

Conferencia europea de maderas resinosas 1996

# Suministro y demanda de resinosa aserrada

## Douglas Hillas

DISCURSO PRONUNCIADO EN NOMBRE DE LOS IMPORTADORES EUROPEOS

El futuro del mercado no es nunca tan claro y derecho como puede parecer. Hoy podemos ver cierto brillo en los ojos de los exportadores. Hay stocks bajos en sus propios países, bajos stocks en los almacenes de los importadores, previsiones de aumento de la demanda en los países nórdicos y en otros países consumidores, problemas en el suministro de madera en rollo, problemas con la demanda para los residuos de los aserraderos.

Teniendo en cuenta estas reflexiones, nosotros los importadores, hacemos una llamada de atención a la más extremada prudencia para nuestro mercado europeo. Tenemos un mensaje muy sencillo este año. Debe hacerse lo que es preciso para evitar una situación de «exceso y demasiado rápido».

Es muy peligroso pensar que hay que conducir un coche por esa cuesta a 200 kilómetros por hora, ya que puede que no sea tan derecho como parece y puede haber una gran variedad de baches inesperados. Cuanto más rápido, ma-

yor es el riesgo y más grave el impacto, y hagamos lo que hagamos sabemos por los ciclos del comercio que el mercado caerá en un par de años.

Recuerdo el último discurso de Lars Strangh, en nombre de los exportadores, en Amberes en 1.988. Sorprendentemente un orador de su categoría casi se pierde en palabras.

Puedo entender perfectamente sus dudas. El ya había visto con anticipación que el comercio de madera, especialmente en Escandinavia y Norte América cada vez estaba más dominado por las industrias de la pulpa y el papel. Dicho proceso se ha ido acelerando a lo largo de la última década.

Las alteraciones en la producción y en los precios se han convertido en altibajos cada vez más bruscos y pronunciados. Hay cada vez más volatilidad en el mercado y la situación ha sido progresivamente negativa tanto para los

directores comerciales de los aserraderos como para los importadores.

Todo muy fácil de decir, pero ¿qué hacemos?.

Podemos no hacer nada. El comercio puede cambiar. Los aserraderos ... o algunos de ellos ... pueden sobrevivir, conseguir buenos beneficios cada cuatro o cinco años. Está bien si ese es su objetivo. Sin embargo, la base de sus clientes y sus expectativas están cambiando en este mundo moderno. Los importadores no pueden resistir la volatilidad de los años recientes. Deben diversificarse, conseguir valor añadido, quizá fusionarse, o ir a la quiebra.

Algunos exportadores pueden referirse al comercio global, los encantos de Japón, el júbilo de Norte América y las frutas del Pacífico. Pero la industria de la madera no es como el comercio de automóviles ni el negocio de la Música.

Los bosques en el Norte de Europa y a lo largo del resto de Europa están creciendo a una tasa considerablemente por encima de las talas anuales.

Al leer recientemente un informe de un instituto finlandés me interesó mucho saber que el volumen de masa forestal en Europa en 1.990 era un 43% superior al que había en 1.950. Europa, con el Mediterráneo, será siempre el mercado esencial para los productos nórdicos.

Mientras los escandinavos en total puedan vender el 3% o incluso el 5% de su producción a mercados lejanos, esto sólo puede representar una mosca en la espalda del elefante europeo. Por lo tanto es desalentador escuchar y ver estos días tanta referencia al Pacífico y a Norte América ya que me temo que esto no contribuye a acercar las necesidades y oportunidades a Europa, uno de los principales objetivos de esta Conferencia.

Sin embargo, no hay duda de que, los pasajeros extra hacia Tokio, Osaka y Nueva York son bienvenidos por parte de los Directores financieros de SAS y FINNAIR.

Hay que dejar claro que nosotros los importadores no discutimos la dirección inmediata de los precios, claramente hacia arriba. Nuestras preocupaciones, que esperamos sean compartidas por los exportadores, se centran más bien en cuánto subirán los precios y a qué velocidad. Y también: ¿Qué efectos negativos tendrá en nuestro comercio y su estructura?. Y qué peligros cabe anticipar si se ignoran nuestras advertencias.

Es importante que volvamos a recordar de nuevo el tema de los sustitutos.

- El MDF (tablero de densidad media), que ahora está experimentando un problema de exceso de suministro, ha ganado mucho terreno a la madera aserrada. Prácticamente cualquier comerciante cuenta con stocks de moldura de MDF, mientras que antes la madera resinosa era única. Además, puede haber en

## Mercado

esta sala algunos pocos comerciantes cuyas ventas de MDF no se sitúen a niveles récord, pero que quizá compensen la escasez de negocio de sus otros productos. El otro día recibí una nota de un productor de Escandinavia muy importante, que tiene almacén en Gran Bretaña. Dicha nota contenía una lista de 200 paquetes (sí paquetes, no metros cúbicos) de 25 mm y 19 mm, de tablonos pino rojo «como cae», disponibles para entrega inmediata. La conclusión es clara.

- Otro competidor activo es el aluminio. Ya advertimos del peligro hace dos años. Un comerciante de maderas interesado en la promoción de su material se quedaría horrorizado si visitara la exposición que hay actualmente en Londres sobre la casa ideal. La casa más impresionante estaba hecha con estructuras de aluminio.

- En cualquier otro lugar la utilización de vigas de hormigón en casas con estructura de madera, supone una negación de todas las virtudes de la madera.

Si no tenemos cuidado las ventanas hechas con madera resinosa se convertirán en algo raro.

En breve, si los precios de la madera resinosa continúan subiendo, los propósitos de los sustitutivos quedarán satisfechos completamente, y sin suponer ningún coste para sus fabricantes. Además, los excesivos aumentos de precio fomentarán un aumento en la producción de los mercados domésticos. Esto no concuerda con los intereses prioritarios de la gente reunida en esta Conferencia. Para ser positivo creo que los exportadores e importadores serios necesitan trabajar incluso más estrechamente con sus socios, para aprovechar conjuntamente las oportunidades para la madera resinosa, más que una vez más volver a insistir sobre viejos problemas. Tenemos mucho que aprender en nuestro comercio de las actitudes y colaboración entre los supermercados, sus

proveedores y el público. Debería haber más fusiones, o bien cierres por parte de nuestro negocio. A este respecto los Finlandeses nos han enseñado el camino. Sin embargo, en general, el mercado europeo de la madera todavía está muy fragmentado para alcanzar el equilibrio necesario para que sea un negocio que satisfaga las necesidades de sus clientes, los empleados y los accionistas.

Necesitamos focalizarnos más sobre los temas medioambientales. Hablamos mucho sobre ellos ..., pero no estamos ganando la guerra. Esto es uno de los puntos fundamentales que figuran en nuestra agenda esta tarde.

Nosotros no deseáramos decepcionar a los exportadores al referirnos de nuevo a las ventas directas. Esto me recuerda a un hombre que asesinó a sus padres. En el juicio rogó clemencia del juez porque era huérfano. Vendiendo a sus clientes, el exportador no puede esperar el apoyo por parte del importador. Todo esto resulta en una fragmentación adicional del mercado.

Antes de referirme a la situación de los informes de mercado, quisiera mencionar un posible «bache» en la carretera que recorreremos: ¿qué pasaría si se produce un resurgimiento repentino del mercado de la pulpa?. Ya hay algunos informes que hablan de la reducción de stocks de los residuos. ¿De dónde obtienen las factorías de pulpa los recursos para su materia prima?, ¿compiten por obtener troncos aserrados más pequeños?. O bien, como sucedió hace dos años, ¿pagan precios altos por pequeños troncos y residuos de los aserraderos?. Las industrias de la pulpa, con precios en el mercado más elevados para su producto, podrían fácilmente soportar precios más altos de las materias primas. Ellos podrían pagar a los propietarios forestales los niveles demandados. El resultado sería que habría un alto flujo de troncos para aserrar hacia el mercado. Quizás sea una si-

tuación improbable, pero sigue siendo una posibilidad. Una razón más para la precaución.

Otro potencial «bache» lo representa el aumento del suministro desde Canadá. Ellos siempre tienen la habilidad de arrojar una «bomba inesperada» en las calmadas aguas europeas ..., pero de esto hablaremos un poco más tarde.

Como importadores consideramos bastante desconcertante el Informe Anual de la Asociación de Productores Suecos. Se lee que fue un giro repentino por parte de los importadores lo que hizo aparentemente que no compraran. Dicen que esta fue la razón para el colapso de los precios en 1.995. Los finlandeses parecen apuntar a que fue una compra especulativa por parte de los importadores la causa de este descenso. Queremos recordar que todas nuestras peticiones en la Conferencia de Amsterdam en 1.994 apuntaban hacia una reducción en la producción.

Por lo menos es un alivio leer ahora en los informes de mercado de Suecia y Finlan-

dia que sus producciones se han estabilizado en 8.5 millones m<sup>3</sup> en Finlandia, o ¿es más bien 9 millones de m<sup>3</sup>?, y 14 millones m<sup>3</sup> en Suecia. Dichos niveles ciertamente parecen razonables y prácticos. Sin embargo, uno es consciente que si los precios suben demasiado rápido, habrá una tentación por parte de los aserraderos de aumentar su producción. Esperamos que dicha tentación se evite. Además, algunos aserraderos independientes no serán capaces de conseguir los beneficios en los stocks que se derivan de precios más altos. Con stocks muy bajos de troncos ellos tienen poco que ganar. Sugiero que esta es otra buena razón por la que los precios de la madera aserrada no deberían aumentar demasiado y a un ritmo rápido en exceso.

De otra forma serían sólo los propietarios forestales los que se frotarían las manos de alegría.

El informe de mercado ruso no ofrece muchos puntos optimistas para todos aquellos que quieren una vuelta a la estabilidad en la industria de aserrado rusa. El «corredor de

divisas», la inflación interna y los canales no habituales de venta son unos claros inconvenientes. Además, los aserraderos que tienen dificultad no pueden esperar ningún tipo de apoyo y comprensión por parte del gobierno central. Su producto no tiene rendimiento. A diferencia del carbón no contribuye a la energía eléctrica en Moscú. Sin embargo, en esta sala y en otros sitios, hay gente y Compañías comprometidos en gran medida con el mercado ruso de madera. No hay que engañarse. Esas personas pueden asegurar que Rusia a su tiempo, puede convertirse de nuevo en un elemento clave dentro del comercio de resinosas en Europa.

El informe de Estados Unidos siempre es interesante, ya que responde tanto a las expectativas de los importadores como de los exportadores. Su primera página está especialmente llena de hechos informativos y cifras.

Claramente, 1.997 no será un año muy positivo. Apreciamos que el descenso en la previsión del consumo bajará 2 millones de m3 con respecto a 1.996, esto equivale a la desaparición de los mercados en Bélgica y España para todo el año.

Una área de especial preocupación es el descenso previsto en el sector de la rehabilitación. Me pregunto si esto supone una llamada de atención para nosotros en Europa. Esto me lleva a Canadá. Sacar conclusiones de su informe de mercado tiene bastantes dificultades. Hay referencias a la reducción del volumen permitido anual de talas ... pero su puesta en marcha se califica como «incierto». Hay una referencia al sistema de cuotas hacia los Estados Unidos ... pero las consecuencias se describen como «todavía no muy claras». Hay una referencia inevitable al nemátodo del pino ..., pero no hay sugerencias sobre los efectos que habrá en el mercado si se permite la entrada de madera verde en Europa. Sin tener en cuenta el tema del nemátodo y la

madera verde seca, creo que Canadá podría suponer un «bache» profundo para el mercado europeo durante los próximos doce meses.

Los exportadores escandinavos, rusos y de los Estados Bálticos deberían tener muy en cuenta el notable interés que se ha puesto de manifiesto por parte de la zona Este de Canadá. El aumento de las importaciones de madera para la construcción, especialmente en el Reino Unido, comenzará pronto a afectar a la demanda para el abeto del Sur de Suecia, y también de otras partes de Escandinavia. ¡Atención!, Canadá puede sorprender.

Los polacos siempre impresionan por su temprano informe. La vida es evidentemente muy difícil, pero nos transmiten noticias alentadoras sobre sus industrias privatizadas. La inflación y los altos precios de los troncos están perjudicando claramente a los aserraderos.

Sin embargo, afortunadamente para el mercado global de Europa, un volumen de madera que antes estaba disponible desde Polonia y Checoslovaquia ahora se está produciendo en los Estados Bálticos. En especial los productores de Letonia han recorrido un largo camino durante los últimos cinco años y están produciendo una madera secada en horno de gran calidad.

Los austriacos, con su entrada en la Unión Europea y el consiguiente inevitable colapso en sus datos estadísticos, advierten que sus cifras deben considerarse con cautela. Teniendo en cuenta dicha advertencia, es interesante destacar que el 65% de las exportaciones austriacas todavía se anticipan hacia Italia. El comentario de que se esperan aumentos en la exportación a Asia no se deduce de sus cifras. Evidentemente, la revaluación de la corona sueca y de la lira italiana ha permitido a la industria del aserrado en Austria alcanzar un notable nivel de producción estable durante los últimos cinco años. Se-

guramente esto es envidiado por parte de los finlandeses y suecos.

Volviendo brevemente a los informes de los importadores, nuestras previsiones apuntan hacia un estancamiento o ligera mejora de las condiciones del comercio. Hay preocupaciones obvias para las economías de dichos países que avanzar hacia la moneda única, a este respecto no hay mucha confianza. Hay que recordar también que cualquier recuperación parte de un punto muy bajo.

Un buen número de exportadores pueden todavía pensar que están sentados en las mejores butacas del teatro, y las más caras. Yo les recordaría que nosotros (los exportadores, los importadores y nuestros clientes) estamos todos sentados en la misma fila. Pero algo ha cambiado, el teatro se ha ido envejeciendo cada vez más. Poco se ha hecho para mejorar sus instalaciones, para hacerlo más atractivo para el mundo exterior. En pocas palabras, nuestro marketing en general, ha sido patético. Recientemente pude ver un gráfico

realizado por los exportadores suecos, mostraba el índice de precios al consumo aumentando casi un 60% desde Enero de 1.987. Sin embargo, en el mismo período el valor de la madera resinosa aserrada había avanzado tan sólo un 15% (ver el gráfico 1). Muchas simples estadísticas demuestran con seguridad que la madera no puede venderse sobre la base del precio. Dinamarca insistió sobre este punto hace un año cuando recalcaron que los precios más bajos no condujeron a un aumento del consumo de la madera resinosa.

Mi empresa, Meyer International ha realizado gráficos similares. La madera se ha devaluado de manera grave en el mercado. Esto no es culpa de la madera, si no de aquellos que la comercializan. Tenemos el material más maravilloso en nuestras manos. Tenemos fuertes argumentos medio-ambientales como apoyo. Hablemos de ello, venzamos la oposición, salgamos y comercialicemos juntos la madera.

Sr. Presidente, damas y caballeros, gracias