

CON MADERA DE LÍDER

ARSENIO COTO



BAUTISTA BESTEIRO FERNÁNDEZ ▶ En verano cumplirá sus bodas de diamante, seis décadas, trabajando en la empresa familiar, que está inmersa en un proceso de ampliación. Preside el consejo de administración de Maderas Besteiro, fundada por su padre hace 90 años.

El currante de la madera

«¿NO HAY QUE estar 65 años para jubilarse, ahora 67? Pues yo en julio llevaré solo 60 trabajando». Bautista Besteiro recurre a su buen humor para explicar por qué a sus 74 años acude a diario a la planta que Maderas Besteiro tiene en Vilaestévez, en la parroquia de San Xoán do Alto, en vez de disfrutar de un retiro dorado.

«La tercera generación pinta más que yo aquí, yo estoy de mosca cojonera», asegura el presidente del consejo de administración de esta empresa con 90 años de historia y con unos 80 trabajadores en plantilla. Pese a ese papel de Pepito Grillo que dice que desempeña, reconoce que «no me meto en muchas cosas, sobre todo en tecnología».

«Vengo a trabajar, pero no por dinero, no es mi prioridad», explica Bautista Besteiro, que recibe al periodista, en un despacho sobrio, con la advertencia de que tiene «más historia que futuro» que contar. El prólogo de la empresa que lidera arrancaba en 1930 en Castroverde, de la mano de su padre, Bautista Besteiro Fórneas.

Diez años después ese almacén de madera, sobre todo de pino, se instalaría en Lugo. El primero de los tres emplazamientos que ha tenido en la capital lucense fue en la calle Montero Ríos. A mediados del siglo pasado se trasladaría al barrio de Recatelo.

Entre traslado y traslado, en 1945 venía al mundo 'Tista', como lo conocen los suyos. Es el mediado de tres hermanos, Ramón, el primogénito, y Manuel, el benjamín, ya fallecido. Todos seguirían los pasos de su padre en la maderera, que tiene garantizado el relevo porque está trabajando la tercera generación, las dos hijas de este empresario lucense y varios sobrinos.

La ausencia de alguien que coja el testigo es una de las principales causas que condena a las empresas familiares a desaparecer. Apenas el 30% de estas supera el primer relevo generacional en Galicia y solo el 7% el segundo.

Tista se incorporó a Maderas Besteiro cuando tenía 15 años. «Llegué un día a casa con las notas y me dijo mi padre que con ese expediente académico era mejor que me pusiese a trabajar. Yo solo tenía ojos para el fútbol», apunta. Empezó como recadero y ahora preside el consejo de administración. «Ascendí bien en la empresa, no sé si soy bueno o tuve recomendación», bromea.

Asegura que «hoy decimos que los tiempos son difíciles, pero no quiero imaginarme cómo serían los de mi padre». Precisa que «lo nuestro fue un camino de rosas comparado con el suyo». Se deshace en elogios hacia su progenitor. «No es que nos dejase una gran empresa, pero sí con mucho prestigio. Su nombre nos abrió las puertas. Era muy serio», dice.

«EVOLUCIÓN BRUTAL». Uno de los aspectos que le llama poderosamente la atención de su sector es que la evolución de la tecnología y de los medios ha sido «brutal» en el último medio siglo.

Ahora un sistema inteligente, fabricado en Alemania y valorado en un millón de euros, coge una pieza del almacén, la corta según las indicaciones que recibe de un operario a través de un programa informático y la deposita para que ya se la puede llevar el cliente.

Recuerda que cuando se inició en el negocio se cargaba la madera al hombro y se repartía con carros de caballos. El primer vehículo motorizado que tuvo su empresa

fue un turismo que reconvirtieron en camión. A sus nietos les cuenta que en su juventud su tablet fue «una pizarra de los tejados, que se borraba con la mano o un paño».

Otro episodio que guarda en su memoria es la venta del último caballo que tuvo la empresa. Su adiós se produjo en 1963, tras adquirir un camión de 1.500 kilos para el reparto. Bautista Besteiro acompañó a un amigo de su padre, que era tratante de ganado, a la popular Feria de Santos en Monterroso. Su progenitor le había fijado como precio orientativo 1.500 pesetas (9 euros).

El joven Tista se pasó toda la feria con la mosca detrás de la oreja. Veía como su acompañante pedía 6.000 por el caballo y rechazaba ofertas de 4.000 o 5.000. No entendía cómo no estaba haciendo caso a las indicaciones del dueño sobre el precio del equino. Después acabaría recibiendo una bofetada de realidad. El tratante le comentó que tenía que aceptar 5.000 porque era la propuesta más alta que había recibido. Pero no se refería a pesetas, sino a reales —una peseta

DE CERCA

Una empresa apegada a Lugo

→ **Ampliación** Maderas Besteiro tiene unas avanzadas instalaciones de 40.000 metros cuadrados, pero ya está desarrollando un plan sectorial para contar con otros 26.000.

→ **Fidelidad** Tista hace patria: «Somos de Lugo, queremos a nuestra tierra y a nuestra ciudad. No solo tenemos aquí nuestro trabajo, sino nuestra vida social, amigos, familia..., que es importante».

→ **Mercado** Su principal cliente es Galicia. Acapara el 85% de las ventas. Un 13% de la producción se distribuye por el resto de España y casi el 2% se exporta (Bélgica, Portugal...). Se nutre de madera gallega y de otra procedente de África, América, países nórdicos y Europa central.

equivalía a cuatro reales—.

«Hacia 100 años que ya se había implantado la peseta como unidad monetaria, pero en las ferias se seguía negociando en reales», explica.

Este empresario recuerda también con cariño la adquisición, a principios de los 70, de la primera carretilla elevadora, conocida también como toro. Hoy en día tiene una veintena. Hasta entonces descargaban la madera de los camiones a hombro en medio de la calle General Yuste —hoy Pascual Veiga—. Les llevaba unas tres horas. Con la llegada de esta máquina este tiempo se redujo a solo 20 minutos. Dice que los pocos conductores que pasaban por esta calle próxima al parque Rosalía de Castro se paraban y se bajaban de sus vehículos para contemplar las maniobras de la carretilla elevadora. No les importaba la espera.

EN CRECIMIENTO. Ese avance mecánico se acompañó de otro traslado. Esta empresa, que se dedica desde a transformar tableros hasta fabricar muebles a medida o estructuras de madera para construcción, está desde 1976 en Vilaestévez. Ahora se encuentra en trámites para aumentar en más de la mitad su superficie.

Tista se limita a definirse como «un currante puro y duro». Los que le rodean dicen a mayores de él que es una gran emprendedor, con una gran visión del negocio —siempre centrado en la madera— y socialmente comprometido.



Bautista Besteiro, en la sede de su empresa en Vilaestévez. XESÚS PONTE