

Treinta años perfilando ilusiones



EMAC® Complementos, S.L., es una empresa familiar fundada en 1987 por **D. Juan José Boix** con el objeto de ofrecer al sector de la construcción nuevas soluciones y productos para la cerámica.

Durante los 20 años que estuvo al frente de la dirección de la empresa, **Boix** consolidó a **EMAC®** como empresa líder en perfilería en España. En este período fue contagiando su vocación empresarial a sus hijas **Emi** y **Nuria**, que una vez terminaron su formación universitaria, decidieron incorporarse a la empresa.

En 2007, **Boix** anunció que abandonaba su presencia activa en la empresa, cediendo el testigo a sus hijas, que quedan al frente de **EMAC®**. De este modo, continúan haciendo crecer la compañía.

Desde sus comienzos, **EMAC®** siempre ha apostado por la exportación y con el fin de mejorar su presencia en el continente americano, en 2003 decidió abrir su filial **Emac América, LLC**.

De la misma manera, en 2011 se fundó **EMAC Italia, SRL** para dar servicio al mercado de cerámica más exigente del mundo, ofreciendo al mismo tiempo soluciones al este de Europa.

Un año más tarde, en 2012, **EMAC®** adquiere **Juntas Covi** para aportar al mercado la más completa gama de juntas estructurales. Actualmente su expansión avanza imparable pues su continuo crecimiento genera nuevas alianzas comerciales en diferentes puntos del mundo y progresa en multitud de actividades económicas como **Artelux**, cerámica pintada a mano, y otros negocios al margen del sector de la construcción.

En 2017 se cumplen 30 años desde que **D. Juan José Boix**, en compañía de sus hermanos, embarcó a toda su familia en un intenso viaje de trabajo, esfuerzo e ilusión que tanta distancia ha recorrido.

THIRTY YEARS OUTLINING YOUR PROJECTS

EMAC® Complementos S.L., is a family owned business founded in 1987 by Mr. Juan-José Boix in order to provide to building industry new solutions and products for ceramic industry.

During 20 years, as a General Manager, Boix consolidated EMAC® as a leading company in profiles in Spain. During this time, he transmits his business vocation to his daughters, Emi and Nuria, who when finished their university degrees, decided to join the company.

In 2007, Boix announced that he was leaving his active presence in the company and handed the power over to his daughters, now in charge of EMAC®. Thus, they continue to make the company grow.

From the beginning, EMAC® always has focussed on exports in order to improve his presence in the American continent. In 2003 they opened their subsidiary Emac America LLC.

On the same way, in 2011 it was founded EMAC Italy to give service to the most exigent ceramic market in the world, offering at the same time solutions in the eastern countries.

One year later, in 2012, EMAC® buys the company Juntas Covi, S.L. to provide the most complete range of structural profiles to the market. Nowadays, EMAC® is unceasing expansion and his continuous growth generates new commercial partnership in different part of the world and progresses in different economic activities as Artelux, ceramic painted by hand, and other businesses outside the construction industry.

In 2017, EMAC® celebrates 30 years since Mr. Juan-José Boix, with the help of his brothers, involved all his family in an intense work trip, effort and a big distance covered.



D. Juan José Boix, fundador de EMAC®.
Mr. Juan-José Boix, founder of EMAC®.



Las hermanas Emi, Laura y Nuria Boix.
Sisters Emi, Nuria and Laura Boix.

Entrevista a Emi Boix, directora Ejecutiva

¿Cómo encara EMAC® este año?

Con muchas novedades, este año está cargado de innovación y nuevos proyectos, además con mucha ilusión por el XXX Aniversario. Llevamos desde 1987 sin parar de crecer e intentando hacer las cosas de la mejor manera posible y parece que el tiempo nos da la razón año a año.

La exportación del sector azulejero sigue creciendo (acumulado a noviembre alcanza un +5%)

¿Qué novedades de producto preparan?

Novolistel® Maxisahara y **Novorodapie® Maxisoho**, que son perfiles fabricados en **Maxi**, material exclusivo de EMAC® conformado por PVC con adición de fibras vegetales procedentes del reciclado de residuos orgánicos que pueden instalarse tanto en interior como en exterior.

Novorodapie® Eclipse está fabricado en aluminio, para colocación como rodapié en instalaciones con placas de yeso laminado que puede opcionalmente iluminarse con un led en su interior.

Novocover Maxi está destinado a su colocación como remate de suelos técnicos elevados de todo tipo en terrazas, balcones, pasarelas, piscinas, etc., y es adaptable a cualquier modelo de soporte de suelo sobreelevado de forma fácil y rápida.

Kit de protección de encimeras, piezas con forma de botón, fabricadas en acero inoxidable, diseñadas para su instalación en encimeras de cocina como protector para depositar utensilios calientes como sartenes, ollas, etc.

Novorodapie® L Aluminio es un perfil elegante de diseño sencillo y líneas rectas fabricado en aluminio anodizado disponible en blanco roto en todas sus alturas.

Finalmente, **Novobisel** es un perfil de protección de esquinas y decorativo que cuenta con un nuevo acabado blanco.

¿Qué balance del año 2016 realizan al cierre del ejercicio? ¿Han experimentado un crecimiento?

Sí, muy positivo, con crecimientos importantes cuantitativa y cualitativamente. El mercado nacional definitivamente tiende a crecer y recuperarse. Hemos crecido durante 2016.

¿De qué porcentaje hablamos?

De más del 10%. En EMAC® es tan importante el crecimiento en facturación como continuar profundizando y extendiendo nuestra red comercial, incrementando el número de clientes y canales. Además nuestro cliente de siempre es muy fiel y eso es fruto de que lo mimamos.

¿Perciben un repunte del mercado nacional?

Sí, hay buenas expectativas de crecimiento de la construcción en el mercado español y cada día estamos mejor implantados en la prescripción.

En cuanto a los mercados exteriores, ¿cuáles son los que han constatado una mejor evolución positiva? ¿En qué destinos internacionales van a focalizar sus esfuerzos de cara a 2017?

Me encantaría decir que todos, pero los que destacan son los países árabes y de Centroamérica. Durante 2017 nos centraremos en la Unión Europea y en el Centro y Sur de América.

EMAC® es una firma con gran actividad promocional en ferias. Este año ¿en cuáles van a participar?

Nuestro calendario es bastante intenso. Empezó con Surfaces (EE.UU.), pasa ahora por Cevisama (Valencia, España) y continuará en Architect@work (Barcelona, España), BigMat Day (Madrid, España), Coverings (Florida, EE.UU.), Construmat (Barcelona, España), BdB Meeting (Madrid, España), Firmaco (Alicante, España), Expo-Cihac (Ciudad de México, México), Cersaie (Bologna, Italia) y Big 5 (Dubai, EUA).

Al margen de los grandes eventos y ferias, ¿cuál es su estrategia en cuanto a actividades informativas en España dedicadas a prescriptores?

Charlas de prescripción, jornadas técnicas y formativas, puntos activos de apoyo a la venta en tiendas y establecimientos, algunas colectivas en diferentes colegios profesionales oficiales, y otras en despachos técnicos, formación para profesionales de la colocación, etc.

¿Qué líneas de producto van a potenciar este año?

Nos centraremos en la **gama Maxi** con una formulación exclusiva tanto para productos de interior como de exterior; completaremos nuestra gama de rodapiés decorativos y destinados a obras y proyectos y trabajaremos en la implantación de nuestra completa gama de productos de accesibilidad y seguridad.

Finalmente, ¿tienen prevista alguna inversión interna a corto o medio plazo? ¿Cuáles serían?

Este año abordamos grandes retos: diversos proyectos de expansión internacional en diferentes territorios y consolidación en nuevos canales de venta, y fuertes inversiones en desarrollo de producto e imagen de producto; arrancamos con la implantación de un nuevo sistema de gestión (ERP) y empezamos con la adaptación a la nueva Norma ISO 9001:2015.

An interview with Emi Boix, CEO

How is EMAC[®] facing 2017th?

With many novelties, this year is full of innovation and new projects. And also with a lot of excitement for our 30th Anniversary. We keep growing since 1987, always trying to do our best, and it seems the time admits we are right year after year. The tiles exportation continues to grow (accumulating a +5% in November).

What novelties are you preparing?

Novolistel[®] Maxisahara and **Novorodapie[®] Maxisoho**, which are profiles made of Maxi, an exclusive material of **Emac[®]** composed by PVC and Vegetal fibres arising from recycled agricultural wastage that can be installed both indoors and outdoors.

Novorodapie[®] Eclipse is a skirting made of aluminium to be installed with plasterboard walls and that can be optionally illuminated with LED strips.

Novocover Maxi, which is designed to be installed as a finish off for technical raised floors in terraces, balconies, runways, swimming pool floors, etc. Fits with any kind of plot for raised floors and has a quick and easy installation.

The countertop buttons of EMAC[®] are pieces with button shape, made of stainless steel, designed to be installed in countertops as a protector to place hot cookware like pans, pots, grills, etc. avoiding possible damage caused by heat.

Novorodapie[®] L Aluminio, a simple skirting with an elegant design and straight lines made of anodized aluminium and available now in white in all its sizes.

Finally, the **Novobisel** is an edge protection profile, highly decorative, that has a new finish in white.

What is the evaluation of 2016th closing year?

Really positive, with important quantitative as well as qualitative growth. The domestic market is definitely recovering and growing.

What percentage are we talking about?

More than a 10%. At **EMAC[®]** expanding and creating a deeper commercial net, getting more clients and sales channels is as important as the increase of our turnover. Moreover, our client is always so loyal, and that is because we take care of him.

Do you perceive a recovery of the domestic market?

Yes, we have great expectation for the growth of construction in the domestic market and day by day we are consolidating our position in prescription.

Regarding the foreign markets, which ones have had the best positive evolution?

I would love to say all of them, but the ones standing out are Arab countries and the onjes in Central America.

Which international destinations are you going to focus your efforts on during 2017?

In the European Union and the Centre and South América.

EMAC[®] is a company with high promotional participation in trade fairs. In which events are you going to participate this year?

Our schedule is quite intense. It begun with **Surfaces (USA)**, then with **Cevisama (Valencia, Spain)** and will go on with **Architect@work (Barcelona, Spain)**, **BigMat Day (Madrid, Spain)**, **Coverings (Florida, USA)**, **Construmat (Barcelona, Spain)**, **BdB Meeting (Madrid, Spain)**, **Firmaco (Alicante, Spain)**, **Expo-Cihac (Ciudad de México, México)**, **Cersaie (Bologna, Italy)** and **Big 5 (Dubai, EUA)**.

Besides the big events and fairs, what is your strategy when talking about training courses for prescribers in Spain?

Prescription talks, technical conferences and trainings, active booths on the shops as sales support and promotion, some meetings at different professional official colleges, and others at technical offices, trainings for installers and tilers, etc.

Which lines of products are you going to highlight this year?

The **Maxi** range with an exclusive formulation for indoors as well as for outdoors. Also we are going to complete our range of decorative skirtings for construction and projects.

Finally, are you planning any internal investment in the short / middle term? Which ones will be?

This year we are facing important challenges. Several projects of international enlargement at different areas and the consolidation of new sales channels. Huge investments in product development and image. Strong investments in the development and image product; starting with the implementation of a new management software (ERP) and also with the adjustment to the new Norm ISO 9001:2015.

Do you have the feeling that 2017 will be more successful than 2016?

I have to say yes, since we have considerably increased our investments for 2017 due to our 30th Anniversary celebration.