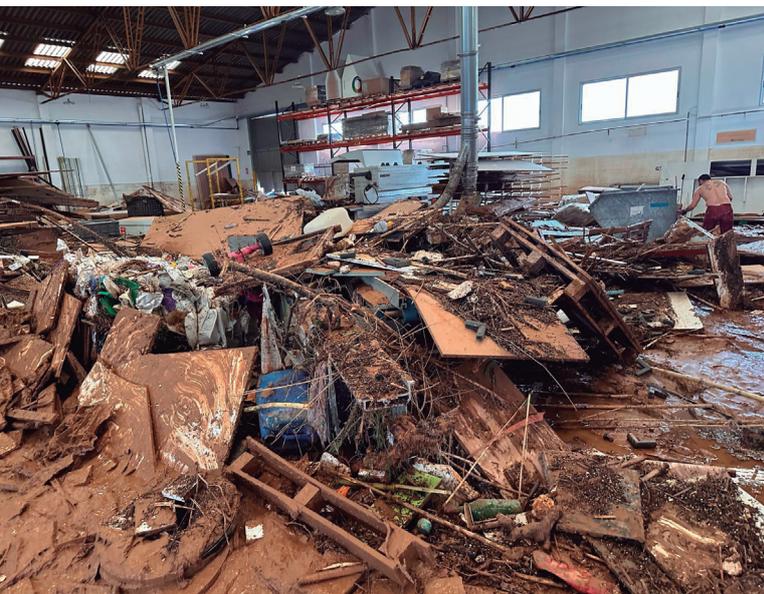


Ubicada en Torrent, la firma fue una de las empresas más afectadas por la DANA

# Splass: “Ver a tanta gente volcada con nosotros por la DANA ha sido impresionante”



Splass, distribuidor de los tableros decorativos Innovus de Sonae Arauco y comercializador de los productos de Riversa, nació en 2016 en Torrent (Valencia). Con dos naves que suman 3.500 m<sup>2</sup> y 12 trabajadores, Splass factura más de 2 millones de euros. Hablamos con sus responsables.

- **Describe su principal producto para el sector cocina**

Como distribuidores de Innovus, el principal producto que vendemos para la cocina son los tableros laminados tanto de melamina como de laminado alta presión. Donde marcamos la diferencia es con nuestra división de servicios, ya que siempre vamos un paso por delante, ofreciendo soluciones, aportando calidad y flexibilidad.

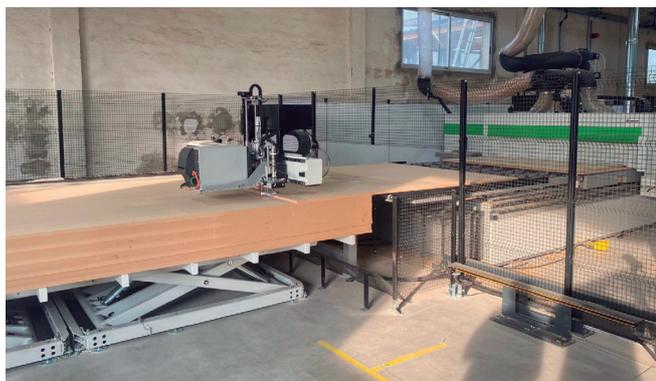
- **¿Cuáles son sus últimas novedades?**

La incorporación de un servicio, consistente en la instalación con algunos clientes del software de diseño con el que trabajamos. Esto les permite conseguir un nivel de posibilidades de creación en sus proyectos muy importante, pues les damos las mismas armas de nuestra oficina técnica. Así logramos mejorarles mucho los precios de compra y los plazos de entrega.

- **Hablemos de servicio. Enumere los servicios añadidos o relacionados con sus productos, ofrecidos por su empresa.**

Entre los servicios que ofrecemos está el de oficina técnica, asesorando para dar las mejores soluciones constructivas a cada proyecto. Incluye planimetría en 3D y programación paramétrica para las máquinas. También ofrecemos servicios de corte optimizado en seccionadora; corte optimizado en nesting y taladro e inserción de clavijas. A ellos hay que sumar mecanizado CNC hasta en 5 ejes; canteado de gran calidad con tecnología de pegado “EVA-PUR-LASER”; canteado de piezas curvas por CNC; manufactura cuando se necesitan procesos manuales; clasificación y paletizado de piezas; embalaje en caja de cartón a medida y transporte.

Nuestros plazos de entrega son muy dispares y dependen del tipo de tarea. Así, para un trabajo de corte y canteado habitual, solemos servir en 4-7 días. Mientras que un trabajo completo de un proyecto de contract totalmente a medida tarda 60 días.



## • ¿En qué canales están presentes?

Como distribuidores o almacenistas, principalmente vendemos al profesional. Nuestros clientes suelen ser carpinteros o empresas de diferentes tamaños, donde nuestros productos acababan en los sectores de la construcción y reformas: viviendas, retail y sector contract.

## • ¿Cuál es su política de expansión a corto y medio plazo?

Tenemos el foco a nivel local, donde estamos reforzándonos para conseguir una posición importante a nivel de volumen. Para ello, invertimos en capacidad productiva para conseguir crecimiento orgánico de nuestra empresa, pero también estamos continuamente observando las oportunidades que puedan aparecer en el mercado para la adquisición de firmas que puedan estar a la venta y conseguir también un crecimiento inorgánico que nos permita optimizar nuestros procesos para ser más competitivos.

## • ¿Cómo desarrollan productos alineados con las tendencias en el diseño de muebles de cocina?

Habitualmente asistimos a ferias donde apostamos por las soluciones que aporten valor a nuestra oferta. También estamos siempre dispuestos a escuchar a nuestros clientes para fabricarles y solucionarles sus necesidades y así, muchas veces encontramos soluciones que se introducen en el mercado de manera estandarizada, ya que, sin lugar a dudas, dan solución a necesidades reales de los clientes.

## • ¿Cómo les ha afectado la DANA y cómo ha sido el proceso de recuperación?

Lamentablemente lo hemos perdido todo, porque nuestras instalaciones están a pocos metros del barranco del Poyo. La nave del almacén, de 1.200m<sup>2</sup>, se derrumbó y es irreparable. En la nave de producción, el agua llegó a 1,9 metros y hemos perdido todas las máquinas. Afortunadamente, no hemos sufrido perdi-

das personales, que es lo más importante. Por eso podemos decir que nos ha tocado la lotería, porque, pese a todo, estamos bien y hemos vivido cómo todos los familiares, amigos, trabajadores y voluntarios se han volcado con nosotros. Ver cada día a tanta gente de manera desinteresada dejándose la piel para limpiar el desastre ha supuesto una experiencia que ha llenado nuestros corazones con valores que no pueden explicarse con palabras.

A nivel económico y político, todo es una gran mentira. Nosotros, a fecha de esta entrevista, solo hemos recibido 16.000€ de ayuda de la Generalitat Valenciana. Y gestionar el cobro del consorcio es una tarea ardua, por lo lento y complicado. Es todo muy duro, tedioso e injusto. Si una lección sacamos de esto es que hemos de hacer todo el bien que podamos en el día a día, ya que si alguna vez lo necesitamos, como nos ha pasado a nosotros, todo lo bueno realizado volverá recompensado y multiplicado por mil. "EL PUEBLO SALVA AL PUEBLO" no el "ESTADO", que está montado para otros intereses.

## • ¿Cómo cerraron 2024 y qué esperan para 2025/2026?

Acabamos 2024 con un crecimiento estable respecto a los dos últimos ejercicios, superando los 2 millones de facturación. Cuando pasó la DANA estábamos con una fuerte inversión para aumentar nuestra productividad en un 50%. Este 2025 esperamos recuperar las instalaciones productivas perdidas y alcanzar la facturación de 2024, para llegar a los 3 millones en 2026.

## • ¿Qué esperan de AMC y qué pueden aportar ustedes?

La asociación nos aporta información semanal de la situación del sector, así como oportunidades que dependen ya de nosotros aprovecharlas. Es importante también reconocer el buen ambiente que disfrutamos entre los asociados y las colaboraciones que se logran llevar a cabo.

## • ¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina SICI y qué esperan de la futura edición de 2026?

Valoramos positivamente todas las ediciones de Espacio Cocina SICI como punto de encuentro entre empresas y profesionales. Para la edición de 2026, nos gustaría que siguiera en Feria Valencia, y que hubiera más grandes firmas a nivel nacional, ya que es importante como representación del mercado. Hay que conseguir que estas empresas entiendan que la feria les aporta también reconocimiento y representación en el mercado. Sin ellas al certamen le falta una parte importante de la "vida del sector".