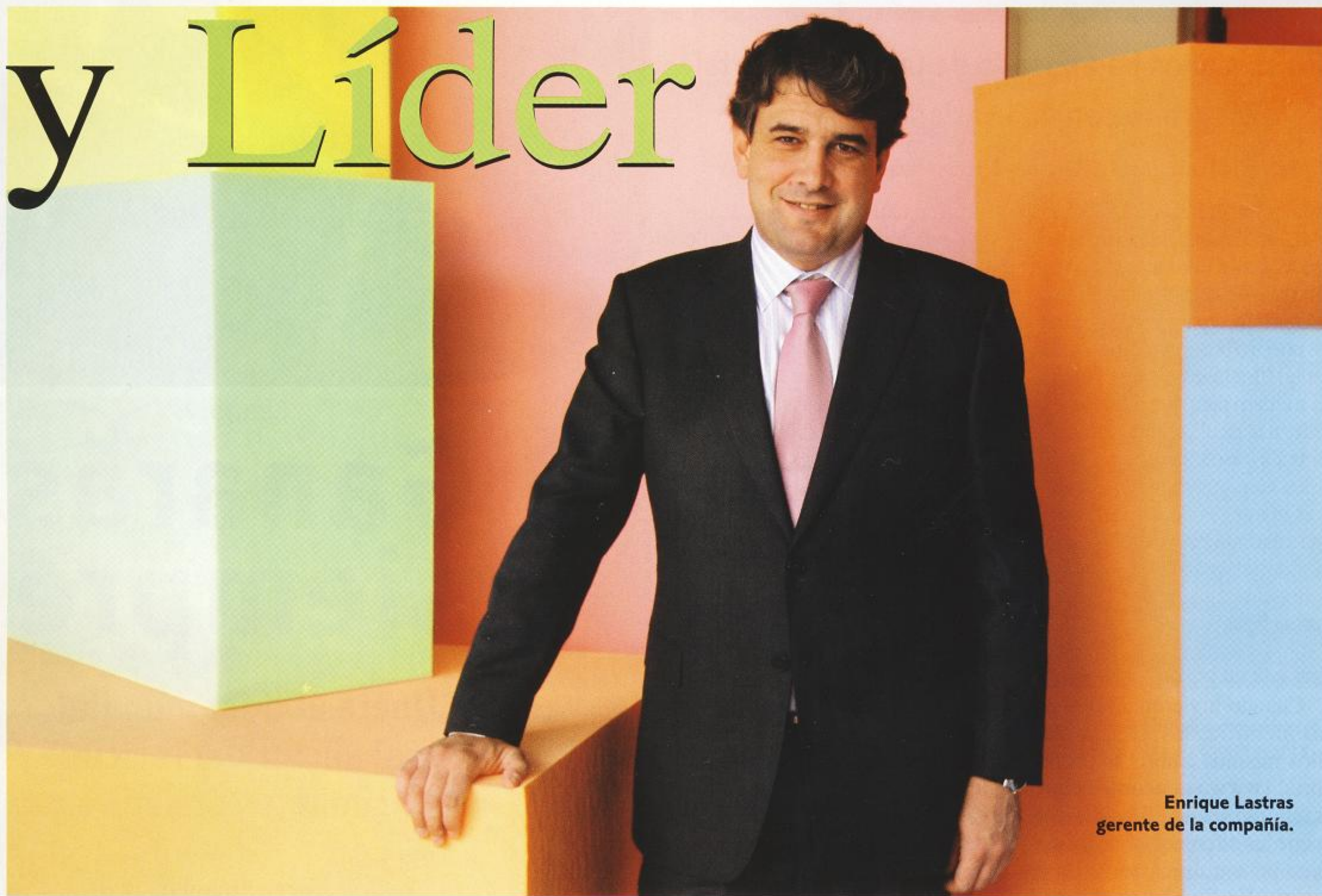


Lastras, S.L.

Auxiliar y Líder



Enrique Lastras
gerente de la compañía.

Líder del sector, pionero en el Polígono Industrial de Ajalvir, donde se ha hecho con un respetable patrimonio inmobiliario, obsesionado con dar respuesta inmediata y satisfactoria a los clientes, Lastras, S.L. tiene el mismo nervio y vitalidad que su gerente e impulsor, Enrique Lastras, nieto de un ebanista, Marcelino Lastras González, que con su hijo Enrique, padre del actual gerente, fundó allá por la década de los cincuenta del pasado siglo La Industrial.

LASTRAS EN CIFRAS

Año de creación	Año 1953: La Industrial Año 1987: Lastras, S. A. Año 1993: Lastras, S. L.
Inversiones principales	350.000 euros en maquinaria 280.000 euros en flota móvil para reparto y ventas
Número de empleados	30 directos 10 indirectos (costureras)
Instalaciones	5.000 m ² del complejo de fábrica y almacenes en Ajalvir (Madrid)
Exportaciones	15%
Importaciones	20/25%

Manuel Marlasca / Fotos: Jorge Moreiro

Estamos en una empresa que su gerente e impulsor, Enrique Lastras, califica de singular, "porque las empresas o compran y venden o fabrican o transforman. Somos almacenistas, porque compramos y vendemos materiales para la fabricación del mueble tapizado. Elaboramos almohadones con todo tipo de mezclas; plumas de ave, fibras, etcétera... Y transformamos todo tipo de piezas de espuma de poliuretano para el mueble tapizado, que recibimos en bloques de dos metros



Uno de los trabajadores en la sección de llenado de almohadones y, sobre estas líneas, una máquina extendidora para corte y patronaje.

realiza la transformación con el máximo aprovechamiento".

La actividad de esta empresa auxiliar se completa con la comercialización de herramientas, maquinaria y utillaje para todo tipo de mueble tapizado, "excepto el esqueleto y la tela final", puntualiza Enrique, que describe, casi como una letanía, todo el catálogo: tenazas para cinchar, sacagrapas, tijeras, agujas especiales, agujas curvas, pinchos, alfileres, compresores, martillos, rotuladores especiales, jabones de marcar...

Pero también Lastras, S.L. tiene una última peculiaridad:

"Nuestra propia logística, con camiones de la empresa, lo que nos permite optimizar el servicio y el suministro que damos en la zona centro".

En la empresa todos coinciden en que Enrique Lastras es su alma y, por los datos facilitados por los distintos departamentos, bien podría decirse que a él se debe la modernización, primero, de la sociedad en 1993, y su trayectoria posterior hasta convertirla en líder del sector, aunque a lo largo de toda la entrevista se resiste a cualquier protagonismo y atribuye el éxito de la empresa a la totalidad de sus trabajadores.

Está a la cabeza del sector de material para mueble tapizado

por 1,80 y por un metro. Se cortan por medio de unas cuchillas circulares y no existe viruta ni tampoco serrín. Éste es en realidad el procedimiento habitual, que tiene la ventaja de que se

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN

AÑO	EN EUROS
2001	3.900.000
2002	4.250.000
2003	4.130.000
2004	4.180.000
2005	4.120.000
2006	4.700.000
2007*	5.000.000
2008*	5.500.000
2009*	6.000.000

* Previsión



En 1993 la empresa tenía ya más de 40 años, desde que su abuelo, un industrial empeñado en el servicio al sector de la tapicería, fundara con su hijo, padre del hoy gerente, lo que acabaría siendo la actual Lastras, S.L. "Eran tiempos, -dice hoy el nieto del fundador- de los paños bejaranos, la época esplendorosa del Ejército, eran proveedores de Renfe... Mi padre hacía el reparto en bicicleta. Cien kilos en una bicicleta desde Alonso Martínez, donde teníamos el almacén, hasta Cuatro Caminos".

La empresa pasó por diversos avatares hasta que, en 1993, el

hoy gerente compró la sociedad al resto de socios, todos familiares, y lo hizo, por cierto, en una época de crisis en el sector. “Firmamos la compra ante un corredor de comercio en octubre, y se cerró el ejercicio de todo el año con una facturación de 75 millones de pesetas”.

Es de las pocas pymes con un 900 a disposición de los clientes

4 Líneas de negocio

• FABRICACIÓN	Almohadones en todo tipo de mezclas
• CORTE Y TRANSFORMACIÓN	Espuma semirígida de poliuretano en todo tipo de piezas
• ALMACENISTAS	Materiales para la industria del mueble tapizado
• VENTA AL DETALLE	Herramientas, maquinaria y utillaje para la fabricación del mueble tapizado

Enrique Lastras mantiene que la conquista del liderato en tiempo récord se debe, entre otras razones, a la versatilidad de la mayor parte de quienes trabajan en la empresa, hasta el punto de que “notamos muy poquito las bajas. Pero también se debe a una política que trata de reducir al mínimo los errores y

al estricto control de *stock* y de materias primas para no tener caídas de almacén”. La juventud es otra de las característica de la plantilla, “además de una identificación absoluta con la política de la empresa y una fuerza de ventas dinámica, eficaz, equilibrada, muy rápida y conocedora de las mil y pico referencias que

trabajamos. Hemos hecho una selección de equipos y de gente fantástica, de eficacia tremenda, muy cualificada y en constante formación tanto externa como interna. Estamos preparados para aumentar la facturación en un 30 o 35% con el mismo equipo que tenemos, sin necesidad de inversión”.

GLORIA PRIETO
Administración y Finanzas

MARCO GOZALO
Gestión de Ventas

VÍCTOR RECOLONS
Supervisor

EDUARDO RUIZ
Calidad e Informática

FERNANDO BODAS
Jefe de Almacén, Fábrica,
Distribución y Mantenimiento

TERESA PÉREZ
Gestión

CRISTINA HERNÁNDEZ
Adjunta a la Gerencia

TRINIDAD PÉREZ
Corte y Confección

MARGARITA RUBIO
Gestión

EVA GARCÍA
Compras



Desgrana Enrique Lastras las tres etapas de la empresa, que él tacha de revoluciones, hasta llegar al momento actual, en que “somos los líderes del sector y, claro, sufrimos agresiones, de las que nos defendemos con un trato muy especial con nuestros clientes, a cuya disposición hemos puesto, entre otras cosas, un número de teléfono 900”.

La primera revolución se produjo de 1993 a 1996: “Nos dedicamos al saneo, la cimentación y la reestructuración y afianzamiento mercantil, porque siempre hemos tenido claro que la única manera de navegar en pyme es con un buen colchón económico financiero, tanto en activo como en almacén”.

La segunda revolución se inicia en 1997, “en que abandonamos la fábrica de Paracuellos del Jarama y las oficinas en la calle Campoamor, en pleno centro de Madrid capital, y nos vinimos aquí, a Ajalvir. Hubo gente que se asustó de dónde estaba esto, pero hoy se ha convertido, como preveíamos, en uno de los grandes referentes de los polígonos industriales europeos, que es toda la zona del corredor del Henares y de la Comunidad de Madrid, que, queramos o no, es la

Autonomía que está tirando de toda la economía en España”. Hoy, Lastras, S.L. cuenta con un importante activo inmobiliario en el polígono industrial donde se asienta.

La carreteras M40, M45, M50, R2 y la Nacional de Barcelona son salidas naturales desde el polígono de Ajalvir, y Lastras piensa además en la Ciudad Condal “como estratégica para las actividades portuarias”, dice el gerente.

Responder a los retos

“Y en 2005 –añade Enrique Lastras– emprendimos la tercera revolución, e institucionalizamos un comité de actuación permanente para hacer frente a los retos que se nos avecinaban y blindarnos ante cualquier crisis del sector. No hemos escatimado en instalaciones, en maquinaria, en la logística. Los camiones son nuestros y tenemos el compromiso con quienes los mantienen de que lo hagan los fines de semana, para que no perdamos ningún día de trabajo.”

Lastras dice que si, para cualquier empresa, el servicio al cliente es fundamental, mucho más le parece para una empresa auxiliar. Así que se impuso el



reto y lo ganó de ser los más rápidos del Oeste, y le parece fundamental que “los clientes recibían sus pedidos en muy corto plazo de tiempo ... Y somos capaces de estar en cualquier provincia de España en 24 horas. Estamos en Canarias en 72 horas. Y nos situamos en la vecina Portugal entre 12 y 24 horas.”

Especializados en la normativa *British Standard*, la más exigente en materia contra incendios, la empresa comercializa, poliuretanos, pegamentos ignífugos e hilos ignífugos. “Podemos hacer –señala con orgullo Lastras– un mueble entero ignífugo”.

El gerente sube al despacho, llama por teléfono a uno de sus colaboradores, pregunta por el último camión que sale camino del otro extremo de la Comunidad, interroga a la telefonista sobre la respuesta del número 900, y cuando le pregunto por el chaval de rasgos suramericanos que alimenta una máquina mezcladora, me dice: “Es el hijo de un matrimonio de inmigrantes que también está empleado aquí”. Y veo, es verdad, a su madre, en corte y confección; y a su padre, como jefe de la sección de envasado y llenado. “Ya sabe –me guiña Lastras un ojo–, aquí todos procuramos saber hacer de todo”.

Dac, la joya de la Corona



Durante los dos primeros trimestres del 2006, Lastras, S.L. estuvo preparando un

Departamento de Atención al Cliente (DAC), que supone una excepción en las pyme.

El DAC está totalmente protocolizado, hasta el punto de que cualquier incidencia que pueda tener un cliente, sea

cual sea el tamaño de incidencia y cliente, se resuelve rápida y eficazmente, aunque haya que remover la estructura completa. Se llega hasta el último operario si es necesario para dar satisfacción al cliente y para tratar de evitar que no vuelva a producirse una incidencia similar.

Al Departamento hay que sumar, como parte integrante del mismo, la línea 900, gratuita totalmente y que también es excepción en las pymes.

