



El principal clúster del moble a Catalunya ja té un pla de xoc per revifar un negoci que ha perdut el 40% de les empreses d'ençà del 2007.

La Sénia vol salvar els mobles

El moble tradicional està tocat. Però no de mort. L'exportació, la innovació i el valor afegit són les armes que té per a contrarestar Ikea. La Sénia, al Montsià, és el laboratori de proves per a la segona vida del moble autòcton.

Fletxes blanques a terra indiquen l'itinerari que cal seguir per no perdre's. De seguida, una habitació muntada amb tots els detalls, cobrellit, coixins, un gerro amb fulla seca, un marc de fotos i una prestatgeria amb llibres. I els preus de cada peça. El client hi passeja amb una carpeta i un llapis per apuntar referències. Però no ens han donat una bossa blava per a carregar-hi també espelmes, tovallons de coloraines o una carmanyola hermètica. Perquè no som pas a Ikea. Som a la botiga Estellé, a la Sénia. És una de les catorze grans botigues de mobles que han aguantat l'estrebada de la crisi en una població de poc més de 6.000 habitants del Montsià, que ha estat històricament el motor industrial

de la comarca. A l'entrada del poble, a banda i banda de la carretera els rètols de "mobles a mida" i "benvinguts al país del moble" es combinen amb els de "liquidació d'estocs" i l'empaperat grogós que cobreix els vidres de botigues que ja han abaixat la persiana. Des del 2007, han tancat el 50% dels establiments.

La xifra és, aparentment, dramàtica. Però és també una heroïcitat de l'altre 50% que aguanta. Perquè segons dades del Col·lectiu d'Empresaris del Moble de La Sénia (CEMS), les vendes a la Sénia han caigut un 80% —la mitjana del sector a l'Estat espanyol és del 60%—, i han arrossegat tant els fabricants, que han passat de 75 a 48 firmes, a aprimar substancialment les

seves plantilles. Si el 2007 el clúster del moble al poble donava feina a 2.200 persones, ara en són 700. I malgrat tot, el moble sobreviu. “En aquest poble tots ens hem sacrificat molt, tant treballadors com empresaris, i si no fos així, després de cinc anys no quedaria ni una sola empresa. No hi ha cap sector a Espanya que li hagin baixat les vendes tant i que s’hi hagin adaptat per sobreviure. No ens deslocalitzem, donem feina a gent d’aquí i som empresaris d’aquí. I això sense ni cinc de l’administració”, rebla en Juan José Royo, Col·lectiu d’Empresaris del Moble de La Sénia (CEMS).

L’estiu del 2015, el gegant suec Ikea s’instal·larà a Tarragona, i l’any següent ho farà a Girona. Actualment té presència a l’àrea metropolitana de Barcelona i a Palma, i el 2014 obrirà superfície a València. Controla el 53% de les vendes del moble a l’Estat espanyol, però compra només el 2% dels mobles que ven a l’estat. Itàlia, en canvi, és el seu principal proveïdor, tot i que els italians siguin poc fidels a aquesta multinacional i bona part del pastís del moble se l’enduen les empreses tradicionals del país.

Cel, infern o purgatori? Ara bé, Ikea acabarà de rematar la feina que va començar la crisi del totxo? És el dolent de la història? “L’empresari que treballa amb la premissa que Ikea és el dolent comet un error greu. El nostre problema no és la irrupció d’Ikea, el nostre problema és que no hem vist que el mercat ha canviat, l’estil de vida i les tendències són unes altres, i se n’han adonat abans els suecs que nosaltres. Va passar un tren i no hi vam pujar, i ara ens ha esclafat”. En Josep Ferré, gerent de Madersénia, SL, ha hagut d’acomiar el 50% de la plantilla en els darrers anys, i tot i que sap que el futur és complex, fa temps que va posar en marxa un pla de reconversió a la seva empresa per mirar de salvar els mobles. “El que pensàvem que passaria en deu anys va passar en tres, de forma brutal. I ara el sector s’està morint. O busquem aliances i afinem el tret amb el nostre producte, o desapareixem”. De fet, Madersénia, SL, és gairebé l’única fàbrica de la Sénia que està experimentant una reconversió que pot

“La tele va matar el moble a la Sénia”

“La meua empresa és a 1 quilòmetre de la Sénia, a l’altra banda del riu, a Espanya. Això em va salvar de la batuda que ha dut a la ruina molts fabricants de mobles i botiguers del poble”, diu un dels tertulians quan els preguntem les causes de l’aturada del motor industrial de la comarca. “La tele els ha matat”, diu aquest empresari, que no vol identificar-se. Tots els presents ratifiquen les seves paraules, i recorden com, després d’un reportatge en una televisió que explicava que a la Sénia obrien el diumenge i que el negoci rutllava. Era l’any 2000, i poc després, “van venir en furgonetes una colla d’inspectors d’Hisenda acompanyats de la Guàrdia Civil, van entrar a les botigues i fàbriques i es van endur ordinadors i documentació. El resultat van ser moltes monumentals”. I què havien fet, els preguntem. “Home, hi havia diner en efectiu...”. Es miren i ja s’entenen. La batuda només va ser a la Sénia. I algunes empreses van quedar molt tocades. Després, la crisi i l’esclat de la bombolla immobiliària els va tornar a assotar. “Hi ha molt mal ambient entre treballadors i empresaris, tothom està molt cremat”, hi intervé en Santiago Vicente, que és dels pocs que no es guanya les garrofes amb el moble. Comercialitza ampolles d’aigua. I demana permís als altres per a insistir-nos que hi ha esperança per a la Sénia: “Mireu, aquesta inflamació d’Ikea és com la dels xinesos al tèxtil i també al moble, ens han fet molt de mal, al país, però la inflamació baixarà, perquè són públics i necessitats diferents. Ara al poble a tothom li va malament, però remuntarem. Ja vindreu a veure’ns d’aquí a un temps”, ens rebla.



A mitjan mati, el bar més emblemàtic aplega treballadors i jubilats. No parlen de futbol, busquen explicacions a la crisi que viu la gallina dels ous d’or del poble, el moble.

ser clau per a garantir-ne la viabilitat. Si abans es dedicava a la indústria auxiliar del moble –bàsicament a instal·lacions i components per a fabricants de mobles–, a partir del 2007 es va adonar que estava en un carreró sense sortida. Després de moltes incerteses, l’empresa va optar per un camí que

mai abans s’imaginava que prendria: fabricar un producte propi. I des de fa un temps, Madersénia desenvolupa la línia de mobles per a hotels Essenthia. Un terreny, el *contract*, on Ikea encara no ha entrat i que diverses fàbriques de la Sénia han començat a explorar amb èxit. En qualsevol cas, Josep Ferré té



“La Sènia mai més no podrà viure exclusivament del moble”

Maria Pilar Ballester, alcaldessa de la Sènia

—Ikea regna a l'àrea metropolitana de Barcelona, l'estiu del 2015 Ikea obrirà a Tarragona i l'any vinent ja serà a València. Massa prop de la Sènia. El gegant suec es pot percebre com una amenaça de mort o com una esperança. Per quina opció us decanteu?

—És evident que Ikea és la competència directa del sector del moble del nostre país, però com que existeix i no la podem eliminar, hem de donar la volta a la situació i cercar aliances. Hem d'aprofitar que ven moltíssim, perquè té una altra mentalitat i ha copat que la societat ha canviat en hàbits i modes. I si Itàlia, gran fabricant de mobles de qualitat, és un proveïdor potent d'Ikea, la Sènia també ho pot ser.

—Podria ser una aliança a mitjà termini. Però mentre no arriba, el

sector del moble a la Sènia cap a on apunta?

—Els empresaris i comerciants estan fent el possible per continuar amb el seu negoci. Lluiten cada dia per sortir-se'n perquè saben que no és culpa seva, sinó de la conjuntura general. I si no se'n surten amb el moble, miraran de reconvertir-los o de llogar les naus.

—Però des de l'ajuntament, i des del sector, sou conscients que el moble ja no serà mai més el motor econòmic únic del poble.

—Sí, és clar. Ha baixat molt en producció i en llocs de treball. Per molt que continuï treballant i revifi, el sector del moble mai més no crearà els llocs de treball que ha perdut. En som conscients tots. A la Sènia, hi treballaven molts veïns de la comarca i també estrangers, que ara no vénen.

Hem estat un motor econòmic de la comarca durant molts anys, però estem convençuts que podem tenir un model econòmic mixt que funcionarà.

—En quina direcció es pot diversificar l'economia local?

—Apostem per l'agricultura i el turisme, molt lligat al Parc Natural dels Ports i al camp d'aviació, com també un projecte de camí natural del riu Sènia. Poden crear alguns llocs de treball, i hi ha gent que hi trobarà la seva oportunitat. Estem fent cursos d'agricultura ecològica per recupear conreus i de poda de l'olivera. D'aquesta nova embranzida se n'han de poder aprofitar també els restaurants i comerços de la zona. Ara bé, ni l'ajuntament ni els empresaris ni els treballadors no tirem la tovallola amb el moble. El sector continuarà existint, de segur. I fem accions per intentar que aquesta indústria no decaigui més i comenci la recuperació. Però hem de ser conscients que la Sènia mai més no podrà viure exclusivament del moble.

—Sempre ha estat un poble industrial i no pas rural. Podria atraure altres sectors industrials.

—També hi confiem. De fet, fem difusió de les naus que estan buides i oferim facilitats de pagament i mesos de carència en el pagament d'impostos perquè les empreses provin. I ja hi ha una empresa internacional interessada a instal·lar-s'hi.

—També ajudeu les empreses de tota la vida amb incentius fiscals?

—Hem abaixat el 4% de l'IBI, cosa que han fet molt pocs ajuntaments, perquè el normal és que si hi ha pocs recursos s'apugin els impostos, però nosaltres hem fet el contrari, hem abaixat l'IBI a empreses i a famílies, no hem pujat ni l'aigua ni les escombraries, malgrat que a l'ajuntament sí que ens ha pujat, però assumirem la despesa addicional. Però veient la situació tant de les famílies com de les

clar que “és impossible enfrontar-se a Ikea, el millor és intentar aliar-s'hi”.

De fet, la Sènia ja ha demanat a la Generalitat que faci d'intermediari amb Ikea perquè la multinacional

tingui en compte els productors del país com a proveïdors. Però ningú no vol enganyar-se, seria una negociació llarga, complicada i amb sacrificis per part del sector. Els fabricants saben

que han de tenir en compte Ikea “com a soci”, però aquest procés “pot durar anys, i mentrestant nosaltres hem de sobreviure i esbossar el nostre camí al marge de la multinacional”, matisa

empreses, el que no podem fer és gravar-los més. A més a més, en el mandat anterior l'ajuntament va posar en marxa el Centre de Negocis, un punt de trobada entre el sector del moble i empreses-client, com els hotels. De fet, ja n'han sortit contractes per rehabilitat i moblar hotels.

—El **Barcelona World, el macrocomplex d'oci que s'ha de construir a Salou pot ser una oportunitat en aquest sentit.**

—Sí, de fet, estem esperant una visita del gerent de Barcelona World a la Sénia, perquè necessitaran molts treballadors i serveis que a la Sénia podem donar perfectament.

—**Sou partidari de la subvenció al sector per sortir del pou? Al País Valencià, per exemple, la indústria del moble ha estat històricament subvencionada.**

—No, com tampoc ho és el sector mateix. Els empresaris de la Sénia demanen poder exportar amb garanties, i per això cal que la Generalitat, que disposa dels mitjans i els professionals, faci un estudi de mercat per detectar quins són els països emergents per al moble de qualitat. I si les empreses van plegades per a exportar, podran optar a les ajudes d'innovació agrupada, però els falta un equip tècnic que els ajudi a treballar en equip.

—**Una mena de tutor?**

—Més o menys... Si les empreses del moble han prosperat aquí ha estat gràcies a la iniciativa privada i a la competència entre les mateixes empreses. Sempre s'ha fet treball individual i, és clar, ara que és temps d'agrupar-se i cooperar, se'ls fa difícil perquè cadascú té un estil i unes persones al capdavant. S'han de canviar moltes dinàmiques. El Centre Tecnològic de la Fusta i el Moble ja ha fet molta feina en aquest sentit.

en Joan Roca, secretari del CEMS. El president d'aquesta agrupació empresarial, Juan José Royo, insisteix que el producte del fabricant de la Sénia no té res a veure amb el d'Ikea: "No-



Madersénia, SL, és una de les poques del sector que s'ha reconvertit. De fabricar components per a la indústria auxiliar del moble ha passat a fabricar marca blanca de mobles per a les fàbriques.

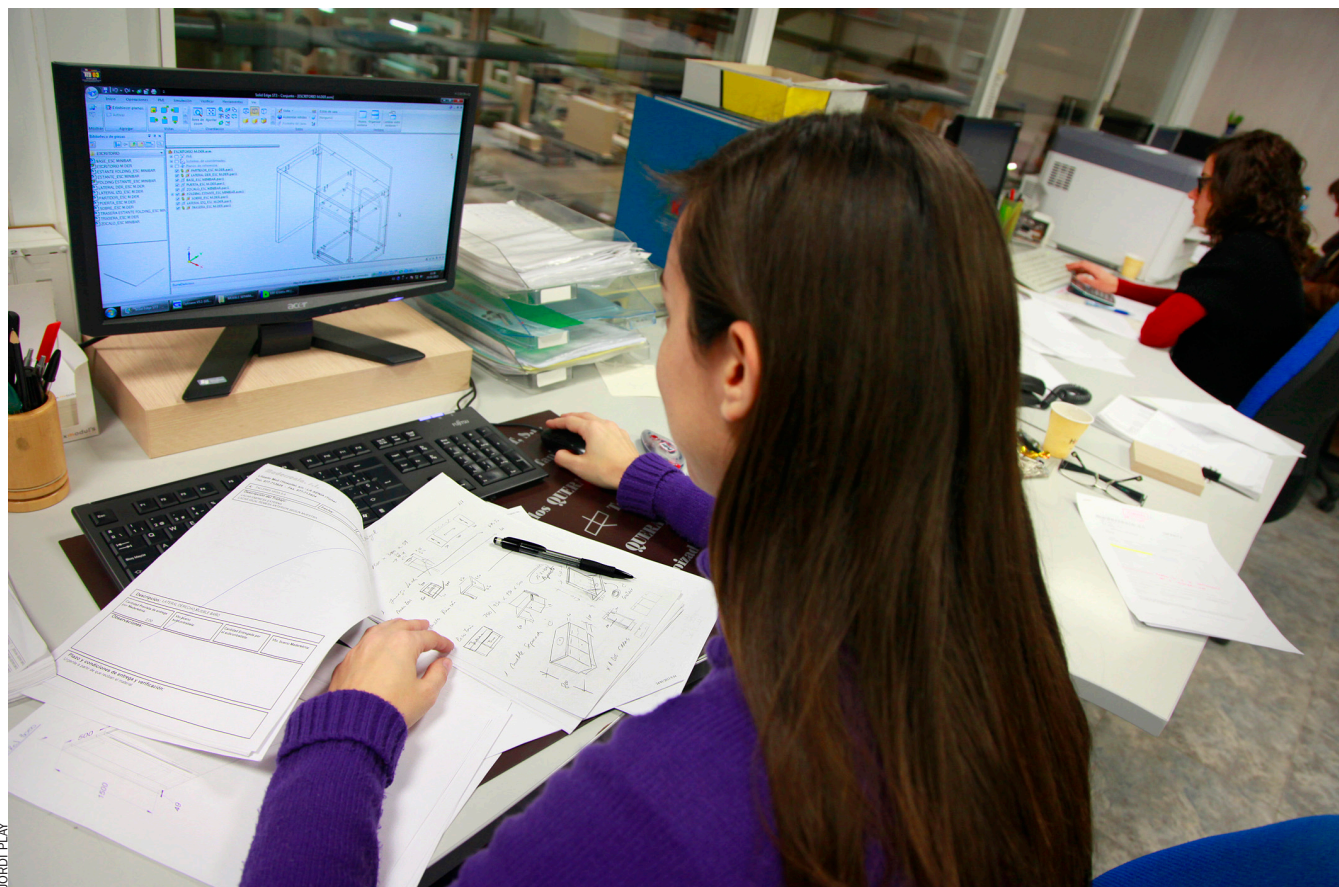
saltres fabriquem tot l'abecedari, Ikea només a, b i c. El problema és que a Espanya, la classe mitjana a la qual ens hem dirigit sempre ha passat de ser el 50% a tot just el 20% amb la crisi. Això vol dir que el nostre mercat està desapareixent. L'any 2006 teníem una capacitat de producció per a l'estat que ens va absorbir de tal forma que vam abandonar l'exterior, i quan ens hem adonat i volem exportar, resulta que l'exterior ja està ocupat i hem de lluitar moltíssim per fer-nos-hi un lloc".

En aquest sentit, els fabricants es volen diferenciar d'altres clústers del moble insistint que no demanen subvencions sinó el suport tècnic de l'administració catalana: "Ha de posar a la nostra disposició tècnics de màrqueting i exportació, ens han d'ajudar perquè nosaltres també paguem impostos. Ens ha anat molt bé el Centre Tecnològic del Moble i la Fusta, perquè ens ajuda a exportar, però necessitem professionals que ens orientin en aquest camí. I la Generalitat en té molts", argumenta en Joan Roca. Els empresaris de la Sénia coincideixen a assenyalar que "les subvencions al sector del moble són una trampa, s'ha demostrat al País Valencià, on el sector ha patit una caiguda més greu perquè tota la vida ha viscut subvencionat i ara no se'n surt". Roca afegeix, a més, que a Catalunya els costos salarials són més elevats i el fabricant ha d'ajustar molt els marges

si vol competir amb territoris com Castella-la Manxa, "on els salaris són més baixos i l'administració hi aboca grans quantitats de diners". Des de fa uns anys, Catalunya és el primer productor de mobles a l'estat, amb el 27% de la producció, per davant del País Valencià, també en exportacions.

Ikea és el *fast-food* del sector del moble, aquella hamburguesa gustosa que agrada a tothom però que molts neguen haver consumit. Ara bé, no vol pas dir que no satisfaci correctament les necessitats d'una societat. Comprar els mobles en el moment, endur-se'ls a casa i muntar-los en poques hores és un al·licient per als qui viuen de pressa i no saben si d'aquí a quinze anys tindran el mateix gust o continuaran vivint al mateix pis. Per als enganxats a la immediatesa i a les tendències més efímeres. A l'altra banda hi ha el restaurant que cou la carn a foc lent, on el cambrer et pregunta si la vols feta o més aviat crua i t'adverteix que hauràs d'esperar una mica. El moble de la Sénia ofereix dinar amb cobert. Però, com reconeix el sector, s'han perdut molts clients.

L'Antoni Estellé, president de la Federació de Comerciants del Moble de la Sénia, puntualitza que "no ha estat pas per Ikea". "Ha estat la reducció del consum a nivell general, amb un fort impacte en el sector del moble per la crisi immobiliària". Els botiguers, els



JORDI PLAY

Les empreses de la Sènia desenvolupen projectes d'innovació per a exportacions, amb el suport del Centre Tecnològic de la Fusta i el Moble.

distribuïdors, els que veuen més de prop la fugida de clients cap a la gran multinacional, però són optimistes perquè creuen que és una fugida temporal, fins que amaini la tempesta: “Oferim més qualitat, més personalització i més serveis, i a preus més barats del que la gent creu. Això, abans o després, tornarà a ser important per als clients”, rebla Estellé. I un indicador positiu: la majoria de botigues de la Sènia han obert botiga a Internet, on el client pot fer comandes sense haver de desplaçar-se, aprofitar ofertes i promocions i tenir a un sol clic tot el catàleg de productes.

I si els fabricants voldrien una aliança amb Ikea per esdevenir el seu proveïdor, els botiguers pensen que han de continuar treballant al marge dels moviments que faci el gegant suec, com l'obertura a Tarragona l'estiu del 2015. “Entenc que hi hagi comerciants que se sentin més amenaçats per aquesta nova obertura, i ho hem de tenir en compte, però no ens hauria de fer baixar la moral, sinó tot el contrari. Els botiguers, juntament amb els fabricants i les ad-

ministracions de tot el país, vam crear una plataforma per ajudar les empreses a innovar i a créixer, i això ho hem de fer al marge d'Ikea. Som prou forts des de dins i ho podem fer amb els nostres recursos”, sentència Antoni Estellé.

El sector del moble a la Sènia, i en general tampoc a la Garriga, l'altre gran clúster del moble a Catalunya, mai no s'ha caracteritzat per una cooperació especial. Cadascú ha fet el seu camí, intentant competir amb la fàbrica de costat o amb la botiga que té a la paret de costat, de manera que mai no s'havia contemplat la possibilitat de fer publicitat conjunta. Des de fa un temps, però, la iniciativa “La Sènia, país del moble” convida els clients a gaudir d'una jornada al municipi per comprar mobles amb una oferta de més de 30.000 metres quadrats, “el centre comercial de mobles més gran de Catalunya”. Els seu eslògan és “No perdís el temps. Muntatge i transport gratuïts”. Qualsevol que hagi visitat Ikea sabrà per què no perdre el temps és un reclam...

“El consumidor final només veu anuncis d'Ikea a la televisió i als diaris, i rep a casa un catàleg complet. És una empresa forta amb un màrqueting brutal, molt encertat, però en el sector del moble tradicional cadascú va pel seu compte i té la seva política comercial, Això també és un gran problema”, diagnostica el president del Col·lectiu d'Empresaris del Moble de La Sènia.

El regnat del moble a Catalunya ha arribat a donar feina a 4.000 persones i una facturació de 400 milions d'euros en dues comarques, el Vallès i el Montsià. Era l'any 2006, un parell d'anys abans que el món sentís per primera vegada conceptes com *subprime* o conegués l'existència de Lehman Brothers. Però ja feia una dècada que “La república independent de casa meua” havia posat els peus a casa nostra. És a dir, que si aleshores es va sobreviure a Ikea, ara també és possible. Encara que el moble tradicional hagi de traslladar la seva república independent fronteres enllà.

Gemma Aguilera