



Entrevista realizada con D. Juan Bautista López, Director de

Söder, S.A.

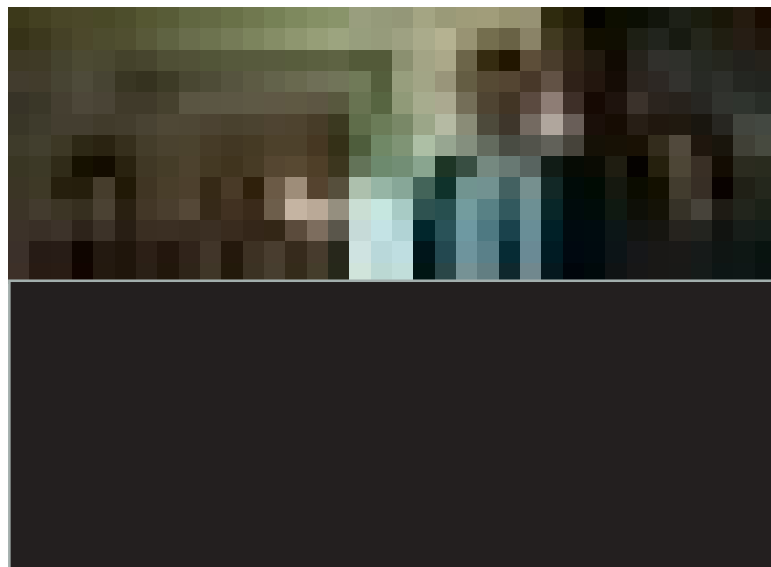
Importador y distribuidor de madera
nórdica

En la Oficina Central del Grupo Schröder, en Barcelona, el día 28 de octubre de 1998.

Presentación y filosofía de la empresa SÖDER, S.A.

La Filosofía es proporcionar a todas las industrias a través de los canales tradicionales de distribución de importaciones y almacenistas estos productos. SÖDER MADERAS, S.A., como intermediario en la venta de las producciones nórdicas, es la única empresa de servicios dentro del grupo de empresas del grupo Schröder. Todo esto desde 1940, fecha en que D. Sune Schröder, Cónsul General de Suecia, inició la venta de producciones madereras nórdicas y nacionales, así como la apertura del primer almacén de productos siderúrgicos, actividades continuadas por su hijo D. Raúl Schröder y los hijos de este.

Datos y referencias de la compañía. Ejercicio 1997. La cuota del mercado es aproximadamente del 20-25% de la importación de resinosas de Suecia y Finlandia. Esto supone un volumen de 100-125.000 m³. Las especies son el Pino Rojo Nórdico (Pinus Silvestris) y



Cristina Lorenzo, Yvonne Widman, Juan Bautista, J. C. Carrasco y Nuria Schröder de izquierda a derecha

Abeto Nórdico (Picea Abies). Calidades corrientes o tradicionales son «como cae, V y VI». (ver folleto de presentación). Las aplicaciones son en carpintería, mueble y decoración. También se están dedicando esfuerzos a la promoción en España de productos de madera nórdica con un valor añadido tales como madera ensamblada por testas a largos especiales, tableros y vigas laminados, maderas cepilladas, etc.

¿Con qué firmas nórdicas tienen Uds. relación? Representamos en exclusiva a algunas de las mayores casas, así como a aserraderos de tipo mediano tales como en Suecia: Stora Timber AB
Södra Timber AB
Jämtlamell Träindustri AB
Boo-Hjortkvarn AB
Wallmarks Såg
En Finlandia:
UPM-Kymene, aserraderos de Kaukas
Kuopio y Leivonmäki

Ahlström Pihlava Oy
Luvian Sahn Oy
Vierumäen Teollisuus Oy
Y, finalmente, en Noruega, el
Grupo Forestia (Norske Skog).

El mercado español de
maderas

La importación española de
maderas resinosas aserradas, a
partir de la liberalización de las
importaciones en 1959, se limitó
durante muchos años a un volu-
men total de alrededor de
500.000 m³. En 1987 fue de
700.000 m³.

En los últimos años excede ya el
millón (1) de m³, de los cuales la
mitad viene siendo suministrada
por Suecia y Finlandia, únicos
países en la actualidad capaces
de cubrir el déficit de maderas de
calidad tanto en lo que respecta a
las excelentes propiedades de su
estructura, proporcionada por el
lento crecimiento de los bosques
nórdicos, como por las
clasificaciones aplicadas por los
aserraderos de esta procedencia.

El usuario español

¿Cómo aumentar el consumo
medio de madera per cápita en
España?

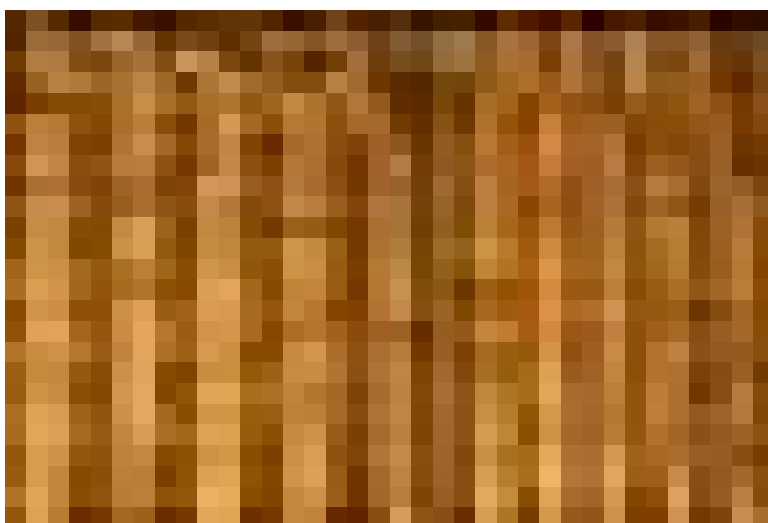
Como decíamos antes, el consu-
mo en España se ha duplicado en
los últimos años y es de esperar
que siga aumentando a medida
que los deseos de mejora de la
calidad de vida se vayan realizan-
do.

La importación paso en 1987 a
700.000 m³ y desde entonces ha
ido subiendo progresivamente.

El consumo per cápita en España
sigue siendo aún muy reducido.

El total en resinosas en 1997 fue
de 3,5 millones de m³, lo que nos
da un consumo per cápita cerca-

no a 0,09 m³, lo cual supone una
5ª parte (1/5) del mismo en
Suecia. Esto viene determinado
en parte por las condiciones
climáticas, pero como dije antes,
el deseo de mejorar la calidad de
vida aumentará el consumo.... a
lo cual deben dirigirse todos los



esfuerzos de promoción.

No hay duda: la madera, bella
y cálida, proporciona una vida
más

agradable... y más sana.

También por sus características
aislantes, en
suelos de madera, por ejemplo,
se está notando tanto en la
demanda como en la oferta;
basta ver la cantidad de firmas
extranjeras y propias con suelos
de madera laminada, etc. que
hoy ofertan estos productos en
España.

Las aplicaciones aumentan
también en usos estructurales y
en cerramientos de exteriores
donde se están haciendo
esfuerzos por contrarrestar el
uso de substitutos como el
aluminio y el PVC.

¿Cómo afectará la entrada en
circulación del Euro en el
tráfico de madera en la
Comunidad Europea?

La entrada del Euro es altamen-
te deseable. Evitaremos fluctua-
ciones de las
monedas nacionales, siempre
nocivas y perjudiciales para el
comprador y
también para el vendedor. Sólo
puedo ver una influencia
positiva.

¿Cómo responden sus
clientes españoles al proceso

de certificación de
determinadas maderas?

Hasta el momento en España
sólo se han solicitado por
firmas que exportan a países
que las exigen, por ejemplo
Inglaterra.

Para consumo interno, todavía
nadie nos ha pedido una
certificación.

Por otra parte son pocas las
firmas suecas y finlandesas que
hasta ahora hayan obtenido la
certificación de todos sus
bosques. Es un tema complica-
do
y difícil.

¿Qué aspectos deberían
variar en el funcionamiento
de un almacén importador
de maderas en España?

Un punto importante sería una
mayor apertura hacia el provee-
dor, por mediación de su
agente en España, al objeto de
facilitar un conocimiento
preciso de las exigencias del
mercado, conocimiento neces-
ario para el productor.

Por otra parte, creemos que el
importador español está desar-
rollando una magnífica labor
de asesoramiento y apoyo
financiero a los consumidores
poniendo a disposición sus
instalaciones de «stockaje» ya
que de otro modo no podrían
[continúa en la página 238]