

editorial.

Estamos asistiendo en los últimos meses a movimientos estratégicos de las empresas del sector que en poco tiempo nos van a presentar un mapa de fabricantes de materiales de construcción y cerámica muy distinto al que hemos conocido.

Pamesa en los últimos doce meses se ha hecho con la comercializadora Keramex y acaba de adquirir el 50 % de Argenta. El fondo Avenue Capital se hizo hace 18 meses con Rocersa y ahora compra Azulev. Colorker y Saniceramic se fusionan, Azuliber se ha hecho con Ceranosa y más recientemente MYR cerámica.

En materiales de construcción, Sika se hizo con Parex y Grupo Puma con Yesos Millán. Esta tendencia a la concentración, que deviene de un entramado empresarial sobredimensionado e ineficiente en muchos casos, nos va a llevar a un escenario donde los actores serán menos y mucho mayores que hasta el momento. También donde la gestión de los fabricantes será mucho más profesional.

Además del tamaño de nuestros proveedores, nuestra competencia también se está moviendo en esa dirección. Algunos grupos como BigMat con una estrategia clara de crecimiento importante, y grupos como Adeo, Saltoki, Isolana, con constantes aperturas de nuevos establecimientos, y con estructuras verticales que les hacen potenciar y ser más eficaces que nosotros a la hora de tratar con grandes proveedores.

Con este panorama la necesidad de incrementar los esfuerzos para concentrar compras será cada vez más necesario. Los fabricantes van a ser cada vez de mayor tamaño y con un vínculo histórico con sus clientes que se irá difuminando conforme las direcciones de las empresas vayan cambiando. La necesidad de ser clientes relevantes para el tamaño de proveedor con el que nos tocará tratar, nos tiene que hacer ser fuertes y hablar como una sola voz.

Asociados

noticias

Terrapilar y Galdakcer, reconocidos en los III Premios Cevisama



Cevisama, con el objetivo de querer agradecer a los distribuidores españoles de cerámica y baño su papel clave en el impulso de la industria, promueve un año más el "Día del Distribuidor", que se ha celebrado en el marco del certamen y ha acogido la entrega de los III Premios Cevisama a la Distribución.

Y como no podía ser de otra manera, varios asociados de Ibergroup tenían que estar ahí.

Por una parte Galdakcer ha obtenido el primer áccesit en el apartado de mejor exposición de tienda, por la fantástica remodelación que hicieron de sus instalaciones de Galdakao. Miguel Angel Cueto, fue el encargado de recoger el premio.

Y por otra parte, y en el apartado de Trayectoria Profesional, ha sido galardonado con el 1er premio Terrapilar. Este premio, tiene más valor si cabe por haber sido votado por los expositores de Cevisama. Eduardo Lopez fue el encargado de recoger el premio.

Desde aquí queremos felicitar a ambos por estos reconocimientos a su profesionalidad y buen hacer en el mercado

JORGE FERNANDEZ

terrapilar
MATERIALES PARA CREAR

Renovada la exposición de Suministros Ibiza



La renovación de la exposición de Suministros Ibiza en Ibiza, ya puede darse por concluida. Con el asesoramiento de Integra, la nueva exposición ya luce como referente del diseño de interiores en la isla.

Con un concepto de espacios abiertos, con techos más altos y suelos de cerámica de gran formato, se busca dar amplitud y elongar visualmente los espacios para sacarles el máximo partido visual.

Se ha dotado también a la exposición de espacio profesional para poder recibir a aquellos clientes que lo necesitan por trabajar con proyectos singulares.

Todo esto, sin modificar las dimensiones del espacio, y sabiendo aprovechar al máximo la localización. Damos la enhorabuena a Suministros Ibiza por la creación de este espacio que sin duda va a dar que hablar.



Entrevista a Alfredo Comerma, jefe de producto en Manau

P: Cuéntanos brevemente tu trayectoria en Manau

R: Son ya 22 años en Manau. Comencé como responsable del Centro de Montigalá desde su creación, llevando tanto la parte Logística, como de la Tienda y la Autoventa. De ahí pase a llevar también el Centro de Barcelona y posteriormente Vallirana e Igualada. Con la llegada de la crisis, se cerró Igualada, y con la entrada en la gerencia de Víctor Manau, se reorganizaron departamentos. He trabajado como responsable de producto de lampistería, baño, revestimiento y pavimento, y acudía como Jefe de Producto a las reuniones de Ibergroup. Ahora me centro en responsable de desarrollo de Roca.

Además, y compaginando con lo anterior he desarrollado web, parte del marketing, creación de catálogos, etc. No me he aburrido

P: ¿Cómo ha cambiado Ibergroup en estos años?

R: Ha cambiado totalmente. Antes éramos pocos asociados y pocos proveedores. Se trataban todos los temas más en "petit" comité, y las relaciones eran muy estrechas porque éramos pocos. Ahora es más complejo, pero hay una cosa que desde siempre ha funcionado muy bien y es uno de los aspectos que más valoro. La posibilidad de contar con proveedores y productos de otros asociados a precios competitivos.



P: Manau es especialista en el pequeño reformista. ¿Cuáles son sus principales demandas?

R: Como todos, servicio, stock y precio. No son especialistas en nada, pero les tienes que ofrecer un poco de todo, y de los productos recurrentes, no fallarles. Y por supuesto, también precio, ya que, con los móviles, conocen los precios de mercado mejor que nosotros.

P: ¿Habéis observado cambios en la forma de realizar reformas, en materiales, o en procesos?

R: El principal cambio es el cambio generacional que se está produciendo. Los viejos reformistas están dejando pasos a sus hijos, y éstos tienen mucha más formación. Ahora ya trabajan con móviles, tablets, comparando cosas, viendo cómo mejorar sus trabajos, etc. Mucha mayor profesionalidad que sus padres.

P: Como buen conocedor de los cambios en las nuevas tecnologías, ¿cómo crees que nos va a cambiar?

R: Nos va a cambiar totalmente. Tanto las nuevas tecnologías, como las grandes superficies. Ofrecen servicio, más stock y mejor precio. Así que tendremos que ofrecer otras cosas. O nos convertimos en expertos en rehabilitación y reforma o podrán con nosotros. Tenemos que dejar de vender solamente productos, donde van a ser más competitivos, y focalizarnos en vender proyectos con soluciones y apoyo técnico.

el club del reformista

El club del reformista está actualizando su catálogo de regalos

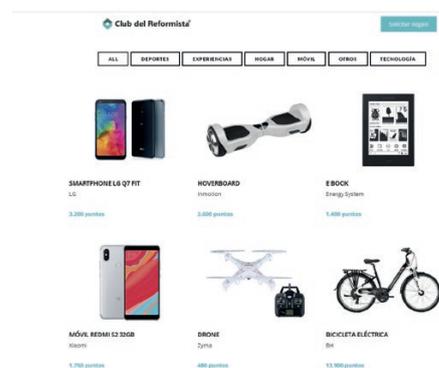
El club del reformista se renueva y actualiza su catálogo de regalos.

Los miembros del club, pueden ahora elegir canjear sus puntos por nuevos regalos. Desde su puesta en funcionamiento, muchos de los clientes de Terrapilar han podido aprovecharse de esta ventaja y disfrutar de estos regalos.



Desde teléfonos de última generación, hasta televisiones, bicicletas o drones, hasta más de 60 regalos de todos los niveles de precio de canje, entre 13.900 la más cara, la bicicleta eléctrica, a la más barata, un tarjetero de Antonio Miró por 120 puntos.

Esta es una más de las ventajas que el Club del Reformista ofrece como programa de fidelización y que podremos ofrecer a nuestros clientes.



Iberdesign

Los usuarios de Tilelook, ya pueden encontrar en Iberdesign todos los nuevos modelos de la serie Dolceramic: El modelo Aria, pasta blanca rectificado en 29x89, el modelo Austral, blancos en 40x120 de 6mm y el Bristol, en formato 40x120 de pasta blanca rectificado. Con la inclusión de estos modelos, ya tenemos todos los modelos del catálogo de Futura para poder seguir diseñando los espacios más actuales y poder ofertar a nuestros clientes las últimas novedades.

Una vez más, animamos a todos nuestros socios a participar creando y diseñando proyectos en esta plataforma.

Tilelook

DOLCERAMIC

Sector

Empresas

Pamesa adquiere el 50% de Argenta y Cifre

Pasado Cevisama, saltaba la noticia que ha revolucionado el sector cerámico durante este mes de Febrero. Pamesa se hacía con el 50 % de la propiedad de Argenta y Cifre, convirtiéndose en el primer productor nacional, tanto por m² como por facturación, superando a Porcelanosa.

Hasta el momento, Pamesa era el 4º fabricante europeo y Argenta el 10º, y tras la adquisición el grupo pasa a ser el 2º grupo europeo, solo por detrás del grupo americano Mohawk, presente en Europa principalmente a través de Marazzi.

Con esta adquisición, Pamesa pretende «obtener sinergias, economías de escala y ventajas competitivas que se traducirán en mejoras de productividad y resultados». Por su parte, Argenta y Cifre pasan a tener como socio al «principal productor cerámico europeo», lo que les permitirá acometer determinados proyectos en los próximos años que permitirán un crecimiento relevante de su actividad.

El grupo Pamesa es proveedor homologado de Ibergroup desde 2012 a través de su marca Geotiles, y desde 2014 con la propia marca Pamesa. Son nuestros principales proveedores de marca propia. Con la adquisición de Argenta, se convierten sin duda en el proveedor de referencia dentro del grupo.

Esperemos que de esta nueva adquisición obtengan los beneficios esperados, y que sirva para que nuestra relación se estreche y sea todavía más fructífera si cabe.

PAMESA
cerámica

ARGENTA

cifre
cerámica

Cevisama vuelve a acoger a la industria cerámica

La Feria Internacional de Cerámica y Baño ha tenido lugar la primera semana de febrero, y ya prepara la próxima para la semana del 8 de febrero del próximo año.

Este año Cevisama ha vuelto a marcar otro record de visitantes, con más de 92.000 y creciendo un 1,4 %. En el apartado de expositores, este año más el nº de los mismos presentes en la feria alcanzó los 800 expositores. Estos expositores pertenecen en su mayor parte al sector del revestimiento y pavimento cerámico, pero también cuenta con una importante representación del sector del baño, así como de la maquinaria relacionado con el sector cerámico y las fábricas de esmaltes y colores para la industria cerámica.

Todos los proveedores homologados de Ibergroup de esta familia estuvieron presentes en la feria, y pudimos conocer los últimos modelos presentados. Podemos decir que continua la tendencia hacia formatos cada vez más grandes, y mucha presencia del sistema in/out, modelos que servirían tanto para interior como exterior con normativa C3 y sensación de C1.

Se observó en la feria un incremento de visitantes extranjeros, hasta un 23 % según la organización, potenciando su carácter internacional y posicionamiento como primera feria industrial de España. Destacan los mercados tradicionales (Francia, Italia, Gran Bretaña, Alemania), pero se incrementa considerablemente la presencia de compradores de USA, haciendo de éste el segundo comprador mundial de cerámica.

Deseamos que esta feria siga creciendo e impulsando este sector, sector fundamental en nuestro devenir diario.

 **CEVISAMA**