

UNA EMPRESA ESPAÑOLA PARA EUROPA

Por: Antonio Camacho Atalaya
Ingeniero Técnico en Industrias de los Productos Forestales

TEOFILO Revenga es un joven Ingeniero de Montes, especializado en Industrias Forestales. Desarrolla su intensa actividad en IMFYE, S. A. (Ingeniería de la Madera Forestal y Energética, S. A.). Sus acertadas opiniones quedaron reflejadas en otra entrevista, publicada en el número 131 de esta revista. Ahora tenemos la gran oportunidad de ofrecer datos sobre un ambicioso proyecto de alcance mundial y gestado por españoles.

—¿Qué es lo que han contratado a IMFYE, S. A.?

—Tú, lo que quieres saber es qué proyecto es y quién lo ha contratado. IMFYE, S. A., ha sido contratada por F. F. Corporación de Industrias de la Madera, S. A., para la realización de toda la parte técnica, estudios, proyectos, etc., el montaje y la puesta en marcha de un complejo maderero que tiene dos partes: una, de explotación forestal y primera transformación de la madera en la zona tropical, y, otra, de fabricación del producto final en España.

—¿Sólo madera tropical?

—Sí, de España se emplearán maderas para embalajes de productos acabados.

—¿Entonces lo que se fabricará será madera vista, barnizada?

—Así es. Se puede decir que la calidad que se va a producir es media-alta, que permita series grandes, pero no una producción selectiva para un señor en concreto que quiera una cosa en especial, aunque sí dentro de una cierta entidad, en nivel alto.

—Para dar una idea concreta, ¿te atreverías a dar un precio/m² de esa producción?

—No, en estos momentos se está haciendo una puesta al día del estudio de mercado en Europa de este tipo de producto, y este estudio nos va a indicar con mayor exactitud qué es lo que podemos hacer, por lo que ahora no te puedo dar precios del producto terminado.

—Antes de seguir, convenía matizar más quién es la empresa.

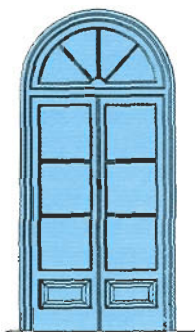
—Ya dije antes el nombre abreviado. El nombre completo es Foruria Franco Corporación de

Industrias de la Madera, S. A., que pertenece al grupo Foruria Franco Holding Internacional con sede en Lugano (Suiza). Esta es la empresa matriz. La filosofía, en cuanto a proyecto, es tener en una sola mano todo el proyecto desde el árbol en pie hasta que el producto llegue a su último poseedor.

Se va a intentar en todo lo posible (el estudio de mercado puede determinar estas posibilidades) que si, por ejemplo, hablamos de ventana se entregue con el cristal puesto, con la manilla colocada, totalmente barnizada, de manera que el producto llegue lo más terminado posible a su puesta en obra. Esto, lógicamente, va a ser distinto en España que en Holanda, en Italia (norte y sur) que en Alemania; entonces, para ello hay que adaptarse a los usos de cada país, aunque la empresa, por su volumen, tenderá siempre que su cliente habitual sean las constructoras importantes que puedan admitir un gran número de unidades.

—¿En estos países existirán normas y especificaciones sobre productos acabados? En España llevamos doce años luchando por normalizar los huecos de ventanas. En Europa ya están normalizadas estas medidas. Entonces, ¿cómo os afectará este desbarajuste de medidas para fabricar grandes series?

—Bueno, nosotros en estos momentos ya hemos recogido las normas existentes en todos los países de la CEE y la fabricación se irá adaptando para cumplir con las especificaciones de cada sitio. Si, como es de esperar y ocurre, llega a haber una norma única, facilitará las cosas, pero de momento, en el arranque de la empresa, para



cada pedicudo, tendrán que cumplirse las normas de cada país.

—El comienzo de la actividad de la empresa, ¿para cuándo será?

—Está previsto, como casi todo en este país, aun que pueda ser una coincidencia, para el 92.

—¿Es una fecha inteligente!

—No se ha pretendido que sea el 92, pero ya por los plazos y dado el volumen de empresa que se tiene que montar no es factible pensar que se pueda terminar antes: el tiempo de estudios y proyectos, la edificación propia de la fábrica, el montaje de todos los equipos, la puesta en marcha de las explotaciones forestales, etc., nos llevará dos o tres años.

—¿Qué características tiene este grupo financiero?

—En esta empresa y en este holding participan capitales de distintos países, todo ello capitaneado por el presidente de la sociedad, que es Miguel Angel Foruria Franco, siendo sus iniciales las que dan el nombre a la empresa y al grupo.

—¿Por qué la sede del holding en Suiza?

—Por diversas razones. Sus actividades son muy importantes a nivel mundial: importaciones, exportaciones y negocios financieros internacionales. En la empresa que estamos tratando participan capitales americanos, suizos e ingleses, y para la puesta en marcha de la fábrica, en principio, se cuenta con la participación del grupo Italia Futuro: agrupación de empresarios italianos, que hizo su presentación en España el día 20 de diciembre y del que el presidente de la sociedad, Miguel Angel Foruria Franco, es el delegado para España. Este grupo es muy importante y en él participan empresas de primer nivel de muchos sectores industriales.

—¿Podemos considerar al señor Foruria como un español que ha tomado posiciones de cara al Mercado Común?

—De cara al Mercado Común y más que el Mercado Común: el mercado internacional.

—¿Nos puedes ofrecer un pequeño curriculum de este señor?

—Bueno, no sabría cómo explicarte su curriculum, pues sería un poco atípico. Es un hombre que ha estado luchando con unas ideas, quizá revolucionarias en cierto modo (como empresario de hoy en día); no es el empresario clásico. Es un hombre joven, que a pesar de su juventud tiene una actividad empresarial muy importante, con éxitos y fracasos, como todo el mundo, que ha participado en el mundo inmobiliario, en el mundo financiero puro y en otras muchas cosas distintas. Es un hombre hecho a sí mismo y su nivel empresarial se lo ha ganado él.

—¿Vamos, es el Mario Conde de la madera! ¿Qué razones ha tenido para dedicarse ahora al sector de la madera? ¿Alguna sentimental?

—Para mí, repito, su nivel empresarial se lo ha ganado él, por sus méritos y no porque le viniera de cuna, y después, ¿por qué el sector de la madera?: él trabajó hace años en el sector inmobiliario y ha pensado en este desarrollo del proyecto desde su conocimiento de dicho sector. Hay que tener en cuenta, que lo que realmente se fabricará es todo tipo de productos encaminados

hacia la construcción, toda clase de carpintería de obra.

—Enfocada hacia el gran cliente.

—El gran cliente, claro, no ir al cliente individual o a la vivienda subvencionada, entendida desde el punto de vista español.

—Me viene a la memoria que las empresas constructoras españolas siempre han sido «muy ahorrativas» en material madera. Sin duda, los compradores de viviendas habrán querido tener más madera y de mejor calidad en su entorno hogareño.

—Hombre, creo que en este aspecto, este hombre comparte mi opinión de que el factor más importante que hace a una vivienda subvencionada distinta de una vivienda de lujo es la cantidad y calidad de la madera que está dentro y es algo a tener en cuenta.

—Volvamos atrás, a la marcha de la empresa.

—El proyecto parte de la filosofía que la madera habitualmente, en cada cambio de mano, adquiere un incremento en porcentaje alto de su valor en origen. Esto es así y así ha sido tradicionalmente. Entonces, si una sola mano mantiene desde una concesión propia en bosque tropical hasta el suministro del producto totalmente elaborado o lo más elaborado posible, hasta su último consumidor, sin ser más listos que los demás, es decir, trabajando como los demás, pero sí acumulando porcentajes de beneficios, una empresa puede ser muy rentable si asume todas las funciones a lo largo del proceso; si además esto se hace a un volumen muy grande, puede dar posibilidades de funcionamiento a una gran empresa. Esta es la filosofía del proyecto y de Foruria Franco.

—Avancemos. ¿En qué consiste el proyecto?

—El proyecto consiste en lo siguiente. La existencia de unas concesiones en países de bosques tropicales húmedos. Tenemos actuaciones en Zaire, Colombia; estamos considerando una zona de Brasil y otros países. Es decir, unas concesiones y explotaciones forestales propias y una primera transformación de la madera en estos mismos países.

—¿Estas primeras transformaciones son obligadas por estos Gobiernos para exportar madera con cierto trabajo acumulado?

—No, y aunque no obliguen, es conveniente esta primera transformación en los puntos de origen porque abaratan costos y entonces la segunda transformación y el acabado es lo que se va a hacer en España en un gran complejo maderero, cuya ubicación aún está por determinar.

—En esta selección del lugar se tendrá en cuenta factores, tales como proximidad a fronteras, zonas con buenos servicios industriales, habitantes con pequeña conflictividad laboral...

—Yo podría decir a este respecto, que la empresa tiene en su agenda de trabajo, en el momento presente, actualizar los estudios de mercados previos, así como reconsiderar los proyectos técnicos generales y los estudios económicos; al mismo tiempo, lo que está haciendo, precisamente, es buscar puntos de idoneidad dentro de España para la ubicación de este proyecto. Lógicamente se va a tener en cuenta, desde los medios de comunicación a la tradición industrial, el cos-

te de la mano de obra o las condiciones socioeconómicas de la zona. Una vez consideradas todas estas razones desde un punto de vista objetivo, hay que tener en cuenta algo muy importante: qué ventajas dan a ese punto en concreto las autoridades locales y autonómicas. Entonces, es todo el conjunto de posibilidades, la empresa tomará la decisión final sobre la ubicación del complejo maderero.

—¿En qué fecha está prevista el comienzo de las obras de la factoría?

—Si se cumplen las previsiones, pensamos iniciar las obras a finales de este año o comienzos del próximo.

—¿Qué dimensiones físicas tendrá la fábrica?

—Bueno, podemos considerar que esto puede modificarse en parte. El estudio de mercado puede diversificar de algún modo los fabricados, lo cual podría influir también en la superficie a utilizar. No recuerdo con exactitud, pero los estudios previos hechos hace unos años determinan un terreno de unos 100 hectáreas. Además, hay que tener en cuenta que este proyecto prevé el realizar, además a él, pero separado, una pequeña ciudad para dar vivienda a todos los trabajadores, con toda la infraestructura: cines, farmacia, colegios, supermercados, restaurantes, ambulatorios, etc., lo que ocupará una superficie similar.

—¿Cuántas personas van a trabajar en el complejo?

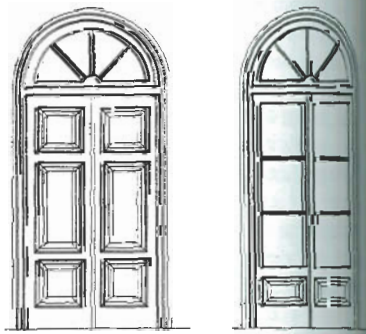
—En su tercera fase, cuando el complejo esté totalmente terminado, se prevé, en principio, que pueda dar empleo directo a unas 3.000 personas.

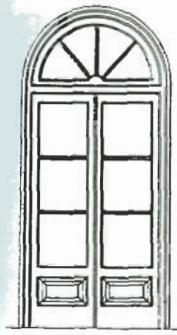
—Sin querer hacer de demagogo, la idea de trasladar a alguien cerca de su trabajo, obligándolo a abandonar su entorno habitual, aparte las muchas ventajas de tiempo y dinero en transporte, puede ocasionar hacer perder un pluriempleo a muchas personas. ¿Esto está contemplado a nivel retributivo?

—La empresa no va a facilitar huertos familiares, pero sí facilitará una serie de beneficios, empezando por la asistencia sanitaria, que redundará en comodidades y facilidades para todas las personas que vivan en esta verdadera ciudad.

—Bueno, volvamos al aspecto técnico de los fabricados. ¿Serán carpintería interior y exterior?

—Sí, será todo tipo de ventanas, puertas, tarimas, rodapiés; se fabricarán grandes estructuras de madera laminada; la empresa fabricará su propio barniz (lógicamente comprando los componentes básicos). Para situar el volumen de empresa está, en principio, a falta de realizar el proyecto final, dividida en 26 secciones y la mayor parte





te de ellas se pueden considerar como verdaderas grandes fábricas.

—Se pueden mencionar algunas de ellas?

—Sí. Hay chapas de madera, tableros contrachapados, ventanas, puertas, puertas macizas, puertas plafonadas; una sección de carpintería y de preORTE, muy importante; hay una sección de barnizado con muchas líneas, que cuando esté montada podrá ser de primer nivel mundial. También los secaderos serán importantísimos.

—¿Pero la madera no llega seca?

—La madera llega a España como llega habitualmente de los mercados tropicales, con un presecado al aire que tiene una duración mínima de un mes. Luego esa madera hay que terminar de secarla, estabilizarla y homogeneizarla aquí. Esa madera se despieza nada más llegar a la factoría y el secado definitivo se hace después, en baterías diversificadas y muy importante como ya dije.

—¿Qué tipo de secadero: convencional, rápido, vacío, etc.?

—Yo iría al convencional o al rápido.

—¿Podemos conocer los volúmenes de maderas?

—La previsión de consumo es de 500.000 m³ de maderas tropicales en la primera fase y en la tercera fase, que lógicamente puede sufrir modificaciones, se llegaría a los 2.000.000 m³ de consumo.

—¿Por estos consumos tenéis que tener una gran seguridad de suministros. Los países de procedencia que has citado son naciones propensas a imprevistos cambios de Gobierno.

—Esto nos lleva a montar explotaciones forestales en varios países y no en uno sólo. Aparte de los indicados antes, existen conversaciones con otros diversos que están interesados. Ten en cuenta que nosotros, debido a nuestra filosofía de empresa, aparte la explotación, montamos también la industria y además toda una política de reforestación; por ello, todos los países están interesados en una intervención por nuestra parte.

—En cuanto a maquinaria, ¿tenéis preferencias?

—Yo me atrevería a decir que no vamos a mirar en qué había, sino que vamos a buscar la maquinaria más idónea para el producto que nosotros necesitamos realizar. En ningún caso se puede condicionar un proyecto de este tamaño a que

sea interesante la maquinaria de un país determinado, aunque queremos mucho potenciar a los fabricantes de nuestra propia nacionalidad.

—Para dar una idea a nuestros lectores de la mecanización de esta fábrica, ¿puedes decirme el número de obreros por unidades producidas o cualquier otro índice?

—En una empresa de este tamaño (y estamos hablando de una inversión mínima de 35.000 millones de pesetas y puede ser que nos quedemos cortos), no podemos dejar de pensar que tenemos que ser competitivos de entrada. En todas las secciones y en todas sus partes; se montará la tecnología más avanzada, con mayor nivel de automatización que exista en el mercado.

—Hace unos días, la gerencia de las ferias de Hannover dio una conferencia de prensa, ponderando los modernos sistemas de producción que se expondrán. Hicieron mención a elementos microinformáticos que controlan las fases de trabajos, aunque intervengan máquinas de diferentes países.

—Sí. La idea de la empresa es que la factoría sea lo más informatizada posible, dentro de lo que cabe, pues no hay que olvidar que trabajamos con una materia prima viva (no es lo mismo un prisma de madera que un prisma de hierro; tiene otros condicionantes), pero salvando esas distancias, nuestra empresa va a ir a la última tecnología. ¿Esto qué quiere decir?, que no nos vamos a casar con ninguna empresa fabricante. No siempre toda una línea será de un solo fabricante, si consideramos más idóneo y operativo otras máquinas u otros componentes.

—En la diversidad de preguntas que he hecho, he intentado obtener perspectivas diferentes de este ambicioso proyecto. Ahora, ¿qué cualidades profesionales deberán tener los operarios que trabajan en él?

—El nivel formativo de un operario puede ser muy bajo. Ocurre una cosa, en este tipo de industrias, independiente de las personas que manejan el cuadro de mandos del ordenador; el resto, que indudablemente participan en la línea, son más bien personas mandadas por la máquina que ellas mandan a la máquina; entonces, su nivel de incidencia en el producto es mínimo, solamente tienen que vigilar una serie de procesos que son muy elementales. Por ello, habrá un nivel de operarios que tiene que tener unos conocimientos medios y de nivel general, pero hay una masa importante de personas que no han de tener conocimientos específicos; tendrán una formación adecuada pequeña para que sepan estos señores su trabajo perfectamente. Con esto no quiero decir que sean unos autómatas, sino que su trabajo va a ser más bien de supervisión y de ver que una serie de funciones se cumplen.

—Ya que has hecho indirectamente mención al control de calidad, ¿qué controles de fabricación están pensados: materias primas, productos intermedios y producto final?

—Sería muy prolijo explicar ahora todos los mecanismos que están pensados para realizar esas funciones tan fundamentales, pero sí te puedo asegurar que esos controles son una garantía para el cliente y una seguridad para el fabricante. Nosotros, lo que pretendemos es que nunca

llegue a la sección de embalaje un producto que no cumpla absolutamente todas las normas. Habrá en la propia fábrica unos laboratorios de ensayos físicos, de ensayos mecánicos, de colas, de barnices, etc., para garantizar de forma cotidiana y continua la calidad del producto que va a salir al mercado.

—El primer acto oficial que vais a hacer es la presentación, en mi tierra extremeña (abril 1989), de la Fundación que se creará en Cáceres. ¿Qué objetivos tiene?

—Esta Fundación es una cosa independiente de la empresa; no tiene nada que ver a nivel operativo con ella, más que en el sentido que su fuente de financiación esencial viene de parte de la empresa.

Esta empresa, simultáneamente a su puesta en marcha ha realizado la Fundación Foruria Franco, en la que participa, además de ella, la Diputación de Cáceres, la Universidad de Extremadura, y hay conversaciones en estos momentos con la Escuela de Ingenieros de Montes para que también forme parte de este patrocinio de la Fundación.

La Fundación tiene dos vertientes: una parte de investigación médica y otra de investigación forestal-maderera. La primera tiene una misión muy importante de investigación orientada hacia todo lo que es medicina del trabajo, accidentes laborales, etc., y dirigida por personas de primer orden mundial en el campo de la microcirugía. La vertiente forestal-maderera tendrá dos ejes fundamentales: uno es todo el estudio de mejoras genéticas dirigidas hacia la reforestación (ingeniería genética, cultivos «in vitro», etc.), porque ya dijimos que la filosofía de la empresa es regenerar más que cortar, y otro eje es el aspecto maderero propiamente, que sería ir estudiando especies forestales actualmente no introducidas en los mercados y sus posibilidades de ir sustituyendo a medio plazo a las especies conocidas en el comercio, que actualmente son cada vez más escasas y de las que no se puede garantizar a largo plazo su supervivencia. Es decir, se trataría de garantizar un mismo nivel de calidad, de apariencia y de servicio con nuevas especies y que por no ser conocidas se desconoce su tecnología, independientemente que sean las recomendadas para la reforestación.

—Por último, ¿qué sistemas de control en comercio exterior están previstos?

—Esta empresa está fundamentalmente orientada a la exportación. Para mí, un producto exportable, si se exporta bien, no tiene ningún riesgo de cobro. Existen los suficientes mecanismos en el tráfico internacional de mercancías para asegurarnos el cobro. Además, estamos hablando de vender a países desarrollados. Los grandes descabros económicos han sido por cosas no bien hechas. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) asesora eficazmente en este sentido.

Ojalá estos proyectos se conviertan en la realidad que Teófilo Revenga nos promete. Una gran empresa anuncia su llegada, sin quitar mercado a ninguna otra española. Le deseamos los mayores logros del que todo el sector de la madera se aprovechará.