

## «Tenemos que mirar al futuro, ya que la madera está a la baja»

La empresa luarquina Ibermueble no olvida los orígenes, pero sabe que el futuro está en otros lugares

- De vivir del sector primario, cortando y comerciando con madera, ya han pasado más de 100 años. Con la máxima en la cabeza de renovarse o morir, la empresa luarquina Ibermueble no olvida los orígenes, pero sabe que el futuro está en otros lugares. En esta ocasión, la firma de muebles ha traído,
- 
- entre otras cosas, una cocina inteligente con pantalla incorporada en un lateral y apertura automática. La fórmula, hasta el momento, parece funcionarles.
  - **¿Cuánto lleva acudiendo a la Feria?**
  - Llevamos 18 años. Empezamos en el pabellón central antiguo, en la planta alta, en la zona donde se ubicaban todos los muebles. Desde que se hizo el nuevo nos trasladamos aquí.
  - «Siempre traemos productos espectaculares y exóticos y además se acaban vendiendo. Hay clientes para todo»
  - **¿Cuál es la trayectoria de su empresa?**
  - Haciendo muebles llevamos más o menos 25 años. Sin embargo, en el sector primario, cortando y aserrando madera, desde siempre. Se remonta a padres y abuelos, más de 100 años en total.
  - **¿Qué tipo de producto enseñan aquí?**
  - Nosotros empezamos viniendo con una línea de mueble macizo, de tipología clásica y rústica. Eso fueron los inicios. Ahora estamos evolucionando con las tendencias y nos encontramos trabajando con lo opuesto. Por ejemplo, este año traemos una línea de cocinas y armarios empotrados de última generación, todo automatizado. Tenemos que mirar al futuro, ya que la madera está a la baja.
  - **¿Cada vez se demanda menos madera?**
  - Sí, respecto a maciza sí. La gente ya apenas lo ve en el mercado, ya que se fija en Ikea y en otro tipo de cosas. La crisis también hizo que bajara el nivel de compra del producto de madera, pues tiende a ser más caro. Los gustos, además, van en función de lo que se presenta en televisión y en la prensa.

- **Un sofá con garantía de 1.000 años, una silla gigante... ¿A qué se debe que traigan género tan llamativo?**
- Productos como el sofá son especiales y la gente estaba esperando para verlo. Al final, además de ser un escaparate comercial esto acaba siendo una feria de muestras, así que nos molestamos por traer productos espectaculares y exóticos. Además, estas cosas se acaban vendiendo. Hay clientes para todo.
- **¿Cómo hacen para traer este tipo de diseños?**
- Contamos con un equipo de diseño propio. La cocina, por ejemplo, está totalmente diseñada por nosotros. Vamos a ferias internacionales para ver los últimos mecanismos y tecnologías: ciudades como Colonia o Milán. Una vez encontrado lo que queremos, lo aplicamos al diseño.
- **¿Cómo afectó la crisis al sector del mueble?**
- La crisis fue brutal. En el sector nuestro fue impresionante. Se pasó de construir miles de viviendas a no construir ninguna. También tenemos una empresa de reformas, así que hacemos la obra completa. Pasamos a vivir de ello. Lo hicimos para darnos un apoyo y así vender el mueble.
- **¿Y la competencia?**
- Va a menos, eso está clarísimo. Los grandes grupos asturianos, con el paso de los años, han ido desapareciendo. Esto se debe a la poca flexibilidad laboral que tenían. Contaban con mucha gente con puestos indefinidos, una media de 70 u 80 empleados. Y esto, cuando la crisis bajó un 80% las ventas, no es sostenible, ya que la empresa no tiene liquidez, no pueden adaptarse y acaban entrando en concurso de acreedores.
- **¿Seguirán usando la Fidma como escaparate?**
- Nuestra ubicación es Luarca, que es una población muy pequeña. El nicho de clientela está en las ciudades grandes: Gijón, Oviedo y Avilés. Necesitamos la Feria porque es el escaparate perfecto para poder presentar el producto, venderlo y crear contactos con los clientes.