



Paolo Gasparin

Diretor da Fila Iberia

Oriundo da região do Veneto, Paolo Gasparin é licenciado em Economia e Comércio Externo pela Universidade Cá Foscari de Veneza. Trabalha há 22 anos como diretor da filial da empresa Fila, multinacional italiana com presença em 100 países e dedicada ao fabrico e distribuição de produtos para a proteção e a manutenção de todas as superfícies.

“O distribuidor para a Fila tem uma importância estratégica e é a peça-chave de acesso ao profissional da construção”

Onde se situam as origens da FILA?

A Fila constituiu-se em San Martino de Lupari, na província de Pádua, a nordeste da Itália em março de 1943, quando os irmãos Guido e Pietro Pettenon fundaram a “Fabbrica Italiana di Lucidi e Affini”. Nos primeiros anos, a empresa orientou-se sobretudo para betumes de calçado, ceras e detergentes domésticos. Estava-se nos anos da Segunda Guerra Mundial e a Fila era o fornecedor de betume do exército italiano.

Já na década dos anos 70, o atual presidente Beniamino Pettenon opta por especializar a produção da empresa em soluções profissionais para o tratamento de pavimentos. Uma intuição triunfadora que permitiria à Fila tornar-se uma marca de excelência em limpeza, proteção e manutenção de todas as superfícies.

Uma empresa multinacional e familiar presente no mundo inteiro.

Sim, efetivamente. A empresa conquistou caráter internacional com a abertura de 6 filiais comerciais na Alemanha, França, Espanha, Grã-Bretanha, Estados Unidos e Emiratos Árabes. A FILA está presente em mais de 100 países através de uma rede capilar capaz de garantir a distribuição dos seus produtos e o fornecimento de assistência técnica a nível mundial. A qualidade dos seus produtos e a sua presença a nível mundial permitiu à Fila ser parceira de mais de 200 fabricantes internacionais de revestimentos de cerâmica e de pedra que recomendam o uso das suas soluções para o cuidado dos seus próprios materiais e se apoiam no nosso serviço de assistência e assessoria.

E a Fila Iberia?

Em 1996, a Fila já trabalhava em Espanha há algum tempo com importantes clientes, e a ideia de estar presente com uma estrutura própria de distribuição tornou-

-se realidade em 19 de abril de 1996 quando nasce Fila España Industria Química, S.L.U., com sede num pequeno armazém na localidade de Chilches, na província de Castellón. E no ano de 2013 assume também o mercado português tornando-se a Fila Iberia.

Com que produtos trabalha a Fila em Portugal?

A Fila Iberia trabalha praticamente todas as referências de produto da central em Itália, e em particular todos os detergentes e tira-nódoas necessários para uma correta limpeza final de obra e uma manutenção adequada de superfícies cerâmicas, porcelânicas, pedra natural em todos os seus acabamentos, barro, resilientes, cimento e derivados. Além disso, oferece uma vasta gama de protetores e produtos de acabamento para materiais porosos que reagem contra os danos da água, dos agentes atmosféricos e de filtragens, bem como da penetração em profundidade de manchas orgânicas.

Alguma novidade de produto que sobressaia?

A novidade que está a ter mais sucesso nos últimos anos é a gama de produtos de limpeza instantânea em fresco (INSTANT REMOVER e EPOXY PRO), uma linha inovadora e recentemente patenteada que permite ao profissional da colocação entregar um pavimento e revestimento limpo e higienizado cumprindo a regulação UNE 138002-2017 no mesmo dia da betumagem.

O uso das soluções instantâneas em fresco da Fila permite a eliminação da parte mais consistente e complicada da sujidade de uma obra: os resíduos da betumagem! Deste modo, a limpeza de fim de obra seguinte que, como o nome indica, é feita no fim da obra antes da estreia do material e deste ser posto a uso, é significativamente facilitada.

Uma equipa humana ao serviço da qualidade.

O controlo do mercado ibérico é garantido por uma equipa externa formada por um responsável por mercado, 5 Áreas Managers técnicos-comerciais e 4 representantes, e uma equipa interna com funções administrativas, contabilísticas, logísticas e assistência telefónica pré e pós-venda.

Qual é o posicionamento estratégico da Fila no mercado?

Há já alguns anos, a Fila empreendeu uma mudança de estratégia centrando-se no aumento da comunicação com o consumidor final, em concreto focando-se no profissional da construção e das remodelações. Além disso, aumentámos a penetração no mundo da obra melhorando e implementando uma série de ações que têm por objetivo conquistar, dialogar e fidelizar os atores dos projetos.

Neste contexto, entre os anos 2020 e 2021 gerimos mais de 70 importantes projetos na Península Ibérica por um total de 154 000 m² de superfície e, por outro lado, formámos mais de 200 arquitetos e 600 profissionais da construção.

Estas atividades de formação e informação dirigidas ao profissional da construção e ao prescritor, bem como o crescente número de visitas à obra, contribuíram para aumentar significativamente a rotação dos nossos produtos nos pontos de venda.

Para vocês a formação e a I+D são importantes na vossa estratégia?

Sem dúvida. E entendemos que a inovação e a sustentabilidade representarão um dos principais motores económicos da construção nos próximos anos.

É necessário lembrar que a Espanha é um dos países que mais investe no mundo em edificação ecossustentável: 61 % das novas construções comerciais espanholas são “verdes”, muito acima da média mundial (51 %). Além disso, Espanha é primeira na Europa e décima a nível mundial quanto a edifícios registados no programa LEED, com uma evolução muito rápida nos últimos anos. Neste contexto, as nossas soluções, orientadas desde sempre para a qualidade e o ambiente, encaixam

“**A novidade que está a ter mais sucesso nos últimos anos é a gama de produtos de limpeza instantânea em fresco (INSTANT REMOVER e EPOXY PRO)“Y PRO)”**”

na perfeição. Também consideramos fundamental um contínuo trabalho de formação, informação, argumentação e imagem de marca para demonstrar a qualidade, a eficácia e a sustentabilidade das nossas soluções.

Qual é o seu objetivo neste novo cenário?

Um dos principais desafios da Fila é a contínua inovação em produtos ecossustentáveis. Para tal, a Fila tornou-se uma das 110 empresas no mundo inteiro que decidiu assinar o Climate Pledge, um pacto promovido pela Amazon com as futuras gerações por um mundo melhor. A Fila comprometeu-se em se tornar uma empresa “carbon-free” antes de 2040, seguindo os pareceres do Acordo de Paris sobre as mudanças climáticas. Tenho de dizer com orgulho que no ano passado recebemos o novo relatório de avaliação de sustentabilidade da EcoVadis, no qual a Fila obteve medalha de prata, uma primeira meta no que diz respeito a outros objetivos futuros.

Como avalia o acolhimento recebido pelas jornadas de demonstração que periodicamente realiza em diversos armazéns de distribuição?

A formação e a informação foram desde sempre o nosso principal desafio, dado que o nosso empenho em divulgar as nossas experiências acumuladas ao longo dos anos é crucial para conseguir as nossas expectativas de futuro. As jornadas de demonstração fazem parte desta estratégia e são fundamentais para tornar as nossas soluções conhecidas pelo profissional da construção, bem como pelos próprios vendedores do ponto de venda que podem tocar com a mão e constatar diretamente a qualidade dos nossos produtos.

A distribuição para a venda dos seus produtos está preparada?

O distribuidor para a Fila teve e continuará a ter uma importância estratégica visto ser a peça-chave de acesso ao profissional da construção, o nosso verdadeiro



cliente final. Como é evidente, tratamos de trabalhar com pontos de venda que sigam a evolução qualitativa do setor da construção, um setor que depois da crise de 2008 soube evoluir para uns padrões qualitativos muito mais elevados.

Investimos muito na formação do pessoal de venda do distribuidor através de contínuas palestras e formações, e o nosso modelo de rede técnico-comercial permitiu-nos, através de inúmeras iniciativas, comunicar diretamente com o cliente profissional, bem como com o prescritor (arquitetos, aparelhadores, etc.) a fim de as nossas soluções serem consideradas uma parte fundamental na redação e execução de um projeto.

Em quê e onde baseia a Fila o sucesso dos produtos?

Penso que o sucesso dos nossos produtos se baseia em vários fatores, de entre os quais se destacam a eficácia e a segurança tanto para o material como para o utilizador e o ambiente. Somos uma empresa reconhecida por mais de 200 fabricantes de topo a nível mundial que recomendam as nossas soluções para o cuidado dos seus materiais e se apoiam no nosso serviço de assistência e assessoria.

“**Um dos principais desafios da Fila é a contínua inovação em produtos ecossustentáveis”**”

Desafios importantes a curto prazo...

Um desafio importante a curto prazo é aumentar significativamente o processo de digitalização da empresa. É verdade que a situação provocada pela covid adiantou muitíssimo este processo, mas também é certo que estamos apenas no começo. Há uma clara intenção por parte do Grupo de continuar a investir e evoluir neste sentido a fim de aproveitar todo o seu potencial. Está prevista para breve a incorporação na Fila Iberia de pessoal especializado tendo em vista potenciar a sua estrutura no que se refere tanto à área de assistência técnica como à de *marketing* digital e rede de vendas.