

CARPINTERÍA, LOS ARQUITECTOS, LA CRISIS.

*Antonio Camacho Atalaya,
Ingeniero Técnico Forestal*

Entrevista a Puertas Dayfor.

C

ONOZCO A DAYFOR desde hace bastantes años. Entonces, cualquier fabricante de puertas (excepto los 3 ó 4 líderes) tenían uno o dos modelos: ellos fabricaban tres, entre los que sobresalía una hoja completamente maciza. Pasado el tiempo, aparecieron en esta publicación con un anuncio singular, en el que estaba un extenuado caco ante la puerta de una vivienda.

Su gerente, Don Rafael Martín, si le juzgamos por el qué y el cómo se expresa, nos acordaremos del dicho "al pan, pan. Y..". Tiene bastante andar. Y habló de casi todo.

A la entrevista asistió Don Emilio Peñafiel, Delegado para la zona centro del GRUPO DE EMPRESAS DAYFOR.

A. - Quisiera recrear para nuestros lectores, el procesado de la madera durante los años 40 y comienzos de los 50: buenos trabajos realizados con pocas máquinas y muchas garlopas. Aún me viene el recuerdo de los silbidos de estos grandes cepillos, fabricando las excelentes mesas, camas, puertas, etc. Hasta entonces, los talleres de la madera hacían de todo. (No existía la especialidad de hoy). D. - Los medios de producción eran simples y la productividad, por tanto, muy baja, lo que hacía que esos fabricados no fueran asequibles a todas las economías. Eran productos muy cuidados. Los buenos talleres compraban maderas y dejaban que lentamente, durante años, se estabilizaran.

A.- Me traes el recuerdo de mis paisanos Sánchez Barjola que para fabricar empuñaduras de cuchillos y cuencos de encina, cortan las trozas longitudinalmente y las almacenan años enteros en sus cobertizos. D.- Con estos procedimientos, los muebles adquirirían un punto de calidad que es impensable hoy, son verdaderas obras de arte. Mucha gente se pregunta que cómo pudieron hacerlo con aquellos medios.

A. - A base de mucha destreza y de muchas horas. Si algo bueno tienen las tecnologías actuales, es que proporcionan productos normalizados a cualquier ciudadano. Si las puertas se hicieran como antaño, habría quien pondría cortinas.

D. - Ni tampoco muchas familias habrían tenido acceso a una vivienda. Gracias al ladrillo hueco, se abarataron

tremendamente.

Volviendo al hilo de tu pregunta, si la fabricación en las carpinterías comenzaba a partir de tablón, daban una serie de cortes a lo largo que, según zonas geográficas, podían hacerlo en sierras de cinta o con sierras "braceras" (no llegaba la electricidad a toda España): un señor arriba y otro abajo cortando a mano el tablón e incluso el tronco.

Después del despiece, en un banco, con la garlopa hacían una cara. Con la escuadra comprobaban la perfección del ángulo, y en caso contrario marcaban con el gramil lo que sobraba o faltaba. Operación que repetían en las otras caras. Después, trazaban para hacer las cajas a base de un escoplo (que era una especie de formón más grueso).

Antes de hacer las espigas, utilizaban un cepillo cuyo filo tenía la forma de una moldura y la hacían. A continuación se fabricaban las espigas, para conseguir unos ensambles perfectísimos a base de cola, cuñas y clavos de madera.

A. - ¡Así permanecen las buenas puertas y ventanas del siglo pasado! Esto se fué poco a poco, a medida que entró la tecnología. ¿Cuál de las primeras máquinas destacarías? D. - Sin lugar a dudas, la combinada cepillo-sierra-circular-taladro, que, en ocasiones, también llevaba el regrueso; y la posibilidad de cambiar el disco por una fresa (para hacer molduras).

A. - Si nos paramos a pensar, esa máquina era algo increíble para su época y además de una concep-

POR OTRO LADO EXISTE MUCHA OFERTA EN VARIEDAD DE ESPECIES DE MADERA QUE NO PUEDES TENERLA EN ALMACÉN; PERO ES BUENO QUE LOS ARQUITECTOS, EN SUS OBRAS, NO SE LIMITEN A LOS MISMOS TIPOS, AUNQUE TENGAMOS EN ALGUNOS CASOS QUE INDAGAR PARA LOCALIZAR UNA MADERA.

ción sencillísima: un solo eje hace todo el trabajo. Recordemos a ESTEBAN Y BARTOLOME, la gran empresa que estuvo en Villaverde Alto. D.- Comenzaron a ir mal cuando se les fué al garete un barco cargado de puertas con destino al Caribe.

A. - También se habló que tenían 30 ó 40 obreros, del total de 400, dedicados a los encargos especiales de Arquitectos y constructoras. Y ya no es el tiempo que empleaban esos señores, sino que entorpecían las líneas que trabajaban en serie al coger lo que les era necesario. De todos modos: ¿no pudieron darse cuenta de esas pérdidas? D.- Si nos basamos en lo que ha dicho Peñafiel, no es de extrañar que se les estropearan las puertas en el trayecto, pues las diferencias atmosféricas entre Centroamérica y España son muy grandes, más las que tendrían que soportar durante el viaje.

ESTEBAN Y BARTOLOME era una empresa puntera y de las más selectas, pero perder tal cantidad de puertas es insoponible.

Y sobre lo que tu apuntas, ellos no podían suprimir los encargos porque era lo que les había dado categoría. Simultanear series y encargos, es muy difícil que sea rentable.

A. - Efectivamente, valorar un trabajo de encargo es fácil, pero es peliagudo cuantificar el valor de una detención en una línea de fabricación. D.- Para mí está claro que cualquier empresa que haga la gran serie, en cuanto haga algo especial, por muy caro que lo cobre, le es ruinoso. Para eso están las empresas que se dedican al encargo.

A. - Este tipo de elaboración lo comprendo en plan artesano: ¿Pero es factible en plan industrial? D.- Si se dedica sólo a eso, sí, e igualmente, si está situada en una zona en donde el nivel económico produzca esa demanda. La oferta y la demanda tienen que estar compensadas: si hubiera mucha oferta, estas empresas fracasarían. En beneficio del consumidor, la oferta tiene que ser ágil, nada más.

A. - Otro problema debe ser encontrar obreros especializados: cuando transcurran 8 ó 10 años no los habrá. ¿Existen aprendices para esto? D.- Para este tipo de trabajo, no. En términos generales, la juventud hoy quiere tener tiempo para gastar dinero. Hasta hace muy poco tiempo, tuvimos unos empleados que cuando les requeríamos que hicieran algunas horas extras a la semana (motivadas por la entrega de algún compromiso), se negaban porque perdían una hora al día para gastar y pasárselo bien.

Entonces, a estos señores no les vá a pedir que aprendan nada, cuando su ilusión es consumir. Recuerdo que cuando comenzó DAYFOR, había dos Encargados. Estos señores tuvieron que improvisar todo ya que en un pueblo no había posibilidad de empresas auxiliares: si no hubieran estado suficientemente preparados y no hubieran estado aprendiendo antes, ¡ya me contarás cual hubiera sido el resultado!

A. - Hoy les hubiera sido más fácil. D.- Hoy, con tener unas nociones de electrónica y ser capaz de retener las instrucciones de los folletos, basta, porque las máquinas funcionan por sí mismas. Pero personas con la formación de antes, son las que hacen posible que funcione una empresa trabajando sobre encargos.

A. - Sigamos adelante. Recordemos a los fabricantes y distribuidores de maquinaria y servicios de nuestro sector. Por ejemplo, EGURKO. D.- Siempre ha sido una empresa que la asemeja al artesano que hace el mueble de encargo, porque creaba la máquina que necesitabas: ha resuelto muchos problemas. Cuando comenzamos, nos hizo falta una máquina que a la vez que perfilaba diera cola de acetato para cantear la puerta y la fabricaron basándose en una más cara y de medidas mayores que hacían en Alemania.

A. - ¿No os gustan las colas termofusibles? D.- De ninguna manera. Es que con las temperaturas altas, estos productos de recuerdo, pueden originar el despegue.

A. - ¿Productos de recuerdo? D.- Sí, las colas de fusión, con cierta temperatura se licuan, pegan y endurecen. Y después, con esa misma temperatura o menos, se ablandan y se desprenden. Por eso las llamo de recuerdo.

A. - Continuemos. NAVARRO MERCURY es el de las cabinas de barnizado y los primitivos compresores.

D. - Que eran muy caros pero de un gran rendimiento.

A. - ¿A quienes les comprais las herramientas? D.- A HULECO y a FREUD. Las tiene muy buenas. Además, su gerente, el Sr. Miotti, entiende de todo. Cuando los Encargados me transmiten problemas en los cortes, le llamo y matemático: problema resuelto.

A. - ¿BOSSER? D.- Los BOSSER hoy son CASTELLANA DE MADERAS. Les compramos una calibradora italiana.

A. - HANS KLÖTI. D. - Eso son palabras mayores: tienen máquinas de una gran precisión en el juntado de las chapas (KUPER). Nos entendemos con ellos a través de su agente en Silla (ZAPATA Y ROSALES).

A. - ¿NIPUER, RAMARCH, BARBERAN? D.- Hay que reconocer que están en primera línea. Aunque el marketing hace milagros con los folletos divulgativos, está claro que han crecido muchísimo y alcanzado un buen nivel, con una innovación constante.

A. - HOMAG. D. - Este grupo son varios fabricantes; en España tienen almacén. En recubrimientos están muy avanzados. Nosotros tenemos una BRAND.

A. - BORRIES Y KIRSCHSTEIN. D.- Sabemos que tienen muy buenas máquinas. Los conocemos a través de las Ferias y de sus anuncios en AITIM.

A. - WEINIG Y HERRERA GALAN SA. D.- Don José Herrera es un hombre muy dinámico y muy serio. Les hemos comprado tres unidades y en ninguna ha habido problemas.

A. - Esto es una cosa importante: un fabricante puede trabajar muy bien pero, estadísticamente, siempre alguna máquina tiene que salirle mal. ¿Qué nos dices de los servicios post-ventas? D.- Tengo que resaltar, entre los distribuidores y fabricantes españoles, a cuatro. ZUR'LAN: si le compras una máquina y sale una innovación,

te la ponen. Tienen gran categoría.

A. - La máquina tiene que prestarse a ello. D. - Es que la hacen así y además, son máquinas que prácticamente no se quedan atrás nunca. Tienes a los de ELOLA, fundamentalmente, en las múltiples y si tienes un problema, te lo resuelven. Otros es PRENSA CORTAZAR: no oírás a nadie hablar mal de ellos; si tienes un problema, aunque la prensa tenga 20 años, puedes estar tranquilo.

Y Herrera, con WEINIG, tiene un depósito en Pinto con todos los productos de cualquier máquina que ellos venden. El repuesto de esta empresa alemana es el más rápido: llamas a Herrera y puede que el mismo día un mensajero te lo entregue.

A. - ¿Y BAR-GAR? D. - ¡Tú conoces a todo el mundo! Trabaja fundamentalmente para serrerías o seccionado de maderas. Le compramos una máquina de esas para salir del paso, para hacer un trabajo en la calle. Nos vendió una múltiple portátil, que te la puedes llevar hasta el monte. Me han salido compradores, pero no la vendo porque es un comodín: la llevas a donde quieras y te da 5 ó 6 cortes de hasta 50 mm.

A. - ¿Es antigua? D. - Sobre los 15 años. ¡Y además sin complicar, pues es tan sencilla! El avance es una cadena; no tiene ni reductores: la pones en marcha y ya está.

A. - ¿Llegaste a comprarles alguna maquinaria a DRESAN? D. - Sí, una línea de prensado. Hubo una época que funcionaban bastante bien, pero a raíz de hacer su gran taller en Chiva, se torcieron, hasta llegar al cierre del mismo y se cambiaron a otro más pequeño.

A. - ¿Cuántos platos tiene esa prensa? D. - Dos (un solo hueco) de 3.200 x 2.200 mm. Se forma el bastidor de la puerta sobre una mesa móvil; se calcula el tiempo de prensado, abre automáticamente y apila. Hace cuatro años, ellos mismos la revisaron, pero después quisimos hacer otra puesta a punto y ya no acudieron y nos vimos obligados a buscar a otros suministradores.

A. - Creo que fueron unos líderes. En 1970 visité más de 200 fábricas y en casi todas había alguna máquina suya. Otra firma que desapareció fue FEPISA. D. - No tuve contactos con ellos.

A. - Vendían mucha maquinaria y muy buena. Y otra era GUILLIET, de la familia Comín. D. - GUILLIET tenía fama por la robustez de sus máquinas, pero se quedaron obsoletos cuando comenzó la tecnología de los automatismos, circunstancias que aprovecharon otros para abrirse mercado.

A. - Algo parecido a SIERRAS ALAVESAS. D. - Fabricantes de buenos equipos para aserraderos, pero las sierras

de mesa por su tamaño, no tuvieron gran aceptación en carpinterías.

A. - Ahora, otra empresa, TAYME, comercializa maquinaria prácticamente igual a la de SIERRAS ALAVESAS. ¿Te acuerdas de TAMARIT FALAGUERA? D. - No. Pero sí el TAMARIT que fue pionero de la puerta carpintera, con una calidad extraordinaria por su canto en "U" que evitaba que se manifestasen las mermas y las juntas de la madera como ocurre en las de canto oculto.

A. - El Sr. Falaguera hacía tornos de desarrollo y demás maquinaria para fabricar envases de madera. D. - Como sabes, en nuestra zona no hay mucha fruta ni empresas que utilicen embalajes de madera. Del resto de los fabricantes de maquinaria que me has preguntado, no puedo opinar por no conocerlos.

A. - ¿Me haces una síntesis de la maquinaria extranjera? D. - La hay muy buena; lo único es que cobran mucho dinero y, creo, no está justificado.

A. - ¿Y Narciso Gratacós?. Deja la madera y se dedica al hierro. D. - Desde luego, pero a unos niveles bastante grandes. Concretamente, en Ciudad Real, ha montado un almacén que ha creado problemas de competencia a los que había. Se mueve y muy bien. Ha motivado que bajen los precios los antiguos almacenes.

A. - Para seguir después más adelante, vamos a irnos más atrás. ¿Comenzamos por PEMSA? D. - Su presidente era Don Francisco Bergaz y su director gerente el Sr. Serrano, persona muy capaz e Ingeniero de Montes.

A. - El Sr. Bergaz creó muchas industrias. D. - En Madrid se le recuerda como el dueño del sanatorio RUBER. Desde que comencé a trabajar con él, Don Francisco era el presidente de PENINSULAR MADERERA SA; a su vez, de las EXPLORACIONES FORESTALES GARI-TORENZA, que se ubicaban en Guinea. A raíz de la independencia de este país, cesó el suministro y se crea un problema gravísimo porque tenía PEMSA allí unas inversiones muy fuertes: eso fue lo que hizo empezar a tambalear.

Independientemente de ello, Don Francisco creó CUBERG (en Cuenca). Era característico que las empresas que creaba en esos años, les ponía el nombre de la ciudad y su apellido (OREMBERG, en Orense). CUBERG fue una empresa modelo, pero tuvo mala suerte en sus posteriores alianzas comerciales. OREMBERG, hoy, es de FINSA.

A. - ¿De dónde era el Sr. Bergaz? D. - Gallego; persona dinámica, muy ilusionado con sus empresas, pero desde el declive de GARITORENZA empezó a ir mal. Tenía una

LA COMPETENCIA MAYOR QUE TENEMOS EN PUERTAS PLANAS, ES DE PORTUGAL. SUS JORNALES SON MUY BAJOS. Y OCURRE UNA COSA MUY CURIOSA: LA PUERTA PLAFONADA TIENE MÁS MANO DE OBRA Y LOS PORTUGUESES NO LLEGAN A NUESTROS PRECIOS. CREO QUE POR ELLO TIENE MUCHAS POSIBILIDADES, AUNQUE EN EUROPA, UNA PARTE IMPORTANTE, NO LA QUIEREN.

plantilla excesiva. Cuando no había muchos problemas laborales en España, en PEMSA sí celebraban huelgas: empezaban en ASTILLEROS y pasaban a PEMSA o viceversa. También se le juntó que algunos socios le pidieron la situación económica y puesto que varias empresas no estaban totalmente amortizadas, el resultado fué que un verano se fueron de vacaciones y ya no abrió.

A. - Recuerdo a la fábrica en La Malata, al lado de la ría, con su almacén de troncos africanos en la balsa. D. - Eso era una ventaja enorme: los barcos que traían la madera, tiraban los palos al mar y con pértigas los almacenaban en la balsa hasta que pasaban a los cocederos, previo al desarrollo.

A. - Con la chapa hacían toda la puerta: bastidor, refuerzos, alma y paramentos. D. - La puerta tenía una característica que la hacía indeformable: su larguero laminado. Cuando empezó PEMSA a ir mal, la gerencia cambió y empezó a poner largueros de pino gallego para abaratar; ésto dió origen a reclamaciones y ya se sabe que si la economía no está bien y además te reclaman, la supervivencia es difícil.

A. - Aún no hemos hablado de tí. D. - Nací en Daimiel en 1933. Mi primer contacto con la madera fue como tallista-decorador, pero buscando un mejor desarrollo puse un almacén de maderas y tampoco satisfizo mi inquietud. Entonces llegó la oferta de PEMSA y fuí el delegado para La Mancha.

A. - ¿Cuáles son las condiciones laborales de un comercial? D. - Depende, puede ser sueldo e incentivo o comisión. Se dió el caso que estábamos dos delegados que nunca quisimos cobrar sueldo (Mario de Diego y yo). Cuando se creó OREMBERG nos pusieron en la tesitura de sueldo o despido.

Me apoyó el presidente (aduciendo que no hay regla sin excepción) y seguí a comisión. Y les advertí que podía ser un problema: cuando se cobra un sueldo, en muchos casos, no se suele dar el mismo rendimiento que cuando se tiene el incentivo de la comisión. Mi virtud y/o mi defecto es que siempre he hablado muy claro, lo que algunas veces me ha creado problemas.

Galicia (el territorio de Mario) y mi zona eran en las que el precio de comercialización por unidad de puerta costaba más barato.

Cerró PEMSA y continuamos en CUBERG y OREMBERG. Aquí estaba un gran profesional, el Sr. Olano (que después pasó a la política) y en Cuenca el Sr. Botas, un competente Ingeniero Naval, hasta poco antes de su unión a TAGLOSA.

A. - Que supo mantener a CUBERG a flote. D. - Es curioso, todo el equipo de Don Francisco eran Ingenieros de Montes, menos el Sr. Botas. A quien sucedió el Sr. Villarroya, como gerente (ya que anteriormente era Director Comercial), que tuvo la mala suerte de llegar en el peor momento. CUBERG se unió a TAGLOSA y suministraba a TRAIMSA ciertas materias primas, que según decían en CUBERG no eran dadas a un precio rentable; unido a otras circunstancias, les hizo cerrar.

A. - En esos años cerraron bastantes fábricas de tableros aglomerados. Creo que fué el primer caso de reestructuración hecho desde dentro ¿El Sr. Bergaz tuvo otras industrias complementarias en el sector de la madera? D. - Intuyó la posibilidad, pero no lo sé. Solo puedo dar fe del sanatorio RUBER y de las citadas.

A. - El Sr. Villarroya es otro buque insignia de la

industria de la madera. D. - Sí, estuvo en PEMSA, en CUBERG, en TAGLOSA, después se pasó a TAM y cuando ésta se alió con BON, le veía por Burgos. Fué gerente de PUERTAS NOVA. Luego perdí el contacto con él y por referencias, creo que adquirieron una fábrica de encimeras.

A. - Cuando le conocí me llevé una sorpresa. Fué a propósito de una reclamación de la fábrica de puertas de Quintanar de la Sierra. Ya hacía unos años que se nombraba al Sr. Villarroya y pensaba que sería un señor mayor: cuando su secretaria me presentó, creí que estaba delante de algún hijo suyo. Hay jóvenes que desarrollan su intelecto (o nacen con él) de manera efecacísimas. D. - Es un trabajador incansable, con un tesón que supera cualquier deficiencia que pueda tener. Por su afán en defender a las empresas, llegó a enemistarse con subordinados.

A. - ¿Hablamos de MARGA? D. - Era nuestra leal competencia y mi recuerdo es que lo que hacía estaba hecho con muy buena calidad. Los tableros contrachapados eran extraordinarios, por su selección de la madera y su encolado.

A. - ¿Quién comenzó en España con la puerta plana?

D. - En aquellos años, los Arquitectos se referían a ella diciendo "puerta estilo MARGA", pero creo que la PLUMA WERNO, de VILARRASA quizás fuera la primera.

A. - En esa época, cuando el español se enteró que la primera tenía una estructura de papel en su interior y la segunda de paja, las mencionaban con desdén. (Estamos hablando de comienzos de los 50). D. -

O incluso antes. El TABLEX apareció en 1946-47 y el NOVOPAN, de VILARRASA nos dió a conocer la existencia del tablero de partículas: fue un tablero con grandes virtudes en su superficie que le hacían muy decorativo, aunque con poca densidad.

A. - Sí, como el actual TRIPLY, de SALENA, empleado como cara vista en locales con grandes superficies diáfanas. D. - Posiblemente. El TABLEX, que para mí es un tablero extraordinario, la gente no lo quería por la dificultad de trabajarlo debido a su alta densidad.

A. - En el tiempo en que controlé la calidad de las puertas de España, el TABLEX era una garantía segura. Sólo un mal encolado de la puerta, podía darla al traste.

Volviendo a MARGA y puesto que ya han pasado 20 años del estudio que sobre almas alveolares hizo Marco Antonio González para AITIM, en casi todos los parámetros analizados, hay un punto muy por encima de la media: era el panel de una puerta MARGA.

Su trillaje tan peculiar no tuvo competencia, porque su confección necesitaba una sencilla pero, a la vez, sofisticada y cara instalación y como no era plegable, era antieconómico su transporte. (Salvo LA AERONAUTICA, PEMSA, VILARRASA y las puertas con alma alistonada, todos los fabricantes adquirirían el soporte interior a terceros).

La puerta de PEMSA, con su citado bastidor y el interior de chapas gruesas de desarrollo, también fue una puerta de plena garantía. D. - Para mí dentro de las mejores se encontraba la PLUMA WERNO.

A. - Esa puerta, en los ensayos de humedad y aun-

que tenía un tablero contrachapado de 5 mm muy bien encolado, se hinchaba. Causaba muy buena impresión: bien terminada y con bastantes kilos, pero quien al fregar el suelo mojara periódicamente a la puerta, lograría ver salir paja por su parte inferior. Esto sólo puede saberlo el cliente que lo padeció y quien hace un control de calidad. D. - Esto lo desconocía. Si recuerdas, antes de cerrar PEMSA, su puerta plana, la RECORD, era la comparación tipo en España.

A. - Cómo no voy a acordarme si toda la península estaba llena de carteles publicitarios en las carreteras en los que se leían: "Puertas Record, estamos en todo".

También se habló que su bastidor laminado desafilaba los formones de los colocadores y éstos le tenían ojeriza (pues al ser destajistas, empleaban más tiempo).

D. - Sí, es cierto. Una estrategia que tuvimos que emplear fue la de regalarles un cepillo eléctrico a colocadores de grandes obras para que no pusieran pegas.

A. - Desde luego, una vez colgada, la puerta RECORD era una seguridad para el usuario: los tornillos de pernios y cerraduras estaban bien sujetos.

Trataremos al emporio VILARRASA: nombre carismático, hasta hace poco, en nuestro sector. (A mediados de Noviembre, la prensa citó que algún miembro de la familia VILARRASA tenía problemas en Guinea) D.-Siempre han tenido inquietudes (en el mejor sentido), pero es cierto que la cadena de distribución que establecieron, medio se derrumbó.

A.-Ya hemos mencionado a empresas líderes, que al paso de unos años, dejan de serlo y hasta desaparecen. En Villacañas, cuando eso ocurre en una empresa, le salen retoños. Don Salvador Vilarrasa se murió bien mayor: era de esperar que algunos de sus hijos cogiera la antorcha. D. - Y parecía que lo hacían bien: montaron grandes canales de distribución estratégicamente situados. Pero parece un sino (por lo repetitivo): en el ramo de la madera, cuando se alcanzan una cotas de facturación de cierto relieve, entra cierta agonía: PEMSA, MARGA, LA AERONAUTICA, VILARRASA y, el último que está en candelerío, IMSSA que, por aumentar su burocracia, lo pasa mal.

Trabajamos con unos márgenes que no son óptimos, muy bajos y sin poder acumular reservas: lo que genera dificultades. El propio desgaste del equipamiento hace que el beneficio se invierta en mantenimiento, en vez de renovar o actualizar.

Y no solamente en este tipo de industrias, sino en tantas otras más automatizadas: CUBERG, TAGLOSA, TRAIMSA, TABLESA. (Aunque ésta es como el Guadiana), etc.

A. - A la vista de las circunstancias económicas actuales: ¿cual es vuestro parecer sobre nuestras actuales macroempresas del sector de la madera?

D.- Deseo que todo les funcione y no existan baches, pero que no menosprecien a nadie, que en la industria no existe competidor pequeño.

A. - ¿Por el tamaño? D.- Lo digo porque, en algunos casos, van a mercados casi sin margen. Si las crisis duran demasiado, su tesorería puede resentirse. Nuestra reciente historia nos ofrece casos patentes de grandes empresas que, por menospreciar a los pequeños y querer estar solos, hoy no existen.

A. - ¿Estás pensando en el subsector de puertas, en el de tableros o en otro? D.- Me refiero a la política de conjunto. En la actualidad hay grandes empresas que son tan valientes como para querer llegar hasta el final con ese proceder comercial agresivo y otras que son más prudentes que en ejercicios anteriores, si ven que la política del anterior no fue la idónea. Por poner un ejemplo y basándome en la calidad de la puerta resistente al fuego (tema que se ha perseguido mucho desde AITIM), pienso que hay unos mínimos de calidad que se pueden conseguir con un precio; si bajamos de ese precio, es prácticamente imposible mantenerla y podemos correr un gran riesgo.

A. - Pero en el caso de tableros de partículas, los misérrimos precios de estos años pasados están justificados por la baja demanda y la amplitud de las ofertas.

D.- Las causas no se deben únicamente a la gran oferta por entrada del tablero extranjero, sino que algunas españolas

venden como pueden.

Hoy no tienen la culpa las grandes empresas de este subsector, pero sí ha habido momentos que lo han provocado ellas (quizás arrastradas por las otras).

Pero por encima de toda consideración, lo que nos interesa es que llegue la estabilidad, porque puede llegar el caos.

A. - Hace poco me hablaba Javier Hernando que estaban vendiendo el aglomerado más barato que hace dos años. D. - Precisamente le comentaba a Javier que lo de vender a la baja, no es bueno ni para nosotros: resulta que tenemos un stock y no nos es rentable. El señor que se dedica a pedir cuando le piden, está en ventaja sobre,

lo que llamo, una empresa seria, con unas existencias normales.

A. - Te refieres a los que viven rabiosamente al día. La idea del almacén es precisamente garantizar un servicio. Hernando se lamentaba del mucho tablero importado. ¿También las puertas sufren esa compe-

POR PONER UN EJEMPLO Y BASÁNDOME EN LA CALIDAD DE LA PUERTA RESISTENTE AL FUEGO (TEMA QUE SE HA PERSEGUIDO MUCHO DESDE AITIM), PIENSO QUE HAY UNOS MÍNIMOS DE CALIDAD QUE SE PUEDEN CONSEGUIR CON UN PRECIO; SI BAJAMOS DE ESE PRECIO, ES PRÁCTICAMENTE IMPOSIBLE MANTENERLA Y PODEMOS CORRER UN GRAN RIESGO.

tencia?

D. - La competencia mayor que tenemos en puertas planas, es de Portugal. Sus jornales son muy bajos. Y ocurre una cosa muy curiosa: la puerta plafonada tiene más mano de obra y los portugueses no llegan a nuestros precios. Creo que por ello tiene muchas posibilidades, aunque en Europa, una parte importante, no la quieren.

A. - ¿Y qué puerta emplean? D. - La plana, que por no tener relieves, es más limpia, se le adhiere menos el polvo. En España, la que impera es la carpintera y la plana se coloca en viviendas muy baratas (la barata) o en las muy caras a base de nogal, teca (con la que tenemos un problema: la gente llama teca al iroko), roble, etc., pero es una parte pequeña del mercado.

Además estas puertas planas de categoría, son más caras que la convencional plafonada y las constructoras prefieren ésta por su precio inferior.

A. - Te quiero comentar que hasta hace diez o doce años, las puertas se chapaban en sapelly, embero, ukola y otras especies. De esos años acá, el 95% de las hojas son de sapelly. D. - Ya hay una tendencia bastante grande al roble y al pino. Aunque éste tiene un problema: deberían cortar las chapas con mayor grosor, pues al ser madera clara el pino, transparenta a la base y al barnizar acusa ciertas diferencias de tonalidad, sobre todo la veta blanca.

A. - Lo que es madera de primavera. Cada época tiene sus tendencias. D. - Efectivamente, cuando hay mucho trabajo, nadie quiere nada especial, se va a lo standard y en obra terminada aunque el precio sea inferior, se gana más.

A. - Recuerdo que no hace mucho, un familiar cambió sus puertas y le costaba casi lo mismo si el carpintero compraba las hojas o se las regalaba yo: en el conjunto de colocación, barnizado, pomos y demás herrajes, lo que menos vale es la misma puerta. D. - Cuando hay recesión, se produce una selección o reforma y se diversifica la oferta. Es lo que está ocurriendo ahora.

Para un centro oficial en Andalucía, al excelente carpintero de la obra (CARPINTERIA QUIROS), le ha pedido el Arquitecto que la madera sea mansonia, pero no una cualquiera, sino con determinadas características de veta. Para suministrar esa carpintería, me he tenido que recorrer media España para encontrar alguna cantidad con tonalidades semejantes: fíjate cómo hay una inquietud para poner algo distinto al clásico sapelly.

A. - Años atrás, el carpintero hubiera puesto algún tipo de dificultad. D. - Por completo de acuerdo, pero hoy, puesto que la oferta es superior a la demanda, se atienden estas obras y sobre todo si se trata de carpinteros muy profesionales.

A. - El consumidor español: ¿qué variedad de maderas puede encontrar? D. - Las posibilidades son enormes, tanto en chapas como en tablón es muy grande. Llega de

las cinco partes del mundo. Antes no era frecuente una puerta de sicomoro y ayer mismo me la pedía un Arquitecto, incluso de cerezo, mongoy, cebrano, palisandro y peral.

A. - ¿Te refieres a carpintería exterior? D. - A interior y a exterior. Concretamente te decía que el roble gusta mucho y viene de todas partes, aunque la mayoría de EE UU; otro que las direcciones facultativas aprecian es el mongoy.

A. - ¿Tu fábrica puede acoger estos encargos no seriados? D. - Sí, tenemos una altura que está entre la gran serie y lo artesano y este tipo de encargos no los quieren otros colegas de grandes series y nos llegan muchas peticiones de obras de encargo.

Por otro lado existe mucha oferta en variedad de especies de madera que no puedes tenerla en almacén; pero es bueno que los Arquitectos, en sus obras, no se limiten a los mismos tipos, aunque tengamos en algunos casos que indagar para localizar una madera.

A. - Es decir, que no tiren de fotocopia y sí que pongan su impronta. D. - Eso es, su sello propio. Por otra parte y debido a este estilo de vida (que no se puede dedicar tiempo a nada), hay una tendencia considerable hacia los productos sintéticos, de ahí que los laminados se empleen mucho en carpintería.

A. - ¿Laminados lisos? D. - Sí, porque en imitación madera no nos ofrecen mucha variedad de laminados de alta presión; es el tipo melamina, de presión media en donde la oferta es mayor.

A.-Cuando ponderabas el interés de los Arquitectos hacia la madera: ¿Te referías a edificios públicos? D. - Cuidan todo, aunque la mayoría son edificios públicos o grandes oficinas de

bancos y compañías, y en viviendas privadas de alto standing ves cosas increíbles en madera. ¡No es la segunda vez que las paso moradas para encontrar la madera que la dirección facultativa demanda!

A.- ¿Nunca dices no? D. - Alguna vez he tenido ganas, pero siempre acepto. Es un reto.

A.-¿Has acertado siempre o has tenido que echar mano a sucedáneos? D. - Por suerte, siempre (con más o menos dificultad).

A.-No es porque aparezca la publicidad de DAYFOR en esta revista: pero vuestro anuncio, con una vista de la Residencia Militar de Badajoz es muy estético.

D. - Esa carpintería es una maravilla por su diseño y su instalación técnica.

A. - Y con poco mantenimiento. D. - Poco no, nulo: un trapo húmedo basta y si está muy sucio, agua y jabón.

A. - ¿Qué líneas tienes en fábrica para poder forrar las columnas? D. - Son de postformados. Para esa obra hizo falta unas máquinas de diseño, no de serie. Producen mucho menos, pero su opción es muy superior.

Los pilares cilíndricos llaman mucho la atención, pero ahí también cuenta la persona que lo ha montado.

A. - Hay buenas empresas en España. D. - De acuerdo, pero que sean capaces de terminar así, son limitadas. Las hay buenas, pero muy buenas, por ejemplo, en Madrid, una, dos o tres. Para mí, el de más garantía es la del Ingeniero de Montes Antonio Arce.

A. - ¿INTRAMASA?. ¿Hablamos de ella? D. - Me parece muy bien, por dos razones. La primera porque es una empresa que puedes recomendar con la seguridad que no te dejará en mal lugar y la segunda porque lo que voy a decir saldrá publicado en AITIM, a quien aprecio mucho. Primeramente porque me habeis tratado de manera excelente y, también, me habeis enseñado mucho: tuve errores y me los corregisteis. Cuando se denuncia un fallo, se denuncia el hecho, no a la persona. Quien lo entienda de otra manera, es su problema. INTRAMASA en trabajos especiales de decoración y reformas, cuenta con un equipo extraordinario en donde todo queda perfecto, sin problemas y llevando a cabo lo que nadie quiere hacer por su dificultad; contamos en la zona centro con algunas empresas que lo hacen bien, pero para mí primero es INTRAMASA y en segundo lugar MONTAJES MODULARES. Y en Extremadura, tu paisano Don Pedro Martínez (de MARFE), que aunque están Almendralejo, es un fuera de serie.

A. - Aparte de laminados y puertas: ¿qué más fabrica DAYFOR? D. - Interiorismo: mamparas, paneles, cubrefancoils (cuberradiadores), forrado de pilares (en redondo, cuadrado o rectangular), encimeras de baño, etc.

A. - ¿Y molduras? D. - Hacemos jambas. Pero como hay una guerra muy grande, las que fabricamos en madera, tienen que ser en maderas muy nobles (nogal, roble). Cuando son ignífugas, al ser el soporte el tablero tratado, las posibilidades son todas las maderas, no porque interese hacerlas en maderas como sapelly, sino por dar un servicio. Hemos observado, en el tratamiento de ignifugación que realizamos, que la madera maciza, pese a sus poros, absorbe menos resinas ignífugas y presenta por ello dos problemas: su resistencia al fuego es inferior y otro es que para conseguir que absorba hay que tenerla mucho tiempo embebida y después ponerla en secadero (con lo que también se pierden propiedades por volatilización).

A.-Pues si hay que recubrir, hará falta pensar en el tablero. D. - Cualquier tablero ignífugo tiene una vida bastante corta, no lo puedes tener mucho tiempo. Cuando lo almacenas debe estar recubierto con plástico y aislado del ambiente.

A.-Habeis hablado de interiorismo. Como sabeis, AITIM apuesta por él, por la decoración y el diseño. Me pregunto: ¿es cara la factura del decorador? D. - Sale barata porque te orienta y muchas cosas no tendrás que hacerla dos veces. La factura del profesional siempre es barata. En las oficinas de los permisos de obras de los Ayuntamientos, casi todo el que piensa realizar una obra,

informa con mentiras: dicen que quieren cambiar el piso de la cocina y reforman toda la casa. Llamamos a cualquier albañil y luego salen las pegadas por no acudir a un profesional acreditado que les haga un proyecto o diseño.

Creo que el decorador es necesario. Pero como pensamos en la factura y no en lo que le puede ahorrar un proyecto, se suprime el profesional y al final cuesta el doble. Decoradores, diseñadores y Arquitectos mueven un motor que se llama progreso. Lo contrario es caminar a ciegas. Nuestro Grupo tiene una empresa (POSTDIMA) que está dedicada a la decoración. Cuando nos llega un cliente con un estudio de un Arquitecto o de un decorador, le atendemos mucho mejor que si nos pregunta: ¿que qué nos parece?. ¡Y qué sabemos nosotros de su casa, ni de su mobiliario!: nuestro cometido es fabricar.

A. - Y para buscarlos: ¿las páginas amarillas? D. - No te lo recomiendo, puedes dar con uno que no sea el idóneo. Lo mejor es preguntar y pedir referencias. Nosotros tenemos instituido un premio, en colaboración con FORMICA ESPAÑOLA SA, que se otorga en la Escuela de Artes Aplicadas de Ciudad Real. De allí salen buenos decoradores, como del Instituto Virgen de la Paloma, de Madrid, etc.

A. - No tenemos más remedio que apostar por las personas jóvenes. Conozcamos sus expectativas. ¿Existe en Daimiel, dentro del ramo de la madera, Escuela de Formación profesional? D. - Había una en Almagro y hay una en Ciudad Real. Estoy tratando de promover una Escuela-Taller, pero últimamente el INEM, con la carga de ser el financiero del desempleo, atiende menos a la promoción. De las Escuelas-Taller salen los chavales preparadísimo. Hubo una en Manzanares y

otra en Almagro: cuando hemos ido a contratar a alguno, ya estaban todos colocados.

A. - ¿Cuánto duran esos cursos? D. - Tres años. Concretamente, he visto trabajos de la de Manzanares y es que han salido hechos unos verdaderos profesionales: tranquilamente puedes dejarlos solos en una empresa, con la seguridad que resolverán cuantos problemas les surjan.

A. - ¿Con qué edad terminan? D. - Dependiendo que cursen los estudios antes o después de la mili, pues entre 20 y 25 años. Incluso también se forman chicas, con un alto nivel de profesionalidad.

A. - Por la edad que vamos teniendo, hemos conocido a infinidad de personas que de simples obreros han llegado a prósperos empresarios en base a su visión de futuro y a dominar su oficio. ¿Qué esperanzas de mejorar les ofrecerá el próximo futuro a los actuales jóvenes trabajadores? D. - Entiendo que hoy lo tienen mejor que nunca (aunque parezca raro y a pesar de las crisis). Existen muchas más ayudas para desarrollar ideas, que las que tuvimos nosotros. Cualquiera que sea capaz de mostrar su viabilidad, cuenta con el respaldo de su Comunidad Autónoma (Todas echan la carne en el asador para el desarrollo de sus regiones).

CUANDO HAY RECESIÓN, SE PRODUCE UNA SELECCIÓN O REFORMA Y SE DIVERSIFICA LA OFERTA. ES LO QUE ESTÁ OCURRIENDO AHORA.

Un ejemplo concreto. Una empresa de nuestro sector cierra porque el jefe no sabía llevarla: había gente que vagueaba y no llevaron un proceso de seguimiento de lo que producía cada uno.

Y esa firma cerró. Allí había gente buena y lo han demostrado. Con la ayuda del subsidio de desempleo y otra de la Comunidad de Castilla-La Mancha, hoy existe COPELLA S.A.L., una pequeña fábrica de puertas castellanas, que vive muy bien y vende la mayoría de su producción en tu Extremadura (dicen que es donde mejor les pagan).

Hoy, quien quiera tener su empresa (y demuestra su viabilidad), puede conseguir a fondo perdido hasta un 30% y el resto a un largo plazo.

A. - ¿Y a nivel de empresa establecida? D. - En algunos casos sí, para transformar un jefe y dos empleados de una S.A.L. En otros casos son grupos de personas con inquietudes que buscan a personas o empresas especializadas en gestionar una subvención, la cogen y montan su propia empresa. (Que se lo pregunten a las S.A.L. de Villacañas).

A. - ¿Las entidades bancarias ayudan a esta línea?

D. - Los Bancos te piden 17 garantes y te prestan lo más caro que puedan. Lo mejor que puede hacer el joven emprendedor es ir al INEM más próximo para informarse. El obrero que quiera afianzarse y ser algo en la sociedad, debe saber que los temas coyunturales influyen de alguna manera, pero pienso que si los señores Ramón y Cajal, Areces o Cuesta tuvieran ahora 22 años, terminarían siendo lo mismo que fueron: está en la persona que quiera llegar. Salvarían los impedimentos y tendrían bastantes más posibilidades, porque hay más avance.

El no llegar, yo se lo imputo a la persona y no a las razones puntuales de la situación actual de la sociedad.

A. - Antes de comenzar a grabar, hicistes un juicio positivo sobre la política empresarial norteamericana.

P. - Te comentaba que se me quedó grabado la confluencia que hacen de todas sus potencialidades hacia el marketing. Cuando inician una operación, se conjuntan todos los esfuerzos de producción y divulgación en la dirección y lugar adecuado para obtener el éxito.

Además, es destacable el seguimiento de esa campaña. Tienen una forma de actuar, que es diferente a la que se hace aquí en el sector de la madera que, salvo excepciones honrosas, cada cual va a su aire.

A. - El seguimiento de una campaña supone una pérdida de tiempo importantísima. P.- Depende de como se haga. Si la plantilla de comerciales tienen un seguimiento de productos y de resultados, aportan datos a las empresas (que generalmente no se hace: van a vender nada más).

A. - Lo que dices tiene lógica. Simplemente por conocer las preferencias del cliente, merece la pena, pero el tiempo y los medios que son necesarios, sólo están al alcance de los poderosos. Seguimos. Estoy al corriente de una encuesta que ha terminado AITIM para conocer la inversión en maquinaria nueva de sus Socios. Me ha llamado la atención algunos importantísimos desembolsos (de hasta 300 millones de pesetas) en crear líneas de block-port de puertas barnizadas o lacadas. D. - Sí, existe esa tendencia. Estabamos casi en contra de ello porque creemos que la

mayoría de los carpinteros-colocadores no les agrada que se venda la puerta terminada.

Nosotros nos movemos con lo que nos pide el almacén, que es nuestro cliente habitual (salvo media docena de constructoras que no tenemos más remedio que atenderlas).

¿Qué pasa? Las constructoras quieren las puertas lo más terminadas posible. Al almacén le dá lo mismo porque puede vender el tablón para que el carpintero haga el marco y por otro lado vende la puerta y las jambas.

A. - Entonces, el mismo carpintero puede colocar la puerta, en detrimento del que es sólo colocador a destajo. D. - Ahí es donde está el tema. A muchos carpinteros, aunque pueden barnizar, les sale más cara esa operación que en esas líneas de 300 millones que has citado. De ahí que haya una tendencia a recibir el producto lo más terminado posible. Eso nos ha obligado a que nuestra puerta en FORMICA y en melamina tengamos que venderla con su marco, tapajuntas, jambas también en FORMICA o en melamina e incluso, para algunos distribuidores, montada.

En el aspecto laboral, esta tendencia tiene dos vertientes: por un lado quita valor añadido al carpintero pero, por otra parte, ante la rigidez del mercado laboral, es buena solución para quien tenga demanda.

A. - A veces estamos contra el empleo. D. - Y tanto. En tiempos de crisis, hasta un buen pedido puede ser un problema. Si hoy le entra un encargo fuerte a un señor, igual no se queda con él por no tener plantilla suficiente. ¿Y quién la amplía sin tener seguridad que dentro de dos meses seguirá teniendo demanda?

Esta tendencia del block-port va a ser un palo brutal para el empleo: sumas los puestos de trabajo que crea, más la mano de obra que se necesitó para hacer las

naves y acondicionarlas, más la que precisó para fabricar las máquinas y los comparas con lo que suprimes en montaje y barnizado y es desolador.

¿Qué vamos a conseguir? Abaratar, pero veremos si el piso lo venden más barato. Es un sector que ha comprado todo como le daba la gana y nuestro gremio, pese a la fuerte demanda de tiempo atrás ha vendido muy barato.

A. - Esto mismo lo decía hace cuatro años, en estas mismas páginas, José Lorenzo Oriá. D. - Quisiera intervenir para tratar un tema que ya conoce Rafael y que es la conveniencia de hacer llegar la información técnica a los sitios adecuados. Diversos sectores, desconocen la normativa que les afecta.

Para evitar la picaresca de hacer de cualquier manera, en cualquier taller, los productos homologados, alguien como AITIM debería hacer llegar la normativa vigente a los sitios en que se toman decisiones: Colegios profesionales, oficinas municipales, Departamentos Ministeriales, Defensa del Consumidor, jefes de bomberos, empresas constructoras (que a veces tienen un cacao impresionante), etc.

¿A quién beneficiaría? Al indefenso último consumidor y a los que fabrican con rigor (entre los que están todos los Socios de AITIM). ¡Menudo lío hay entre puertas blindadas y acorazadas!

A. - Aproximadamente, desde 1970, AITIM hace exactamente lo que pides. La cuestión principal es que quien tiene que tener sus archivos al día, no lo hace. Ya hubo experiencia con la Marca Nacional de Calidad de Puertas Planas. (Se creó en 1971 a instancias de los fabricantes con Sello de Calidad AITIM). Fué la primera que apareció en el BOE. Era obligado

emplear esas puertas en las obras subvencionadas. Pues bien: todas las semanas salían cartas desde AITIM hacia las Delegaciones Provinciales de la Vivienda con la fotocopia del BOE, porque eran constantes las quejas de los fabricantes afectados. No sé si por voluntad política o por dejadez.

¿Qué diferencia existe entre puerta blindada y acorazada? D. - La puerta blindada es, normalmente, más frágil que la acorazada, que es acero y le cuesta al caco más trabajo abrirla. Va terminada en madera.

A. - ¿Vendeis muchas puertas resistentes al fuego?

D. - De memoria no puedo precisar.

A. - ¿Serán 10, 100 al año? D. - No, muchas más.

A. - ¿Para hospitales y hoteles? D. - Sí, y también se deberían colocar en los edificios, por lo menos para que aislaran las superficies habitadas por zonas. En realidad a lo sumo en algunos edificios, se instalan en el cuarto de calderas. Cuando lo impone la dirección facultativa o por exigencia de los bomberos.

A. - ¿Y se hacen decorativas? D. - No hay diferencia externa con cualquier otra puerta.

A. - ¿Siempre sale la puerta terminada de fábrica al estilo de la block-port? D. - No todas, porque no siempre es obra nueva donde los premarcos se puede hacer en madera buena y justos al block, ya que no debe haber holguras ni espacios entre marco y premarco, pues al igual que en una puerta normal, deben utilizar cuñas y al quemarse el tapajuntas, pasaría el fuego. Esto obliga, en ciertos casos, a hacerla especial y colocarla en obra.

A. - En todo su perímetro, las puertas resistentes al fuego llevan intumescente, que con el calor se dilata y sella la unión hoja-cerco (porque en un incendio, tan funestas son las llamas como el venenoso óxido de carbono). ¿Cuando se expansiona el intumescente, no evita que la puerta se abra o se descuelgue de sus bisagras? D. - Esa expansión es para que no pasen gases, no para fijar la puerta. Además, hasta ahí llega la inmoralidad de algunas personas, que aconsejan poner una puerta blindada en lugar de la resistente al fuego (una vez que le han visitado los bomberos), aduciendo que en caso de incendio pueden tener dificultad para salir.

A. - Esa posibilidad es muy difícil. Si el incendio comienza en la zona de entrada, por ahí no pasa nadie y si el foco está más alejado, no habría calor suficiente para que se expanda el intumescente. D. - Nosotros, aunque fabricamos la puerta blindada, la consideramos obsoleta, sin objeto, ya que las resistentes al fuego dan casi tanta seguridad.

A. - ¿Puede el carpintero colocar, alterar o manipular los componentes esenciales de las puertas resis-

tentes al fuego cuando la coloca en una vivienda particular?

D. - No hace mucho, estuve personalmente en una obra en la que dudaba que las hojas se hubieran puesto como es debido. Después de mirar, una de ellas levantó mis sospechas de que no se hubiera fabricado en Daimiel. Taladré en el testero superior y confirmé que era resistente al fuego, pero no nuestra. Rellené el agujero con intumescente y no la certifique como mía.

Es decir, yo la ví correcta, pero al no ser de DAYFOR, no tengo por qué asumir esa responsabilidad.

Y volviendo a tu pregunta, la legislación lo permite; por otra parte, tu sabes que las temperaturas que se alcanzan en el ensayo de homologación, casi nunca o nunca, se van a dar en un fuego real. Aquí, como en tantas de vuestras pruebas de control de calidad, os curais en salud.

No hace mucho, oí que unas puertas resistentes al fuego, habían cumplido con su deber.

A. - Si, fueron de NORMA y ocurrió en el psiquiátrico de Bermeo. Ya hace unos años. El hecho alcanzó bastante notoriedad en el País Vasco, ya que el

sinistro pudo acabar en tragedia. Cambiando de tema. Amén del detalle de la sierra de BAR-GAR, me gustaría conocer alguna anécdota o buen recuerdo relacionado con tu trabajo. D. - De negativos, muchos.

Todos basados en el engaño del clásico golfo. Tengo uno muy reciente de Bollullos del Condado: un señor nos pide un producto y como sus referencias no eran muy buenas, le decimos que tiene que pagar al descargar el camión, pero engaña al chófer y lo tenemos pendiente. Nos va a costar trabajo cobrar, pero le vamos a sumar otro tanto al que nos ha cogido y, por lo menos, le daremos un susto, para que cuando llegue otro detrás, no siga haciéndolo.

A. - ¡Vaya anécdota! D. - Pues ponla, por si algún colega da con él y le puedo informar. Anécdota positiva puede ser la del señor de tu tierra: cuando se terminó la Residencia Militar, los militares quisieron conocer quién había hecho tan excelente trabajo. Y es destacable, porque rara vez te llaman para felicitarte y sí para exagerar los mínimos errores.

A. - Danos tu opinión sobre las cíclicas crisis. D. - Para mí, la crisis actual es un problema creado por una degeneración de falta de previsión: echamos la culpa a todo, hasta al Gobierno. A la hora de la verdad, no sabemos programarnos; sería bueno recordar al administrador que hay en todas las economías modestas, que reparte los gastos en función de los ingresos y reserva algo para ahorrar.

Como había mucha demanda de trabajo y de todo y como no pensábamos que nos podría faltar, hemos sido muy alegres y suprimimos el ahorro.

Desgraciadamente, después de que pase la crisis, volveremos a no acordarnos de lo que la produjo y se volverá a repetir.

A. - Por todas partes, recibe el ciudadano malos

LA FACTURA DEL PROFESIONAL SIEMPRE ES BARATA.

EN LAS OFICINAS DE LOS PERMISOS DE OBRAS DE LOS AYUNTAMIENTOS,

CASI TODO EL QUE PIENSA REALIZAR UNA OBRA, INFORMA CON

MENTIRAS: DICEN QUE QUIEREN CAMBIAR EL PISO DE LA COCINA Y

REFORMAN TODA LA CASA.

ejemplos. Los grandes titulares de los medios de comunicación, resaltan los rápidos enriquecimientos, tanto los “extraños” como los procedentes de la especulación o los debidos a estar en profesiones afortunadas. Y la gente, en su modestia, quiere tener algo de lo que tienen ellos: y se hipotecan. D. - La crisis es como los dientes de sierra: la subida es suave, pero la caída es de golpe. Y se reproducen constantemente.

En nuestro año emblemático de 1992, hemos hecho una inversión fuerte, pero está ahí. Hará falta pagar todas las estructuras realizadas. Las carreteras, que antes eran pequeñas, ya están otra vez llenas. ¡Somos muy brutos! Serán necesarios diez años para amortizarlas y ya es necesario ensancharlas.

No niego la necesidad del coche, pero se le cambia por snobismo, sin pensar que nos estamos descapitalizando por el simple hecho de cambiarlo: es decir, estamos produciendo crisis por invertir en algo que se devalúa rápido, como también en neveras y lavadoras, que las cambiamos porque es más bonita la del vecino.

A. - A últimos de 1992, las ventas de vehículos habían disminuido en relación al año anterior. ¿No pueden diversificar la oferta? ¿No sería interesante volver a los antiguos vehículos en los que podías entrar con sombrero y duraban 30 años? D. - En ocasiones me afean el modelo de coche que utilizo. No me importa, porque a donde voy entro yo, él se queda en la puerta.

Ahorrar, en la mayoría de los casos, es invertir en inmuebles o en fincas rústicas.

A. - Como decía Antonio, a la gente la provocan. El problema es cultural. En una familia modesta, no es lógico que existan tres coches. Los chavales deben aprender a generar antes de tenerlo. Viven por encima de las posibilidades. D. - O al menos, al 100%, que también es grave.

A. - Es mejor prever y ahorrar para comprar al contado. D. - Exacto, te evitas el tremendo valor añadido. De todas formas no vamos a arreglar nosotros nada.

A. - Nunca se sabe el alcance que pueden tener las opiniones vertidas en un medio de comunicación. Última pregunta. Contratar o poner en nómina a una persona, en ocasiones, es una losa que pesa en el ánimo de quien (sobre todo si es primerizo) le gustaría desarrollar una idea empresarial.

¿Puede la movilidad de la plantilla animar y dinamizar la creación de nuevas empresas y, por lo tanto, crear más empleo? D. - Eso no se puede poner en duda. Es una realidad enorme. Ello motiva que la gente se lo piense y se restrinja, lo que redundará en detrimento de la iniciativa privada y, sobre todo, en perjuicio de un país. Una nación que produce es más alegre y económicamente funciona mucho mejor.

A. - En Alemania, el despido es casi libre y los despedidos rotan: en menos de un año encuentran nuevo trabajo. Tienen importantes coberturas sociales. D. - Ahí está: permanecen en el paro en tanto en cuanto no encuentran trabajo. No se puede caer en la picaresca que hemos tenido aquí, de hacer que la persona se conforme con el título: de profesión, vago. ¡Eso es lamentable y denigrante! Y doloroso que, un colectivo muy amplio, viva de eso.

Hay personas que no han encontrado trabajo, pero a mí me han llegado otras para que les firme su volante del INEM, sin deseos de quedarse a trabajar y he rubricado escribiendo: *dice que no le interesa*. Este punto es importante, no sólo para que salgamos de la crisis, sino para que halla más dificultad para volver a caer en crisis.

A. - La actual es importante, es mundial. Algo nos tocaría. D. - ¡Pero hay que ver el enorme valor añadido que hemos puesto nosotros!

diapo soldados en puerta

CREO QUE EL DECORADOR ES NECESARIO. PERO COMO PENSAMOS EN LA FACTURA Y NO EN LO QUE LE PUEDE AHORRAR UN PROYECTO, SE SUPRIME EL PROFESIONAL Y AL FINAL CUESTA EL DOBLE. DECORADORES, DISEÑADORES Y ARQUITECTOS MUEVEN UN MOTOR QUE SE LLAMA PROGRESO. LO CONTRARIO ES CAMINAR A CIEGAS.