

EDITORIAL

Verlas venir

Llevamos dos años de bonanza en nuestra industria de la madera, la construcción ha tirado del sector de carpintería y el comercio exterior del mueble ha hecho que llegara antes la recuperación de esta industria de lo que era previsible por el tirón del consumo. Después de la crisis del **93** nos parece estar en jauja. En el resto de los países de nuestro entorno económico, la UE, Japón y los **EE.UU** y ahora también los de transición de las economías dirigidas, también hay bonanza. Se ha iniciado una recuperación esperanzadora después de la crisis del **95** y primera parte del **96** en los de la UE y van encarrilando sus maltrechas economías los **ex-socialistas**. Japón y los **EE.UU** son cosa aparte, el primero por estar sometido a una tensión propia del que **está todavía** usando un traje que se le queda estrecho y el segundo porque lleva viviendo unos años de primavera económica.

Todo parece indicar que nos esperan unos años que si no serán de crecimiento espectacular sí pueden servir para afianzar la buena situación de desahogo.

Sin embargo planean dos peligros que debemos ser capaces de ver para que no nos pillen desprevenidos. Uno interior y el otro externo. Siempre en épocas de bonanza se han dado en nuestro sector una serie de actuaciones, que podríamos llamar viciosas, que han abocado en una crisis. Esto lleva ocurriendo desde aquellos planes de desarrollo de los gobiernos que se llamaron tecnócratas de los años **60**. Cuando el industrial consigue recursos que le permite invertir, frecuentemente es poco cuidadoso en elegir donde debe hacerlo, muchas veces se deslumbra por lo que le cuentan los representantes de maquinaria o por lo que ven en las ferias, otras porque se cree autosuficiente: "si he sido capaz de crear esta floreciente empresa, quien me va a asesorar mejor que lo hago yo". Otros se dicen: "si fabricando **10** gano dos, fabricando **100** gano **20**". Muchas veces hemos dicho desde estas páginas que la complicación de la economía exige que sean profesionales los que ayuden al empresario a tomar las decisiones más importantes, y la de invertir es de las más importantes.

Otra causa de futura crisis en el sector es el desmesurado crecimiento de capacidades productivas en alguno de los productos. Las inversiones en maquinaria para la fabricación de algunos productos de carpintería, como en puertas o suelos de madera, los anuncios de millonarias inversiones en tableros y la compra poco cuidadosa de complicada maquinaria para la fabricación de muebles, está avisando de una futura crisis, por sobre capacidad aunque el mercado tire. Si la capacidad instalada para la fabricación de puertas es de **14** millones de **unidades/año**, el consumo no puede digerir un aumento del **20%** de esa capacidad, y así en suelos o tableros. Las importaciones de maquinaria específica (es decir sin contar las carretillas, grúas, mecanizaciones, secaderos, etc.) han crecido de forma **espectacular**. En el **año 1993** fueron de **6.811** millones de pesetas, en el **95** de **11.714** millones, en el **96** de **12.959** millones y en los nueve primeros meses de **1997** se han llegado a **12.239** millones, un **26%** más que en el **96** y un **140%** más que en el **93**. Inevitablemente tendrán que desaparecer los menos competitivos, lo que no quiere decir los que tengan unas instalaciones más obsoletas, porque por lo general los que desaparecen son los que financieramente son más débiles. También los menos dotados de maquinaria, porque en la cuenta de resultados todo influye. En definitiva, el medio en donde se mueve la empresa es cada vez más hostil y complicado y el empresario debe de asesorarse de profesionales a la hora de tomar las decisiones, sobre todo las importantes.

El otro **peligro** es el externo. La globalización de la economía es imparable, los flujos comerciales entre países van a crecer mucho más rápidamente de lo que somos capaces de asumir. y no podemos estar mirándonos como si fuéramos el centro del universo, es más importante mirar lo de fuera y ser capaces de reaccionar a tiempo. Esto exige disponer de organizaciones patronales fuertes, AITIM puede ser un buen periscopio para ver un poco por encima de nuestro ambiente, en definitiva hay que tener información. En nuestros socios de la UE, los flujos comerciales de los productos de carpintería son del **13%** para las importaciones y del **10%** para las exportaciones, y para los muebles el **24%** para importaciones y el **27%** para las exportaciones. Nuestros flujos comerciales para la **carpintería** son del **5%** para las exportaciones y del **4,8%** para las importaciones. En muebles son el **8%** para las importaciones y el **18%** para las exportaciones.

En todos los casos hay una considerable diferencia que se tiene que acortar, tendremos que compartir nuestro mercado con los demás socios de la **UE** mucho más que ahora y tendremos que aprender a ser más agresivos en los suyos si queremos sobrevivir.

