

Luis Astray, propietario de Fixagal

Luis Astray, sexto de ocho hermanos, es el empresario de la familia. Le gusta definirse como una persona inquieta y autodidacta; alguien que está agradecido a la vida y que cree su deber devolver a la sociedad algo de lo que ha recibido. Fiel a su gente, a proveedores y clientes, es partidario de dar confianza a sus colaboradores y caminar juntos para satisfacer las necesidades de los clientes y aprovechar las oportunidades del mercado.

Luis Astray nace en 1960 en el seno de una familia que vive del campo, en Vilasantar, concello del interior de A Coruña, a 50 kilómetros de la capital de la provincia. Es el sexto de ocho hermanos y el que ha orientado su vida como emprendedor y como empresario.

Hasta los seis años, estudia en una de las escuelas unitarias de la época, donde se juntaban los niños de la comarca, desde los



de 1º hasta los de 7º de EGB. “La maestra, Soledad, era profesora, psicóloga, como una segunda madre. Vivía encima de la escuela y era muy querida por todos. El año pasado le hicimos un merecido homenaje en el pueblo”.

Cuando estudiaba 6º curso comenzaron a funcionar los grupos escolares y para ir al nuevo colegio, todos los días tenía que coger un autobús escolar que tardaba hora y media en dejarle en las aulas.



Familia humilde

Los padres de Luis eran agricultores. Tenían arrendadas unas tierras y trabajaban de sol a sol para sacar la numerosa familia adelante. “Mi padre era muy trabajador y, mi madre, aún más”. Cuando los hermanos empiezan a trabajar y a ganar dinero, compran la finca que, más tarde, se queda su hermano para montar una pequeña explotación ganadera.

“Desde pequeño me gustaba arreglar cosas, saber cómo funcionaban las radios,

los electrodomésticos, en fin, todo”. Así que cuando acaba la EGB se mete en la FP de la rama eléctrica. “Estudí siempre con beca, porque de otra manera mi familia no hubiera podido pagarme los estudios. Estuve de residente en el Seminario Mayor de Santiago que, por aquella época, admitía estudiantes para sufragar parte de los gastos de la institución”. Existía la presión por aprobar todas las asignaturas para no perder la beca, pero “la verdad es que sacaba buenas notas porque me gustaban

las materias. Al final aprobé todo con un notable alto”.

Al pertenecer a una familia numerosa, Luis tenía unos tickets de transporte con los que obtenía descuentos en los viajes en autobuses y trenes. “Todo venía bien para rebajar los gastos que suponían mis estudios”.

Su paso por la mili le trae malos recuerdos. “Me tocó hacer el campamento en el CIR de Cerro Muriano, en Córdoba, y el cuartel en Badajoz. Yo no estaba acostumbrado a esas temperaturas extremas. Te asabas en verano y te congelabas en invierno. Mi organismo no estaba preparado para esas diferencias extremas de temperatura y lo pasé mal. En el acuartelamiento, con 170 tíos durmiendo en literas, en esas condiciones de calor, era insufrible”.

Primeros trabajos

Cuando acabé la mili volví a casa a buscar trabajo. Un amigo me comentó que había una vacante en Dielectro -un distribuidor de material eléctrico importante en Galicia- que buscaba un viajante para la zona sur de Santiago de Compostela. “Me encantaba el asunto, me presenté y me dieron el trabajo, en el que permanecí cuatro años y donde aprendí mucho del sector eléctrico”.

En 1986, al lado de Dielectro, abren una delegación de Simes Senco, que por aquel entonces había creado Cons-

trusim y tenían la distribución de Spit que yo conocía. Me ofrecieron unas condiciones económicas buenas para abrir mercado entre los instaladores de material eléctrico, calefactores y el resto de oficios ligados a la construcción. Este trabajo, que era muy transversal, me abrió las puertas a un mundo de oportunidades que yo desconocía”.

En cuatro años, Luis aprendió mucho del sector de las fijaciones y había generado un grupo de clientes fieles que confiaban en él. “Uno de mis mejores clientes me animó a que me montara por mi cuenta. Era 1990 y ese año me había casado con Luisa. Lo hablamos y me lancé”.

Mucha ilusión y algunos errores

Con mucha ilusión y el dinero que habían reunido capitalizando el paro, más alguna pequeña ayuda familiar, alquilan un bajo en el popular barrio coruñés de El Ventorrillo. “Un local de 80 metros cuadrados que había que reformar y que enseguida nos dimos cuenta que no era adecuado para nuestro negocio. Logramos hacer una tienda bonita, pero todo eran inconvenientes: era incómodo estar subiendo y bajando escaleras para disponer del material y no se podía aparcar en la puerta”.

A pesar de las dificultades fueron saliendo adelante con mucho esfuerzo y limitando los gastos al máximo. “Luisa y yo estuvimos sin nómina 5 años. Pensábamos que lo importante era capitalizar la empresa”. En el Ventorrillo estuvieron cuatro años y medio, hasta que encontraron un local en la calle Juan de la Cierva, en el Polígono Industrial de A Grela.

“El local era muy grande. Tenía 400 metros cuadrados. Viniendo de donde veníamos, lo veíamos gigantesco. Tanto que lo dividimos por la mitad y se lo alquilamos al vecino. Pero a los seis meses se nos había quedado pequeño. Volvimos a recuperar la mitad que habíamos alquilado y, unos años más tarde alquilamos la nave de al lado, con lo que sumamos unas instalaciones de 800 metros cuadrados”.

La empresa crecía y crecía y las instalaciones se iban quedando pequeñas. “Teníamos además el problema del parking, La calle Juan de la Cierva era estrecha y era un dolor de cabeza cuando se juntaban varios clientes para cargar mercancía”.

Una vez más, Luis se plantea dar el salto a unas instalaciones más grandes. “Damos el salto a un local más grande, de 1.250 metros cuadrados, en el mismo Polígono de A Grela, pero con un mejor acceso y algunas plazas para aparcar vehículos. “Además de la compra, hay que realizar más inversiones para adaptar el local a las nuevas normativas y ponerlo a nuestro gusto”.

Desde pequeño me gustaba arreglar cosas, saber cómo funcionaban



Luis Astray cree firmemente en la idea de involucrar a la gente en la empresa, en fomentar el orgullo de pertenencia.

Caminar juntos

Con el paso de los años, Luis se da cuenta de que solo se puede ir deprisa, pero que “para llegar lejos es mejor ir acompañado”. “Me puse a buscar un grupo de compra para mejorar las condiciones y ampliar las gamas de productos y la nómina de proveedores.

Encontré uno que empezó bien pero que acabó mal. En 2008 volvimos a quedarnos solos”.

“No podíamos perder las condiciones que habíamos alcanzado dentro del grupo, así que nos embarcamos en

un proyecto a nivel nacional: Más Fijación (Mayorista de Anclajes y Soportación, S.L.). Nació en 2009 y se instaló en el polígono de industrial de Bergondo”.

Como el propósito era hacer una empresa fuerte desde el principio, Luis pensó en dar entrada como socios a los trabajadores que por entonces estaban fijos en la

empresa. “Quería formar un grupo fuerte y cohesionado y me pareció que involucrar a la gente, como accionistas, podía ser una buena idea. Casi una decena de empleados suscribieron participaciones y, con la perspectiva de los años, creo que la idea fue buena. Hoy Más Fijación supone un gran apoyo para Fixagal”.

En el mismo sentido de caminar juntos, en 2006, a Luis Astray le presentan a Jesús Vieito, que por aquel entonces estaba poniendo en marcha un proyecto de distribución de productos de ferretería y suministros industriales. “Yo no conocía a Jesús de nada y la ferretería en general me cogía un poco lejos, pero lo que me contó entonces me pareció interesante y me metí en lo que acabó siendo Unifersa. Tanto me metí que acabé siendo uno de los 17 fundadores y presidente de la sociedad. Y tengo que decir que me siento orgulloso de formar parte de este proyecto y estoy muy contento con el servicio que nos dan desde unos almacenes logísticos espectaculares”.

Es importante involucrar a la gente en la empresa, fomentar el orgullo de pertenencia

La entrada en Unifersa le permite a Luis ampliar su oferta de productos y marcas y supone un complemento perfecto para el negocio. “Fue un gran acierto unirnos a Unifersa y tener rápidamente a nuestra disposición miles de referencias que no son el corazón de nuestro negocio, pero nos permiten dar un servicio más completo a nuestros clientes”.

“Fixagal, el espacio del profesional”

“Fixagal, el espacio del profesional”, es el lema de la empresa y representa, según Luis, “lo que queremos ofrecer a nuestros clientes: Un espacio donde el profesional se sienta bien atendido y bien asesorado y donde encuentre productos homologados y certificados y marcas de confianza”.

“Tanto en Fixagal como en Más Fijación hemos querido hacer algo diferente de lo que hace la mayoría. Nosotros no vendemos anclajes sin homologar ni tacos sin certificar. Y tenemos como proveedores a las marcas que nosotros consideramos que garantizan las mejores soluciones y la mejor relación calidad-precio”.

“Damos un buen servicio y acompañamos a nuestros clientes en sus proyectos, dándoles soporte técnico y comercial. No vendemos productos que no funcionan”

“Uno de nuestros valores principales es la formación y desarrollo de nuestro personal. Creemos firmemente que es el principal soporte para ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones. Intentamos estar a la última en las innovaciones de los productos y aplicaciones. Siempre con el objetivo de facilitar el trabajo a nuestros clientes y añadir un valor diferencial, con lo que conseguimos que nos tengan una especial confianza”.

“Los clientes nos ven diferentes. Hace unos días, uno de los más importantes que tenemos me decía que siempre les ofrecemos productos que les aportan un plus de valor. Y que nuestra gente está a gusto en la empresa y que la sienten como suya. Y es fantástico que nos vean así porque la confianza que transmitimos

tiene un valor muy por encima del precio de los productos”.

La tienda, un grandísimo vendedor

Actualmente, Fixagal dispone de tres tiendas abiertas al profesional, la sede central, en el Polígono de A Grela, en A Coruña; la delegación de Santiago de Compostela –“donde yo empecé a vender en la calle”, y la de Bergondo, en la sede de Más Fijación.

Luis lo tiene claro: “Apostamos por tener vendedores en la calle, treinta entre las dos empresas. Son fundamentales porque visitan al cliente en su casa y descubren oportunidades que no podrían si no saliéramos de las tiendas. Pero también sabemos que las tiendas físicas son un grandísimo vendedor y, por eso, las renovamos constantemente para ofrecer el mejor servicio a los clientes. Además, con ellas, conseguimos una mayor rentabilidad. Cuando transformamos la sede central en un autoservicio las ventas crecieron de forma significativa y los márgenes crecieron. Al principio hubo reticencias y resistencia al cambio en determinadas personas del equipo, pero con la perspectiva del tiempo y los resultados obtenidos, estamos muy contentos y vamos a replicar el modelo en las tiendas de Santiago y Bergondo”.

Fidelidad

Llama la atención en Fixagal el conjunto de marcas que comercializa. Una o como mucho dos por categoría de producto. En la tienda de A Grela destacan a simple vista el rojo de Milwaukee y el rojo y negro de Soudal. Luis lo tiene claro. “Apostamos por las marcas que consideramos que nos aportan el valor que necesitamos. No despreciamos a las demás, pero nosotros trabajamos con las que nos aportan una buena relación calidad-precio, asesoramiento continuo, nos respetan como distribuidores y, en suma, nos ayudan a vender y a dar soluciones a nuestros clientes. Con la mayoría llevamos trabajando más de veinte años”.

Luis insiste en que Fixagal es un proyecto de largo recorrido y que prefieren recorrer-

Estamos
comprometidos
con nuestra
gente, nuestros
proveedores y
clientes

lo con proveedores que les den estabilidad, que aporten innovación y diferencia en el mercado. “La colaboración es de doble sentido. Las marcas nos aportan surtido, posicionamiento, innovación, etc. Y nosotros les trasladamos información del mercado y las necesidades de nuestros clientes para que mejoren los productos”.

Y, sin embargo, “en Fixagal, atendemos a todo el mundo. Luego les compraremos más o menos, pero respetamos mucho el trabajo de los comerciales y representantes. Y siempre procuramos aprender de esos intercambios de información. Lo importante es decidir en qué posición quieres estar en el mercado y optar por las marcas que refuerzan ese posicionamiento”.

Devolver a la sociedad

En general, Luis considera que le ha ido bien en la vida. A pesar del esfuerzo y de los sacrificios realizados. “Luisa -su mujer- y yo le hemos dedicado a la empresa todas las horas del día durante muchos años. A veces, sacrificando la vida en familia, con nuestras hijas, pero siendo unos afortunados porque el esfuerzo ha ido acompañado con buenos resultados”.

“Y llega un momento en que uno -por lo menos yo lo veo así- se siente con el deber de devolver a la sociedad algo de lo que ha obtenido de ella. Así que dentro de nuestras posibilidades colaboramos con unas cuantas organizaciones locales como un club de baloncesto, el Atlético María Pita, deportistas a título individual como Miguel Videla, Sergio Bello o Nico Arcos, con la sociedad deportiva Pastoriza, etc. Además, a título individual mi mujer es socia de Unicef y tenemos apadrinados a un niño”.

Cuando surgió la crisis del Prestige, y a instancias de un empleado, la empresa decidió no hacer la cena de navidad y donar el coste de la misma más otro tanto para los damnificados de la marea negra. También colaboró con la Fundación que creó la Xunta para reparar los paseos marítimos y las playas afectadas.

“Cuando un hermano de Luisa enfermó de cáncer y falleció, decidimos aportar cada año el 0,7 % de las ventas del mes de diciembre a la Asociación España contra el Cáncer para ayudar en la investigación y la cura de esa cruel enfermedad. Eso lo anunciamos a nuestros clientes para que sepan que con sus compras también colaboran en una buena obra”.

“Los empresarios tenemos que estar comprometidos con la sociedad y ser corresponsables con los más necesitados, con los más pobres. Tendríamos que ponerlo en letras mayúsculas. Creo que quien no actúa así no lo hace bien y es un desagradado”.

La sucesión

A poco de cumplir 64 años, Luis empieza a pensar en la sucesión. “El tiempo, quieras que no, pasa factura. Ya no tenemos la misma energía que hace unos años y hay que ir pensando en pasar el testigo. Mi hija mayor es ingeniera logística y trabaja en Inditex. La menor está estudiando también ingeniería en la Carlos III, de Madrid. Y todavía es pronto para saber si querrán coger el relevo”.

Reconoce que, en general, la gente joven no quiere responsabilidades y que conoce buenas empresas familiares que desaparecen porque la siguiente generación no quiere hacerse cargo del negocio.

“Es verdad que, según el tamaño de la compañía y las perspectivas de futuro, la cosa puede ser más atractiva para los jóvenes, pero es un grave problema social la falta de ambición y el no querer asumir responsabilidades”.

“Con Fixagal y Más Fijación tenemos grandes proyectos. En 2023 hemos conseguido los mejores resultados de nuestra historia y crecimos un 11% sobre 2022, que también había obtenido resultados récord. Tenemos una buena base de clientes, proveedores de confianza, una buena rentabilidad y perspectivas de crecimiento importantes, pero dicho esto, tendremos que ver si al final el escenario es atractivo para nuestras hijas. Tanto Luisa como yo, esperamos que sí” ●

Tenemos que devolver a la sociedad algo de los que nos ha dado