

Entrevista | Ángel Zapata Gerente de Aceros URSSA

“URSSA ha sido siempre una empresa pionera en aceros especiales”

Aceros URSSA es una empresa especializada en la comercialización de chapas de aceros especiales. Para saber más acerca de su actividad, hemos hablado con su gerente, Ángel Zapata.

¿Cuáles son los orígenes de URSSA?

La empresa fue fundada en 1976, y lleva más de treinta años liderando el mercado del acero en España. Desde el primer día nos dedicamos a la venta y manipulación de chapas de aceros especiales.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Aceros URSSA cuenta con dos centros de trabajo ubicados en Viladecans (Barcelona), separados apenas por un centenar de metros de distancia. El almacén ocupa 6.000 metros cuadrados de superficie, y acoge un gran stock de chapas y bobinas para poder suministrar a nuestros clientes. La otra nave, de 3.000 metros cuadrados, está ocupada por nuestro taller de oxicorte, donde manipulamos las chapas a la medida y con la forma que nos son solicitados. Además de la estructura física, contamos con un equipo comercial y técnico altamente preparado y cualificado para dar respuesta a cualquier inquietud que nuestros clientes puedan mostrar.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

URSSA ha sido siempre una empresa pionera en la introducción y comercializa-

URSSA fue la primera empresa de España en comercializar diversos tipos de aceros especiales

ción de aceros especiales. Fuimos los primeros, por ejemplo, en comercializar la chapa de acero Corten y apostamos fuerte también por los materiales antiabrasivos o antidesgaste, que hoy son una parte importante de nuestro negocio. Como digo, fuimos pioneros en la venta de este tipo de productos, puesto que nosotros manipulamos y comercializamos, pero no producimos acero.

¿En qué ámbito geográfico están trabajando?

El grueso de nuestra actividad se centra en el mercado español, aunque hemos realizado operaciones de exportación a diversos países de todo el mundo. De hecho, estamos potenciando el departamento

internacional y aumentando significativamente nuestras ventas en países como Portugal, Francia, Chile, México o Bélgica, por poner algunos ejemplos.

¿A qué perfil responden sus clientes?

El abanico de cliente al que nos dirigimos es muy variado, casi tanto como los tipos de aceros que conforman nuestro catálogo. Para que se haga una idea, trabajamos para constructores de moldes, para fabricantes de estructuras metálicas, para el sector de la calderería, para fabricantes de puentes-grúa...

¿Se trata de una venta técnica?

Sin duda. Cada cliente necesita un tipo de acero u otro en función de su actividad. Un fabricante de puentes grúa, por ejemplo, adquirirá aceros de alto límite elástico, mientras que quien se dedique a fabricar maquinaria de labranza precisará lo que se conoce como chapa al boro. Por eso es preciso que nuestro personal comercial conozca las características de cada producto y pueda asesorar al cliente de un modo idóneo.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Sí. Tenemos clientes que nos compran desde hace muchos años y que valoran la calidad del producto y el servicio que le ofrecemos. Lamentablemente, también hay situaciones en que el precio cobra demasiado protagonismo y el acero deja lugar al hierro, pese a que sus prestaciones y su duración son muchísimo menores. Son productos distintos y nosotros siempre hemos apostado por la especialización en los aceros especiales de calidad.

¿Cuáles son los retos de futuro de Aceros URSSA?

Hoy estamos introduciendo un acero de protección pensado especialmente para ser aplicado en blindajes de vehículos civiles y militares, furgonetas de transporte de caudales y locales o recintos que requieran de



URSSA forma parte del grupo Arcelor Mittal

La compañía prevé potenciar su departamento de exportación

diferentes niveles de seguridad de acuerdo con las normativas vigentes. En ese sentido estamos trabajando para obtener la exclusividad de un fabricante ya homologado y reconocido mundialmente, porque pensamos que se trata de un producto con un gran potencial de crecimiento.

Paralelamente, seguiremos potenciando el trabajo para el sector de la calderería y los aceros antiabrasivos, dos puntos fuertes sobre los que la empresa quiere asentar su futuro. La intención no es otra que seguir colaborando con las principales siderúrgicas para incorporar a nuestra oferta aceros que aporten nuevas prestaciones, tal como hicimos en su día con el acero Corten, que ha tenido un gran éxito en la ingeniería civil y también incluso a nivel artístico, puesto que es muy empleado en la arquitectura. En definitiva, hacer que los clientes sigan valorando la calidad de una gran marca como URSSA, una marca que lleva 30 años liderando el mercado.

Más información

Almacén central

La Forja, 20 - 08840 Viladecans
Tel. 93 635 70 50

División Oxicorte

La Forja, 42 - 08840 Viladecans
Tel. 93 637 74 40

www.acerosurssa.es
comercial@acerosurssa.es

