

EMPRESAS LUCENSES

MARIO CARBALLO GERENTE DE MADERAS BESTEIRO

«Este va a ser el siglo de la madera»

Defiende las virtudes de la construcción en madera y el uso de la tecnología

LORENA GARCÍA CALVO
LUGO / LA VOZ

Mario Carballo Lama (Lugo, 1969) lleva más de una década como gerente de Maderas Besteiro, una empresa que «cuido como propia», dice, ya que es la única forma en la que concibe trabajar. Al 100 % y con cariño. Con la compañía aproximándose al centenario, Carballo repasa sus inicios y habla sobre el prometedor futuro que augura para el sector.

—¿Cómo fueron los orígenes de Maderas Besteiro?

—La empresa la fundó Bautista Besteiro Fórneas en 1930 en Castroverde. Tenía un hermano que tenía un aserradero y él se centró más en la parte de la distribución. El fundador tuvo tres hijos, Manuel, Ramón y Bautista, y dos, aunque están jubilados, siguen muy vinculados a la empresa. Además, la tercera generación ya está en la empresa con funciones de dirección.

—¿Más allá de lo evidente, cómo ha evolucionado Besteiro?

—Besteiro era más distribuidor de productos de madera y ha ido evolucionando hacia mantener esa esencia, pero siendo también transformador, aportando más valor al producto. Esta evolución ha venido dada por el mercado; cada vez los profesionales requieren de productos más transformados y elaborados y se les ha ido dando ese servicio.

—¿Pasar de distribuidor a transformador es el camino habitual?

—Es un caso un poco particular, más notorio en nuestro caso. Nosotros transformamos madera maciza, tablero; hacemos construcción en madera. Tenemos una parte transformadora más importante que la competencia.

—¿Qué pesa más en la empresa, la transformación o la distribución?

—La distribución sigue siendo la parte más importante de la empresa, porque distribuimos también lo que nosotros producimos, aunque la transformación de armarios, cocinas o la construcción con madera están teniendo cada vez más peso.

—¿Cómo ha cambiado el uso de la madera?

—En la parte de construcción, en Galicia y en España en general se había perdido mucho saber hacer. En Galicia antes todas las construcciones eran de piedra y madera, pero en el siglo pasado se empezó con el hormigón, el cemento, el hierro... Incluso en la escuela de Arquitectura cuentan los arquitectos que tienen poquísima formación respecto a la construcción con madera. Esto ha ido evolucionando



Mario Carballo lleva más de una década como gerente de Maderas Besteiro. ALBERTO LÓPEZ

quizás por la influencia de Europa, donde la edificación con madera tiene mucho peso, y por un elemento de ecología, de protección de la naturaleza. Desde un punto de vista medioambiental, la madera ofrece ventajas respecto a otros productos y a nivel de elementos constructivos se están incorporando nuevas tecnologías.

—¿Porque la madera ya no es lo que era antes.

—Exacto. Ahora la madera es pura tecnología. El que piense que la madera es una *trencha* se equivoca. Eso es parte de nuestra historia y es fundamental conservarla para no perder nuestra historia, pero hoy las grandes construcciones son con madera tecnológica, encoladas, laminadas, CLT, y los procesos de transformación son controles numéricos, cálculos estructurales, dibujos con última tecnología. Hay que ofrecer un producto de calidad que pueda usarse de manera sistemática, con garantías y cumpliendo con normativas.

—¿Que la madera es tecnología está calando en la sociedad?

—Está empezando a calar, pero todavía hay perjuicios, como que la madera arde, o cuánto va a durar... Hay un montón de normativa para cualquier material que hay que cumplir, y por lo tanto el nivel de seguridad es, como mínimo, el mismo en hormigón, madera y hierro. Ha habido, por desgracia, incendios devastadores en los que no tenía nada que ver la madera. No está relacionado con el producto, sino con la forma en la que se construye, los sistemas. El CLT o la viga laminada han contribuido a que la

gente empiece a ver que hay tecnología en la madera.

—¿Pero a nivel de ventas se está notando?

—Sí, está creciendo mucho la construcción con madera. Es importante tener en cuenta organismos como Xera o el Concello de Lugo, que la promocionan. Eso hace que las empresas o las administraciones vayamos trasladando el mensaje de que es segura, eficiente, moderna y que si en Centroeuropa o en Escandinavia llevan tantos años haciéndola, es el futuro. En EE.UU. está creciendo muchísimo también. Y sobre la duración, sin irnos a Japón o Estados Unidos, tenemos que recordar que en Europa tenemos iglesias del siglo XII. Pero tenemos que utilizar la madera con las características que tiene, aprovechando sus ventajas y las deficiencias que pueda tener respecto a otros productos se solucionan con elementos constructivos y con la forma de diseñar.

—¿Cuál es su perfil de cliente?

—Nuestro volumen de ventas se centra sobre todo en empresas, y ahí tenemos varios grupos. Por un lado las empresas del *contract*, que son las que hacen instalaciones en hoteles o las tiendas de Inditex, por ejemplo. En Galicia hay un sector del *contract* muy potente y reconocido. Por otro lado tenemos las empresas de carpintería, tanto las de 10 o 15 empleados, como el autónomo. Luego, también almacenes más pequeños que, a su vez, distribuyen, lo que habla de una capilaridad para llegar a lo más profundo del mercado. Y también los promotores y constructores.

—¿Cuál es el elemento que más les demandan?

—Tenemos tres grandes líneas de negocio. La madera maciza, que distribuimos o transformamos fabricando tarimas, marcos, o guarniciones; el tablero, que lo distribuimos o lo transformamos fabricando armarios o cocinas; y la construcción con madera, que bebe un poco de las otras dos. Dentro de esas tres líneas, la parte más importante es el tablero en todas sus variantes, es lo que más importancia tiene en nuestro volumen de ventas. Está pasando en todo el sector. La madera maciza tiene bastante estancado su crecimiento.

—¿Es un buen momento para el sector?

—Sí, creo que en estos momentos toda la cadena de valor de la madera, desde el monte hasta el *contract*, está viviendo una época muy buena y si somos capaces de darle al mercado lo que necesita, vendrán años todavía mejores. Porque está de moda, porque es un producto con ventajas a nivel medioambiental respecto a sus competencias, porque las empresas nos estamos poniendo al día en cuanto a tecnología. Todo esto lo estamos trasladando al mercado y este creo que va a ser el siglo de la madera, igual que el anterior lo fue del hormigón y el anterior del hierro. Pero también depende de los agentes que actuamos en el sector. Debemos ser profesionales, formarnos y seguir invirtiendo para demostrar al mercado nuestras capacidades. Tenemos una oportunidad tanto en construcción como en decoración.

«La idea es seguir ampliando instalaciones»

La tecnología se ha incorporado con normalidad a Besteiro, siendo capaces, por ejemplo, de hacer piezas complejas en 3D.

—Actualmente se puede hacer casi todo en madera y nosotros hemos realizado inversiones importantes en la transformación del tablero, de la madera maciza sobre todo para aplicarlo a nivel estructural, y disponemos de personas, *software* y máquinas que mecanizan la madera en 3D. Se pueden hacer cosas que hasta hace poco sin esta maquinaria era impensable, había que recurrir al ebanista. No pensemos solo en ornamentación, sino también en tipos de uniones en madera para construcción. Todo esto está haciendo que el sector evolucione muy rápidamente y ahora la madera incluso va por delante de sectores que tradicionalmente se consideraban más tecnológicos.

—¿Qué volumen de madera pueden procesar al cabo de un año?

—Transformamos unos 12.000 metros cúbicos de madera maciza y unos 1.700 de estructural al año, aproximadamente.

—¿Y de dónde la importan?

—La madera que vendemos o transformamos la importamos principalmente de Escandinavia. De Finlandia traemos pino y abeto; el roble rojo y blanco viene de Estados Unidos; el haya, de Centroeuropa; las tropicales, de África. De Galicia consumimos algo de pino y castaño.

—¿Cuántos empleados tiene Besteiro y cuánto facturan?

—Somos 90 personas, el año pasado facturamos 20,5 millones de euros y nuestra previsión es seguir creciendo. Somos de Lugo y nuestras inversiones están centradas aquí, pero eso no significa que no tratemos de entrar en otros mercados.

—¿Tienen entre manos alguna nueva inversión?

—Este año vamos a invertir en tratamiento de la madera estructural, en un acabado, una línea de lacado mejorando lo que tenemos. Está también planificado en invertir en el empaquetado, y seguimos adelante con nuestra idea del plan parcial para seguir ampliando instalaciones.

—¿Y cómo va?

—Los planes parciales requieren de su tiempo y además venimos de la época de pandemia, que lo ralentizó todo. Ahora está retomando un impulso, la administración local continúa con ello. Tenemos que pensar que a medio plazo vamos a necesitar más espacio.

—¿Algún fondo o alguna gran corporación ha llamado a su puerta de Besteiro para comprarles?

—No han llamado, quizás porque somos una empresa muy familiar y porque nosotros tampoco nos hemos puesto en el mercado.