



“Nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón”

Luis Salgado
Director General de Fassa Hispania

“La historia de Fassa Bortolo está hecha de valores, valores eternos e inmutables que son la base de la empresa: respeto, atención y calidad. Estos valores nos han llevado a construir un camino; un camino que se inició en 1710, año en que la familia Fassa se introdujo por primera vez en el sector de la construcción mediante la dedicación a la elaboración de la cal, que nos ha llevado a ser líderes en Italia y ser una de las empresas más importantes de nuestro sector”.

Luis Salgado, director general de Fassa Hispania, nos cuenta con cierto orgullo, que esta tradición se ha ido transmitiendo de generación en generación, hasta alcanzar la máxima calidad en términos de innovación, tecnología y atención al medio ambiente. La cal es el componente básico de cualquier proyecto de construcción y se encuentra especialmente ligada a nuestra empresa. La utilizamos como elemento fundamental en todas nuestras soluciones, siendo los primeros en introducirlos en Italia para luego expandirse más allá de las fronteras italianas.

Preséntenos a Fassa Bortolo ¿Cuál es su implantación a nivel mundial?

Fassa Bortolo es una marca histórica en el mundo de la construcción, líder en Italia y una de las más consolidadas a nivel internacional. La atención a la calidad y a las materias primas, la investigación, la innovación y el respeto por el medio ambiente han sido siempre la visión de la empresa, que se expresa a través de un compromiso constante con el desarrollo de soluciones punteras para la evolución del sector de la construcción.

La amplia gama de productos se presenta como un **Sistema Integrado** capaz de satisfacer todas las necesidades del sector y responder a todo tipo de obras, desde pequeñas intervenciones hasta grandes obras. En la actualidad, el Grupo Fassa cuenta con 16 fábricas en Italia, una en Portugal, una en España, y una en Brasil; además de tres sucursales comerciales en Italia, tres

en Suiza, una en Francia, una en España y una en Gran Bretaña, con una plantilla de más de 1.700 personas entre empleados y equipo de ventas.

Hace un año asumía el cargo de Director General de Fassa España. ¿Qué balance hace de esta nueva etapa de Fassa en nuestro país?

El balance es muy positivo ya que, como decía hace un año, la base de esta nominación era aumentar la autonomía y la capacidad de decisión local para responder mejor a las necesidades de nuestros clientes. Es obvio que se trata de un camino y no de una meta específica, que se recorre día a día.

De cualquier forma, mi nombramiento es solo una parte de una transformación que estamos llevando a cabo. Transformación a través de la contratación de profesionales de excelencia, por un lado, en varias áreas

que hasta ahora eran gestionadas por la casa matriz, y por otro, para reforzar el equipo ya existente, habiendo sido contratados colaboradores de diversas áreas: administrativa y financiera; recursos humanos; prevención, medio ambiente y seguridad; comercial, compras y marketing. Y seguimos contratando para otros departamentos.

Por otro lado, y para tener otra dinámica, decidimos, con el total apoyo de nuestra casa matriz, tener una sede en España, lo que se tradujo en la compra en agosto de este año de un edificio singular en un parque empresarial de prestigio en Alcobendas, que hoy ya es nuestra casa y el centro neurálgico de todas las operaciones en España. Esta sede cuenta, además de los habituales espacios de oficinas y reuniones, con un Espacio Creativo para la realización de formaciones, sesiones de presentación de productos y sistemas, y eventos de carácter cultural, que pretendemos que sea un punto de encuentro para los profesionales del sector. En este Espacio Fassa, queremos organizar varios eventos a partir de 2025. Queremos que sea algo innovador e interesante para nuestros clientes y para la sociedad.

Por mi parte, solo puedo estar satisfecho por el continuo apoyo por parte de la casa matriz y también por la actitud de todo el equipo, que está en cuerpo y alma involucrado en este proyecto. Es inequívoco lo que se puede lograr con equipos de excelencia y motivados.

Usted mencionaba en la entrevista de L'informatiu en noviembre del 2023 que Fassa se enfrentará a grandes cambios en los próximos años. ¿A qué cambios se refería?

Me refería sobre todo al impacto que tendrá la producción y comercialización de PYL en la nueva fábrica de Tarancón, no solo para Fassa, sino también para el mercado de distribución. Básicamente se trata de preparar a la empresa para una nueva dimensión de oferta y volumen de negocios, pero con un objetivo claro de total colaboración con los clientes que se identifiquen con este proyecto. Es decir, queremos que sea también un proyecto disruptivo en la actitud y el trato mutuo de respeto y seriedad.

Háblenos del nuevo centro de Fassa en Tarancón

La nueva fábrica de PYL de Fassa en Tarancón, que es la primera fuera de Italia, ya está en construcción y prevemos que pueda iniciar su producción en el segun-

do semestre de 2025. Para Fassa Hispania esto implica un cambio fundamental en nuestro posicionamiento como proveedor de soluciones. En ese momento, pasaremos a ser uno de los fabricantes con la mayor gama de soluciones para la construcción, junto con un posicionamiento de calidad superior, ya que entraremos en el mercado con productos y sistemas técnicamente avanzados y soluciones equiparables a las de los grandes operadores del sector.

También prevemos aumentos importantes en el volumen de facturación, lo que implicará y permitirá mayores inversiones en recursos humanos, marketing, servicios e innovación.

En paralelo, realizaremos en 2025 inversiones muy importantes en nuestra fábrica de Antas (Almería), para aumentar y mejorar los procesos productivos, así como seguir aumentando la gama de productos, permitiendo adaptar la fábrica a las necesidades futuras.



La nueva fábrica de PYL de Fassa en Tarancón ya está en construcción y prevemos que pueda iniciar su producción en el segundo semestre de 2025”

¿Cuál será con el nuevo centro la oferta de Fassa en el mercado español de la distribución?

Tarancón, además de ser una fábrica moderna y capacitada para el mercado de calidad del PYL, será uno de los mayores centros de distribución de materiales de construcción en la Península Ibérica, ya que en esta fábrica se concentrará toda la gama de Fassa, desde morteros de base yeso y cemento, hasta pinturas, productos para SATE, herramientas, máquinas y servicios de asistencia de equipos, entre otras gamas.

Solo para contextualizar, en Tarancón tendremos un tintómetro industrial para poder atender mejor y más rápidamente a nuestros clientes en toda la gama de pintura y materiales de revestimiento para el mercado de SATE, ya que hoy somos una de las empresas de referencia a nivel nacional y queremos fortalecer nuestro servicio con el fin de ocupar la primera posición en el mercado del SATE. Nuestra última contribución en este sentido ha sido el lanzamiento de un innovador sistema SATE de altas prestaciones basado en una placa de EPS patentada - RESPHIRA, con 1800 microagujeros que se



caracteriza por su transpirabilidad y baja conductividad, asociado a un mortero A96 Resphira que contribuye a asegurar la transpirabilidad de todo el sistema.

Este es, sin duda, uno de los grandes proyectos en el sector de materiales de construcción. Creo que, sin querer ser exagerado, la historia lo confirmará: nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón. Lo digo porque detrás de todo este proyecto tenemos una base humanista que siempre nos caracterizará. Es decir, nuestra actividad no se limita a una mera actividad productiva, de venta y logística; nos preocupamos por nuestros clientes, el planeta y el legado que podamos dejar como personas y como empresa. Es algo que siempre los incluimos en nuestra estrategia.

¿Cómo analiza el sector de la distribución de materiales de construcción en España?

Tras la crisis económica, el sector ha mostrado señales de recuperación, impulsado por el aumento de la inversión en obras públicas y privadas, así como por la construcción de vivienda. Este crecimiento ha aumentado la demanda de materiales de construcción. El sector es altamente competitivo, con una mezcla de grandes superficies y muchos almacenes de materiales locales. La concentración de empresas es una tendencia observable, impulsada por adquisiciones de empresas tanto internacionales como locales, un crecimiento en la relevancia de la gran distribución y un aumento en la influencia de los grupos de compra.

A nivel de productos, los distribuidores en general están ampliando sus gamas de productos para incluir

una mayor variedad de materiales, como soluciones sostenibles, innovadoras y tecnologías que mejoran la eficiencia energética.

Se está notando una tendencia cada vez más marcada, donde los generalistas están especializándose más y los especialistas están ampliando su oferta de productos, convirtiéndose así en generalistas. A pesar de estas tendencias generales, se aprecia una creciente profesionalización en el sector a todos los niveles, así como un enfoque en establecer relaciones comerciales estables y duraderas, donde cada participante contribuya a la cadena de valor. Por otro lado, la incorporación de plataformas digitales y el comercio electrónico están transformando la distribución de materiales, aunque existen diferencias significativas entre la gran distribución y la distribución tradicional.

En resumen, el sector de la distribución de materiales de construcción en España está experimentando un cambio significativo impulsado por la recuperación del mercado, la digitalización, la sostenibilidad y la necesidad de adaptarse a un entorno competitivo y en constante evolución. Los distribuidores que se adapten a estas tendencias y ofrezcan un valor añadido a sus clientes estarán mejor posicionados para tener éxito en el futuro.

¿Cree que las grandes superficies son la gran amenaza de los almacenes?

No considero que las grandes superficies sean la gran amenaza, pero es claro que representan un desafío para los almacenes de materiales de construcción en España. Su capacidad para ofrecer precios compe-



Los almacenes de materiales también pueden diferenciarse ofreciendo un servicio más especializado, asesoramiento técnico y productos adaptados a necesidades específicas”

titivos, una amplia gama de productos y conveniencia en la compra puede atraer a muchos consumidores y profesionales del sector. Además, suelen contar con recursos y estrategias de marketing más robustas que les permiten captar una mayor cuota de mercado.

Sin embargo, los almacenes de materiales también pueden diferenciarse ofreciendo un servicio más especializado, asesoramiento técnico y productos adaptados a necesidades específicas, lo que les permite mantener una clientela leal. En resumen, aunque las grandes superficies son una competencia significativa, la respuesta de los almacenes dependerá de su capacidad para adaptarse y ofrecer valor añadido.

En este aspecto entiendo que la colaboración estrecha con los fabricantes es esencial para asegurar una oferta competitiva. Y para eso habrá que elegir los proveedores que puedan sumar de forma clara en muchas de esas vertientes ya descritas anteriormente y que son fundamentales para el negocio.

¿Cuál cree que es, ahora mismo, la gran asignatura pendiente del sector?

La gran asignatura pendiente del sector de materiales de construcción en España en la actualidad es la sostenibilidad y la eficiencia energética. Existe una necesidad urgente de desarrollar y promover materiales que sean más sostenibles, como los que tienen un menor impacto ambiental en su producción y en su ciclo de vida. Esto incluye la utilización de recursos reciclados y la reducción de emisiones de carbono. La implementación de normativas más estrictas en términos de eficiencia energética requiere que los materiales de construcción contribuyan a edificios más eficientes. Hay que fomentar el uso de sistemas como SATE y soluciones que mejoren el aislamiento térmico.

En resumen, la sostenibilidad y la eficiencia energética son desafíos críticos que el sector de materiales de construcción en España debe abordar para alinearse con las demandas actuales y futuras del mercado, así como para contribuir a un desarrollo más sostenible en el ámbito de la construcción.

Tampoco podemos olvidar otro gran reto al que se enfrenta el sector: la necesidad de mano de obra, tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Por un lado, es cada vez más necesario un relevo generacional que actualmente no se está produciendo y, por otro, una formación específica adaptada a las nuevas soluciones técnicas a las que se ha hecho referencia anteriormente. En Fassa tenemos una especial preocupación por las necesidades de formación del sector, por lo que estamos invirtiendo y reforzando todo nuestro equipo técnico al que se asociará un centro de formación de excelencia en nuestra fábrica de Tarancón, que contará con un auditorio para más de 100 personas y un centro de formación práctica.

¿Optimista de cara al futuro?

Prefiero decir que estoy súper confiado y seguro de lo que podemos aportar. Esto proviene de una cierta tranquilidad que la experiencia me permite alcanzar. Por un lado, sé lo que tenemos detrás como empresa: la seriedad, los principios de trabajo, la oferta de productos, la tecnología, el know-how, la capacidad financiera y los recursos. Por otro lado, sé también qué equipo tenemos hoy en España y nuestra capacidad para motivar y reclutar a los mejores.

También me tranquiliza la actitud que tenemos en nuestras acciones: la determinación, la creatividad y la alegría que nos mueve. Sabemos que nada es perfecto, pero queremos hacerlo mejor cada día, para nuestra empresa, nuestros colaboradores, nuestros clientes, nuestra sociedad y nuestro planeta.

Como en la última entrevista, me gustaría finalizar agradeciendo a este país que me ha acogido tan bien, ahora ya como español, ya que en mayo de este año me fue concedida la ciudadanía española, de la cual me siento muy orgulloso.

Texto: Ramon Capdevila

Fotos: Fassa Hispania