

HEINRICH VON REINICKE

Por Antonio Camacho Atalaya
Ingeniero Técnico Forestal

HEINRICH von REINICKE es una empresa que suministra maquinaria para trabajar la madera desde 1946. Todo el sector la conoce directa o indirectamente. Después de mi primera visita, me llevo muy grata impresión. Las posibilidades informáticas para la pequeña empresa es el tema que D. Pedro Aurrecochea y Alegría, su Director Comercial, abordó en la entrevista. Nos alegramos de poder enriquecer la bibliografía de AITIM con este reportaje.

AITIM: ¿En qué tipo de maquinaria está especializada HEINRICH von REINICKE?

REINICKE: Básicamente, todas las máquinas necesarias para efectuar cualquier tipo de trabajo dentro de la industria de la madera, principalmente en el sector del mueble.

AITIM: ¿Y para carpintería?

REINICKE: Sí. También. Aunque éstas, pueden considerarse como un complemento, porque las empresas que se dedican al mueble tienen que hacerse su pequeña carpintería. Entonces, las máquinas, excepto las convencionales que son nacionales, las compramos, el resto las importamos. Somos distribuidores, en exclusiva, para una serie de firmas italianas, holandesas y alemanas: actuamos como comisionistas (poniendo en contacto directo a fabricante y cliente) o como almacenista.

AITIM: Dentro del sector del mueble ¿Qué especialidad ocupa esta empresa?

REINICKE: Empezando por el principio, citaremos a la seccionadora para el despiece de los tableros; a continuación la perfiladora doble que es la que escuadra y perfila los cantos de los tableros; de ahí pasaría a la máquina canteadora para chapar las testas y a continuación el taladro, lijado, montaje y barnizado.

Cuando se trabaja con madera maciza no es necesaria la seccionadora y sí la moldurera y lijadora-calibradora.

AITIM: ¿Y para acabados?

REINICKE: Tocamos muy poco. Si un cliente necesita una máquina sencilla, se la buscamos. En equipos de barnizados sofisticados, hay ya una empresa muy fuerte, como es BARBERAN en España, que cubre todas las necesidades; si está exportando es por que es una de las pioneras en el campo internacional.

AITIM: De cara al cliente, ¿Qué servicios les prestan Vds.?

REINICKE: Nosotros damos asesoramiento al cliente. Hay señores que tienen una idea en hacer un tipo de mueble pero no saben exactamente cual es la máquina idónea. Entonces, nosotros, en colaboración con nuestras fábricas, les asesoramos, procuramos darles la máquina ideal para el trabajo que ellos quieren realizar.

AITIM: ¿Qué aplicaciones tiene en la actualidad el control numérico en esta maquinaria?

REINICKE: El control numérico se está aplicando ya a todas las máquinas de cierta envergadura que requieren cambios rápidos para trabajar en línea, principalmente. Reporta una serie de ventajas, como son los tiempos muertos en los cambios de medidas, evitar posibles errores (pues al existir un programa previo que se ha introducido en el ordenador, las medidas van a ser exactas).

Hay, por otro lado, ciertos talleres en los que existe cierto temor, por ignorancia, a la informática, por considerarla como algo

Nosotros damos asesoramiento al cliente. Hay señores que tienen una idea en hacer un tipo de mueble pero no saben exactamente cual es la máquina idónea

que está fuera de su alcance.

AITIM: ¿Vd. considera al taller como distinto a la fábrica?

REINICKE: Me refiero a la fábrica pequeña (no a la fábrica grande que tiene otros medios) de 25-30 obreros y una buena producción y que podían incrementarla con los equipos adecuados para ello. Pero les asusta, son reacios, porque el empresario o dueño (no suele haber gerencia) lleva ya muchos años en el negocio y no quiere o le dan miedo cosas que él no pueda dominar. ¿Qué ocurre? Que estás viendo que la competencia va hacia estos equipos y puede reducir sus costos: con el mismo personal tiene más producción y mejor o igual calidad. El problema está en que tiene que buscar la persona adecuada para que luego sepa emplear esas máquinas con la informática, que no es tan complejo como en un principio parece: hay cursillos cuya duración depende de la mentalidad o capacidad de cada uno, 24 horas ó 24 meses.

Hoy en día, prácticamente, son susceptibles de control numérico el 85-90 % de todas las máquinas. Incluso hay opciones.

AITIM: En los talleres pequeños, la mayoría de las máquinas, son las clásicas máquinas de carpintería, en las que la mano de la persona es fundamental en su manejo.

REINICKE: Sí, tienen esa maquinaria, pero también poseen chapadoras y en cualquiera de ellas se puede incorporar el control numérico (estas máquinas, de costar 4 millones de pesetas pasarían a 5,5 millones y para muchos no compensa). Ahora bien, una máquina un poco sofisticada, como puede ser una chapadora softforming, creo que sí compensa. Nosotros, de hecho, tenemos equipos en esa línea.

En estas máquinas, que son el porvenir, hay desde seis grupos hasta catorce (lo que el cliente quiera, depende de la función a realizar), tienen que ajustar (cuando hay un cambio de tableros o un cambio de molduras) manualmente toda la máquina y son muchos grupos; aquí está perfectamente justificado un equipo de éstos.

¿Que es caro?. Sobre el papel es caro y a todos nos asusta. ¿La informatización de las oficinas es cara o barata?. Si miramos

la inversión fríamente, es carísima, pero si somos capaces de sacarles, no digo el 100%, sino el 50 % del rendimiento, la inversión es barata, baratísima. Esta empresa posee un equipo muy sencillo y lo sabemos con conocimiento de causa. Con la maquinaria de fábrica ocurre lo mismo, oyes decir "yo no quiero el equipo electrónico, no me interesa el control numérico, lo hago manualmente", por temor, por desconocimiento.

Hay muchas personas que no quieren ser pioneros en nada, están esperando a que los demás experimenten para luego ellos meterse en la rueda. Pero desde que se ha iniciado el proceso hasta que entra, ellos se quedan en la cola otra vez.

AITIM: Dentro del sector del mueble. ¿El ensamblaje o armado también es proceso apto para ser informatizado?

REINICKE: En el ensamblaje, si el mueble va pegado, normalmente ya hay prensas que llevan su control numérico, fabricadas en España por RAMARCH, pueden estar armando muebles de unas dimensiones y luego se adaptan a otras por control numérico. Desconozco el programa, no sé si es muy amplio, pero ví la prensa en Hannover y está francamente bien, a nivel europeo, de gran calidad y fiabilidad.

AITIM: ¿Entonces llega la informatización a toda la producción, hasta la fabricación de puertas?

REINICKE: Tenga en cuenta que todo lo que sea, hoy en día, producción standard, en serie, aunque sea una serie especial, se puede automatizar al 100 %. Se puede encarecer la inversión en un 25 %, pero la rentabilidad es inmediata.

AITIM: ¿También las patas de las sillas?

REINICKE: Tenemos máquinas que hacen esas patas, cualquiera que sea la forma, con sus taladros y espigas para encajarlas y terminarlas totalmente. La fabricación es a base de fresadoras-copiadoras, de 4 a 12 copias. También admiten control numérico, como también la fabricación de sofás, cabeceros de camas, las patas clásicas de chipendale, los escudos, etc.

AITIM: Entonces, ¿Cuántas máquinas requiere cualquier fábrica de muebles?

REINICKE: Es muy difícil precisar. Hay que ver qué modelos quieren hacer. No es lo mismo hacer muebles tipo cajón, siempre a escuadra, que hacer mueble clásico, es otro tipo de máquinas. Entonces, es muy difícil dar una orientación, también depende del material con que

llegan a un sitio, pero unos antes que otros). Después necesita un taladro para hacer las perforaciones, yo recomiendo una bisagradora y una prensa si van encolados.

AITIM: Para muebles de oficina, ¿Qué variantes existen en relación con los de cocina?.

REICNIKE: Muy pocas. Esencialmente una tupí para el montaje de los tableros en las partes traseras; pero dentro de las chapadoras puede ir una tupí.

AITIM: Los muebles de estilo, ¿Qué medios necesitan?.

REINICKE: Con madera maciza, como puede ser el cabecero de una cama, son muebles que tienen un precio más elevado en el mercado, porque se está vendiendo una calidad. Este material tiene que pasar por una perfiladora (que dependiendo de los grupos que tenga, puede costar entre los 6 y los 15 millones de pesetas), luego hace falta una moldurera y una fresadora-copiadora (si es que lleva alguna talla); para las patas otra fresadora-copiadora también y para hacer la parte curva superior del cabecero es necesaria una perfiladora que lleva incorporadas fresadoras-copiadoras capaces de producir curvaturas no muy pronunciadas. Otras veces se hacen en tupí y sé que existen... aunque el cliente no me deja verla. La idea de su funcionamiento la tengo, pero no acabo de ver, cuando la curvatura es muy pronunciada, si el cabecero lo constituyen varias piezas; también se presenta otra limitación en los cm² que la fresa puede cortar, porque si lo hace poco a poco, la máquina tiene que ser muy larga y por ende muy cara.

AITIM: Hemos visto tupís de eje desplazable en horizontal que hacen curvaturas muy acusadas.

REINICKE: La tupíes una máquina convencional, de manejo manual y estos trabajos se hacen en ellas, porque una tupí es, en realidad, una fresadora y también se hacen en fresadoras-copiadoras (depende de la serie y de un conjunto de circunstancias), por ello hay que conocer las necesidades de cada uno para ofertarles el equipo adecuado.

AITIM: Volviendo a la cita que hizo Vd. del fabricante que no deja ver sus mejoras técnicas, recuerdo que esto era habitual 30 años atrás.

REINICKE: Yo creo que es algo absurdo, por una razón muy sencilla: los que vamos de fábrica en fábrica, visitando, asesorando o haciendo montajes, somos los que vemos cómo hacen las cosas unos y otros y a la larga seremos los que más claro tenemos los temas, porque hemos aprendido lo bueno y lo malo, entonces, el industrial que es reacio a dejarse asesorar, cree que él sabe todo y sabe lo que sabe. Una cosa que es muy importante a la hora de decidirse por una máquina, es no fijarse solamente en lo que voy a hacer, sino la tendencia del mercado, para que

dicha maquinaria pueda hacer lo que va a salir dentro de 3-4 años, que no se le quede obsoleta antes de tiempo porque ha pasado lo que está haciendo y no le sirve para hacer otra cosa.

Entonces, es una de las preguntas que hago al vender una máquina, que me expliquen bien claramente, qué es lo que quiere hacer y si tiene idea de lo que puede hacer el día de mañana. ¿Por qué?. Porque por un poco más de inversión en la misma máquina, en lugar de comprarla con los grupos que estrictamente necesita, hoy, debe comprarla con un espacio libre para poder incorporar otros grupos: esa máquina ya es versátil.

AITIM: Como resumen, indíquenos el decálogo de las pautas a seguir para adquirir una máquina cualquiera.

REINICKE: No serán diez las reglas, pero las que cito a continuación son verdadera guía práctica: saber lo que se quiere hacer, enterarse de las máquinas que hay (sin mirar precio), seleccionar las que cumplen con sus necesidades actuales y ofrecen otras posibilidades de cara al futuro, exigir fiabilidad y producción, pedir precio y garantía de la marca o empresa en post-venta, en el 99 % de los casos la barata será la peor y, por último el precio se debe considerar en último lugar.

Hay muchas personas que no quieren ser pioneros en nada, están esperando a que los demás experimenten para luego ellos meterse en la rueda

están hechos: maderas duras o blandas, tableros de partículas o DM; en definitiva, depende de muchas circunstancias. Por ello, lo primero que tiene que tener claro aquel que vaya a instalar una industria, es qué es lo que quiere hacer y con qué material. A partir de ahí, es cuando se puede hacer un estudio sobre la máquina que necesita, en función de la producción.

AITIM: Por poner un ejemplo, indíquenos algún proceso completo.

REINICKE: La clásica fábrica pequeña de muebles de cocina, cajoneros, sin curvaturas, sin utilizar las puertas de postformados (que son las que llevan redondeo), simplemente cuadraturas, hablamos de cubos. Entonces, el problema del tablero lo pueden resolver pidiéndolo despiezado, hoy en día se puede jugar en el ajuste, con las bisagras, ajustables varias décimas en el paralelismo del mueble con la puerta, es decir, vamos a ir a un mueble que sea muy comercial, de no mucha calidad. Por ello, deben tener una canteadora, una chapadora de prestaciones medias con grupo de encolado, grupo de presión, retestador, perfilador y pulidor (esta máquina puede salir por algo más de 4 millones, depende de la marca que elija, aquí ocurre como con los coches, todos