

## EL SECTOR EN ARAGÓN

### El comercio «Hemos notado una pequeña subida de las ventas desde finales de 2013»

**Jesús Nebra, primer presidente aragonés de la patronal nacional Cecomu.** El presidente de Acomza (Asociación de comerciantes de muebles de Aragón) se ha convertido este mes en el primer presidente aragonés al frente de la Confederación española de comerciantes del mueble, Cecomu. La asociación, que reúne a 10 federaciones y tiene su sede en Valencia, ha estado hasta ahora presidida por algún empresario valenciano o catalán, las zonas tradiciones del sector.

El propietario de Muebles Nebra, fundada por su padre hace cuatro décadas, toma las riendas de la patronal en un momento en el que el sector lucha por sobrevivir. Afirma que en su mayoría las tiendas que han cerrado han sido «comercios de más de 10 y 20 años de experiencia que no se habían adaptado a los nuevos tiempos en publicidad, informática, instalaciones o imagen corporativa». Los establecimientos también se han visto obligados a ajustar sus precios, que han bajado entre un 15% y un 20%. «Y no solo por los márgenes sino también por la rebaja en la calidad», reconoce. Frente a los «supermercados del mueble», que han



El presidente de Acomza y Cecomu, en un establecimiento de Muebles Nebra en Zaragoza. OLIVER DUCH

Sin embargo, opina que «para empezar nunca es tarde» ya que «hay oportunidades en todos los mercados». Eso sí, buscar nuevos clientes lleva su tiempo y «requiere un mínimo de recursos económicos y humanos», que muchas empresas no pueden asumir ahora. Y tampoco son muchas en España las que lo consiguen. Solo el 22% de las empresas del sector exportan de forma continuada.

#### Llegar al 60%

Bertomeu aclara que no basta con exportar para salvarse. «Si no se exporta en unos volúmenes muy altos tampoco se tiene la subsistencia garantizada», advierte. Calcula que lo ideal es que la exportación aporte el 60% de la facturación. Para llegar a esta situación reconoce que hacen falta «años de trabajo, esfuerzo y mucha voluntad».

Francia, Portugal, Alemania y Reino Unido suman el 49,9% de los mercados a los que viajaron los muebles españoles el año pasado. Todos ellos han crecido respecto al año anterior, según el balance presentado por Anieme. Rusia se ha colocado en el quinto puesto, con un incremento del 32,7%.

Los mercados emergentes son los destinos más atractivos. La semana pasada un grupo de empresas de la asociación viajaron a Arabia Saudí y Emiratos Árabes. En la lista también aparece África. «Ha aflorado una clase media cada vez más alta. Hace ocho o diez años no nos planteábamos países como Nigeria, Ghana o Camerún», apunta.

Por contra, las importaciones se han frenado con la reducción de la demanda. China cayó un 9,3%, pero siguió la primera de la clase, ya que en el país asiático se fabricaron el 21% de los muebles que llegaron a España el año pasado.

BEATRIZ ALQUÉZAR  
balquezar@heraldo.es

obligado a esta rebaja, defiende a los establecimientos tradicionales que son «profesionales del mueble», capaces de «asesorar, aconsejar, diseñar, decorar y montar muebles».

«La tienda pequeña está desapareciendo y el gran estableci-

miento comercial se quita metros de exposición y gastos para seguir adelante», explica sobre el cambio de formato. Afirma que el establecimiento «más rentable» es el de tamaño medio, la «tienda especializada de 300 metros cuadrados».

Desde su nuevo cargo quiere re-

forzar el peso de la patronal, crear una mesa del mueble y la madera y firmar convenios para ahorrar costes. Afirma que «se ha notado una pequeña subida en la evolución en la cifra de ventas desde finales de 2013 y principios de 2014», que espera se mantenga.

### La industria «Se ha vendido tanto en España con poco esfuerzo que no se salía fuera»

**Iker Plou, gerente del fabricante Muebles Grabal, fundada en 1968.** Los fabricantes aragoneses empiezan a mirar al exterior, pero lleva su tiempo. La internacionalización sigue en la lista de deberes de muchas empresas que hasta la crisis trabajaban a pleno rendimiento para servir al mercado nacional. «Se ha vendido tanto en España con poco esfuerzo que no se salía fuera», confiesa Iker Plou, gerente de Muebles Grabal y miembro de la patronal de fabricantes Fimza. Pide más ayuda a las instituciones para salir fuera. Además, cree necesario mejorar la imagen de marca de los fabricantes, que no suele publicitarse; buscar nuevas fórmulas de comercialización; evolucionar a modelos de gestión más profesionales y ganar en flexibilidad.

En el caso de Grabal, fabricante de mueble juvenil e infantil, «un segmento que ha aguantado mejor la crisis», el objetivo es que la exportación represente el 10% de su negocio en dos años. Para ello, han apostado por un producto de calidad, algo indispensable para competir fuera. Actualmente, trabajan en preparar soluciones a medida para las casas del Reino Uni-



Iker Plou, gerente de Muebles Grabal, en la factoría situada en Cuarte de Huerva. MAITE SANTONJA

do. Entre ellas, la cama-mesa que presentaron en la última Feria del Mueble de Zaragoza. También han vendido en Portugal y Rusia, entre otros. La factoría, situada en Cuarte de Huerva, es especialista en mecanismos de camas abatibles y en el acabado postformado.

La compañía ha vivido también un fuerte ajuste estos años, al pasar de los casi 200 trabajadores que tuvo antes de la crisis a 51.

Plou cree que la caída en la producción en el sector aún no ha tocado fondo. «Este año se prevé una bajada del 6%-8%», explica.

Entre las razones, apunta que «nuestro sector es de los últimos de la microeconomía» en recuperarse. Otro problema sobrevenido y un reto es que «las fábricas han ido reduciendo márgenes para ser competitivas en precio, pero han dejado de ser rentables», afirma.