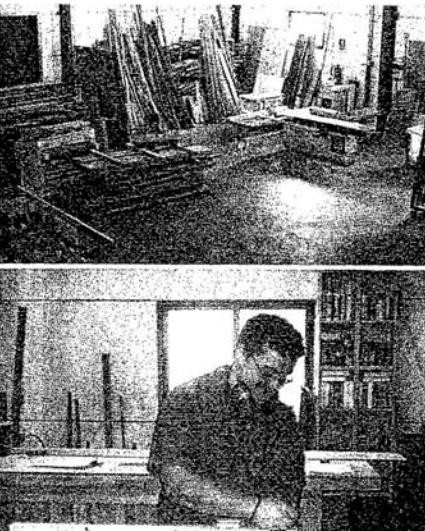


Marcos López, a calidade dos pequenos traballos feitos en madeira

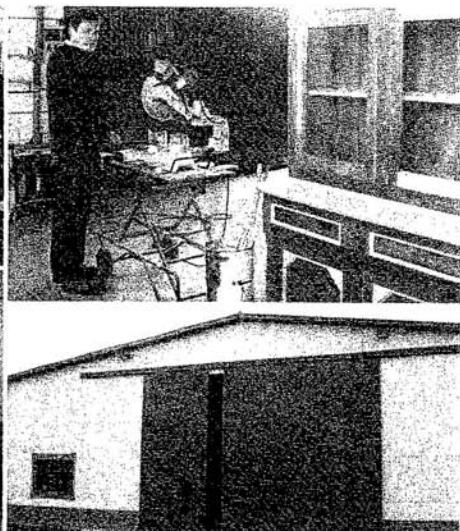
Sete anos atrás, con pouco más de vinte e cinco anos, este emprendedor decidiu facerse autónomo e traballar pola súa conta no seu obradoiro de Ardariz, en San Sadurniño. Pequenos traballos para un pequeno obradoiro no que a calidade e o prezo son os obxectivos fundamentais.



Marcos confesa que ao primeiro non lle daban traballos ao veo tan novo.



A maquinaria é fundamental para desenvolver o seu traballo.



Marcos confesa que ao primeiro non lle daban traballos ao veo tan novo.

"Un pequeno negocio que fai pequenos traballos en Madeira", así define Marcos López o seu traballo. "Facemos todo, sempre me gustou facer de todo, cociñas, portas, tramos, de escaleiras, ata restauración. Pero por riba de todo o noso é a calidade, e dentro da calidade o prezo".

Dende hai sete anos Marcos López ten o seu propio taller de carpintería no lugar onde sempre viviu en Ardariz, parroquia de Santa Mariña do Monte, San Sadurniño.

Logo de facer un curso de formación ocupacional de carpinte-

por el ao mellor non tería feito nada. Se tiña un momento baixo, logo aí estaba sempre dándome ánimos, e foi o primeiro en botar unha man, ten traballado moi aquí".

Garaxe

Comezou a traballar pola súa conta no garaxe da súa casa. Ao cabo dun ano un veciño seu comezou con el como aprendiz e agora xa ten outro empregado, "somos os tres máis ou menos da mesma idade, levámmonos ben e traballamos a gusto".

Os comezos, como todos, non foron doados, "houbo traballos de casas completas, de cantidades xa un pouco serias, que non mos daban por ser tan novo, non confiaban en que fixera un bo traballo. Pero pouco a pouco fun facendo cousas e o boca a boca é o que mellor funciona".

Cando o garaxe da casa comezou a quedarse pequeno tivo que pensar en cambiar de local. Ao primeiro barallou comprar unha nave de segunda man, pero logo pensou en aproveitar uns terreos familiares, ao pé da casa, para construir a nova nave onde traballan dende hai un ano.

"Contamos con axudas dos fondos Leader xestionados por Euro-Eume, e con este terreo que era noso, non podíamos seguir traballando onde estábamos e tiña que dar o paso, empeñarme e seguir adiante".

Malia traballar más horas e ter más responsabilidade, non se arrepinte do paso dado, "ás veces

estou saturado porque estou facendo tres traballos distintos á vez, pero tamén teño más liberdade, e fago o que me gusta que é estar aquí. Moitas afecções non teño, hai xornadas de dez horas de traballo e tamén de doce e ata catorce, pero o que me gusta é estar aquí. Agora tamén nos axuda un pouco Sonia, a miña muller, en traballos administrativos".

Clientela e pub licidade

O 99% da clientela son particulares, "podemos coller casas e fazer toda a madeira de dentro, pero o habitual son cousas pequenas como as cociñas, caixas de persianas, portas, etc. Os traballos van xurdindo polo boca a boca, eu non fago publicidade e na furgoneta só poño o meu nome e a dirección do taller, é o único que fago. A mellor publicidade é o traballo ben feito, ofrecendo o mellor prezo, e logo o boca a boca. É o traballo o que me anuncia".

Este novo emprendedor ten moi claro ata onde pode chegar e

iso, traballar para construtores non é o más habitual, "non é que non se faga, pero non é o noso estilo, non temos taller para tanta producción, nin queremos baixar a calidade do traballo, por iso facemos traballos pequenos".

"Hoxe os clientes non se quitan porque van a onde queren e cada quien sabe o que quiere gastar e como".

Traballos

Traballan todas as madeiras do mercado pero a más empregada é a de castaño. Normalmente todo o que sae é feito ali, "nós facemos todo o que colocamos, e para todo tipo de xente, tanto podemos facer un armario macizo como outro más económico, todo depende do que o cliente estea disposto a pagar. Por exemplo, facemos marcos e molduras para portas pero se queremos axeitar o prezo, por exemplo nunha porta de paso, non podemos competir en prezo coas fábricas que producen en cadea. Facer un friso, por exemplo, nós podemos facer 4 metros cadrados por hora pero nunha fábrica iso fano nun minuto, claro que non se pode comparar a calidade".

Marcos amórase moi satisfeito do traballo feito na decoración interior do Bar Australia en Ferrol, "foron catro metros cúbicos de madeira, o fixémoslo con dous colocadores máis porque nin nós nin eles poderíamos ter feito ese traballo pola nosa conta".

Outra parte importante na actualidade é a restauración de

móbiles antigos, "é curioso como a xente pode chegar a pagar más por restaurar un móbel que por facelo novo".

Polo de agora Marcos non pensa en ampliar o seu negocio pero si en melloralo, "precisamos un local para poder ter madeiras almacenadas e tamén unha cabina de vernizado. Polo demais quero seguir traballando como ata agora, non teño outros plans".

Asociación

En canto á unión entre os carpinteros, insiste moito en que bota en falla unha asociación para defender os seus dereitos como fixar un prezo único pola man de obra ou xestionar conxuntamente os refugallos.

"É curioso que cando un mecánico cobra 30 euros pola man de obra ningún protesta pero nós que cobramos 18 euros parécelles caro. ¿Que investimento fan eles que non fagamos nós?. Se tivermos unha asociación poderíamos fixar prezos razonables para todos, ou ter un recinto para acumular os contenedores de residuos, fazer cursos de talla ou doutras técnicas que xa non hai onde aprenderlas, etc".

Unha carpintería como esta de Santa Mariña do Monte xera unha media de cinco metros cúbicos de refugallos por semana, "nós aquí non temos problemas porque os veciños teñen cociña de leña, e vacas. Levan os anacos de madeira e as virutas, a mi fanme un favor, pero hai moitas carpinterías que teñen problemas con iso".

"Facemos todo, sempre me gustou facer de todo, cociñas, portas, tramos de escaleiras, ata restauración. Pero por riba de todo o noso é a calidade, e dentro da calidade o prezo".



ría, comezou dende moi novo a traballar. Despois de case oito anos traballando para outros, quedou no paro e decidiu facerse autónomo e montar a súa propia empresa.

"O maior emprendedor é meu pai porque el foi o que sempre me animou e empuxou, de non ser

"A mellor publicidade é o traballo ben feito, e logo o boca a boca. É o traballo o que me anuncia"...



ofrecer a calidade que quere, por