

# LÍDERES



ENTREVISTA 20 AÑO 2021



“El mayor logro es ir viendo cómo se va consolidando lo que uno pensó hace unos 20 o 30 años.”

## José Guarnido

*Presidente Fijaplast Sistemas de Embalaje*

# LÍDERES

A continuación os presentamos al equipo de dirección de Fijaplast Sistemas de Embalaje.



*José Guarnido*  
*Presidente*

*Cristina Guarnido*  
*Directora Financiera*  
*& RRHH*

*José Luis Guarnido*  
*Director General*

# LÍDERES



## José ¿Cómo fueron sus comienzos profesionales?

Cuando comencé a desarrollar mi vida profesional me fui a Madrid y me ofrecieron un trabajo de representante en elementos de fijación (como son las grapas, los clavos y lo que conlleva todo eso; accesorios de aire... porque todo va relacionado). Y el principal sector en el que me asignaron fue la peletería. Esta gente gastaba millones de grapas para confeccionar los chaquetones y abrigos de piel. Esos fueron mis inicios.

Me mantuve en Madrid alrededor de 3 años, donde me casé y nació mi primer hijo. Luego la empresa me trasladó aquí, a Andalucía, y yo llevaba la delegación de Granada, Almería, Jaén y Málaga. Haciendo lo mismo pero con diferentes tipos de clientes, como pueden ser la carpintería, los fabricantes de palés, los fabricantes de sillones, ferretería... En fin, todo el sector industrial que gasta en elementos de fijación (grapas, clavos, alfileres, etc.). Posteriormente, me llamó mi ex-jefe y me ofreció el doble de mi sueldo para que me

volviese a Madrid y como me había ido tan bien, pues me volví. **Y mi consejo es que nadie repita, que, si te ha ido bien alguna vez en algún sitio, nunca vuelvas.** Mi sorpresa fue que no había trabajo que desarrollar, el hombre frenaba mucho la actuación comercial y decidí buscar trabajo en otro sitio y me rescató mi antigua empresa. Contactó conmigo el delegado de Andalucía y pensé claramente lo que el mercado te va enseñando: Hay cambios generacionales, pues igual que yo sustituí a todos los delegados que tenían aquí y ocupé yo su puesto quizá por juventud, por empuje, por ganas de trabajar o resultados obtenidos... En esos momentos me iba dando cuenta de cómo evolucionaba todo e iba pensando en cómo ir introduciendo algunas mejoras por mi cuenta, pero claro, mi honestidad y forma de hacer las cosas no me permiten hacer este tipo de acciones cuando es otra persona la responsable, aunque la idea estaba ahí.

# LÍDERES

## Háblenos de los inicios de la empresa.



Hace unos 20 años que somos Fijaplast. Anteriormente funcionábamos con nombre propio, pero con el tiempo hay que ir dejando atrás la identidad personal y dar el paso a algo comercial. Todo surge teniendo en mente una idea inicial. **Había posibilidades de expansión y muchas necesidades en el mercado, según mi punto de vista,** y acabé hablando con la competencia de la empresa para la que trabajaba. Me admitieron como agente libre y sustituí nuevamente a todos los delegados que había. Ahí me vi con la libertad de poder comprar y vender. Los clientes comenzaban a tener necesidades, pues nadie sabía dónde conseguir los flejes o las máquinas, no existían los palés... los sacos se cargaban al hombro, y detecté una carencia clara.

Poco a poco se fue desarrollando el panorama: yo llevaba la Cooperativa Camposol, la única que había en Almería. Allí vendíamos millones de grapas, fuimos desarrollando los materiales que se iban necesitando, íbamos creciendo según las necesidades de los clientes y lo que pedía el mercado. Crecimos con unos clientes que, hoy en día, seguimos manteniendo como son Portinox, Cervezas Alhambra, carpinteros, tapicerías, ferreterías... **Había un abanico de posibilidades increíble en muchos sectores.** Íbamos implementando productos a medida que el mercado cambiaba, prácticamente íbamos aprendiendo y documentándonos sobre la marcha.

Esta es la historia que nos ha llevado a lo que somos ahora mismo, buscando ser los líderes en una constante evolución.



# LÍDERES

## ¿Y cómo ha evolucionado Fijaplast?



En cuanto a la evolución de la empresa a lo largo de los años, ésta fue surgiendo de forma natural. Comencé solo y a partir de los famosos fertilizantes, busqué a una persona que se pudiera dedicar a mantener lo que ya tenía en el mercado. Continué con eso hasta que mi madre cayó enferma y paralicé todo. Me vi en la encrucijada donde ingresaba mucho más por las comisiones de los fertilizantes que por el otro negocio, el cual iba creciendo poco a poco. Al final tomé la decisión de cortar y dedicarme a lo que nos dedicamos hoy en día. A partir de ahí fuimos diversificando siempre en función de las necesidades de nuestros clientes y del mercado, buscando

también especialistas para darles el mejor servicio: mecánicos específicos para las máquinas, ingenieros para que sepan comprar y tratar con los clientes, etc. Hemos dado muchos cursos sobre film y nos hemos especializado en cómo ahorrar y cómo llegar a ser, en este caso, los mejores del mercado en el aspecto de ofrecer un buen producto. También me atrevería a decir que es el mejor que hay con diferencia, pues los resultados lo avalan.

## ¿Cuáles son los principales valores de Fijaplast?

Principalmente, la honestidad de cara al cliente, eso siempre. El servicio es otro valor importante junto con la seriedad, además, por supuesto, de la calidad. Nos encontramos siempre a la vanguardia del mercado.

Como contrapunto a esto, podría decir que se pierden muchas ventas por ser honestos, pues no se valora lo suficiente el producto con sus componentes necesarios, pero aun así considero que es el único camino a seguir.



# LÍDERES

## En cuanto a la calidad que comenta de los productos... ¿qué impacto tiene en los clientes en tema de sostenibilidad, reducción de consumo o la huella de carbono? ¿Cómo ha sido ese proceso a lo largo de los años?

En su momento, no existía nada de esto y, evidentemente, hoy en día muchas cosas están ya prohibidas. Siempre hemos ido buscando el ahorro y la estabilidad de las cargas que hemos defendido tanto. Buscamos ahorrar en los distintos productos, no en el más barato, pero sí en el que menos le cueste al cliente, aportando calidad con respecto a opciones más baratas pero con peor rendimiento. **Es necesario explicar a los clientes lo que compran, cómo lo compran y por qué.**



## ¿Cuál es la situación actual de la empresa? ¿Habrá relevo generacional?

Ahora mismo veo el mercado general muy positivo porque hay muchas cosas por hacer y muchas posibilidades de mejorarlo. Todo proceso de crecimiento tiene un costo, pues hay que invertir en personal especializado y esto repercute en el precio de los productos. Considero que ese es el camino con respecto a otro tipo de negocio que marca la diferencia, es una forma de entenderlo distinta con relación a otros y con una base mucho más sólida. Con respecto a la sucesión de la nueva generación, lo llevo bien y mal. Muy bien por un lado, porque a mis hijos les di la libertad de estudiar lo que quisieran con la condición de formarse de forma adecuada y de prepararse para lo que es la vida. Si les interesaba trabajar en la empresa, aquí tendrían su casa y así fue. Yo estaba mentalizado para esa transición y está llegando el momento poco a poco, voy delegando y ellos van ocupando su lugar.

Evidentemente, cuando creas algo desde cero hasta donde hemos llegado, lógicamente le tienes cariño, hay una parte de ti en todo ello. Pero como son mis hijos y lo hacen muy bien, estoy muy orgulloso de lo que hacen y estoy muy contento.

En la actualidad ocupa el puesto de **Director General mi hijo José Luis Guarnido** que se ha propuesto muchos objetivos pero creo que seguir dando servicio a nuestros clientes y seguridad a nuestros empleados, son nuestras mayores obligaciones. El mercado está cambiando y debemos trabajar mucho para adaptarnos al futuro y garantizarnos, al menos, otros 20 años de éxitos.

**Mi hija Cristina Guarnido, es la directora de RRHH** y para ella su principal objetivo es seguir creciendo profesionalmente con el equipo de personas que componen Fijaplast, para seguir dando el mejor servicio a nuestros clientes acompañándolos día a día.

# LÍDERES

## Háblenos de sus objetivos de futuro a medio plazo



De aquí a 5 años veo un crecimiento muy positivo. Nosotros podemos aportar un servicio que, bajo ningún concepto, una fábrica puede hacer, porque no están preparados para eso, no son capaces. Nosotros, a pesar de la dificultad que supone, buscamos dar un servicio integrado a la empresa. ¿Se puede conseguir? Claro que se puede, pero el camino que hemos elegido es muy duro pues hay que invertir mucho. Como dice el refrán: "Un buen vendedor no vende, le compran." Eso es lo que pretendemos. Por eso, soy muy optimista con el futuro para este sector, pero hay que hacerlo bien y debemos ser muy profesionales.

## ¿Cuál es el mayor logro o satisfacción que ha tenido dentro de la empresa?

El mayor logro es ir viendo cómo se va consolidando lo que uno pensó hace unos 20 o 30 años. Yo tenía la idea en mi cabeza tal cual está pasando, pero el camino es lo complicado. Siempre hemos buscado gente honrada con la que trabajar, pues una empresa no es nada sin los que la componen... ¿qué sería Mercadona sin sus empleados? ¿qué sería Cervezas Alhambra o Fijaplast? Claramente nada. El grupo y el equipo transmite lo que hace. Nosotros debemos transmitir confianza, dignidad y seriedad, que es lo que el cliente necesita porque el mercado está falto de estas cualidades. Es necesario ser más humilde y dar un mejor servicio, porque esto lo percibe el cliente.



# LÍDERES

## Cuéntenos algo más personal, alguna anécdota, afición...

Pues me gustan los caballos y me gustan las buenas motos, pero ni tengo caballos ni tengo motos, ni lo voy a tener nunca porque la prioridad siempre me ha ganado. He podido tenerlo, pero siempre le he dado prioridad a las circunstancias, a la empresa y a la gente, que es lo que más vale. Entonces **no he tenido tiempo de ver cómo pasa el tiempo**; desde que comencé hasta hace dos años vivía por y para mis clientes, mi familia y mi trabajo. No he hecho otra cosa y no he mirado por otra cosa más que por la empresa y la familia. Mi prioridad eran los clientes porque cuando no tenía mecánicos, yo era el mecánico, cuando no había repartidor, yo repartía, y así con todo. Hasta llegar a tener esta primera empresa, yo lo hacía casi todo hasta que empezó a entrar gente y fuimos creciendo. **Tengo aficiones, claro, pero no las he puesto en práctica porque siempre he tenido unas prioridades muy claras y enfocadas.**

