

Esta empresa de Lalín, es de las más jóvenes de España. Joven y pequeña, pero con una calidad excepcional en su producción.

Interesantísimas declaraciones del, a su vez, joven Gerente, Don José Blanco Fernández.

PUMADE, SA.

Entrevista con D. José Blanco

Las subvenciones a fondo perdido son a dos años y hay que poner desde el principio esas inversiones que vas a acometer. Pero hoy las máquinas están avanzando continuamente y al cabo de un año o año y medio, igual está desfasada o no encaja en el esquema nuevo de fabricación. Pues eso te supone empezar otra vez el papeleo. Debería ser una inversión abierta: presentar un plan, ellos cerciorarse que las inversiones se hacen, y poder modificar las compras.

AITIM.- PUMADE está especializada en puertas artesanas. ¿Teneis otra actividad?

PUM.- E.- Fundamentalmente son las puer

A.- Observo que haceis pequeña producción y sin embargo teneis muchos modelos diferentes.

P.- Son bastantes para una fabrica como nosotros. Creemos que para atender al mercado hay que tener una oferta diversificada. Empezamos en Enero de 1989 y esta variedad nos está perjudicando; cuando conozcamos las preferencias de nuestros clientes, nos decantaremos hacia modelos más concretos.

A.- ¿Qué relación existe, en precios, entre vuestras puertas y las otras parecidas?

P.- Son parejos comparados con las puertas de calidad de aglomerado, y en ocasiones, más baratas.

A.- ¿Cómo se puede explicar?

P.- Debido a la competencia existente en Galicia de pequeños talleres, en cualquier caso, sin dar de alta y con personal sin asegurar. De todas formas, si los precios no se elevan, lo que es difícil, podemos tener muchos problemas, ya que, las ganancias no dan para poder invertir y seguir el ritmo que nos marca el mercado.

A.- Pero si los precios de las puertas de serie en España están muy bajos.

P.- Entendemos que esas fábricas tienen varias calidades: unas series grandes muy mecanizadas que se compensan con otras más reducidas a precios más altos.

A.- En cuanto a producción: ¿qué procedencias tienen las maderas?

P.- Entre un 80-90% son tropicales y el resto proceden de Brasil y EE.UU., principalmente. De Europa consumimos muy poco, sólo lo de encargo.

A.- ¿Qué procesa sufren las maderas?

P.- Hasta hace poco las comprábamos a cantovivo, con cantos y caras hechos desde origen. Esto nos causaba problemas por su deficiente calidad y los cambios de color. Aunque nos sale más caro, hemos decidido comprar troncos enteros aserrados, con lo que obtenemos una igualdad en el color de la madera. En la fabricación cogemos por trozos, y aserramos al ancho; los colocamos en pallets y se airean 2 ó 3 meses, antes de pasarlos al secadero, donde estarán (según el espesor) de 17 a 25 días, y después pasan a otra nave para empezar el proceso de fabricación..

LA GENTE SE CONFUNDE CON LA PUERTA BLINDADA. TIENEN UN PRECIO MUY ALTO. NUESTRAS PUERTAS, CON DETERMINADOS HERRAJES, REUNEN UNAS PERFECTAS CONDICIONES DE SEGURIDAD. AHORA SE HA EXTENDIDO LA MODA DE LA PUNCHA DE HIERRO, QUE EN REALIDAD ES UNA CHAPA GALVANIZADA DE POCAS DÉCIMAS, QUE SE AGUJEREA CON UN PINCEL SEGÚN MIS INFORMACIONES, LOS CACOS EMPLEAN GATOS DE COCHES PARA DOBLAR LA PUERTA DESDE ABAJO: NUESTRAS PUERTAS ES IMPOSIBLE QUE SE DOBLEN POR LOS ESPESORES DE MADERA QUE LLEVAN.

A.- ¿Cuáles son las características del secadero?

P.- Tiene una capacidad de 45 metros cúbicos, porque no quisimos mezclar especies ni gruesos distintos al secar. Puede oscilar 1 cm. en el grueso, pero siempre la misma especie.

A.- Las máquinas de fabricación.

P.- Se parte de una sierra de cinta para hacer el primer canto del pool y después pasa a una sierra circular múltiple.

A.- He visto que en la sierra los cortes son al pulso de los obreros.

P.- No importa que salga algo torcido, porque la múltiple lleva disco canteador.

A.- Supongo que son discos de vidia, cuyo corte se puede asimilar a un cepillado. ¿La separación de las sierras, forman el grueso de la puerta?

P.- El ancho de corte es en función de las distintas medidas que llevan las diversas piezas de las puertas y dimensionan el ancho; su grueso se obtiene en los cortes anteriores. Fundamentalmente utilizamos el 41 y el 51 mm., porque en el secadero, la madera merma entre 1 y 1'5 mms. por cada lado de la escuadría.

A.- ¿De la múltiple, hacia dónde se dirige?

P.- Pasa a embarrotarla (meter listones para hacer pares) y darles pintura en las testas para que no abran.

A.- Ah, esto es antes de secarlas

P.- Si, porque al ser las piezas muy anchas se pueden alabear mucho, en segundo lugar no llenaríamos el secadero y quedarían muchos huacos y por último estaríamos secando el desperdicio.

A.- ¿En cuanto calculais el desecho?

P.- En un tronco muy bueno, el mínimo es del 25-30%.

A.- De acuerdo, porque sumando el que ha tenido para convertir el tronco en tablón, más vuestro aserrado para obtener la tabla, se alcanza el porcentaje de 45-55% que es el obligado en el aserrada

Entonces una vez secada, ¿porqué máquina sigue el proceso?

P.- Pasa a la retestadora para dimensionar a lo largo; después a la cuatro caras moldurera, y de ahí, los largueros suben a la nave de fabricación. Los testeros y traveseros se espigan y también se molduran, siendo después cajeados y pasando a armado.

A.- He visto que la unión de los largueros mn el testero se hace por medio de espigas hechas en la propia madera y cajas.

P.- Se hace por taladros mortajadores.

A.- ¿Los ensambles los unís mn ensambles multitudos?

P.- SI, en las puertas de interior se empatan todos.

A.- ¿Empatar?

P.- Un plafón empatado está formado por varias piezas. Se hacen los ensambles también en la moldurera, al tiempo de trabajar los cuatro lados.

Cuando hacemos esto, la madera que nos va saliendo, procuramos ponerla toda en línea, para igualar el color lo más uniformemente posible. Para unirlos utilizamos una prensa neumática que a la vez es hidráulica: unas veces de dos en dos o de uno en uno, según dimensiones. Los de sapelly solemos hacerlos en tablitas de 7 cms. de ancho por 30 mms. de grueso para que no haya riesgos de movimiento, debidos a que esta madera es bastante nerviosa. Una puerta de 725 cms. lleva 9 piezas por lo que la contracción es menor que si lleva 2 piezas. Es un plafón algo menos estético, pero mucho más seguro.

A.- He visto plafones de DM.

P.- Nos lo hace una fábrica de Valencia y nos lo manda acabados. El bastidor de la puerta es exactamente igual que si fuera madera maciza, porque lo único que cambia es el plafón: las canales, las espigas, espesores y anchos, es totalmente igual.

A.- ¿Llamas canal a la ranura en el bastidor para que sujete a los plafones?

P.- SI. Tienen 15 mm. de profundidad a cada lado y el plafón tiene 2 mm. de menos por si sufre alguna dilatación.

A.- Cambiemos de tema. ¿Cuántos obreros tiene la fábrica?

P.- Hay 25. Veintidos de producción directa, con una edad media de 23-24 años, un Gerente y dos oficinistas.

A.- ¿Existe en esta zona tradición hacia el trabajo de la madera?

P.- No. Las carpinterías son pequeñas, y hay poco personal para trabajar y la mayoría son personas mayores de 40-50 años. Yo trabajaba con mi padre en una de ellas, con diez obreros. Entonces, la única solución que vimos fue llevarme la mayoría de los más cualificados y buscar chavales con ganas de aprender para hacer puertas que técnicamente fueran buenas.

A- Observo que las puertas **son envi-**
diables. Quizá **hayais** acertado **en**
buscar **personas tan jóvenes, sin** pre-
juicios y **con** deseos de abrirse camino **en**
una actividad.

P.- Aún tenemos que mejorar en la
fabricación. **Tuvimos alguna** máquina
que salió defectuosa: son pegas que te
vas encontrando, pero si **no escatimas**
en materia prima, parece como si **los**
defectos fueran menos. O t o inconvenien-
te es que si no **tuviésemos** que cambiar
tanto de modelos. **saldrían** las cosas
mucho mejor, porque **desconcentra**
bastante a los trabajadores.

A- Y del tiempo que **se** emplea. **¿Cono-**
ceis el que **tardais en** fabricar las
puertas?

P.- **Hicimos** un estudio de **costes** a poco
de empezar, pero fue muy superficial.
Ahora **hemos** encargado a **AITIM** un
análisis de la fabricación **para** abaratar los
costos y saber lo que es **posible mejorar.**
Creo que podremos obtener soluciones
definitivas, los tiempos reales y un
programa de fabricación.

A- Hay dos o tres procesos que son
fáciles de corregir, aunque desconozco
su coste **en** maquinaria. Creo que os
será de utilidad **este trabajo.**

P.- El problema que **tenemos** ahora **es**
que no **nos atrevemos** a invertir porque
no vemos nada claro.

A- Lo **más** importante es conocer
dónde está el cuello de botella.

P.- Sí. eso lo **conocemos, porque** se en-
cuentra en el **despiece, ya** que toda la
madera pasa **por** allí.

A- De acuerdo **y** otm en el armado.

P.- Y en el **cajeado** de todas las piezas;
nos lleva bastante **tiempo, pero** la
empresa nació con la idea **que** lo primero
es la **calidad,** y **después** el precio. Por
ello **esperamos** que el estudio de **AITIM**
nos **ahorre tiempo** manteniendo la
calidad.

A- **¿Por qué** siendo **una** empresa peque-
ña, habeis solicitado el Sello de Calidad
de **AITIM?**

P.- Hemos de tener la seguridad de que
el producto que **hacemos está dentro de**
unas normas **mínimas** y por **el** prestigio
que conlleva; **también** es una especie de
ánimo, puesto que en **Galicia pocos** **fabrica-**
cantes de puertas lo tienen y nuestra
intención **es** llegar al mercado nacional y
exportar **algo.** Debemos estar **prepara-**
dos.



A- Volvamos a las puertas. Vuestro
mercado en **Galicia,** por ser de calidad el
producto, estará **en las capitales.**

P.- Hay **pueblos** con **economía** muy
buena, sobre todo marineros.

A- **¿Pero no ireis** a la vivienda **subven-**
cionada?

P.- No, no entramos, ni **tampoco, dif-**
cilmente, en la de **pisos particulares.**
Vuestro mercado **está** en la reposición
y en viviendas de lujo.

A.- Y **en** puertas de **entrada.**

P.- La gente se **confunde** con la puerta
blindada. Tienen un precio muy alto.
Nuestras puertas, **con** **determinados** **he-**
rrajes, reúnen unas **perfectas** **condicio-**
nes de seguridad. **Ahora** se ha extendido
la **moda de** la plancha de hierro, que en
realidad es una chapa **galvanizada de**

ESTE TIPO DE PUERTAS TIENE MUY MALA PRENSA, PORQUE, DICEN, SE MUEVE Y SE AGRIETA. ESTO, EN PARTE, ES CULPA DEL PROFESIONAL QUE NO ESTÁ TRABAJANDO EN CONDICIONES. EN GALICIA, LA PRODUCCIÓN DE PUERTAS MACIZAS PROCEDE DE PEQUEÑOS CARPINTEROS Y CASI NINGUNO TIENE SECADEROS: ALGO FUNDAMENTAL; Y DE AHÍ VIENEN MUCHOS PROBLEMAS.

pocas décimas, que se agujerea con un pincel. Según mis informaciones, los **tacos emplean** gatos de coches para **doblar la puerta desde** abajo: nuestras puertas es imposible que se doblen por los espesores de **madera** que llevan. Estamos a la espera que **AITIM saque** el Sello de Calidad para confirmarlo.

A.- Dentro de las materias primas en tu industria, el encolado tiene mucha importancia. **¿Qué características tiene?**
P.- Son colas de acetato resistentes a la humedad. **Compramos** de las **más caras**, aunque no siempre se **corresponde el precio con** la calidad, pero, sin embargo, **es** difícil que nuestra; **puertas abran** por las uniones. De ocurrir es por fallo de la pistola que lo aplica o por defecto de secado de la madera o por defecto de cola.

A.- **¿Requiere** el encolado **determinada** temperatura en el invierno?
P.- **Tenemos** las garrafas en **los meses** fríos cerca de la **caldera, para** que **mantenga** los 17-18 **grados** cenilgrados, **de** todas formas tenemos un grave **problema en** los fabricados de noviembre y diciembre, por **habérsenos resfriado** la cola se nos habrieron varias puertas.

A.- **¿La caldera es para** el secadero?
P.- No, calefacta las naves. El secadero tiene bomba de calor y es por **energía eléctrica**.

A.- **¿Cuál es** la producción de puertas?
P.- Estamos en las 40 al día y cerca de las 800 al **mes**, aunque **depende de** los pedidos: si son hojas standard y sencillas, **creo que podemos** levantar hasta 1.000 puertas.

A.- **La** maquinaria que **teneis** da buen aspecto.
P.- Son todas nuevas, e importadas, y prácticamente específicas para la fabricación de puertas, aunque no hay en el mercado máquinas exclusivas para fabricar este tipo de puerta. De **ahí** algunos problemas que tenemos, sobre todo por falta de robustez. La cuatro caras es buena y de buena marca. Pero **está** trabajando al tope de sus **posibilidades, porque** nuestros anchos son de 22 y 21 cms. que es el máximo para ella y con maderas muy duras: como **ves, su desgaste es mayor. A la mortaja-**

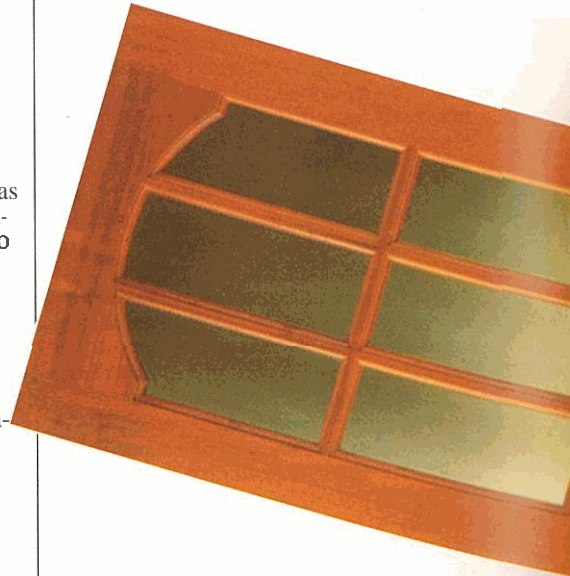
dora le pasa igual: le metes un larguero de pino y es una maravilla verla trabajar, pero si es ukola, **sapelly** o iroko, el **rendimiento** es mucho menor. La s bancos de armar tenemos que **pedirlos reforzados** para que **soporten la presión** que necesitamos aplicar.

A.- Observo que la maquinaria **está bien** coordinada: **habeis** ido comprando de acuerdo a un **plan**.

P.- Hemos procurado ir **poco a poco** y nos decantamos por aquellas marcas que **envían a sus ingenieros**, ven y nos **escuchan** y procuran adaptarse a **nuestras necesidades de elaboración**.

A.- Recuerdo que hace 20 años, una de las mejores puertas de España era la **RECORD**, hecha **por PEMSA**, en **Ferrol. Empezó a ir mal porque** los colocadores protestaban por el desgaste de sus herramientas al hacer el cajeadado de **vernios** v cerraduras en **su bastidor laminado: ¿Teneis algún problema** parecido por darle tanta calidad a **las** vuestras?

P.- Este tipo de puertas tiene muy mala prensa, porque, dicen, se mueve y se agrieta. Esto, en parte, es culpa del profesional que no está trabajando en condiciones. En Galicia, la **producción de puertas macizas** procede de **pequeños carpinteros** y casi ninguno **tiene secaderos**: algo fundamental; y de ahí vienen muchos problemas. Otro problema es que el **vulgo** cree que la **madera, a igual que el aglomerado, no** tiene porque moverse; pero estamos con



algo vivo, por lo que hay que admitir unas tolerancias **mínimas** y mucha gente no lo admite.

Otra **cuestión más** son las condiciones de las viviendas. Afirmar **que** un grado de humedad es el correcto, es muy relativo. Hemos comprobado que con **un** 12% de humedad en las maderas, las puertas hinchaban en Galicia, mientras en otras partes de **España** no **se** mueven. Es complicado sacar una media.

A.- **¿Cuántas** reclamaciones habéis tenido?

P.- Poco **significantes**, salvo esos **casos** comentados de los meses de noviembre y diciembre. Ocurre **que** la misma **especie** de madera, dentro de **Africa**, **procede** de zonas distintas y su nervio cambia. Es difícil controlarlo, aparte que encarecerla el **producto** una **barbaridad**, y ya les parece caro con el precio que tiene.

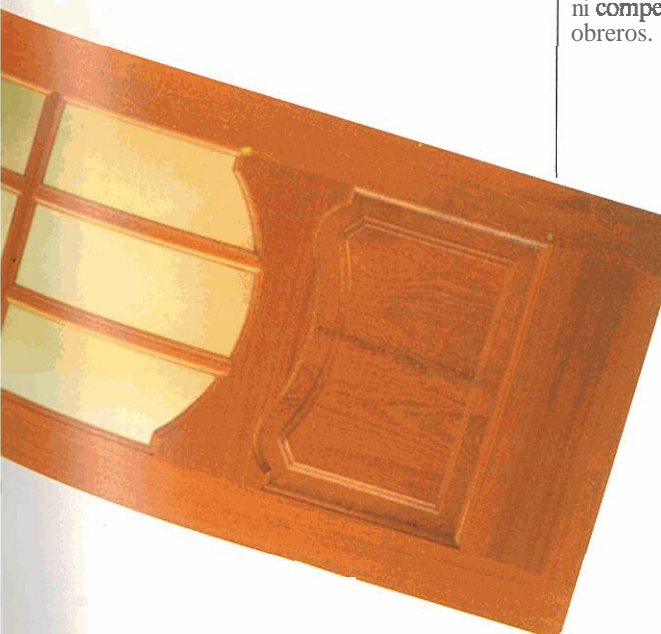
A.- **Desde tu** experiencia de antiguo carpintero, quisiera conocer la opinión **que** tienes de la colocación en obra de la madera.

P.- Con la rapidez con que **se** awmeten los finales de obras, nada **más** dar las llanas de yeso (que tienen mucha humedad), se ponen a **colocar** el parquet: claro, luego llegan los problemas (el parquet está a 9, 10 u 11% y wge humedad, **después** la suelta y acaba por moverse). Con las puertas sucede **exactamente** lo mismo: los pintores dando humedad **con** sus **pinturas**; si las **puertas** y ventanas **están secas** y **acondicionadas** a las futuras condiciones **higro-térmicas** de la vivienda habitada, **con toda** seguridad **habrá** movimientos.

Esto, ni el cliente final **lo** entiende, ni lo entiende (o no **lo quiere entender**) el **constructor**, que **dcsea** que **aquello** quede bien y pagar lo **menos** posible. De hecho, no se ven en Galicia **carpinteros** w n **solidez** económica.

A.- Los **constructores** tienen la sartén por **el mango** y **aplican** condiciones **druconianas** a los profesionales **que** intervienen en las **obras**.

P.- Y no **se escapa** nadie: fontaneros, carpinteros, **electricistas**. Quien seguro que no pierden son ellos. Si los **carpinteros** no **empezamos** a ganar más dinero, creo que **se** puede **producir** un gran problema, porque **muchas** empresas tendrán que **cerrar** al no **poder renovarse**, ni **competir** ni pagar **sueños** dignos a sus obreros.



Hemos PROCURADO
R POCO A POCO Y NOS DECANTAMOS
POR AQUELLAS MARCAS de
maquinaria- QUE ENVÍAN A SUS
INGENIEROS, VEN Y NOS ESCUCHAN
Y PROCURAN ADAPTARSE A NUESTRAS
NECESIDADES DE
ELABORACIÓN.