

PentaPaper, manipulados de papel para la industria de la limpieza y usos higiénicos

“Fundamos la empresa hace once años y nunca nos hemos arrepentido de ser una cooperativa”

■ Textos: Elena Merino
 elena.merino@economia3.info
 ■ Imágenes: E.M.

En ocasiones, las circunstancias determinan la toma de decisiones. Ese es el origen de **PentaPaper**, una cooperativa de trabajo asociado dedicada a la manipulación de bobinas de papel. Hace once años, cuando cerró la empresa en la que trabajaban, decidieron montar su propia empresa y “*nunca nos hemos arrepentido de ser una cooperativa*”, asegura **Rosalía Pérez Magraner**.

Tampoco fue difícil encontrar el nombre de la empresa: cinco socios que se dedican al manipulado de papel; **PentaPaper**.

Hoy, continúan los mismos cinco socios -**Jesús García, Vicente Cogollos, M.ª Carmen Muñoz, José M.ª Lanchazo y Rosalía Pérez**-, cada uno dedicado a un área de la empresa: ventas, producción, mantenimiento, contabilidad y transporte, y dan trabajo a seis empleados más.

PentaPaper ocupa actualmente una nave de 4.000 metros cuadrados en el Polígono Industrial de Picassent, al que se trasladaron el pasado noviembre desde Sollana. “*Aquello –afirma Rosalía Pérez– se nos había quedado pequeño. Aquí tenemos espacio suficiente para almacenar la materia prima, para la maquinaria de manipulado y para el almacén de producto terminado*”.

Márgenes pequeños

PentaPaper manipula grandes bobinas de papel para convertirlo en rollos de papel destinados a usos industriales e higiene: limpieza industrial, papel toalla, rollos de papel higiénico, para camilla, manteles en rollo o cortados...

Papel de distintas calidades para diferentes usos pero que básicamente, es de usar y tirar que venden a distribuidoras, empresas de productos químicos o compañías que se dedican a la limpieza industrial.

“*Algunos productos llevan la marca del cliente y otros la nuestra, aunque hay clientes que prefieren el producto sin ningún distintivo*”, señala **Rosalía Pérez**.

Más de 50 toneladas de papel en bobina se manipulan mensualmente en la planta de Picassent, la mayoría de primera calidad, pasta y reciclado y el resto de ecopasta.

El cierre de la empresa papelera en la que trabajaban empujó a un grupo de empleados a crear su propia empresa. Se centraron en lo que sabían, la manipulación de bobinas de papel, y se asesoraron sobre la forma jurídica para constituir su sociedad. Las ventajas que suponía formar una cooperativa de trabajo asociado fueron determinantes para decidirse.



Rosalía Pérez Magraner, responsable de Ventas de PentaPaper

Una producción que se traduce en una facturación el último año de 1,4 millones de euros, pero, como recalca **Rosalía Pérez**, con márgenes muy pequeños, por lo que se necesitan grandes volúmenes para obtener un pequeño beneficio.

El señor de las máquinas

Uno de los orgullos de **PentaPaper** es **Vicente Cogollos**, su responsable de man-

El nombre de PentaPaper hace referencia a los cinco socios y al material al que se dedica la cooperativa

tenimiento, y conocido por sus compañeros como **McGuiver** por su habilidad con las máquinas.

“*Es capaz de hacer funcionar cualquier máquina mecánica y eso es muy beneficioso, porque podemos aprovechar bobinas de papel que las máquinas de última generación no pueden*

manipular porque tienen defectos mínimos. Unas máquinas que solo funcionan si todo es perfecto”. Defectos que no tienen ninguna relevancia en la utilidad del producto.

Gracias a esta habilidad, **PentaPaper** pudo adquirir maquinaria de segunda mano con la que realizan la producción.

Uno de los problemas que padece la industria de manipulado de papel son los precios. “*Se trabaja con márgenes muy pequeños y durante la crisis todavía mucho más. Hay que aprovechar cualquier oportunidad para sacar un pequeño beneficio*”. Por eso, obtener materia prima a un precio competitivo es determinante.

Por ello, ahora están en tratos con papeleras americanas que pueden suministrar material con pequeños defectos que las máquinas más avanzadas no pueden utilizar, a muy buen precio.

Una industria en la que, según señala **Rosalía Pérez**, existe una fuerte corriente de colaboración entre las empresas, aprovechando las ventajas competitivas de cada una. “*Por ejemplo –explica– pode-*



mos tener un pedido de servilletas plegadas, no es nuestra especialidad, pero tenemos el papel. Entonces recurrimos a empresas que son fuertes en ese tipo de producto; llevamos el papel y ellos nos producen las servilletas a muy buen precio”.

Usar y tirar, pero de calidad

Una colaboración beneficiosa para ambas partes, aunque, como recuerda **Rosalía Pérez**, los márgenes son mínimos, porque son productos en los que el precio es determinante.

La industria química es uno de los principales clientes de **PentaPaper**, sobre todo aquellas empresas que se dedican a la fabricación de productos de limpieza y que

“Esta es una actividad de grandes volúmenes, porque los márgenes son muy pequeños”

ofrecen el papel como un complemento.

Las grandes empresas de limpieza también son clientes de **PentaPaper**, a quien

compran el papel que utilizan en las operaciones de limpieza, desde cristales a suelos.

También venden a través de distribuidores productos destinados al sector sanitario y hospitalario, como los rollos de camilla.

Los productos de **PentaPaper** llegan a Madrid, Barcelona, Zaragoza o Valladolid y, a veces, surgen cuando hay una buena oferta, “porque en el producto de usar y tirar, todo se mueve por el precio”, añade **Rosalía Pérez**.

Usar y tirar, un acto que hoy día está mal visto, pero en este caso, según intuye **Rosalía Pérez**, prima la comodidad. “La gente puede ser muy sostenible, pero si tu limpias un cristal no quieres que se deshaga el papel o que queden restos por muy ecológico que seas. Y si vas a un salón de belleza lo que quieres es que te cambien el papel de la camilla. Es una cuestión de higiene”.

Aquí también influye la calidad del papel, porque si se rompe, no cumple su función, aunque sea reciclado.

Por precio, el reciclado es el más barato, pero también resulta el de peor resultado para usos higiénicos e industriales y esto hace que el tipo de papel que más se vende sea el llamado “pasta” que es de primera calidad. ●

Socios y clientes de Caixa Popular

PentaPaper es socio y cliente de **Caixa Popular**. Un cliente satisfecho, porque “ha confiado en nosotros cuando otras entidades ni siquiera te recibían. Caixa Popular nunca nos ha puesto trabas”, asegura **Rosalía Pérez**.

“Hemos tenido siempre una magnífica relación, especialmente con la sucursal de Silla, que es con la que trabajamos”, añade **Rosalía Pérez**, quien agrega que casi todas las operaciones que realizan son de cobro de facturas.

Rosalía Pérez recuerda que en los inicios de la cooperativa “hubo entidades financieras que incluso se negaron a trabajar con nosotros ¡por ser cooperativa!”. Y posteriormente, cuando empezó la crisis y los efectos que tuvo sobre el sistema bancario cambió todo el panorama “y no había forma de entenderse con ellos. Recurrimos a Caixa Popular y desde entonces estamos muy contentos”.