

CARPEMA, S. A.

Por: Antonio Camacho Atalaya
Ingeniero Técnico en Industrias de los Productos Forestales

DON Vicente Esteve Segorb es el director de Carpema, S. A. Como buen economista, observará el lector que su información tocó importantes temas comerciales. El complejo Carpema, S. A., se deduce de las cifras aportadas por el señor Esteve.
—Don Vicente, ¿qué es Carpema, S. A.?

—Un conjunto de empresas. Carpema, S. A., es la base; Derimasa, S. A., es el almacén de maderas; Persianas Chova, S. A., se dedica a la venta de productos transformados (persianas, tableros, puertas, etc.), y Comercial Plaschova está para la venta al detall e instalaciones.

—¿Qué líneas de fabricación tiene Carpema, S. A.?

—Puertas macizas, puertas carpinteras rechapadas, cercos y precercos de puertas, persianas de librillo o mallorquinas (laminas separadas en rejadillo), cajones para armarios, molduras macizas y recubiertas, briquetras. ¡Ah! y puertas planas.

—Las briquetras me parecen una solución inteligente para eliminar residuos. Quiero saber cómo os va.

—Tienen la marca Bricolor. Producimos 15.000 kg/día, envasadas en cajas de 25 kg. Lo tenemos todo vendido para hornos de panaderías. La caja cuesta 300 pesetas.

Empleamos los residuos propios de coníferas y frondosas. Hacemos control de sequedad. Hay dos instalaciones de la casa italiana Valmac. Instalaciones tan importantes sólo hay en Alemania y Hungría.

Los datos técnicos, como puedes ver en este certificado hecho en España, son los siguientes:

Humedad: 11,1 por 100.

Peso específico: 900 kg/m³.

Poder calorífico superior anhidro: 4.856 kcal/kg.

Poder calorífico inferior (H = 10 por 100): 4.027 kcal/kg.

Diámetro: 75 mm.

Longitud aproximada: 250 mm.

Contenido en carbono: 47,78.

Contenido en hidrógeno: 6,01.

Contenido en nitrógeno: 0,43.

Contenido en azufre: 0,004.

—El poder calorífico superior parece alto, y no hace mención del potasio, que es un componente importante de las maderas y que faculta a las cenizas de madera como abono agrícola. ¿Empleáis residuos de maderas o chapas encoladas?

—No, su rozamiento los hace imposible de fabricar; la briqueta saldría a trozos.

—Menos mal. Los residuos en las cenizas de maderas tratadas pueden contener productos que de llegar a la boca, ojos, nariz u oídos ocasionarían, posiblemente, alteraciones. AITIM dio cumplida información al respecto en los números 84 y 85.

—Aquí nos hizo un gran favor la Guía Bibliográfica de AITIM: la consultábamos y nos enteramos de esto que acabas de decir.

—¿Qué maderas entran en Carpema, S. A.; de dónde y en qué forma?

—En tablón: Pino Suecia, pino Finlandia, pino ruso, pinos del país (Galicia, Cuenca, Soria y Teruel). De EE UU traemos roble, pino Oregón y pinos amarillos (melis). De Brasil, la andiroba; la jacaranda vino una vez, pero no nos gusta. Del sudeste de Asia importamos el lauán, el ramín y la serayaraja.

En tronco viene de África (sapely, emberó, iroko, sipo, framiré, samangula, kokibé, etc.).

—¿Y el resto de la materia prima madera?

—Los tableros de partículas los compramos en España y Portugal, en gruesos de 34 y 10 mm. Los tableros de fibras de densidad media, DM, los traemos de 20, 15 y 10 mm, procedentes de todo el mundo, incluso de Nueva Zelanda (1) (en barcos muy bien acondicionados y con sistemas especiales de fletes). De tablero contrachapado compramos muy poco. Las calidades de todos estos tableros son muy buenas, sin distinción de procedencias.

—¿Y las chapas finas?

—Compramos la madera en tronco, y encargamos el aserrado y posterior corte a la plana en Valencia. Estas maderas, también se cortan a canto vivo (tablón) y en bull (tronco aserrado y re-compuesto), que tiene la ventaja de ser cortes próximos y el cliente puede aprovecharlos a su conveniencia.

—¿Qué suministradores de colas tenéis?

—Tres colas empleamos. Tenemos un suministrador de urea, dos de colas termofusibles (para recubrir las molduras) y uno de cola blanca de acetato.

—¿Es acertado tener tan pocos suministradores?

—Pues sí. En cola blanca gastamos 1.000 kg/semana, pero de todas tenemos existencias para dos meses. Además exigimos a los fabricantes determinadas resistencias de encolado que después comprobamos en fábrica.

—¿Nos puedes dar otras cifras de consumo?

—Por ejemplo, de harina de centeno, 15.000 kg/año, y de colas de urea, 48.000 kg, que van a rechapados de puertas carpinteras y, una mínima parte, a puertas planas.

—¿Cuál es la visión de un economista referente a maquinaria para la madera?

—En maquinaria base para carpinterías son tan

buenas las españolas como las extranjeras. En línea de producción se imponen los prototipos y las máquinas especiales; en este aspecto, creo que los italianos aventajan al resto de Europa.

Nosotros tenemos reguladas por ordenador las siguientes líneas:

- Molduras recubiertas.
- Calibrado, rechapado y lijado de puertas carpinteras.
- Colocación de molduras en puertas.

—La entrada a fábrica la preside el logotipo de la empresa. La base del triángulo es una escala graduada. ¿Quiere decir algo?

—Sí. El señor Chova quiere señalar el rigor que nos exige a todos en nuestros cometidos y, como consecuencia, a sus servicios y productos.

Estando en este punto, le llegó una noticia al señor Esteve: un empleado solicitaba la baja para irse a otra empresa similar de Gandía. Este hecho dio pie para enterarme de una labor social de este grupo de empresas.

—Vicente, ¿hacéis de escuela?

—En cierto modo. Tenemos acuerdos de enseñanza con la Escuela de Formación Profesional de Gandía. Ofrecemos becas y pagamos desplazamientos a los alumnos de los últimos cursos (mecánicos, electricistas, carpinterías, etc.) para que complementen su formación en la práctica. Los alumnos que terminan, durante su última formación, reciben un sueldo de la Generalidad y un seguro de accidentes por nuestra parte. También, en los meses de vacaciones, se pueden hacer prácticas con nosotros. Luego les hacemos empleados fijos, les pagamos la «mili», y cuando están formados, llegan otros y se los llevamos.

—Los problemas de comercio exterior, ¿cómo los resolvéis?

—Nuestra organización se encarga de solventar problemas tales como falta de madera, falta de calidad, coberturas de seguros (que se hacen con empresas españolas), contratar fletes, etc. Los pleitos se dirimen entre la Asociación de Importadores de Madera y los peritos de los exportadores. Suele haber acuerdo, y en caso contrario, interviene el Tribunal Internacional de L. Haya.

—¿Qué tienen que decir respecto a la llegada del 1 de enero de 1992?

—Por nuestra parte, tenemos claro que hay que dar más valor añadido a nuestros productos: puerta, cerco, herrajes, jambas y barnizado; debemos conseguir que salgan listos para montar. En estas condiciones, sin depender de terceros podemos esperar tranquilamente esa fecha.

Mientras revisábamos las notas de esta entrevista, el señor Esteve ojeaba las páginas económicas del periódico del día. Una exclamación me hizo mirar: la corona sueca había subido 20 céntimos, lo que suponía encarecer el metro cúbico de la madera en Suecia en 389,89 pesetas. Económica.

(Esta entrevista se hizo una semana antes de la muerte del señor Chova. Acompañamos en dolor a sus deudos.)