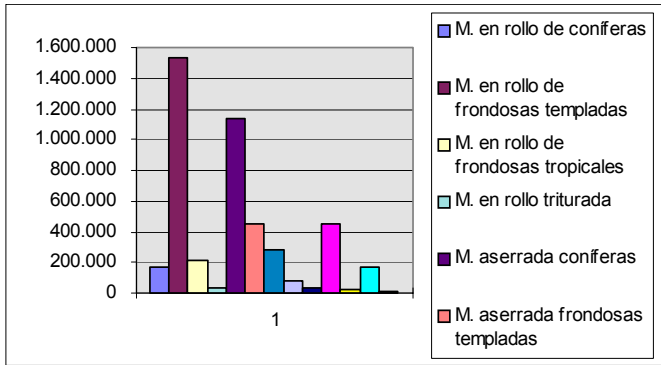
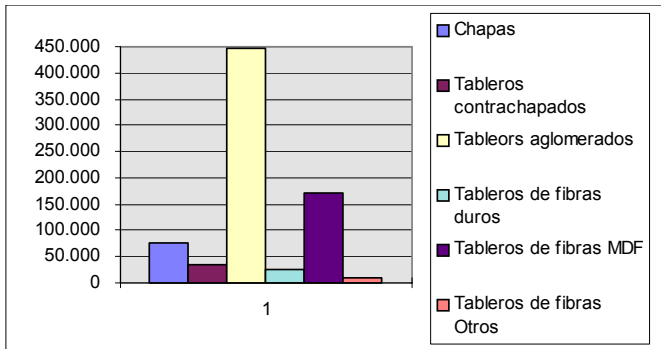


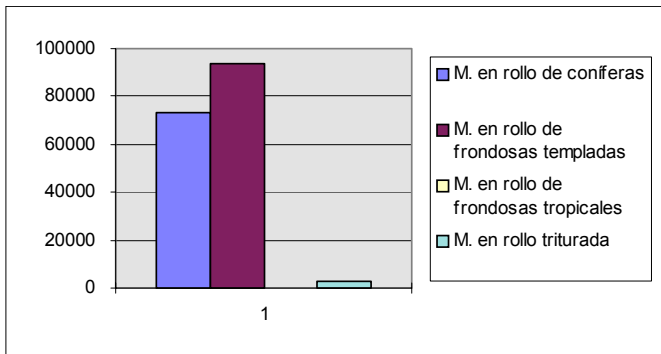
La oportunidad rusa



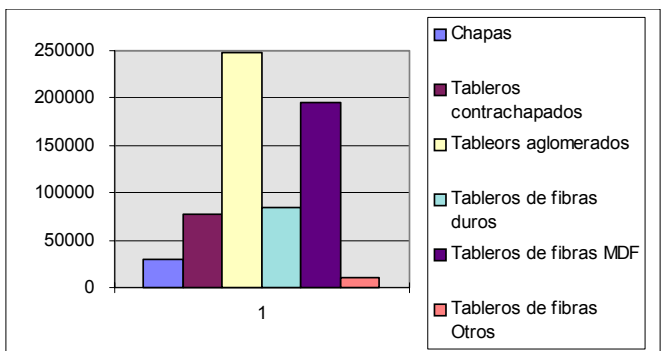
Importaciones de madera en m³



Importaciones de chapa y tablero en m³



Exportaciones de madera en m³



Exportaciones de tableros en m³

La madera extraída de los bosques rusos en 1990 fue de 80 millones de m³ mientras en el año 95 no llegaron a 27 millones, un 66% menos. También la producción de madera aserrada cayó desde los 9 millones de m³ a los 3,5 millones (el 61%).

Sin embargo en muy pocos años cuando se organicen, pondrán en el mercado sus fabulosos recursos: más de 600 millones de m³ anuales es el crecimiento de los bosques rusos.

Esta potencia forestal no queda reflejada en el mercado de productos finales. Rusia está importando productos de carpintería y muebles de España en cantidades que llaman la atención. En los 11 primeros meses de 1996, las importaciones españolas desde Rusia de productos de carpintería han sido despreciables, 13 millones de pts, pero las exportaciones alcanzaron los 2.205 millones de pts. El 91,5% de las exportaciones en valor han correspondido a puertas y el resto a parquet.

Más espectacular ha sido el comercio de muebles: frente a unas importaciones de 16 millones de pts, están las exportaciones de 5.429 millones de pts. Entre éstos destacan, los muebles de oficina de madera con 626 millones de pts, los muebles de madera para dormitorios con 789 millones de pts y el resto de los muebles de madera (excepto sillas y muebles de cocina) que ascienden a 3.092 millones de pts. Es decir de todos los muebles exportados desde España a Rusia corresponden a muebles de madera 4.933 millones, el 91%. Después del fracaso de la eco-

nomía dirigida cuyo fin era la distribución de los recursos entre todos, se ha pasado a una incipiente economía de mercado y como en los inicios de ella el acaparamiento por parte de unos pocos de lo que antes se repartía, ha desembocado en que la gran mayoría pierde poder adquisitivo, pero una minoría lo gana y mucho.

Esta minoría, que por ser el país de tan enormes proporciones es un número importante, está adquiriendo los productos que siempre deseó y que su industria no puede darle.

Sin embargo esta situación es temporal y como ha coincidido, al menos en su primera etapa, con una recesión en Europa la lucha por ganar el mercado está resultando muy dura.

Desde la simple exportación hay que pasar a la creación de empresas mixtas para la venta de los productos que exportamos, posteriormente para el montaje y venta, y por último para el diseño, la fabricación, el montaje y la venta.

Quedarse como simple suministradores de productos acabados es aprovechar menos de la décima parte de las posibilidades del negocio. Sólo perdurarán las empresas que se sitúen allí en todas sus fases de fabricación; como esta ocurriendo en cualquier nuevo mercado.

En esa relación con empresas rusas puede derivarse un beneficio añadido, pueden establecerse buenos contactos para explotar la enorme riqueza forestal que a nosotros nos falta. Ciertamente es que la desorganización del país y su inestable situación política es un freno y convierte tal vez un buen negocio en una aventura, pero como inexorablemente el país cambiará, es imprescindible estar bien situado en ese momento.

Las ventas suecas a España hasta Noviembre del 96 se recuperaron notablemente, situándose a un nivel ligeramente superior al año pasado. En general, en Europa el crecimiento fue sustancial, especialmente en Gran Bretaña.