

JOÃO SOARES

DIRECTOR COMERCIAL DE IFEC

“Contamos con plazos de fabricación cortos y expediciones diarias hacia España, gestionadas por una empresa de transporte que asegura entregas regulares y con especial atención a la integridad de los productos.”

54 años y padre de familia (dos hijos). Licenciatura en Gestión de Recursos Humanos y Psicología del Trabajo, por el Instituto Politécnico de Gestión y Tecnología de Porto. Es responsable de la dinámica comercial del IFEC, además de ser una excelente persona.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Kim Ramalho

¿Puede presentar brevemente a IFEC y destacar que la diferencia en el sector de los materiales de construcción?

IFEC es una empresa portuguesa con 34 años de experiencia en el sector metalmecánico, especializada en soluciones para drenaje, encofrado y fijación. Producimos productos técnicos centrados en el rendimiento, la seguridad y la durabilidad. Queremos ser reconocidos en Europa como un socio industrial sólido, con productos consistentes, soporte técnico y soluciones adaptadas. Apoyamos a los distribuidores con productos listos para aplicar y asistencia antes y después de la

entrega, facilitando su capacidad de respuesta ante las exigencias del mercado. Valoramos las relaciones a largo plazo y respetamos la cadena de distribución. Cumplimos nuestros compromisos, nos comunicamos de forma directa y nos adaptamos a pedidos estándar o personalizados. Nuestros clientes en España reconocen la consistencia de los productos y la sencillez de nuestra operativa.

¿Cómo ha sido la experiencia de IFEC en el mercado español y qué desafíos ha enfrentado?

La presencia de IFEC en España ha

evolucionado de forma constante. Empezamos con pedidos puntuales y hoy suministramos a varios clientes, con soluciones estándar y otras desarrolladas a medida. El mercado español es exigente y valora los plazos cortos, la flexibilidad y la capacidad de respuesta técnica. Hemos sabido adaptarnos al contexto local y ofrecer apoyo directo a los distribuidores. Algunos clientes señalan dificultades con otros proveedores: entregas irregulares, falta de soporte o resistencia a adaptar los productos. IFEC se diferencia por su cercanía, su conocimiento técnico y la claridad de sus propuestas.



Estamos evaluando la incorporación de un responsable Comercial dedicado a España, con presencia en el terreno y experiencia en el sector. El objetivo es reforzar el apoyo a agentes y clientes. Estamos abiertos a colaborar con empresas interesadas en comercializar nuestros productos en España, dentro de una lógica de utilidad, crecimiento mutuo y continuidad.

¿Puede compartir uno o dos ejemplos que ilustren cómo colabora IFEC con distribuidores en España para responder a desafíos técnicos?

Estamos colaborando con empresas españolas en la resolución de

desafíos técnicos, en la satisfacción de sus clientes y en la optimización de costes. En varios casos, clientes que utilizaban tapas con soluciones poco eficientes (como tapas sin fondo o de aluminio, por ejemplo) pasaron a adoptar nuestros modelos galvanizados o de acero inoxidable, estancos, reversibles y con juntas de estanqueidad que garantizan el aislamiento de olores, mayor versatilidad en obra, menos tiempo de instalación y reducción de costes. La sustitución por estas soluciones técnicas generó ahorro y mejor rendimiento, con comentarios muy positivos por parte de los clientes. En otro proyecto, desarrollamos rejillas y canales dimensionados para

una zanja con desniveles y anchos variables, que requería clase de carga C250. La estructura incluía soportes con patas niveladoras y fue validada mediante simulación técnica en SolidWorks. El resultado fue una solución totalmente adaptada a condiciones reales extremas, con garantías de rendimiento y una instalación segura. Estos ejemplos reflejan el tipo de trabajo que buscamos desarrollar con nuestros socios: soluciones técnicas ajustadas, con apoyo directo y visión comercial. Además de en las tapas y rejillas, aplicamos este enfoque en todas nuestras gamas.

¿Qué hace que los productos de IFEC resulten atractivos para los distribuidores españoles?
¿Existen gamas o soluciones específicas que considere con mayor potencial en este mercado?

El mercado español valora soluciones que combinen calidad técnica, precios competitivos, capacidad de respuesta y respeto por la cadena de distribución. IFEC trabaja sobre estos principios y ha ajustado su oferta para responder a las exigencias locales.

En lo que respecta a tapas, disponemos de todo tipo de modelos: más sencillos o robustos, planos o de relleno, reversibles o no, con o sin junta de estanqueidad. Producimos en acero galvanizado o inoxidable, con acabados lisos, reforzados o antideslizantes, con anilla central de izado o sin anilla para aplicaciones más discretas. También ofrecemos opciones con apertura asistida mediante sistema hidráulico o con accionamiento motorizado. Todas las soluciones cumplen con las clases de carga definidas por la norma EN124. En las rejillas, suministramos modelos de barra entrelazada, con o sin bisagras y con sistemas de fijación antirrobo. Estas soluciones pueden aplicarse en estructuras o vigas de soporte desarrolladas por IFEC, garantizando seguridad y cumplimiento estricto de la normativa. En los canales, fabricamos soluciones para aplicaciones exteriores o interiores, con cajas de registro y limpieza. En el caso de los canales interiores, suministramos conectores con junta entre módulos, con o sin pendiente interna, fabricados en acero inoxidable, adecuados para entornos industriales con requisitos normativos de higiene y seguridad. También ofrecemos una gama de fijación estándar y la posibilidad de desarrollar productos específicos según las prioridades de cada cliente. En el área de encofrado en madera, suministramos accesorios metálicos fabricados con materia prima



Tapa de visita hidráulica con rebaje para pavimentación

certificada, asegurando calidad y seguridad en obra.

¿Cuál es la importancia de las centrales de compra en el mercado español y cómo pretende IFEC colaborar con ellas? ¿Qué ventajas comerciales ofrece a sus socios?

Las centrales de compra desempeñan un papel relevante en el mercado español, promoviendo mejores condiciones de adquisición y procesos de abastecimiento más eficientes. IFEC ve en estas estructuras una oportunidad para crecer con escala, siempre que los modelos de colaboración sean equilibrados y aporten valor real y sostenibilidad a todas las partes implicadas: centrales, fabricantes, agentes y distribuidores. Ya hemos iniciado conversaciones con algunas centrales de compra en España y estamos tratando de comprender mejor sus criterios, procesos y expectativas. Nuestro objetivo es establecer colaboraciones serias, basadas en la utilidad, en la claridad de los procesos y en la continuidad comercial. Desde un punto de vista práctico, ofrecemos precios estables, capacidad de adaptación, soporte técnico directo y una logística ágil. La estructura de IFEC permite responder con flexibilidad a las exigencias de las centrales, sin

burocracia ni obstáculos operativos. Estamos abiertos al diálogo con grupos que valoren proveedores técnicos, solventes y orientados a soluciones, y creemos que, con el enfoque adecuado, estas alianzas pueden generar beneficios significativos para todos los implicados.

Además de la calidad de los productos, ¿qué ventajas comerciales y logísticas ofrece IFEC para facilitar el trabajo de sus socios en España?

Nuestra empresa tiene capacidad para producir y entregar grandes volúmenes con rapidez, cumpliendo plazos y garantizando precios competitivos. Esta capacidad de respuesta es un factor decisivo para los clientes españoles. Contamos con plazos de fabricación cortos y expediciones diarias hacia España, gestionadas por una empresa de transporte que asegura entregas regulares y con especial atención a la integridad de los productos. Nuestra operativa logística es flexible. Vendemos por palet o por unidades sueltas, ajustamos volúmenes, consolidamos cargas y preparamos pedidos mixtos con distintos tipos de productos, facilitando la gestión logística de nuestros clientes. La proximidad geográfica acorta los plazos de transporte y la similitud entre los idiomas facilita la



Sistema modular industrial en diseño en el departamento de ingeniería de productos de IFEC

comunicación y contribuye a una relación comercial más simple y eficaz.

¿Cómo está integrando IFEC prácticas sostenibles e innovación en su oferta de productos?

IFEC ha integrado prácticas de innovación y sostenibilidad tanto en el desarrollo de productos como en la organización industrial. El objetivo es aumentar la eficiencia, reducir residuos y garantizar la durabilidad de las soluciones que ofrecemos. En el ámbito medioambiental, hemos adoptado medidas estructurales para reducir el impacto de la actividad industrial. Instalamos una depuradora propia para el tratamiento de emulsiones, reutilizando el agua en el proceso de galvanizado; implementamos una planta fotovoltaica que ya cubre parte de nuestras necesidades energéticas; e invertimos en sistemas con control ambiental, como una cabina de pintura. Todos nuestros residuos industriales se separan y se envían a gestores autorizados. En el ámbito de la innovación, hemos apostado por la automatización y por software de cálculo y optimización, que nos permiten diseñar productos más eficientes, con menor consumo de recursos y mayor fiabilidad en obra. Esta capacidad técnica también nos permite desarrollar soluciones a medida, con mayor rapidez y

precisión. El resultado son productos más duraderos, seguros y consistentes, que ayudan a reducir fallos, minimizar costes y preservar recursos. Innovación y sostenibilidad son compromisos asumidos por IFEC como parte de su responsabilidad en el sector industrial.

¿Cuáles son los próximos pasos de IFEC para su crecimiento internacional? Además de España, ¿existen planes para consolidar su presencia en otros mercados europeos?

La consolidación de la presencia de IFEC en España es, en este momento, la principal prioridad. Es un mercado con potencial, pero que requiere adaptación y un enfoque bien definido. Hemos trabajado en esa dirección, buscando crecer con estabilidad y con respeto por la dinámica local y por la cadena de distribución. Paralelamente, estamos analizando la entrada en otros mercados europeos, con especial atención a Francia. La proximidad, la estructura del sector de la construcción y las similitudes culturales hacen de este un mercado especialmente relevante para nuestro plan de expansión. Ya hemos iniciado contactos y estamos evaluando oportunidades y socios potenciales. La internacionalización de IFEC se

basa en la experiencia acumulada, en nuestra capacidad productiva y en la respuesta técnica y comercial. Más que exportar productos, queremos desarrollar colaboraciones consistentes, adaptadas a cada contexto y sostenidas por una visión a largo plazo.

¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los distribuidores españoles que aún no conocen a IFEC? ¿Qué pueden esperar al colaborar con la empresa?

A los profesionales en España que aún no conocen a IFEC, les dejamos un mensaje sencillo: encontrarán en nosotros un socio industrial con experiencia, enfoque técnico y respeto por la cadena de distribución. Cumplimos plazos, respondemos con agilidad y trabajamos de forma directa y coherente. Valoramos las relaciones estables, basadas en la confianza, los resultados y la adaptación concreta a la realidad de cada cliente. Estamos disponibles para escuchar, proponer soluciones y construir colaboraciones con utilidad real. Si este enfoque encaja con usted o con su empresa, estaremos encantados de conversar y explorar, sin compromiso, formas de colaboración con valor.

João Soares, Director Comercial
joao.soares@ifec.pt