



2 de abril de 2009

Aunque los datos económicos invitan a lo contrario,

La Asamblea General de AEIM trata de afrontar la crisis con serenidad

El sector de la madera en España atraviesa un momento complejo. Algunas empresas transformadoras cierran sus puertas y la reducción de la demanda es muy significativa. De todo ello se habló el pasado 27 de marzo, durante la celebración de la Asamblea General de la Asociación de Importadores de Madera (AEIM), a la que asistieron 43 empresas asociadas. “Es tiempo de trabajar mucho para ganar muy poco y, sin embargo, la crisis puede dar oportunidades”, dijo el presidente, Ramón Gabarró, durante su intervención. Se trata, pues, de aguantar el temporal y esperar que lleguen tiempos más propicios.

Los comentarios de las empresas asociadas asistentes a la asamblea reflejaban una dura realidad: ventas de un 30 a un 40% menos que el año pasado, cierre de empresas y de aserraderos en Europa y en África, imprescindible reducción de costes, stocks de madera altos en los almacenes, un mercado cada vez más estrecho y ventas de madera, en algunos casos, por debajo de coste. Factores todos ellos que provocan una competencia salvaje y dificultará la reposición de madera en el momento de finalizar la crisis. Pero, ¿cuándo sucederá esto, cuándo finalizará la crisis? Nadie en la asamblea era capaz de aventurar una fecha. Al citar finales de este año o primeros meses de 2010 los asociados de AEIM reflejan más un deseo que una certidumbre. Hasta entonces, la receta en la que todos confían es: reducir costes y aguantar hasta que se pueda. La única noticia positiva ha sido el anuncio de un posible repunte de precios en origen para finales

de 2009 o primeros meses de 2010. Esta esperanza se sustenta en que la producción de EE.UU y países del norte de Europa se ha reducido notablemente. Por tanto, cuando mejore el consumo no habrá madera para satisfacerlo y, en consecuencia, hasta que vuelva a estabilizarse la producción, los agentes asociados prevén un incremento de los precios.

Ante semejante panorama, Ramón Gabarró, presidente de AEIM, aboga por una actitud constructiva y un regreso a los valores que han definido siempre a los empresarios responsables. “Es imprescindible hacer una regeneración moral en los negocios, volver a la cultura del esfuerzo en el trabajo, es tiempo de trabajar mucho para ganar muy poco y, sin embargo, la crisis puede dar oportunidades. Para aprovecharlas tendremos que sanear nuestros negocios, invertir en talento, en equipos de trabajo, no acomodarnos y volver a aplicar el esfuerzo como si volviéramos a empezar. Debemos poner toda nuestra inteligencia en el empeño para poder adaptarnos al entorno. Tenemos muchos obstáculos pero no hay que desanimarse, debemos hacer un canto a la esperanza. Después de la crisis viene la recuperación, aunque no sabemos cuándo”

Con respecto al transcurso de la Asamblea, se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior, así como el presupuesto para 2009 y su correspondiente plan de actividades. Entre las nuevas actuaciones figura la edición de un nuevo monográfico de la madera, esta vez dedicado a la compra de madera sostenible. En este sentido, AEIM quiere seguir promocionando la madera como material moderno de construcción y decoración por sus enormes posibilidades técnicas, de diseño y ambientales frente a otros materiales más usados en el siglo pasado: aluminio, pvc, acero y hormigón.

Con ocasión de este evento, y aprovechado la presencia de 55 personas de 43 empresas asociadas, el día anterior a la Asamblea se organizó una jornada en la que se abordaron dos temas de gran interés para los socios. El primero de ellos se presentó bajo el título “¿Cómo proteger la cuenta de clientes en los tiempos de crisis? Los seguros de cobertura de crédito”. Esta ponencia la impartió José María Segón, director nacional de “Aon Gil y Carvajal, S.A”, correduría líder en seguros de crédito. Segón explicó que el récord con la morosidad “más baja” de los últimos 25 años se produjo en 2004. Ya en 2005, pese a que se cerró el año con baja morosidad, se atisbaban indicios de un posible ciclo alcista. En 2007 se produjo un punto de inflexión al alza que aumentó de forma alarmante en 2008, con un aumento incontrolado de la morosidad.

Por su parte, Joaquín Javaloyes, colaborador en la Cátedra de Estrategia Corporativa y Competitividad Internacional del IESE Business School, ofreció la ponencia titulada “¿Hacia Dónde va el mercado de la madera en España? Perspectivas para la importación y distribución”. Javaloyes ha sido el responsable del trabajo de campo del estudio sobre el plan de modernización del sector madera-mueble, encargado por Confemadera. Este experto destacó los principales desafíos que, a su juicio, ha de afrontar el sector, que son: descenso abrupto de las ventas (iniciado con el cambio de ciclo en el sector de la construcción y agravado severamente con la crisis financiera global); balanza exportación/importación cada vez más desequilibrada; y escasez de recursos

Nota de prensa

cualificados, junto con una dificultad estructural para crecer. En cuanto a su diagnóstico sobre el comportamiento de la importación y distribución, aseguró que presenta un perfil bueno a corto plazo, pero con una intensificación de la competencia a medio plazo.

Antes del comienzo de la Asamblea, se celebró una misa en recuerdo de José Luis Fernández, de Maderas del Noroeste, fallecido recientemente, y que ha dejado un hueco enorme entre los asociados. José Luis siempre destacó por su compromiso con la buenas prácticas empresariales y por el impulso que dio a AEIM para que fuera una asociación que defiende la legalidad, la sostenibilidad y la certificación como garantía final del producto entre sus asociados .

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Alberto Romero

Secretario General de Asociación Española de Importadores de Madera (AEIM)

C/ Flora, 3. 2º. Tel: 91 5479745. / 657112389

E-mail: aeim@aeim.org Web: www.aeim.org