

Tomás Harrison, Gerente General de ASIMAD:

“Los Muebles Constituyen el Ítem con Más Expectativas de Crecimiento”

Por Nelson Soza Montiel

Arquitecto, Tomás Harrison abandonó virtualmente su profesión hace 23 años para hacerse cargo de los asuntos gremiales de la Asociación de Industriales de la Madera (ASIMAD). Pionero en la exportación de muebles chilenos a Estados Unidos, el gerente general de ASIMAD se desenvuelve con seguridad en esta pequeña organización (algo más de un centenar de empresas) que representa a también pequeñas y medianas industrias manufactureras de productos de madera.

El alto ejecutivo de la Asociación de Industriales de la Madera afirma que dicho subsector nunca será un gran exportador de muebles, pero que pese a ser el pariente pobre en el rubro forestal está convencido en la proyección de la actividad frente a las nuevas exigencias de los mercados internacionales.

Harrison no oculta su preocupación por los crecientes volúmenes de muebles importados que han comenzado a fluir al mercado local, ni su inquietud por el eventual déficit de abastecimiento de madera que podría producirse cuando las grandes plantas de empresas forestales entren a plena producción y consuman el excedente actual. También lanza sus dardos contra esas “empresas de manufacturas de maderas que tienen bosques, pero que para hacerse competitivas ‘castigan’ a su propia madera. Esto es, aplican un subsidio cruzado, vendiéndose su



propia madera a más bajo precio. Ello puede parecer un engaño a sí mismo, pero en un momento determinado resulta una operación conveniente”.

• **Hubo inicialmente grandes expectativas respecto del positivo impacto que el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Canadá tendría sobre el sector forestal, atrayendo más inversiones, promoviendo alianzas estratégicas, incorporando nuevas tecnologías y estimulando la incorporación de mayor valor agregado a ciertos rubros. ¿Cuánto de ello ha ocurrido en realidad?**

“Ha habido varias misiones a Canadá, incluso del Ministerio de Vivienda y del Colegio de Arquitectos. Se trajeron algunos royalties y hubo algunas importaciones, pero no ha sido nada de importancia, ni mucho menos que indique tendencia. En general, nuestro sector ha comenzado una rápida adaptación al nuevo escenario creado por los Acuerdos comerciales. Con el Instituto Forestal y CONAF suscribimos un convenio y definimos una agenda pro-crecimiento, como un intento para cambiar la mentalidad de los fabricantes de muebles chilenos y para acomodarlos a las nuevas condiciones de los mercados internacionales. Como consecuencia de ello, han comenzado también a elaborarse algunos proyectos, por ejemplo, la incorporación de los estándares europeos. A pesar de que hace ya algunos años establecimos un Centro de Certificación de Calidad del Mueble, el único en América Latina, que ha permitido a industriales chilenos y argentinos ingresar sin problemas al mercado europeo”.

• **¿Cuántos asociados de ASIMAD exportan actualmente?**

“Un 15 a 20%. Es poco. Los Acuerdos nos han sorprendido mal preparados. También pienso que las misiones comerciales deben ser mejor organizadas... Lamentablemente, la exportación de muebles -que comenzó en 1985 con US\$ 500 mil y tuvo entonces un rápido crecimiento- se ha mantenido casi invariable desde mediados de los años 90 en el orden de los US\$ 40 a 50

millones anuales. Las exportaciones de semi-manufacturas y en especial las molduras han subido últimamente sus volúmenes, aunque con un crecimiento menos estable que los muebles. No obstante, a pesar de seguir siendo el pariente pobre del sector forestal, los muebles quizás sean el ítem con más expectativas de crecimiento”.

Pino = Commodity

• **Casi un quinto de todas las exportaciones forestales se distribuye en un gran número de empresas y variedad de productos -particularmente los de mayor valor agregado- y también sus valores presentan menos fluctuaciones que las materias primas y commodities. ¿No debería ser este escenario el mejor aliciente para su rubro?**

“Nuestro problema consiste en que el 88% de las exportaciones de productos manufacturados forestales corresponde a pino, y una gran proporción de aquellas ventas van solamente a Estados Unidos, y que por el hecho de ser pino los muebles son considerados commodity. Independientemente de que sean manufacturas, por su sola composición, se entiende que no hay un ‘salto’ arancelario. De este modo, siempre estamos supeditados a las condiciones impuestas por los mercados internacionales. El mercado estadounidense es abundante en pino y, por tanto, este material es reconocido como el pariente pobre en la fabricación de muebles. Así, aunque siempre aumentemos los volúmenes, los valores varían fuertemente, además por las fluctuaciones cambiarias... Nuestros muebles exportados son de pino sólido, porque la chapa resulta muy difícil hacerla, dada su gran cantidad de nudos, y por el hecho de que se suelta si no se seca bien”.

• **¿Y por qué la industria del mueble se ha especializado en pino, habiendo otras maderas más nobles disponibles?**

“Porque el pino es el excedente disponible en el mercado local: 25 millones de metros cúbicos, según las cifras de INFOR. Aunque





las grandes empresas dicen que no es tanto, porque a ellas les conviene mantener los precios, pues toda o gran parte de su producción exportable es commodity: todas las molduras y los finger que ingresan a EE.UU. son calificadas como tales. Ahora, con el problema existente en Arauco, no sé cómo se las arreglarán... Por otro lado, maderas nativas tenemos muy pocas disponibles. Las únicas que podríamos trabajar en forma industrial son la lenga, ahora limitada después de que la existente en Punta Arenas fue incorporada a un parque nacional, y el coigüe, para el cual lamentablemente no se dispone de una buena tecnología para su secado; sin ella, se pierde mucho, y se encarece su costo. En todo caso, es un potencial a desarrollar. También el roble se presenta como una madera interesante. La tepa podría serlo, pero su color blanco la hace muy desabrida, y no tiene la densidad para trabajarla. Otra madera que intentamos trabajar corresponde al álamo, pero es mala: muy blanda y fibrosa. El eucalipto resulta más caro, pero además es una madera dura, muy fibrosa y su color amarillento no la hace bella”.

• El potencial uso industrial del roble, la tepa, el coigüe o el canelo demanda pensar también en contar con un stock suficiente de madera disponible en plantaciones. ¿Existe tal posibilidad?

“Se están haciendo algunos experimentos en ese sentido. La Universidad Austral está plantando rauli y canelo. El problema es que son especies de lento crecimiento. Hay volúmenes disponibles, pero deben ser procesados en forma racional. Ésta es una discusión no resuelta entre los ecologistas y los industriales: el trato que debemos darle al bosque nativo. Para muchos puede ser preferible el ecoturismo, si produce ingresos mayores a los derivados de usarlo en fabricar muebles. Pero también es cierto que el bosque ha crecido y que los árboles pasados de madurez impiden que salgan renovaes... Lo concreto es que hoy, para uso industrial, sólo disponemos de pino. Por lo tanto, lo que debemos

hacer es fabricar cosas buenas en pino”.

• No muebles...

“Puede que algunos países reciban, y mantener las cifras actuales de exportación. Pero nunca podremos competir con grandes productores. Porque el pino europeo demora el doble del chileno en alcanzar su madurez. Ello lo hace más denso y se puede trabajar mejor”.

Maderas Extranjeras

• Por tanto, con o sin Acuerdo, será muy difícil exportar muebles a la Unión Europea...

“Ello depende también de nuestra actitud. Es inútil que tratemos de hacerlo todo: eso no cabe dentro de los actuales parámetros de competitividad. Así, desde 2004 hemos comenzado a promover el uso de maderas extranjeras, tropicales, que tienen buena aceptación en terceros mercados, para fabricar nuestros muebles. La caoba, el cedro y otras maderas bolivianas, densas, de hermosas vetas y bonito colorido. Son maderas que no es necesario promoverlas en el mundo, porque son muy apreciadas. ¿Pero quién conoce la lenga en el mundo?. Incluso, para poder venderla, se le debió poner el nombre de ‘cerezo patagónico’... Ya hay empresas que están importando maderas bolivianas y peruanas. En 2004 presentamos un proyecto a CORFO para instalar una armaduría de muebles en Arica, donde Bolivia y Perú nos surtan de partes y piezas, limitándonos nosotros a armarlos y terminarlos. De esta manera, aprovechamos además un semi-abandonado parque industrial existente en esa ciudad. Asimismo, el puerto de Arica está muy bien ubicado. Con todo ello, podríamos acceder a mercados más exigentes. Ésta sería una sociedad integrada en 51% por chilenos y 49% por peruanos y bolivianos. A ellos les conviene porque pueden acceder a terceros mercados sin pagar aranceles”.

• **El mercado chileno ha comenzado a importar muebles desde Argentina y Brasil. ¿Esto ocurre porque son de considerable menor precio, de mejor calidad o favorecidos por la diferencia cambiaria?**

“Las importaciones de muebles han llegado a representar cifras superiores a los US\$ 40 millones anuales, y amenazan incluso con superar nuestras exportaciones. Esto, que podría anticipar una tendencia, ocurrió por primera vez ya en octubre de 2004. Los muebles que se están importando provienen esencialmente de Argentina, Brasil y Malasia, y en general son de inferior calidad a los nuestros. En el caso argentino y brasileño influyen la diferencia cambiaria y el hecho de que ingresan con cero arancel. Pero hay también otro factor preocupante: el precio de los paneles chilenos es inferior afuera que acá mismo. No le encuentro explicación a esto”.

• **¿Cree posible que en algún momento el consumo de las dos nuevas plantas de Arauco absorba todo el excedente de madera disponible y que, incluso, el país deba importar rollizos para abastecer su demanda?**

“Existe al respecto una inquietud a nivel nacional. Yo consulté a INFOR, y me aseguraron que hay bosque suficiente. Pero el temor permanece: si uno proyecta el enorme consumo que tendrán ambas plantas y el tiempo que toma reponer el stock suficiente para nada más abastecerlas. Tenemos el caso de Forestal Copihue, que comenzó a deshacerse de sus bosques, y hoy debe comprar madera para fabricar sus productos. Lo mismo pasó antes con Colcura y sus bosques de eucalipto: hoy para fabricar sus chapas debe comprar rollizos”.

• **¿Y ustedes han promovido experiencias de asociatividad para generar economías de escala y niveles de mayor especialización productiva?**

“Yo tuve una fábrica donde en un momento

recibí 60 mil pedidos de toldos de madera con lona desde Estados Unidos. Los primeros 20 mil los hicimos con 140 trabajadores contratados directamente, abordando un área donde no teníamos experiencia: la tela para el toldo. Las últimas 20 mil las fabricamos con 28 personas. Porque a los mismos maestros que antes habíamos contratado les vendimos las máquinas, y las pagaron con trabajo. Ellos nos suministraron piezas y partes, que nosotros armábamos y exportábamos de inmediato. Cuando hacíamos todo, había mucha pérdida: al tornero le daba lo mismo la cantidad de pérdidas, pero cuando éste era su propio empresario, las pérdidas se redujeron casi a cero... La idea es precisamente llegar a las PYMES forestales. Tenemos los recursos, pero los precios existentes nos hacen poco competitivos. A los aserraderos les hace falta más y mejor tecnología. La única forma de que funcione bien una cadena es que haya demanda suficiente y constante”.

• **¿Las experiencias de las PYMES de países del norte y sur europeos en el sector manufacturas de muebles ha sido lo suficientemente exitosa y masiva como para pensar en replicarla acá?**

“El éxito de un país -en cualquier rubro- está en la diversificación de su actividad. No soy partidario de la concentración, por todos los riesgos que ello implica. En 1945, después de la II Guerra Mundial y con su economía en ruinas, Italia se vio obligada a diversificar su industria e incluso a regionalizarla, agregándole además el valor del diseño propio. Suecia y España tienen una experiencia similar. Para nuestra escala, son experiencias a seguir. Los Profos de la CORFO -inspirados precisamente en ello- debieran ser optimizados para que tengan éxito”.

Los Profos

• **¿Y como instrumento de asociatividad de las PYMES, han sido exitosos los Profos?**

“Hay un alto porcentaje de fracasos, por múltiples razones... Se cuida menos el dinero cuando es regalado: ¿a quién no le gustaría que le regalen la mitad del capital? También las asimetrías de tamaño al interior de algunos Profos entraban su funcionamiento. Existe, además, un lucro indebido de parte de algunos ‘agentes operadores’ designados por CORFO -son unos 20 en todo el país- para organizar y administrar hasta por tres años iniciativas que no siempre son llevadas a buen término. Incluso hay asociaciones que se prestan para este tipo de cosas. Pero ha habido también experiencias exitosas, como el caso de dos pequeñas empresas de Antofagasta, que crecieron al punto de estar planificando un parque industrial”.

• **¿Por qué no se han dado alianzas estratégicas entre empresarios locales y de esos países para integrar producciones y re-exportar desde Chile a terceros mercados?**

“Ha habido algunos intentos. Uno de ellos es Centec -empresa de Temuco desarrollada por Fundación Chile-, parte de la cual fue comprada por un inversionista estadounidense que comercializa productos de madera. Hubo un momento en que esta planta -una de las más grandes del país- no daba abasto a la demanda, y debió acudir a tres o cuatro empresas más de la zona (entre ellas Magasa, Joanett), las cuales usan la marca ‘Chilean Furnitures’. Todas ellas se aliaron para producir específicamente cunas. Experiencias como éstas debieran agilizarse más con un buen programa de mercadeo en el exterior. Nuestro problema es que somos empresas pequeñas, muchas de las cuales son reacias a invertir en ello o a innovar en gestión y producción. Pero ahora nos estamos tratando de organizar para competir de mejor forma con la producción importada”. ■