



## Luis Salgado

### Director General de Fassa Hispania

Portugués y padre de dos hijas, Luis es licenciado en Geología con posgrado en Administración de Marketing por el IPAM (Instituto Superior de Administração e Marketing). Se define como un amante de las cosas sencillas de la vida y con una trayectoria personal y profesional muy ligada a cuestiones de protección de la naturaleza y sostenibilidad.

Acostumbrado a resolver trabajos difíciles utilizando la creatividad y la ética como armas para resolver los retos diarios.

# “Fassa Hispania se enfrentará a grandes desafíos en los próximos años”

#### Siempre vinculado a la industria química.

Efectivamente. Desde siempre he tenido una trayectoria profesional vinculada a la industria química y de la construcción, iniciando mi actividad en BASF en el año 1987 en el sector de dispersiones, química industrial y disolventes.

Posteriormente, asumí la dirección de los departamentos de Desarrollo de Producto (I+D) y Asistencia Técnica en la empresa de pavimentos de corcho, Amorim Revestimentos; y entre los años 2001 al 2010 asumí las funciones de Director General en las sucursales de Mapei y Kerakoll en Portugal. Recientemente he sido nombrado Director General de Fassa Hispania después de 10 años como Director Comercial.

#### Felicidades por el nuevo cargo. ¿Qué supone esta nueva organización para Fassa España?

En primer lugar, esto supone una enorme responsabilidad y un reconocimiento a todo el trabajo realizado en estos últimos años por un gran equipo con gran dedicación. Para comprender el alcance de este cambio, basta con decir que es la primera nominación de este tipo a nivel internacional; es decir, es un paso muy importante, no solo para nosotros, sino también para Fassa Bortolo en su vertiente internacional. Por otro lado, constituye un factor de motivación y orgullo, así como una confirmación de la importancia del mercado español para Fassa Bortolo.

#### ¿En que ayudará o mejorará esta nueva organización?

Fassa Hispania se enfrentará a grandes desafíos en los próximos años, siendo necesario preparar la estructura actual a todos los niveles para responder adecuadamente a las transformaciones que resultan de las importantes inversiones en curso y del propio mercado.

Esta nominación y los cambios que conlleva permitirán dotar a la estructura de Fassa Hispania de una

mayor autonomía y capacidad de decisión a nivel local para responder mejor a las necesidades del mercado español.

A nivel muy práctico, podríamos decir que deseamos escuchar más, ser más ágiles y estar aún más cerca de nuestros clientes.

#### 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 uno de los más reconocidos a nivel internacional. La atención a la calidad y a las materias primas, la investigación, la innovación y el respeto por el medio ambiente siempre han representado la visión de la empresa, que se manifiesta a través de un compromiso constante en el desarrollo de soluciones de vanguardia para la evolución de la construcción.

Actualmente, el Grupo Fassa cuenta con 16 plantas en Italia, una en Portugal, una en España, una en Brasil, y 3 sucursales comerciales en Italia, 3 en Suiza, una en Francia, una en España y una en Gran Bretaña, con una plantilla de más de 1.700 colaboradores, que incluye empleados y fuerza de ventas, con una facturación cercana a los 800 millones de euros.

#### ¿Y próximamente reforzará su implantación en España con un nuevo centro?

Sí, efectivamente. Después de la adquisición de Yedesa en el 2018, Fassa Hispania experimentó un crecimiento exponencial, alcanzando este año un valor estimado de facturación muy cerca de los 30 millones de euros. Es importante recordar que esta fábrica, en realidad, equivale a dos unidades de producción, ya que tiene líneas separadas, una para la producción de productos a base de yeso y otra a base de cemento. Se invirtieron varios millones de euros para mejorar el proceso de producción y garantizar la calidad que es característica de nuestra empresa.

## “Nosotros continuaremos con nuestra política de ventas exclusivamente a través de distribuidores de materiales de construcción”

Esta trayectoria ha permitido ganar la confianza necesaria para tomar definitivamente la decisión de realizar una inversión muy fuerte en el mercado español, una decisión que se había considerado durante varios años. Esta inversión se traduce en la construcción de una fábrica de cartón-yeso en Tarancón, con una inversión de alrededor de 100 millones de euros, que generará aproximadamente 120 puestos de trabajo directos y 80 indirectos.

La construcción ya ha comenzado y se prevé que la producción comience a fines del primer semestre de 2025. Este paso permitirá consolidar a Fassa Hispania como un proveedor global de soluciones para la construcción, seguramente uno de los pocos actores del mercado con una gama tan amplia y completa.

### ¿Este nuevo posicionamiento variará su estrategia comercial en el mercado?

En absoluto. Nosotros continuaremos con nuestra política de ventas exclusivamente a través de distribuidores de materiales de construcción, lo cual es una garantía de seguridad para todos los clientes que siempre nos han respaldado y con los cuales queremos reforzar nuestra relación; también para futuros clientes que se interesen por nuestra oferta y modelo de negocio.

Además, seguiremos manteniendo el mismo posicionamiento de siempre, que se traduce en una calidad 'premium' que se aplicará íntegramente a la gama de PYL a producir en España, al igual que sucede con el PYL que hemos estado vendiendo durante años en el mercado español, producido en Italia, ventas que no han crecido más debido a cuestiones de capacidad de producción actual que se solucionarían integralmente con la nueva fábrica.

### ¿Cuál es la oferta de Fassa Bartolo en el mercado español de la distribución?

Nuestra oferta se sustenta en cinco pilares básicos: calidad de productos, ética profesional, respecto por los canales de distribución, apoyo técnico, y una fuerte preocupación medio ambiental e innovación.

Son pocas las empresas que agrupan una gama tan amplia de productos, ya que somos un productor de referencia tanto en morteros secos y revocos más básicos, como en productos más técnicos como cartón-yeso, pinturas y sistema SATE. Además, somos especialistas en productos a base de cal, yeso y cemento.

### ¿Qué importancia tiene el I+D+i en la estrategia de la empresa?

Consciente de que la inversión en investigación es esencial para toda empresa que desee mejorar constan-

temente sus resultados, Fassa cuenta con un Centro de Investigación interno desde hace más de 20 años, con un laboratorio totalmente equipado y de última generación.

Equipos como Fluorescencia y Difracción de Rayos X, Microscopía Electrónica, Granulometría Láser, permiten analizar la materia a nivel microscópico, evaluando sus características químico-físicas, con el fin de seleccionar las formulaciones que mejor garanticen la calidad de los productos y predecir, a través de ensayos específicos, el comportamiento en diferentes condiciones ambientales.

La atención dedicada diariamente a la investigación ha obtenido un importante reconocimiento con la Certificación ISO 9001:2015, confirmando los altos estándares de calidad ofrecidos a la industria de la construcción.

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

Estamos presenciando una concentración a través de adquisiciones por parte de empresas internacionales y locales, un aumento en la importancia de la gran distribución y un incremento de la importancia de los grupos de compra.

Se está observando una visión ibérica cada vez más pronunciada, estamos viendo una convergencia en la que los generalistas se están volviendo más especialistas y los especialistas están incorporando más líneas de productos, convirtiéndose en generalistas. Independientemente de estas tendencias generales, se observa una profesionalización del sector en todos los niveles y la búsqueda de relaciones comerciales estables y duraderas, en las que cada participante aporte algo a la cadena de negocios. Por otro lado, al igual que en muchos otros sectores de actividad, nos enfrentamos a la dificultad de distinguir la calidad de la mediocridad, donde a menudo la calidad tiene dificultades para sobresalir.

### ¿A qué se refiere cuando dice que la calidad tiene dificultades para sobresalir?

Hablo del hecho de que, por ejemplo, no existe un control de calidad aleatorio, por parte de instituciones independientes como pasa en Francia con el CSTB, de los productos fabricados para asegurar que cumplan realmente con las normativas vigentes. Esto presionaría para que efectivamente se produzcan los materiales de acuerdo con lo declarado y testado.

Por otro lado, la certificación de un producto solo establece los requisitos mínimos a cumplir. La "dificultad de sobresalir" se refiere al hecho de que a menudo nos encontramos con productos que, por su clasificación y marcaje, aparentemente son iguales, pero que en realidad difieren mucho en sus prestaciones finales, ya sea



Fábrica de FASSA en la localidad de Antas (Almería).

porque las declaraciones de conformidad son las mismas, pero en realidad los productos son muy diferentes a nivel cualitativo, o porque no se está produciendo lo que se declara. En ambos casos, entramos en un mundo muy similar al de las "fake news", en el que muchas veces prevalece quien engaña mejor.

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

En este momento, una de las asignaturas pendientes más importantes del sector es la sostenibilidad ambiental. La construcción es una de las industrias que más impacto tiene en el medio ambiente, y existe una creciente conciencia sobre la necesidad de adoptar prácticas más sostenibles, desde la elección de materiales hasta la reducción de residuos y la eficiencia energética en edificios. La reducción de la huella ecológica y la implementación de soluciones respetuosas con el entorno son desafíos clave para el sector de la construcción en la actualidad.

### ¿Cómo analiza, en general, la evolución de los grupos de compra en España hasta ahora?

La evolución de los grupos de compra en España ha sido notable en los últimos años. Estos grupos han desempeñado un papel importante en la consolidación del sector de la construcción, permitiendo a las empresas acceder a una mayor variedad de productos y servicios, así como beneficiarse de economías de escala. La colaboración a través de grupos de compra ha permitido a las empresas reducir costos, mejorar la eficiencia y mantenerse competitivas en un mercado en constante evolución.

Además, los grupos de compra han contribuido a la profesionalización del sector al establecer estándares de calidad y buenas prácticas. Han fomentado la cooperación entre empresas y la búsqueda de relaciones comerciales estables y duraderas. Sin embargo, como en cualquier evolución, existen desafíos y áreas de mejora, como la necesidad de abordar aspectos de sostenibilidad y la diferenciación de la calidad de los productos y servicios dentro de estos grupos.

## “Nos enfrentamos a la dificultad de distinguir la calidad de la mediocridad, donde a menudo la calidad tiene dificultades para sobresalir”

### ¿Optimista de cara al futuro?

Muy optimista, sin permitirme entusiasmar demasiado hasta el punto de perder la noción de las dificultades que siempre existen en cualquier proyecto importante. Es decir, un optimismo siempre acompañado de humildad que nos mantiene con los pies en la tierra.

Dicho esto, sabemos que estamos viviendo uno de los grandes proyectos industriales de nuestro sector en España. Entramos en el mercado mucho más tarde que la mayoría de nuestros competidores, lo que nos permitió establecer una política comercial más transparente, sin vicios y con mucha humildad. No somos perfectos, pero buscamos la excelencia en lo que hacemos, con un compromiso de dar lo mejor cada día y, sobre todo, de forjar alianzas duraderas con los clientes. Esta práctica de mejora constante, junto con el liderazgo transmitido por nuestra empresa matriz en Italia, nos permite soñar con una destacada posición en el mercado español, que consideramos inevitable.

Para finalizar, permítanme agradecer a este gran país por la forma en que me ha acogido desde mi primer día de trabajo en Fassa Hispania, y a todos los españoles que me han enseñado mucho sobre la franqueza y objetividad en los negocios y en otros aspectos más personales. Esa fue la principal razón por la que solicité la nacionalidad española, que espero recibir pronto con mucho orgullo.