

Emi Boix:

“En el periodo 2020-21 hemos lanzado 76 nuevas referencias y en Cersaie adelantaremos 16 novedades para 2022”

LA CEO DE EMAC GRUPO RELATA CÓMO LA COMPAÑÍA HA SUPERADO EL COMPLICADO TRANCE DE LA PANDEMIA SIN REDUCIR SU IMPORTANTE INVERSIÓN EN CAPÍTULOS COMO LA INNOVACIÓN, EL MARKETING O EL PATROCINIO DE EVENTOS. ADEMÁS, LA FIRMA HA LANZADO AL MERCADO UNA ‘APP’ REVOLUCIONARIA DE REALIDAD AUMENTADA Y SU NUEVA WEB Y TIENDA *ON LINE*.

Martín Plaza

Despúes de un año y medio muy complejo, parece que la actividad industrial, económica y social va recorriendo la normalidad. ¿Cómo ha sido esta etapa de incertidumbre sanitaria para EMAC Grupo?

Ha sido muy duro como creo que para todas las empresas y las personas. Ha sido difícil a nivel personal y organizativo. Durante 2020, a pesar de las circunstancias motivadas por la pandemia, hemos mantenido el número de empleados. No nos hemos acogido a ningún ERTE a pesar de haber paralizado las ventas. Hemos adoptado múltiples medidas reorganizativas en función de la actividad y la situación sanitaria, siempre velando por el bienestar de nuestro equipo de profesionales. Así conseguimos mantener todos los puestos de trabajo y garantizar la estabilidad económica y psicológica de nuestra plantilla y sus familias.

La protección del empleo y la seguridad sanitaria ha sido nuestra prioridad. Como empresa humana siempre nos hemos preocupado por el bienestar de nuestra gente más cercana. Tanto por nuestro equipo interno como por nuestros clientes, colaboradores habituales y, por supuesto, aquella gente que más lo necesita

Apostamos por el crecimiento y profesionalización de todos. La formación continua ha sido este año más necesaria e importante que nunca. Hemos promovido numerosas acciones formativas para adaptarnos a la nueva situación. Si bien la presencialidad se ha reducido por la situación sanitaria, han sido innumerables las formaciones *on line* que hemos realizado e impartido.

En este tiempo hemos desarrollado nuevas herramientas y habilidades, especialmente en el área de competencias digitales. Hemos aprendido a trabajar de forma más ágil y dinámica, entendiendo la necesidad de apoyarnos y colaborar entre nosotros a pesar de la distancia para evolucionar y crecer como el grupo líder que somos.

¿Cómo han conseguido estar cerca de su red de clientes ante tantas dificultades?

En este año tan complicado, EMAC Grupo ha hecho una gran inversión en recursos materiales, digitales y formativos para poder seguir contando con todo el equipo lo más activo y conectado posible, dentro de lo que las circunstancias permitían. Lejos de reducir la inversión, desde la dirección apostamos por seguir creando novedades e innovaciones y facilitando su promoción, reforzar la ciberseguridad y consolidar los puestos en movilidad. Si bien ya teníamos un proceso interno muy avanzado de digitalización y flexibilidad iniciado

en este sentido, se aceleró y mejoró con la pandemia. Adaptamos los recursos, cambiamos nuestra forma de trabajar y de relacionarnos, y en definitiva trabajamos por conseguir resultados en circunstancias adversas.

Hemos reforzado las vías de comunicación e interacción con clientes y prescriptores de nuestras soluciones. En 2020, realizamos más de 5.000 reuniones y encuentros digitales con clientes, así como con nuestros delegados locales en cada país o región, lo que nos han permitido estar muy cerca de ellos.

Entre otras cosas, hemos mantenido e incluso mejorado nuestras inversiones en TIC y marketing: prensa y publicidad, patrocinio de jornadas y eventos, presencia web, colaboración de marcas, campañas, ampliación de catálogo BIM, creación de una app de realidad aumentada, encuentros digitales con agentes nacionales e internacionales, convenciones, ferias, acciones de prescripción, etc. Además, hemos potenciado la imagen de EMAC® mediante la colaboración en costes de promoción y publicidad en las exposiciones de nuestros principales distribuidores de todo el mundo, donde podemos presumir de estar presentes en más de 110 países.

¿Ha sido el regreso de las ferias presenciales con Coverings 2021 la noticia más esperada para el sector y para ustedes?

Si, así es. Aunque en honor a la verdad tengo que reconocer que antes de exponer en Coverings, nosotros ya expusimos presencialmente en la feria Surfaces, en Las Vegas. Desde marzo de 2020 hemos asistido a numerosos ferias y encuentros digitales, pero es cierto que el reencuentro personal con clientes y amigos ha sido todo un acontecimiento tras tanto tiempo viéndonos a través de la pantalla.

Los clientes están ávidos de conocer nuestras novedades y charlar animadamente sobre la evolución del sector y los nuevos desarrollos y materiales que hemos ido lanzando en este tiempo. Volver a encontrarnos cara a cara ha sido un momento extraordinario que pone en valor la importancia de las personas en nuestras relaciones profesionales.

¿Cómo encaran su participación en Cersaie 2021? ¿La siguen considerando como la principal plataforma promocional dentro de la industria cerámica?

Como decía, la presencialidad en las ferias sigue siendo una gran herramienta para estrechar lazos con nuestros clientes. Es cierto que, funcionalmente,



podemos cubrir muchos objetivos con herramientas digitales pero la importancia del componente humano sigue haciendo de las ferias tradicionales una herramienta imprescindible.

Dentro del sector, hay que reconocer que Cersaie es un gran escaparate mundial para la industria cerámica. Tanto la feria como los eventos que se activan en torno a la propia exhibición son de muy alto nivel y atraen a lo mejor del sector de todo el mundo. Cersaie es un buque insignia para el sector.

Esperamos la feria Cersaie 2021 con gran expectación e incertidumbre, con la confianza de que volverá a ser un referente para el sector que marcará un hito en nuestra actividad comercial. En este sentido nuestra presencia este año va a ser muy importante, pues hemos apostado por un espacio comercial muy exclusivo con muchas novedades y una imagen diferenciadora. Deseamos que venga muchísima gente a vernos en nuestra nueva ubicación en el **hall 31, stand B44**.

En este tiempo la innovación no se ha detenido. ¿En qué novedades han trabajado a pesar de las dificultades derivadas del coronavirus?

Como organización somos muy dinámicos y, a pesar de la parálisis del mercado, decidimos mantener nuestra inversión en innovación y promoción en niveles anteriores a la pandemia. Nuestro equipo de desarrollo continuó sus proyectos y trabajos adaptándose a la nueva situación. Los resultados han sido muy positivos. Durante 2020-21 hemos lanzado al mercado un total de 76 nuevas referencias. Además de todas estas soluciones, para Cersaie vamos a adelantar 16 novedades para 2022.

No podemos evitar que nuestras últimas innovaciones sean objeto de copia en el mercado, porque eso siempre es un reflejo del acierto de nuestras apuestas comerciales, pero seguiremos trabajando en reforzar la protección de nuestros diseños y materiales. Trabajando con nuevos desarrollos es fun-

damental la propiedad industrial. Y en otra línea, fruto de la colaboración con institutos tecnológicos cada vez son más los ensayos, documentación técnica, certificaciones y normativas internacionales que cumplen nuestras soluciones y ofrecemos a nuestros clientes.

¿A día de hoy cuántas referencias tienen en su catálogo y en cuántas familias de producto podrían dividirse?

Estamos en torno a 5.000 referencias de catálogo en stock, con un servicio inmediato de 24-48 horas. Seguir manteniendo un gran inventario, aun en la situación actual de cierto desabastecimiento mundial, lo consideramos un éxito que beneficia a nuestros clientes.

Podríamos dividir nuestra gama en cuatro grandes familias:

- **Perfiles** técnicos y decorativos, para la protección de esquinas, decorativos, rodapiés, transición de pavimentos, soluciones higiénico-sanitarias, peldaños y soluciones para exterior.
- **Felpudos** técnicos de entrada.
- **Juntas** de dilatación y juntas estructurales.
- **Accesibilidad** y Seguridad universal que integra soluciones antideslizantes, fotoluminiscentes, de desnivel entre pavimentos y soluciones podotáctiles.

Dentro de estas gamas, ¿cuáles son las que tienen más éxito?

Las tendencias hacen que los resultados de nuestras innovaciones se inclinen más hacia unas gamas, acabados, materiales o diseños más que hacia otras. Por ello trabajamos intensamente en adelantarnos a estos movimientos potenciando familias de soluciones a largo plazo. Es el caso de nuestra gama de Accesibilidad y Seguridad universal, de nuestra amplia gama de Juntas Estructurales y de nuestra aclamada colección **Eclipse**.



Emac es un referente internacional en el sector

Nuestro objetivo es cubrir todas las necesidades de nuestros clientes ofreciendo solución a todos los encuentros entre los diferentes materiales que integran un proyecto constructivo.

Desde la fundación de la compañía por parte de su padre han pasado ya más de tres décadas. ¿Cuál ha sido el principal legado empresarial de Juan José Boix?

EMAC Grupo es una empresa familiar, gestionada en estos momentos por la 2ª generación. Somos tres hermanas con áreas de responsabilidad diferenciadas y especialidades profesionales distintas que complementamos en nuestro día a día. El gran legado de nuestro padre, D. **Juan José Boix**: la unidad familiar, buenos profesionales y adaptación a los tiempos.

La premisa en la compañía es la excelencia y aportar valor añadido al mercado. Buscar la mejora continua. Tener clara nuestra misión y ser consecuentes. En esta línea, tratamos de ofrecer una atención y servicio muy cuidado y una asistencia técnica extraordinaria, tanto a pie de obra como en el canal de la prescripción.

Hoy EMAC Grupo es una corporación con presencia global. ¿Podría detallarnos cuál es el posicionamiento de la firma en todo el planeta?

EMAC es global desde su fundación. Desde sus inicios, **EMAC Complementos S.L.** se enfoca en la internacionalización buscando nuevos mercados para sus productos, primero en sus mercados naturales y progresivamente mirando hacia los cinco continentes. Tenemos filiales en Estados Unidos e Italia. Somos conscientes de que esa vocación de internacionalización exige capacitación específica en el equipo que además debe mantenerse siempre en formación y actualizado y una inversión constante en herramientas de promoción específicas y prospección de nuevos mercados.

Y, finalmente, ¿tienen en marcha o prevista en el corto y medio plazo alguna nueva inversión en instalaciones, logística, I+D o equipamiento?

Nuestra innovación más destacable es la creación de la **EMAC App**, donde, mediante realidad aumentada, el cliente puede ver la muestra *in situ* en 3D. Eliminamos así la necesidad del envío de muestras y catálogos físicos. Con la App de RA, única en nuestro sector, contribuimos a un modelo de construcción más eficiente, productivo y sostenible.



La marca está presente en la actualidad en más de 110 países

Como empresa, nuestro propósito es seguir desarrollando herramientas digitales para la construcción en aras de un futuro más sostenible. Desarrollamos y facilitamos a arquitectos e ingenieros y profesionales de la construcción herramientas, información y soluciones para diseñar edificios y otras construcciones de manera más rápida, inteligente y ecológica. El propósito de la app está alineado con un modelo de construcción más digitalizado, colaborativo y sostenible.

En esta línea son cada vez más nuestros modelos que se integran en la metodología BIM y portales más relevantes de esta tecnología. Además también participamos en los visualizadores de precios para proyectos más importantes. En cuanto a producto, **EMAC** ha mantenido la inversión en innovación y desarrollo de producto diferenciador e innovador, y ha continuado con el plan de desarrollo previsto a pesar de la situación, lo que nos ha permitido presentar y promocionar grandes innovaciones este año tan especial.

Y son muchas las innovaciones que llevamos a cabo dentro de la propia organización:

- **Nueva web y tienda on line:** Si de algo ha servido la pandemia es para agilizar la digitalización del sector. Siempre hemos estado muy abiertos y activos en el mundo digital por lo que el cambio nos llegó con los deberes hechos. Hemos acompañado a nuestros clientes en su digitalización y aprovechado en fortalecer nuestro portal web con una actualización de su imagen, la inclusión de la última tecnología existente y que cubra las necesidades de nuestros clientes, colaboradores y equipo interno. Podemos presumir que el resultado es que **www.emac.es** es la página más veloz, atractiva, y útil del mercado de perfiles a nivel mundial. Para culminar el proyecto hemos creado una **Tienda on line** exclusiva para clientes y colaboradores integrada en un área privada de la web que permitirá hacer pedidos, obtener presupuestos rápidamente y otras ventajas que están en su última fase de pruebas y serán presentadas a principios de este otoño.
- **Inversión en recursos materiales:** ERP-BI, nuevos equipos, nuevas herramientas tecnológicas. Mejoras en nuestras instalaciones.
- **Inversión en personal:** crecimiento y desarrollo del equipo, profesionalización y formación continua.
- **Inversión en I+D+i:** patentes, ensayos, prototipado rápido, nuevos desarrollos adaptados a mercado, colaboraciones con institutos tecnológicos...

Desde nuestra posición como empresa con capacidad de influir en nuestro entorno y la responsabilidad de devolver a la sociedad lo que recibimos de ella, hemos seguido invirtiendo en acciones de Responsabilidad Social Corporativa, aportando recursos en los grupos más necesitados y que peor lo están pasando en la pandemia.