asistir a todas las Ferias con stand propio.

C.—Javier, AITIM por lógica debería tener 5.000 empresarios de la madera asociados a ella por varias razones. El precio base tiene que ser igual para todos y más si es tan bajo. Luego, cada uno, según sus problemas puede solicitar pruebas más complejas, que como sabéis se cobran aparte. Yo empecé allí hace más de 20 años. En gran medida, se actúa a la antigua: más de una vez me han llegado encargos de certificar si una madera era roble o castaño ¡por más que uno piense que la persona que hace ese encargo está dispuesta a pagar algo importante, cómo va alguien con vergüenza a cobrar nada! Si la certificación la quiere por escrito se pide 1.000 duros de 1988, si es verbal nada.

A.—Uno de los problemas que tiene AITIM es que la gente asocia su labor con las personas que lo representan. A mí me han comentado pequeños empresarios que ellos piensan que Solanes es quién determina a qué empresa se da el Sello de Calidad de AITIM y a cuál no.

C.—Eso es absolutamente falso y vosotros debéis tener constancia. Por varias razones que son conocidas por más de cien empresarios que son los que han poseído este Sello de Calidad. La primera es que en el Comité del Sello, cada vocal tiene voz y voto. En segundo lugar, fabricantes con Sello AITIM los hay catalanes, manchegos, vascos, levantinos, gallegos, andaluces, aragoneses, etc., etc.; grandes, pequeños, ricos y menos ricos. En tercer lugar, en las ocasiones en que he estado presente en las sesiones del Comité, tanto Solanes como los

demás madereros han mostrado su actitud benevolente hacia quién presentaba resultados mediocres en los resultados de las pruebas de control de calidad y eso lo sé porque durante dos años he sido responsable de hacer los ensayos y cuando unos resultados no son defendibles no se pueden defender. Hace 20 años, en puertas planas, había 7 fabricantes con Sello AITIM, hace 10 años eran 25 y hoy he perdido la cuenta, puede que se hayan concedido 90. En cuarto lugar, me pongo a pensar y creo que todos los miembros fabricantes del Comité han pasado por el trance de la suspensión de sus empresas. Más ejemplaridad es difícil.

H.—Creo que dentro de los distintos Comités que tiene el Sello de Calidad AITIM, y a propósito de lo que acaba de comentar Arce, que Solanes fuera responsable del Subcomité del Sello de Calidad de Tableros de Fibras y Cava

o Pena del de Puertas Planas.

R.—AITIM tiene una función muy importante como es la de dar información al propio fabricante y sobre todo, AITIM, ofrece más oportunidad al empresario pequeño, porque el que es fuerte, tiene medios para enterarse solo. Si AITIM encuentra la forma de convencer al pequeño industrial que va a poder tratar a sus clientes importantes (constructoras, grandes almacenes, etc.) de igual a igual y al mismo tiempo sabe él cosas, este pequeño empresario, por 10.000 ptas/año, puede enfocar la solución del problema de fabricar con calidad.

H.—A mí me interesa que AITIM se potencie y que sea un ente fuerte, como es el CTB francés.

C.—Hay que recordar que AITIM lo forman varios centenares de empresas del sector de



la madera y se mantiene con las cuotas de estos señores, con sus propios servicios y con ayudas de diversos Organismos Oficiales dado su carácter no lucrativo. El Presidente de AITIM debe ser un empresario porque la propia esencia y trabajos de AITIM van dirigidos hacia la empresa maderera y es lógico que su cabeza sea por tanto maderero.

El Director de AITIM es una persona independiente, sin vinculación directa a ninguna empresa y a su discreción está organizar el trabajo de todas las personas que trabajan o colaboran con AITIM. El mismo carácter tiene el Subdirector Técnico y el Secretario General. Las directrices tienen que emanar del Consejo de AITIM, que prácticamente lo forman las mismas personas del Comité del Sello.

Los Vocales proceden de los mismos empresarios asociados y representantes de Centros Oficiales (INIA, ETSIM, TORROJA, JEN, MINER, MOPU, ARQUITECTOS, APAREJADOS, etc.).

C.—Me gustaría insistir en la política general del Estado en el aspecto forestal.

R.—Aunque parezca que caigo en un tópico opino que la integración bosque-industria es algo a aplicar en nuestros montes y que además de los beneficios que reportaría al sector forestal contribuiría a luchar contra el principal problema existente en el país: los millones de parados.

Habría que hacer un estudio a fondo por zonas, pues no siempre las actuaciones se pueden aplicar con carácter general.

Hay que dar soluciones a esos montes de pinos de cuarenta años que tanto abundan en España con una densidad de 2.000 ó 2.500 pies/Ha. Si se hiciera un primer tratamiento y se dejara en torno a los 800 pies/Ha, según las especiales características de cada caso, se podría en muchas ocasiones obtener un 70 % de madera para astillado y un 30 % de madera para tabla, por ejemplo de palets (que está a unas 14.000 ptas/m³), lo cual podría rentabilizar una actuación de este tipo.

Esto actualmente no se hace y no se actúa en estas masas porque no sale la cuenta de la explotación pensando exclusivamente en sacar productos para triturar.

Pero es que además hay que tener en cuenta otro orden de cosas: Un monte con esas den-

sidades es incapaz de desarrollarse, aparecen puntisecos y secos y se abona la idea, que por supuesto no comparto y que ha difundido ADE-NA, de que un pino es una lata de gasolina en el campo. Un monte intransitable por su densidad y sin ningún tratamiento es mucho más combustible. El propietario de estos montes (Ayuntamientos, ICONA, Comunidades Autónomas, particulares) no pueden pretender obtener beneficios teniéndolos en estas condiciones. Han de primar los beneficios que a mayor plazo se producen para el monte y pensar en un precio entorno a las 500 ptas/m³ en pie, este precio ha de considerarse más que razonable.

A.—Pregunto y voy a decir una barbaridad: ¿No sería más barato prender fuego a ese monte y con lo que siempre queda detrás de un incendio volver a repoblar? Daríamos, igualmente trabajo a los lugareños.

R.—¿Y cómo vamos a repoblar?

A.—Pues como se ha hecho antes, porque esos montes que tú dices, con esa densidad tan grande, son de repoblación artificial.

R.—[Es una barbaridad!

A.—Ya he dicho que es una barbaridad; yo estoy suponiendo lo que diría más de uno.

R.—Estoy de acuerdo. Si tú hicieras unas claras, de momento estarías dando trabajo y a la vez aprovechando un producto intermedio.

A.—Pero para hacer esas claras, hay que pensar primero qué subvención necesitas y no qué vas a pagar tú por el aprovechamiento de esas claras.

R.—Yo lo primero que pensaría es que no hay que ir a una solución tradicional; la solución clásica de esa madera, que es el astillado, hay que rechazarla, porque con esa solución está claro que no se paga. Hay que plantear (y debe haber una ayuda de la Administración, eso no hay dudas) un tipo de industrias distintas en las que haya una parte de esa madera, que tenga un valor añadido muy superior.

A.—¿Un rendimiento muy superior? Entonces será para tabla, no creo que esa madera tenga un aprovechamiento mejor. Porque eso son montes marginales.

R.—No, no son exclusivamente marginales. Yo tengo actualmente un proyecto en el que se piensa dedicar maderas similares en fabricar madera laminada.

A.—¿Dónde es eso? Seguro que está en la zona norte.

R.—No, no.

H.—Hombre, seguro que no es en Navalmaral de la Mata y sí de Ponferrada para arriba.

R.—¿Cuánto pagas tú por Tm de astilla para hacer tablero?

H.—No lo sé en estos momentos.

R.—Bien. ¿Pero a que si sacas de esos troncos un 30 % que se vende a 15.000 ptas/m³?

A.—El tablón de construcción de 5 cm se está vendiendo a 12.000 ptas/m³ para camiones completos de 10-12 Tm.

R.—Perdona, pero la tabla de palet tiene un precio superior al tablón de construcción: por menos de 14.000 ptas/m³ no compras tabla de palet.

A.—Entonces, volvamos para atrás. Partiendo de un precio de venta de 14.000 ptas: tienes que tener un beneficio, una amortización, unos gastos generales ¿cuánto te tiene que quedar para valor producto?, ¿la mitad?, ¿podemos considerar 7.000 ptas? Pensando que vas a obtener un rendimiento próximo al 40 % ¿cómo vas a pagar la madera?

R.—Disculpa, lo que no sacas en palet lo sacas en astilla al mismo precio que te pagaría Hernando o una papelera que te daría más.

A.—Pero vamos a ver como trasladarías tú los restos, porque no es lo mismo trasladar rollizos que restos después de haberse aprovechado el tablón grande.

R.—Trasladar restos no, trasladar astillas que es mucho más fácil que transportar leñas y otras cosas.

H.—Hay un matiz importante. Tú que llevas años dando vueltas al tema, ¿funciona?

C.—Teófilo lo mira desde el punto de vista del productor y vosotros desde el de comprador.

A.—Yo lo miro desde el punto de vista capitalista.

H.—Ese es el punto clave. ¿Por qué se da tantas vueltas al tema? ¿Porque no funciona!

A.—Aquí la parte capitalista importante es la Administración que es la que tiene que «mojar-se» en cuanto a suministros.

R.—Mira, yo en el tema de la Administración, si el monte es suyo, en el momento que ella no entre por lo menos con una participación del 30 % y un contrato que no dure un mínimo de

15 años de trabajar allí, ni hablo.

A.—Haces un sociedad anónima, te llevas los beneficios del primer año y luego se lo das a la INI.

H.—Tú siempre con tus chanzas.

A.—Lo que interesa es que haya un avalista y si es la Administración, mejor. Yo lo que estoy viendo en industrias de este tipo, es que es un aprovechamiento forestal simplemente. Por ejemplo, el aserradero de El Espinar. Es un Ayuntamiento rico, con producción de madera de calidad alta, entonces ¿qué está pasando ahí?: que el aserradero se está quedando con unos precios similares a los de los otros contratistas. ¡Y no tienen beneficios!

R.—Es un problema distinto. El aprovechamiento y el aserradero de El Espinar es un planteamiento clásico de aserradero en España.

A.—Mira que estamos en un monte con unos aprovechamientos muy buenos que da producción suficiente para mantener el aserradero funcionando a tope.

R.—Le conozco. Tanto éste como el de la SOCIEDAD BELGA DEL PAULAR, son un poquito mejores.

A.—Pero por qué no dan beneficios?

R.—Creo que el de la SOCIEDAD BELGA sí los da, el de El Espinar le conozco menos y no lo sé. El planteamiento que te hago es totalmente diferente. Estamos hablando de un monte ordenado, de una madera de calidad y de una explotación regular. Yo estoy hablando de un planteamiento distinto, que no se hace en España y que, por lo que a mí respecta, se debe intentar, porque es la solución a este tipo de montes y se habla que son tres millones de hectáreas.

A.—Entonces, a una producción de 3 m³/Ha, son 9 millones de m³.

R.—No, porque haces una clara en estos montes y pasamos muchos años sin entrar en ellos. Hay por lo menos millón y medio de hectáreas en que haría falta, desde el punto de vista selvícola, hacerles una clara, aunque, desde luego, no sería rentable en todas ellas. No se hace porque el costo de los trabajos forestales...

H.—... es más caro que lo que vale la madera. ¡Totalmente de acuerdo!

R.—Entonces, se realiza un tipo de actuación que de más valor añadido a esa madera o no

se puede hacer, ni ahora ni nunca. Está claro que este Gobierno no se va a gastar decenas de miles de millones en hacer claras en el monte.

A.—Lo que tienen que hacer es modificar totalmente el tema forestal. No se deben hacer repoblaciones de ese tipo de especies en esos determinados sitios.

R.—¿Ah, no? Yo pienso que lo que se ha plantado es lo único o casi lo único que se podía plantar.

A.—Si empiezas a decir casi, comienzo a estar de acuerdo contigo. No pienso que en vez de plantar esos pinos que salen hechos unos rastrojos planten robles como dicen los biólogos, pero sí se podía plantar una especie que tuviera mejor rendimiento.

R.—¡Si es que hay decenas de miles de hectáreas de pino silvestre que tienen 16, 17 cm en punta...!

A.—¿Eso para qué es? No es aprovechamiento para aserradero.

R.—No me habéis entendido. Yo lo que digo es que se haga una clara y, cuando toque, una segunda y es, a partir de aquí, cuando empiezas a tener el árbol clásico de aserradero, dejando unos 200 pies/Ha, según qué monte sea y en qué condiciones está. Si quemamos y volvemos a plantar, volveremos a tener la misma inutilidad que tenemos. Hoy existe tecnología para que de esos árboles de 16, sacar 2 ó 3 tablitas de éstas que estamos hablando, con unas producciones muy altas, en aserraderos muy automatizados de 3 o 4 operarios y obtener ciento y pico de metros cúbicos diarios. Esto existe.

A.—En su día, estos montes se plantaron para dar trabajo, para crear un potencial, para sujetar los terrenos y porque no se podía plantar otra cosa.

R.—No voy a discutir las razones del que plantó los terrenos. De acuerdo. Pero aquí, a 50 km de Madrid, tenemos montes plantados de 40 años, con árboles de diámetros de 18-22 cm y que no había más idea que hacer una clara de 60 hectáreas al año y dado que hay 12.000 Ha, todas juntas, pueden estar 200 años para hacer las claras.

H.—No. Yo creo que aquí tiene que haber una clarificación muy clara (valga la redundancia), en cuanto deben existir dos tipos de mon-

tes: el monte productor de madera y el monte recreativo que aunque limpiarlo valga 1 millón de pesetas/Ha/año, habrá que hacerlo.

A.—Ahora mismo lo que tienen que hacer es sacar a subasta lo que cada uno quiera cortar...

R.—... y no se la queda nadie...

A.—... a la baja; siempre habrá alguien que de 1 pta.

R.—No señor, porque el coste forestal y el de sacar esa madera, vale más que la madera.

A.—Entonces tendrá que ser como Galerías Preciados, por quedarte con esa saca te tendrán que dar dinero.

R.—No señor, no estoy de acuerdo, lo que habrá que hacer es una política; política que sí que existe y que es un problema de voluntad: encontrar una integración de industrias que de más valor añadido y que si allí hay un 70 % que vale a 4 ptas/kg, también haya un 30 % que valga a 15.000 ptas/m³. Alguien tiene que fomentar este tipo de industrias.

H.—Todo esto es un problema de coyuntura bajo mi punto de vista. Si la Junta de Extremadura, hoy, tiene mucho dinero para combatir el paro, puede destinarlo a hacer esas claras y dejarán 200 ó 2.000 pies/Ha, pero dentro de 5 años ha mejorado la coyuntura y ya no hay dinero para esas limpias. ■