

Dayfor

La imaginación al poder

Tradición y vanguardia se combinan en Dayfor. A pesar de ser una carpintería pequeña está muy presente en el mercado con sus productos innovativos. Siempre han hecho lo que nadie quería o podía hacer, pero manteniendo su sentido de la responsabilidad como filosofía de empresa

EVA MARTÍN OREJUDO
INGENIERO DE MONTES

Puertas Dayfor S.L., comenzó siendo una fábrica de recubrimientos de puertas planas, de relieve y bajorrelieve, no como una sociedad sino como dos personas físicas. Se constituyó en sociedad limitada cinco años después, cuando comenzaron a fabricar puertas tres personas y el asesoramiento desinteresado de Ramón Guillén y Álvaro Cuesta. El gerente era el actual, Rafael Martín Serrano. En el año 1979 ya eran trece empleados, tres años después quince y hoy cuenta con unos treinta.

Dayfor hace lo que nadie quiere hacer y ha sido así desde hace muchos años. " Cuando yo me incorporé a esta empre-

Exposición de productos en la fábrica

sa -cuenta Rafael Martín:- fabricábamos también puertas con molduras, como todos. Yo no quería seguir haciendo lo mismo y por eso empecé a

hablar con Guillén y con Álvaro Cuesta y dijeron que me ayudarían. Yo era un comercial, enamorado de la madera pero sin muchas nociones téc-

nicas y ellos me ayudaron en lo que quería hacer: una puerta lisa pero con calidad. Ellos hacían una puerta muy buena de relieve y la hacían más barata y en mayor cantidad, por eso había que desviarse a otros temas, porque no éramos competitivos."

Actualmente su distribución se extiende por todo el territorio nacional: Madrid (23 %), Canarias (11,85 %), Castilla la Mancha (11,6 %), Valencia (10.07 %), Navarra (6,54 %), Andalucía (5,84 %), etc. Algunas obras emblemáticas que nos señalan sus directivos son: el hospital la Fe de Valencia, el hospital general de El Cairo, los estudios de Telecinco de Madrid, el Congreso de los Diputados de Madrid, el Gobierno Vasco de Lakua en Vitoria, hospitales en Argentina y numerosas residencias y hoteles repartidas por toda España.

En realidad son un pequeño grupo formado por Dayfor y por Postdimam (Postformados Divisiones y Mamparas, S.L.). Esta última es una empresa que pertenece al mismo grupo y que se dedica a la decoración y a hacer el marco de la puerta. Hace molduras, marcos, tapajuntas y mamparas y existe gran compenetración entre ellos. "Lo que pasa es que todo lo referente a la puerta lo comercializa Dayfor, aunque ellos lo fabriquen". El block que logran fabricar entre los dos cumple perfectamente con las normas para los diferentes usos: resistente al fuego, aislante acústico, radiológico, blindaje, etc.

Especialidad en laminados

Se encargan de fabricar bajo pedido puertas y todo lo que tenga que ver con ellas, que sean en cierto modo diferentes o especiales, es decir, las que se diferencien del resto de las fábricas de puertas por fuera o por dentro. Sus productos van a hoteles, a residencias, a oficinas, a clínicas, sitios donde no se pueden permitir un mantenimiento continuado y caro: " Entraríamos primero con las puertas de melamina, que es la más barata y va a clínicas y a colegios de gama baja, a

viviendas de protección oficial, porque no tienen que barnizarlas; luego pasaríamos por ejemplo a hoteles: el hotel necesita unas características en las puertas, en las que nosotros estamos especializados, clínicas de mayor estatus y oficinas donde se pone laminado de alta presión que a la larga es más rentable porque es muy fácil de mantener."

Pero su fuerte son las puertas recubiertas de laminados de productos sintéticos, desde el más vulgar, la melamina, hasta el de mayor categoría como es el laminado de alta presión postformado¹, pasando por otros laminados de media presión y el PVC. Además también fabrican puertas recubiertas en chapa natural con o sin moldura superpuesta, block corta fuegos de RF-30, RF-60 y RF-90 en cualquier acabado, puertas de aislamiento acústico, de aislamiento radiológico, e incluso combinaciones como: puertas corta fuegos y aislante acústica o corta fuegos y aislante radiológica, etc. ².

Tipologías

El interior de una puerta Dayfor puede ser macizo, alveolado, hidrófugo, insonoro, emplomado... , dependiendo de la función que tenga que cumplir la puerta donde vaya destinada. La mayoría tienen el interior de tablero de partículas pero otras llevan el núcleo de papel Kraft alveolado (utilizan papel en vez de cartón porque aguanta un poco más la humedad). Los paramentos son de tablero de fibras.

Normalmente mezclan tableros de partículas y fibras para darle una mayor lisura a las superficies y casi nada madera maciza, "porque para poder utilizarla en una producción en serie con seguridad total tendría que estar al aire como mínimo 2 años, dice Martín. Se tendrían que tener unos stocks inmensos porque además se consume mucha madera y al final no es tan fiable como el tablero de partículas. En cualquier caso hay que tener en cuenta que siempre se trabaja con un material natural que de vez en cuando puede sorpren-

"En el último año hemos patentado un sistema que va a permitir que el tablero aglomerado, cuyo principal problema es que no se puede atornillar por el canto, se comporte exactamente igual que la madera maciza"

Instalaciones de Dayfor en las Tablas de Daimiel (Ciudad Real)

der con comportamientos imprevisibles".

Los tiempos en fabricación son variables. El tipo de colegio normal y corriente incluido embalaje puede estar en los 12 minutos pero la RF-90 necesita un mínimo de 25 horas. La producción no es muy grande y por ello los pedidos suelen tardar entre 30 y 45 días, a veces más, dependiendo de la época del año. Ese es el principal motivo de que no atiendan al mercado de reposición si no es a través de los almacenes. Pero esas son las condiciones de atender al mercado que han encontrado: "No nos hemos planteado, ni pensamos hacer cantidad, nuestra idea es cubrir aquellos huecos de los que los demás no se ocupan". Ello les obliga a trabajar con márgenes mayores que los demás: " Hay muchas fábricas que no van a admitir fabricar estos productos porque hacen números y no les interesa nuestra forma de trabajar. El precio medio por puerta es de 30-35 mil pesetas, pero las que más se venden son las de 17.000 pesetas.

Investigación aplicada

Una de las peculiaridades de la empresa es el elevado presupuesto que dedican a la investigación : "Estamos constantemente investigando, es muy raro que se nos pase un año sin ir a un laboratorio de fuego a ensayar un producto, o que no ofrecamos algún acabado nuevo dentro del año. Siendo una de las empresas que menos facturan en nuestro sector somos la que más invierte en investigación", dice su gerente.

Han desarrollado un laminado ecológico y son los únicos que lo aplican a la fabricación de puertas. Lo presentaron en DECOTEC. Este laminado proviene de Alemania donde lo llaman Poliolefinas. Para Rafael Martín "es una forma de decir que no quieren decir lo que es. Es un producto natural, no derivado del petróleo, blando, a la vista puede parecer laminado de alta presión pero no lo es, es más blando. El laminado de alta presión lleva un borde que corta y este no, por eso está recomendado en guarderías y en residencias de mayores. Además tiene un

tacto cálido, como si fuera una laca o madera barnizada. Ha salido por la prohibición cada día mayor del PVC por emitir gases altamente tóxicos cuando arde. Este lo hemos quemado y el olor que da es como el que puede dar una vela encendida, incluso el humo es blanco. Se fabrica en varios colores y en acabados imitando madera con unos resultados excelentes: hay gente que no lo diferencia de la madera".

"En el último año hemos patentado un sistema que va a permitir que el tablero aglomerado, cuyo principal problema es que no se puede atornillar por el canto, se comporte exactamente igual que la madera maciza. De momento no puedo explicar nada más. Me gusta ser respetuoso con los arquitectos y quiero darlo a conocer antes a ellos".

Tienen muy reciente la fabricación de una puerta que se colocó en un Palacio de Exposiciones y Congresos de Cádiz, de madera, vidriera y corta fuegos, es decir, era capaz de aislar térmicamente, lo cual no es fácil de conseguir con el vidrio. Pusieron un cristal especial, hicieron un bastidor a la medida que aguantara el peso de los cristales. Además tiene 2,70 metros de alta por casi 2 metros de ancha y es prácticamente todo cristal. Se trata de un caso especial porque en las puertas RF el problema es que no se puede hacer de cualquier puerta que te encarguen que sea resistente al fuego porque lleva un proceso, hay que ensayarlo antes de fabricarlo, etc.

Una clientela exigente. Los arquitectos

Sus clientes han evolucionado, antes eran almacenes, carpinteros y si no había otro remedio, obras; ahora es primero el

carpintero fuerte, del que dé riesgo la compañía de seguros, después el almacén y después la obra. La razón es que hoy hay carpinterías que consumen más que un almacén, porque el carpintero grande tiene que vender tan barato a la obra que no puede permitirse el lujo de comprar a un almacén.

Como su negocio va muy dirigido al mundo de la decoración y a tiendas especializadas tienen muy en cuenta la opinión de los arquitectos, ya que son siempre un punto de referencia importante. Por eso ellos intentan informales de todas las novedades, dice Rafael Martín, "lo que pasa es que los que estamos alrededor de ellos tenemos que ser decentes y contestarles desinteresadamente cuando hacen una consulta y colaborar"

Tipologías

A la hora de tantear la tendencia de la demanda comprueban la aceptación de los diseños que les llegan de los estudios de arquitectura y si ven que se repite mucho un producto y ven que puede tener aceptación, "lo estudiamos, mejoramos lo que estimamos que es mejorable y lo lanzamos al mercado". Así que la estrategia es que si algún cliente les pide un producto nuevo que, generalmente, ha surgido en Alemania, van allí y lo compran; si el pedido se repite, vuelven a comprar, pero ya entonces comienzan a plantearse la fabricación y a hacer gestiones para comprar la maquinaria necesaria para producirlo.

La aceptación de los diferentes modelos de puertas para viviendas, depende en gran medida de la publicidad que de ellos hagan, en algunos casos pero en la mayoría es lo funcional y práctico.

Control de calidad e investigación

Para poder llevar a cabo todas sus ideas cuentan con un laboratorio de ensayos de control de la fabricación. En él se prueban las propiedades de las materias primas y las que no cumplen unos mínimos de ca-

lidad se desechan: "Además de AITIM llegan de vez en cuando, cogen una puerta y la ensayan". Las puertas acústicas las ensayan en el Torres Quevedo, del CSIC.

Somos una de las fábricas que más ensayos hacen en España y los mostramos a los clientes que los solicitan, expedidos por distintos laboratorios conseguimos una gran fiabilidad. Por eso sus clientes no les exigen el sello de calidad de AENOR. Con el de AITIM tienen suficiente y como tampoco la facturación es excesivamente grande han querido dejar para más adelante AENOR. "Valoro mucho a AITIM, dice Rafael Martín, aunque ha perdido cierto protagonismo a nivel marca que antes tenían en el sector de la madera. No se porqué, ha pasado a un segundo lugar y me gustaría que lo

recupere, porque pienso que están muy preparados y deberían seguir con esa misma cota que tenían antes".

La misma exigencia de calidad se la traspasan a sus proveedores: "Yo les pido que los materiales cumplan lo que yo les pido y si no, se lo devuelvo. Hubo una época en que había más demanda de tablero de la que se fabricaba y uno de ellos no nos quería servir, decía que pedíamos una calidad que no la pedía nadie, ellos tenían vendido lo que fabricaban aunque no cumpliera unas normas, y yo lo pedía especial. Hoy sólo nos sirve un 25% cuando antes nos servía el 50%, no quiero que nos metan materias primas que nos den más problemas. Eso nuestros clientes lo saben y nos hace funcionar."

Una anécdota refleja bien el or-

gullo de fabricante: en el mercado exterior, concretamente en Irlanda, donde ellos tienen alguna presencia, les pidieron puertas y les dijeron que ellos la ensayaban. Se la devolvieron diciendo que ellos les habían pedido una RF-30 y la que les habían mandado era RF-60: "Cualquier día voy a decir que me dejen usar ese ensayo aquí. Nosotros le mandamos una RF-30-1, es decir la mejor de 30 minutos, y aquí y allá daba 52 minutos. La hicimos porque hay países que piden RF-30 y otros que la piden RF-45 e interesaba hacer una que valiera para los dos. Pero es que después les mandamos una normal de 30 minutos y también se pasaba de sus exigencias. No pudimos hacerles una especial de menor resistencia por el tamaño del pedido".

En el exterior tienen representación en Irlanda y han dado pequeños pasos en otros países pero la producción no es tan fuerte como para poder abandonar el mercado y ponerse a vender en cualquier sitio. "En España se hace la mejor puerta del mundo en relación precio-calidad pero lo poco que se hace gusta y un cliente que se hace en el exterior no te abandona fácilmente porque les separan muchos kilómetros y quieren seguridad", concluye Rafael Martín.

Notas

¹Dentro de la oferta de puertas de Dayfor las más características son las que van recubiertas de un laminado de alta presión. A este laminado se le puede, mediante el aporte de calor y la maquinaria adecuada, adaptar prácticamente a cualquier forma. A este proceso de curvado del laminado se le llama postformado. Ellos fabrican puertas con dos cantos postformados y herméticas, ya que llevan el canto que se junta con el cerco en el mismo radio.

²En muchos casos cuando las puertas van destinadas a viviendas, las especiales deben hacer juego con las demás puertas de paso de la casa y por ello las dan acabadas en maderas nobles y molduradas aunque sin barnizar.

Rafael Martín. Gerente de Dayfor

"Estamos constantemente investigando, es muy raro que se nos pase un año sin ir a un laboratorio de fuego a ensayar un producto, o que no ofrezcamos algún acabado nuevo"