

Franco se expande como proveedor de piezas y partes multilaminadas

■ Por Alberto Pelagallo

Con una trayectoria de 47 años en el rubro de la madera, Franco Multilaminados es hoy una de las empresas líderes en la fabricación de piezas y partes curvadas, actividad en la que comenzaron a incursionar en 2000 y a la que se abocaron plenamente en los últimos dos años.

ASORA Revista conversó con José y Diego Franco, fundador y actual director respectivamente de la firma asentada en la ciudad de Córdoba, quienes explicaron el proceso de traspaso generacional que vienen llevando adelante y los planes para desarrollar productos con mayor valor agregado.

–Durante mucho tiempo el fuerte de la empresa fue el servicio de enchapado. ¿Cuándo y por qué comenzaron a incursionar en el curvado de madera multilaminada?

–José Franco: En 2000-2001, por pedido de un cliente, comenzamos a fabricar piezas curvadas. Fueron dos años de aprendizaje. Con el tiempo empezaron a aparecer más clientes y en 2008 decidimos comprar el centro de mecanizado, trajimos más prensas y dimos un vuelco importante a la actividad de la empresa.

–Diego Franco: Y en 2012 hicimos la página web y tuvimos nuestra expansión más allá de Córdoba, donde ya éramos muy conocidos. Nos hemos encargado de que la página se ubique bien y eso hizo que nos llamen cada vez más de todo el país. Pero lo cierto es que ya tenemos más de una década de trabajar en curvado y mucha experiencia y conocimientos acumulados.

–El salto de calidad en la fabricación se da entonces con la incorporación de tecnología...

–DF: El centro de mecanizado nos dio la posibilidad de hacer la matricería que el cliente nos solicitara y terminar la pieza de acuerdo a sus requerimientos. La tecnología nos permitió hacer este proceso mucho más prolijamente y en menor



La incorporación de tecnología de punta resultó fundamental en el cambio de enfoque producción / negocio para Franco Multilaminados.

tiempo. Previo a eso, si venía alguien con un proyecto, le decíamos que sólo se lo podíamos curvar. Nos dimos cuenta que necesitábamos avanzar un poco más e incorporamos el centro de mecanizado. Ahí tuvimos una explosión, porque empezamos a vender piezas terminadas. Llegaban planos, diseños y le podíamos decir que sí a todo. Tomé a mi cargo el tema y me capacité. Hoy en día nos pueden traer cualquier plano que nosotros lo desarrollamos. Desde entonces trabajamos casi cinco días a la semana con curvado.

–JF: Antes hacíamos dos días de curvado y tres de prensado. Para prender la máquina de prensado ahora tenemos que esperar pedidos de dos o tres clientes. El curvado de multilaminado es lo que más nos rinde.

–En el pasaje del enchapado al curvado,

¿tuvieron que hacer muchos cambios?

–DF: Sí, hubo que hacer una reingeniería dentro de la planta porque tenemos poco espacio. Cuando en abril de 2012 trajimos el segundo grupo de prensas, tuvimos que hacer instalaciones eléctricas, sumar compresores de aire de mayor capacidad, reubicar ciertas máquinas. Limpiamos y ordenamos el galpón y ganamos un 30% de superficie. Fue como hacer un layout nuevo.

–Desde el punto de vista de la tecnología, ¿cómo está equipada la fábrica actualmente?

–DF: Mantenemos las viejas máquinas de carpintería que se usaban para hacer puertas placa, a las que se sumaron en una segunda etapa una escuadradora, lijadora de contacto y enchapadora de cantos. Como dijimos, en 2008 incorpo-

ramos el centro de cinco ejes y en 2012 el segundo grupo de prensas de curvado, con un generador de alta frecuencia. Hoy en día tenemos 7 prensas con 3 generadores, que son de punta.

– Están trabajando un producto seriado, pero la tecnología les permite adaptarse a requerimientos de los clientes. ¿Cómo manejan ese mix?

–JF: Todavía la mayoría de la producción es seriada en bruto. Cuando empezamos con las piezas curvadas fuimos incorporando de a poco matricería propia. Cuando la matricería la provee el cliente las piezas son únicamente para ellos. Con nuestra matricería tenemos producción diaria, por ejemplo, de sillonería de oficina. Por el catálogo web los clientes nos piden determinado modelo. Si precisan algún tipo de modificación en las piezas no tenemos problemas en hacerlas con el centro de mecanizado. Con nuestras matrices le podemos vender una pieza a cualquier cliente.

– ¿De cuántas piezas se compone el catálogo?

–DF: Hoy son quince piezas de base: diez modelos de sillones, dos de sillas y tres de banquetas. Pero tenemos muchísima matricería propia que no entra en el catálogo. Por eso especificamos que se pueden solicitar otros modelos. Por ejemplo, tenemos una matriz que es una curva y que se puede usar para respaldo, apoyabrazos y otras cosas, según el diseño. Con el catálogo apuntamos mucho a los sillones de oficina. Apostamos a lo que nos iba a dar más salida. Y fue así: sillones de oficina nos piden de a 200 y cuando consultan por una silla o una banqueta piden pocas unidades... Decidimos no poner en el catálogo aquellas opciones más específicas porque nos complica por un tema de stock.

– ¿Qué impacto tuvo la web?

–DF: Cuando decidimos hacer el catálogo todavía no éramos conocidos fuera de Córdoba. Al ponerlo on line pudimos entrar en Buenos Aires y la venta subió muchísimo. Ahí fue cuando decidimos incorporar máquinas, personal, hacer un layout nuevo... No teníamos tiempo para ponernos a hacer stock. Por eso dejamos solo las piezas que pudieran tener venta masiva.

–JF: La verdad es que tenemos más de 100 matrices, porque van quedando de diferentes trabajos. Y aunque ofrecemos el seriado, nos llaman y nos consultan cada vez más por pequeñas cantidades. Es común que nos digan "busco seis sillas de estas pero no encuentro en Buenos

Perfil de empresa



- Pyme familiar con 47 años de trayectoria.
- Empezó como carpintería y brindó servicios de enchapado.
- Es una de las tres principales firmas de curvado de madera multilaminada a nivel nacional.
- La planta ocupa 1000 m² de superficie de los cuales 800 son cubiertos.
- El plantel de personal lo componen 11 personas.
- Cuentan con tecnología italiana y china.
- Desarrollan su propia matricería para producir piezas seriadas. También atienden pedidos especiales con matricería propia y de terceros.
- Desde 2012 llegan a todo el país.
- Sus planes incluyen un segundo centro de mecanizado, bajar los tiempos de entrega e incursionar en proyectos con más valor agregado.



De izq. a der.: Diego, José y Nicolás Franco, protagonistas del traspaso generacional en el comando de la firma.

promob start

NUEVO

Ahorre tiempo y dinero unificando el proceso productivo desde el diseño hasta la entrega!

¡Integración con mas de 50 centros de mecanizado!
Obtenga mas de 10 tipos de montajes diferentes para elegir y personalizar
¡Implementacion en menos de 30 días!

Imagen

Presupuestos

Item	Descr.	Catálogo	Descripción	Observaciones	Presupuesto	Presupuesto Final
1	1	1	1	1	100.00	100.00
2	2	2	2	2	200.00	200.00
3	3	3	3	3	300.00	300.00
4	4	4	4	4	400.00	400.00
5	5	5	5	5	500.00	500.00
6	6	6	6	6	600.00	600.00
7	7	7	7	7	700.00	700.00
8	8	8	8	8	800.00	800.00
9	9	9	9	9	900.00	900.00
10	10	10	10	10	1000.00	1000.00
11	11	11	11	11	1100.00	1100.00
12	12	12	12	12	1200.00	1200.00
13	13	13	13	13	1300.00	1300.00
14	14	14	14	14	1400.00	1400.00
15	15	15	15	15	1500.00	1500.00

¡Consultoría y demostraciones sin cargo!
El mejor servicio post venta del mercado

- Mesas de Ayuda
- Actualizaciones
- Soporte técnico
- Cursos online y presenciales

Fabricación

Cocinas
 Placares
 Baños
 Oficinas
 Decoración

Diseño

Planos

Despiece

Optimización

Perforaciones

Etiquetas

Integración con CNC

- Informes de fabricación por pieza
- Informe de fabricación por modulo
- Ubicación de tapacanto
- Orden de pedido para compra de materiales
- Información de Stock

Mas información de nuestros productos y de nuestra empresa en la pagina siguiente

Aires nadie que las haga". Internet nos ha dado una expansión en todo sentido.

-¿Cómo se compone el volumen actual de negocios?

-JF: En estos momentos, un 45% trabajos de clientes con sus propias matrices; otro tanto consume de nuestra matricería seriada; el 10% restante son pedidos chicos especiales. Cuando empezamos con el curvado el 100% de trabajos se hacía con matrices de terceros. Al ampliar fuera de Córdoba empezaron a crecer los pedidos en serie. Creemos que lo que es matricería específica de clientes tenderá a bajar porque son pocas las empresas que tienen la capacidad para invertir en una matriz propia y sacar un modelo exclusivo. Entonces se baraja la opción de conseguir una matriz similar "para adaptar".

-En el esquema de costos, ¿cuánto incide la matriz?

-DF: Al poder hacer todo el proceso no nos resulta tan costoso desarrollar una matriz y es más costoso el proceso de curvado que el material. Hoy en día, las láminas de pino y eucalipto que son para tapizar no inciden de manera importante. Distinto es el caso del guatambú, que está empezando a escasear y requiere un trabajo mayor porque es para laquear. El proceso es lo más caro. Cada generador consume 25 kilowatts, es mucha energía. Por eso hacer 30 piezas no rinde. En algunos casos hay que hacer 400 para amortizar solo el tiempo de puesta a punto de la máquina. Lo que es para tapizar, lógicamente no lleva una termina-



El plantel de personal aporta experiencia y calificación para darle a la producción un acabado muy ponderado por los clientes..

ción "mueble", como dicen los viejos carpinteros, pero nosotros le damos una buena terminación, no están despegadas, ni astilladas, cosa que el mercado lo reconoce. El centro de mecanizado nos permite ofrecer un producto que parece que hubiera "venido de afuera", como nos dicen a veces. Por eso el curvado y el mecanizado se llevan el mayor costo.

-¿Cómo se proveen de los materiales?

-JF: Directamente de Misiones, donde tenemos dos proveedores que se dedican únicamente a vender láminas. Hemos

hecho una relación comercial permanente que nos llevó dos años para lograr la sinergia de "yo te pido, vos me mandás" y hacer la cadena para no quedarnos sin material. Como no tenemos tanto espacio para hacer stock es fundamental coordinarnos bien para no parar el trabajo. Además, una gran ventaja es que los materiales se consiguen todos en el país.

-¿Cuál es la capacidad de producción y en cuánto de esa capacidad están hoy?

-DF: Casi el 70% de nuestra producción es sillonería y el otro 30% sillas, asientos, respaldos, apoyabrazos, etc. En cantidades depende mucho de cada pieza. En ciertos casos, podemos llegar a hacer -por ejemplo, asientos- 200 unidades por prensa. O sea que con siete prensas, alcanzamos los 1400 asientos en un día. Pero sillones de oficina se pueden hacer 50 por día en cada prensa. Nosotros calculamos que el tope de producción es de medio metro cúbico de laminado por prensa, lo que redondea unos tres metros cúbicos y medio por día totales. En estos momentos estaremos en dos metros cúbicos diarios. Es un bajón que se ha sentido en toda la industria. Aprovechamos para ponernos al día con las entregas.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes?

-JF: En un principio le proveíamos mucho a fábricas de sillas. Comenzamos a hacer curvado por pedido de la firma JCL. La mayoría de las matrices de terceros que tenemos son de ellos. También nos ase-

Una historia de cambios y crecimiento

"Históricamente esto fue una carpintería de muebles que iniciamos con un hermano mío. Después, durante 30 años, armamos un taller de servicios de enchapado y hace 10 iniciamos el curvado de madera. Yo me estoy retirando y mis hijos son los que llevan adelante el nuevo proyecto. Lo que yo venía haciendo se murió. Hay nuevos materiales, nuevos diseños, si uno no se actualiza, desaparece. Los nuevos clientes no me buscan a mí, sino a ellos", describe José Franco los nuevos tiempos para su empresa.

Su hijo Diego es ingeniero en sistemas y tiene a su cargo la dirección de la empresa, incluyendo la parte comercial y el desarrollo de productos. Su otro hijo, Nicolás, es el responsable de la producción y la logística. *"Además tenemos un encargado desde el año '86 que entró con 18 años; un muchacho entró en el '81, otro hace más de 20 años que trabaja con nosotros y a fin del año pasado se jubiló una persona que estuvo también más de veinte años", remarca José.*

"Teníamos un equipo de gente que trabajaba de memoria", acota. Pero la explosión de pedidos de hace dos años hizo que incorporaran gente nueva. "Ahora la mitad del personal tiene más de 20 años con nosotros y la otra mitad menos de cinco. Pero mantenemos la filosofía: cualquier problema me lo comunican. 'Se enfermó mi hijo, voy a necesitar mil pesos para...'. Listo, ¿qué más? Y se va a trabajar tranquilo porque sabe que ese problema ya no lo tiene más. Una persona viene a trabajar, pero tiene que estar cómoda, ser respetada y hacer un trabajo que la haga sentir bien. Esa ha sido nuestra filosofía y trataremos de mantenerla", resume José Franco.

soraron. Nos dieron una mano muy grande. Tienen un concepto de trabajo que los hace cuidar a su proveedor.

-DF: Tenemos un 30% de ventas en Córdoba y un 70% afuera de la provincia. El cambio se dio de golpe. Salir a ofrecer a otros lugares nos obligó a viajar, mandar muestras, recibir muestras, mejorar el tiempo de entrega, generar confianza con el cumplimiento y la calidad... Fue un trabajo complejo. Así llegamos a un punto en que los pedidos que venían de afuera superaron a las ventas habituales que teníamos en Córdoba. Del resto del país, los mayores clientes están en Capital Federal, provincia de Buenos Aires, Mendoza y Santa Fe.

-Dentro del proceso de recambio generacional y el nuevo perfil de negocios ¿qué planes tienen?

-DF: En piezas estándares hoy estamos con un plazo de entrega entre 25 y 30 días. Necesitamos llegar a menos de 15 días. Vemos que ciertas piezas requieren rapidez de ejecución para atender las necesidades de los clientes. Esto va de la

mano de que las empresas buscan no tener stock y le traspasan ese tema al proveedor, porque es común que nos pidan trabajos que ya están vendidos. A corto plazo apuntamos a minimizar el tiempo de entrega. Ojalá lleguemos a la "entrega inmediata". Hoy trabajamos casi sobre el pedido y debemos ir hacia un mecanismo de stock o similar. Para poder lograr eso necesitaremos otro centro de mecanizado. Al contar con siete prensas, el caudal de producción aumentó tanto que los prensados se van acumulando y no da el tiempo para mecanizarlos. A largo plazo sabemos que vamos a ser reconocidos como una de las empresas más importantes en piezas curvadas. Los clientes hacen notar la calidad de producto y el servicio que brindamos. Seguiremos apuntando a la calidad y la seriedad.

- JF: Otro tema preocupante es el espacio físico de la fábrica. En algún momento la idea era irnos afuera de la ciudad. Pero se complica porque uno planifica y es tan cambiante el país... Por ahora vamos haciendo un layout cada vez más comprimido.

-Ustedes tienen un tipo de tecnología y un producto que hoy en día es muy requerido por los nichos de mercado vinculados a los muebles de diseño. ¿Piensan atender esa demanda?

-DF: Cuando trajimos el centro de mecanizado la intención era directamente esa: colaborar con los diseñadores y arquitectos en proyectos especiales. Después nos encontramos que el mercado estaba pidiendo estandarización con calidad y la parte de diseño y arquitectura quedó un poco relegada. Lo cierto es que cada vez que un diseñador o un arquitecto llama, a todos les hemos dicho que sí. También interactuamos con la universidad y, en el caso del DIMU, los alumnos vinieron a la planta para resolver proyectos. Hay pocas empresas que quieren contratar un diseñador para que haga un producto destacado, invertir en una matriz y sacar a la venta un producto. Habría que ver cómo se puede generar esa relación entre diseñadores y empresas para poner productos especiales en el mercado. Nosotros estamos dispuestos a caminar en esa dirección. ■



MoldPine®

Molduras de Madera

Molduras de Pino Clear ▪ Molduras de Kiri ▪ Molduras de Eucaliptus sin nudos
 Tableros de Maderas Nativas y de Reforestación
 Molduras Prepintadas Revestidas en Yeso y Cola con Calidad de Exportación

info@moldpine.com.ar • www.moldpine.com.ar