

JUAN JOSÉ ROYO PRESIDENT DEL COL·LECTIU EMPRESARIAL DEL MOBLE DE LA SÈNIA

“Hem de canviar els canals de comercialització i buscar altres segments de mercat”



Juan José Royo és al capdavant del Col·lectiu Empresarial del Moble des del 2007. L.M.

LURDES MORESO - LA SÈNIA

La crisi del moble ha sacsejat el municipi de la Sénia, on els darrers sis anys s'ha perdut gairebé la meitat del teixit empresarial. De les 92 empreses que hi havia, actualment en queden unes 45, i dels 1.900 treballadors que ocupava el sector, ara n'hi ha 700. L'exportació, la diversificació de la producció i l'impuls de projectes conjunts són l'única sortida per mantenir l'activitat industrial.

El centre tecnològic és la millor eina que té el sector a Catalunya

El pla de reconversió i l'exportació donaran els seus fruits

Quan comença la crisi al sector del moble?

El 2008 comencem a notar els primers problemes i des de llavors fins ara la situació ha anat empitjorant. Els anys 2002 i 2003 els fabricants de moble de la Sénia exportaven part de la seua producció, però la demanda interna va començar a créixer el 2005, fins al punt que no teníem prou mobles per vendre. Llavors l'exportació es va deixar de banda, el mercat estatal absorbia tota la nostra producció i era innecessari buscar altres mercats. Va ser el moment més bo per al sector: les empreses s'havien tecnificat i els operaris eren molt professionals. I des de llavors la demanda ha anat caient.

La majoria de la gent que va a Ikea compra de tot menys mobles per a la llar

Caldria fer inversions per renovar la maquinària de les empreses

No som prou potents perquè l'administració aprobe un 'pla renove'

La Sénia està perdent la tradició industrial?

No, és un municipi molt dinàmic i des de la patronal treballem en diferents projectes que permetran remuntar l'activitat industrial. És un poble molt emprenedor i crec que tirarà endavant, ressorgirà.

I com està ara el sector?

Tenim operaris molt professionals i la maquinària és adequada. Les empreses de portes endins estan bé, però tenen un problema de comercialització.

La crisi del moble va lligada a la de la construcció, no?

Sí, però també és cert que amb el *boom* es van posar en marxa molts negocis que no eren tals. Van obrir-se moltes petites botigues de moble de barri que no han resistit la pressió i ara tenim greus problemes per comercialitzar la nostra producció.

Què fa el sector per resoldre aquesta problemàtica?

Estem treballant per canviar les formes de comercialització, hem de dirigir-nos a un altre segment de mercat. La botiga de barri no té sortida, en canvi sí que en tenen els polígons comercials. Un consorci d'exportació és una altra línia de treball, ara les vendes als mercats exteriors són molt baixes i l'administració ens està ajudant en aquest camp. I canviar la línia productiva és una altra sortida: fer mobles per a hotels i sector públic.

L'administració dóna prou suport al sector del moble?

No som prou potents, fa anys que reclamem un *pla renove* del moble i no ens el concedeixen. Ens interessaria que totes les obres que es fessin dins de la llar estiguessin bonificades. És necessari un pla per al sector de l'habitatge i de la construcció. L'administració ens escolta, però les actuacions són molt lentes.

El sector corre el risc de desaparèixer a la Sénia?

Crec que no, però és una llàstima que un sector no funcione per falta d'un pla estatal. De tota manera estic convençut que el pla de reconversió i l'exportació acabaran donant els seus fruits. D'aquesta crisi en sortirem reforçats si som capaços de mantenir l'esforç que estem fent. L'empresariat de la Sénia ha fet molt de sacrifici els darrers anys, perquè no és fàcil mantenir l'empresa oberta i els llocs de treball.

Al marge de la caiguda del consum, quins altres problemes afecten el sector?

L'accés al crèdit és un dels nostres principals problemes, no ens accepten cap aval per aconseguir liquiditat. Les pòlisses s'han restringit molt i després de cinc anys d'esforços s'ha debilitat la capacitat inversora de l'empresariat. Caldria fer inversions per renovar maquinària, però la majoria de les empreses no tenen capacitat per fer-ho.

La moda Ikea ha perjudicat els moblistes de la Sénia?

Ikea té un potencial molt fort al seu darrere, però la majoria de la gent que va a Ikea compra de tot menys mobles. El producte d'Ikea és de curta durada, un armari no podrà muntar-lo més de tres vegades; en canvi, el que fabriquem nosaltres és diferent, té més qualitat. Penso que aquest és el camí que cal seguir. De tota manera, quan Ikea va decidir instal·lar-se al país, s'hauria d'haver negociat que el producte estatal que fa servir fos més gran. Només ho és un 2%. Va ser la proposta de l'empresa sueca i l'hi van acceptar perquè ningú s'esperava la caiguda que tindria el sector del moble anys després. Amb tot, Ikea no és el nostre principal problema.

Com són les indústries del moble de la Sénia?

Tenim moltes empreses petites. Cal establir complicitats i fer una plataforma de producte que pugui abastir qualsevol demanda. Per sortir al mercat exterior es necessita múscul i màrqueting. L'únic que tenim a favor és la mà d'obra i les empreses que existeixen. Tenim empreses que es dediquen a fer de tallers.

El Cenfim ha arribat massa tard per a les necessitats del sector?

El centre tecnològic de la fusta i el moble és la millor ferramenta que té el sector a Catalunya, cal que l'empresariat entengui que és el millor col·laborador. Sense el Cenfim la crisi hauria estat molt més dura, els seus serveis fan la situació menys complicada.

Quines infraestructures necessita el sector per ser més competitiu?

La construcció de l'autovia de l'interior, l'A-7, és vital, així com l'estació de mercaderies de l'Aldea, que ja ni surt a la planificació del govern. A Catalunya tenim tres centrals nuclears, però paguem l'energia més cara d'Europa.