

# Entrevista a Enrique Lastra

## Director General de Phira

En San Joan Despí, se encuentra uno de los mayores fabricantes de paragolpes del sector de la postventa. Su amplio catálogo se comercializa en más de 50 países. Enrique Lastra, Director General, nos abre las puertas de su compañía.

Jesús Carcas



**E**n San Joan Despí, se encuentra uno de los mayores fabricantes de paragolpes del sector de la postventa. Su amplio catálogo se comercializa en más de 50 países. Enrique Lastra, Director General, nos abre las puertas de su compañía.

### **CZ. Cuéntenos un poco la historia de Phira.**

E.L. Phira la fundó mi padre Enrique Lastra Lastra en el año 1962 fabricando la rejilla metálica para el Seat 1400-C. En aquellos tiempos todos los componentes de la carrocería eran metálicos, siendo así hasta finales de los 70, cuando empezamos a incorporar paragolpes y rejillas de plástico. En los 80, después de unos años de transición del metal al plástico, decidimos especializarnos en fabricar paragolpes focalizándonos en la demanda de piezas de calidad, y en los años 90 fue cuando con Centro Zaragoza iniciamos el camino de la certificación de las piezas.

### **CZ. Su producto más conocido y reconocido son los paragolpes, ¿Qué otros productos comercializan?**

E.L. Tradicionalmente empezamos también con las rejillas frontales, aunque hoy en día estamos intentando producir toda aquella pieza de plástico que se vende junto con el paragolpes: rejillas inferiores, soportes, refuerzos, tapas, spoilers, etc.

### **CZ. ¿Cuántos vehículos pueden haber circulado con productos Phira?**

E.L. Muchos, solo en España entre 2 y 3 millones. Al año vendemos más de 600.000 piezas, de las cuales un tercio va destinado al mercado español.

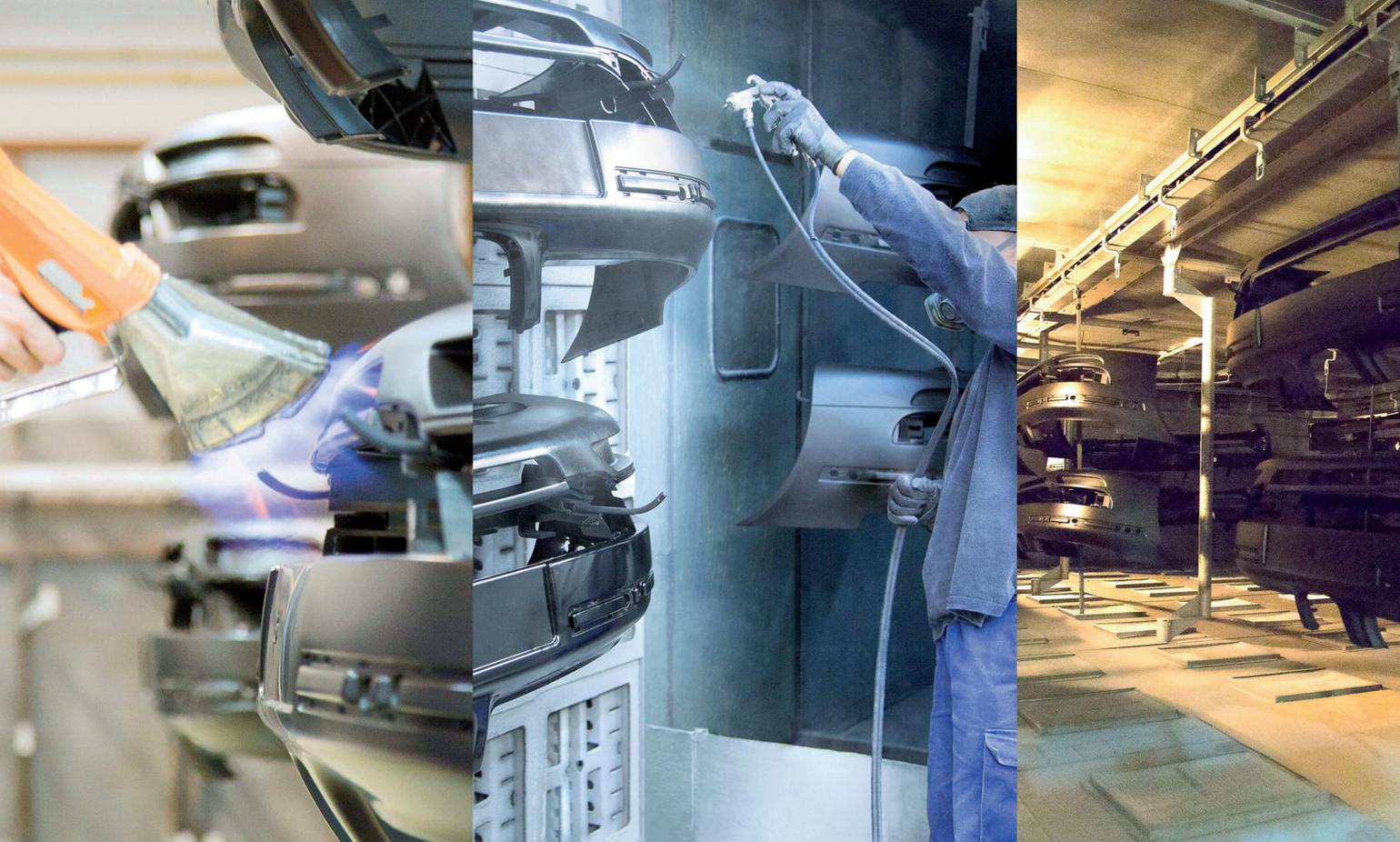
### **CZ. ¿Qué es más importante en la fabricación de un paragolpes, el molde o la materia prima?**

E.L. Ambos. El molde es básico, si te equivocas en su elaboración nunca sacarás una pieza buena. La materia prima es fundamental para que la pieza tenga un buen comportamiento en el tiempo, pero no siempre el mercado lo aprecia y en este sentido se suele ser cortoplacista.

*Vendemos más de 600.000 piezas al año, de las que un tercio van al mercado español.*

### **CZ. Desde que fabricaron el primer paragolpes, ¿cómo ha evolucionado el concepto del paragolpes?**

E.L. Al principio tenía que cumplir con lo que lo definía, parar el golpe. Era una pieza sencilla pero robusta en proporción al vehículo. Hoy en día se ha convertido en una pieza estética, mucho más grande, que ha robado espacio al capó y a las aletas y que tiene un margen de ajuste muchísimo más crítico que al principio.



**CZ. Antes de poner una referencia en el mercado, ¿cuántas pruebas le hacen?**

E.L. Todas las que haga falta, de promedio estamos en unas 3. Siempre hay pequeños detalles que pulir.

**CZ. ¿Por qué considera necesaria la certificación de un recambio por un tercero, en su caso por Centro Zaragoza?**

E.L. Es una cuestión de reputación. Históricamente los fabricantes de carrocería no tenían reconocimiento en el mercado fueran buenos o malos. La certificación ha ayudado a identificar los productos que cumplen unos estándares entre toda la oferta.

**CZ. ¿Cómo ha influido la certificación de Centro Zaragoza en su sistema de gestión de la calidad?**

E.L. En su día nos ayudó a aprender a ponernos en la piel del taller que recibe una pieza nuestra. No solo es una cuestión de montaje, los tiempos son muy importantes, así como la calidad de los pequeños detalles que influyen en el tiempo del montaje como, por ejemplo, agujeros bien definidos, clips de fijación, ausencia de rebabas, etc. Nos tuvimos que volver mucho más exigentes con nosotros mismos y más disciplinados en el cumplimiento de los criterios de calidad.

**CZ. ¿En qué se diferencia la certificación de Centro Zaragoza de otras certificaciones existentes en el mercado?**

E.L. Actualmente en España solo hay 3 modelos de certificación: CZ, TUV y la autocertificación. CZ sin duda es la más estricta y la que más vela por los intereses del usuario de la pieza. CZ vigila aspectos como la resistencia de la materia prima o el tiempo del montaje, que TUV no controla. La auto certificación, por definición es la más vulnerable.





**CZ. Económicamente hablando, ¿la certificación es un gasto o una inversión?**

E.L. Hay que considerarla una inversión. Es un gasto que se ha de realizar en el momento que se pone en marcha una pieza e incorporar ese valor al del conjunto de los utillajes necesarios para su producción. Para nosotros ha sido claramente una inversión que nos ha ayudado a conseguir un gran reconocimiento en el mercado

**CZ. ¿Percibe que sus clientes tienen en mejor consideración las referencias certificadas por Centro Zaragoza que por otras entidades?**

E.L. Aquí en España sí. Hemos constatado que muchos talleres piden que las piezas que les suministren sean de Phira, ya que son las que les dan mayor confianza, por la historia que llevamos de los últimos 20 años certificando piezas en CZ. En otros países de Europa también tiene una mejor consideración entre los mayoristas, aunque estos se suelen conformar con que la pieza esté certificada.

**CZ. Usted distribuye sus productos por todo el mundo, ¿qué mercado es más exigente? ¿Por qué?**

E.L. Quizás el mercado inglés es de los que más. Para los ingleses el coche es como los zapatos o la pluma estilográfica, los cuidan en excelso. Aunque una consecuencia de esto es que tienen la tendencia a buscar la pieza original y, por ello, la cuota del mercado independiente es de las más bajas, se habla de entre un 3 y un 5%. No cubrimos suficientemente la gama para darnos a conocer en estos mercados y hacer cambiar al consumidor su percepción sobre el mercado independiente.

**CZ. Si un taller tiene en sus manos un paragolpes Phira y otro de otro fabricante ¿Qué le diría para que finalmente escoja el suyo?**

E.L. Primero le explicaría cuáles son los procedimientos de control que ha sufrido esa pieza para estar certificada y luego le diría que nosotros somos el único fabricante español al que, si tiene cualquier problema, puede llamar directamente y será atendido personalmente por nuestro departamento de calidad que le dará una solución satisfactoria.

*La certificación es una inversión que nos ha ayudado a conseguir un gran reconocimiento en el mercado.*

**CZ. Por último, y para finalizar, ¿cuál es su visión del futuro del sector de la fabricación del recambio alternativo de carrocería?**

E.L. La tendencia a eliminar el automóvil de las ciudades y la atomización de las gamas son algunas de las amenazas más importantes, pero a nuestro favor está siempre el factor humano que hace que los pequeños golpes por distracciones, que son de los que vivimos, sigan estando ahí.

Las empresas habremos de ser capaces de evolucionar en la medida que lo haga el automóvil. La ventaja es que los cambios son muy paulatinos y hay tiempo para cambiar cosas. Nosotros llevamos mutando nuestra empresa más de medio siglo y no tiene nada que ver la Phira de hoy con la de 20 o 40 años atrás.

**CZ.** Muchas gracias por recibirnos. Le deseamos el mismo éxito que hasta ahora. ©