

JAVIER SAIZ

DIRETOR COMERCIAL DA RUBI IBERIA

“Controlar todo o processo produtivo permite-nos oferecer qualidade e inovação ao profissional”

Com mais de 70 anos de história, o RUBI GROUP consolidou-se como uma marca de referência no setor graças ao seu espírito empreendedor, à sua capacidade constante de inovação e a um legado único: **ser o inventor da primeira cortadora manual para cerâmica em 1951**.

Desde a sua incorporação em 1999, Javier Saiz tem sido testemunha direta do processo de internacionalização da empresa, bem como da profunda transformação do setor. Atualmente, o RUBI GROUP conta com 11 filiais, três centros de produção, 600 colaboradores e presença em mais de 120 países.



Este crescimento foi possível graças a uma filosofia baseada na melhoria contínua, na proximidade com o profissional e na capacidade de oferecer produtos inovadores. *“Oferecemos soluções diferenciadoras que estão totalmente alinhadas com as necessidades dos utilizadores, uma vez que estes participam diretamente no desenvolvimento das nossas ferramentas”*.

Como mudou o mercado da colocação de cerâmica em Espanha e Portugal?

Nos últimos 20 anos, o setor passou por uma dupla transformação: nos materiais e formatos, e também a nível geracional.

O auge do grande formato tem sido um motor para que a RUBI intensifique a sua aposta na inovação, desenvolvendo soluções específicas para responder aos novos desafios técnicos e de manuseamento de ladrilhos de grandes dimensões. Por outro lado, a falta de mão de obra é um dos desafios atuais do setor. Por isso, através da RUBI ACADEMY, oferecemos programas de formação adaptados tanto a jovens talentos como a instaladores experientes que procuram atualizar-se.

A RUBI é uma marca com grande reconhecimento entre os profissionais. Como trabalham para manter esse reconhecimento no mercado ibérico?

O reconhecimento da RUBI como marca é o resultado de mais de 70 anos de inovação e trabalho focado no profissional. Desenvolvemos soluções tendo em conta vários aspetos: as tendências do mercado, a evolução tecnológica e a colaboração direta com o profissional.

Atualmente, colaboramos com uma equipa de colocadores profissionais de diferentes países através do nosso projeto CREATORS. Eles transmitem-nos as suas necessidades e participam no



processo de desenvolvimento do produto, desde a ideia inicial até ao seu lançamento, garantindo os mais elevados padrões de qualidade dos nossos produtos.

“A figura do promotor é fundamental: está em contacto direto com o profissional, presta aconselhamento na obra, forma equipas e dá visibilidade às nossas soluções no ponto de venda”

Além disso, a formação sempre foi um dos pilares estratégicos que nos permite manter-nos na vanguarda do setor. Contamos com um departamento exclusivamente dedicado à formação tanto dos utilizadores finais como do nosso canal de distribuição.

Também investimos muitos recursos na promoção dos nossos produtos através dos nossos promotores,

técnicos especializados que prestam aconselhamento diretamente na obra, realizam demonstrações, participam em feiras do canal e formam as equipas dos nossos distribuidores. Tudo isto é reforçado por uma ampla rede de serviço pós-venda nacional e internacionalmente. Não só oferecemos ferramentas de alta qualidade e desempenho, como garantimos uma experiência completa ao utilizador: aconselhamento técnico e próximo e um atendimento ágil e eficaz.

Qual é o produto ou inovação mais destacada que a RUBI lançou recentemente e como está a impactar o trabalho dos profissionais?

A inovação está no nosso ADN e é muito difícil escolher um produto entre todos os que estamos a lançar neste ano de 2025, mas destacaria as cortadoras mais inovadoras e disruptivas que desenvolvemos nos últimos anos e que estão a mudar a forma de trabalhar dos profissionais.

Apresentamos a **primeira cortadora assimétrica do mundo, a TK**.

Uma cortadora PREMIUM que se destaca pelo seu design único e de alta qualidade. A nova TK é a primeira máquina concebida para

proporcionar um controlo total no corte, oferecendo ao profissional uma visibilidade total e sem obstáculos. No segmento das cortadoras elétricas, a RUBI surpreende com a **DC-250 SMART ADVANCE, a primeira cortadora inteligente do mercado**, que adapta o corte ao tipo de cerâmica e ajusta automaticamente a sua velocidade à dureza e espessura do material, garantindo que cada corte seja perfeitamente uniforme. O verdadeiro corte inteligente. Além destas duas máquinas, também introduzimos no mercado a RCH, uma cortadora manual monoguia ultraleve e potente, com guia em forma de T e sistema de separação sem esforço.

O que distingue os produtos/ferramentas RUBI no mercado atual?

Ser fabricantes permite-nos controlar todo o processo, desde a ideia até ao lançamento, garantindo os mais elevados padrões de qualidade para uso profissional. O melhor exemplo da qualidade é a durabilidade dos nossos produtos, pois é muito gratificante conversar com profissionais que nos dizem que conservam uma TS-30 que herdaram do pai e que funciona perfeitamente. A confiança do utilizador é reforçada com garantias que, em alguns casos, chegam a 5 anos para os membros do Clube RUBI.

Quais são os principais desafios que a RUBI enfrenta?

Um dos principais desafios é garantir que o distribuidor tenha a formação adequada para oferecer uma venda de valor. Por isso, investimos tanto em acompanhamento técnico e formação.

Outro grande desafio é atrair o profissional para o ponto de venda e oferecer-lhe uma experiência diferenciadora, algo que depende em grande medida do nível de serviço, do aconselhamento e da disponibilidade do produto.

“Um dos principais desafios é garantir que o distribuidor tenha a formação adequada para oferecer uma venda de valor”

Ter stock suficiente das novidades que desenvolvemos é uma grande oportunidade para o nosso canal de distribuição, uma vez que na RUBI dirigimos um grande volume de pedidos aos pontos de venda graças à integração do marketing digital na nossa estratégia comercial.

Por último, num contexto global, o maior desafio para as empresas do setor é a sustentabilidade. Por isso, estamos a implementar o

RUBI SUSTAINABILITY MODEL, um quadro estratégico baseado nos três pilares ESG (Ambiente, Social e Governação), que coloca o crescimento sustentável no centro da nossa atividade empresarial.

Atualmente, estamos a trabalhar ativamente na redução do impacto

baseia-se no aconselhamento tanto aos seus vendedores como aos utilizadores finais, na promoção de produtos com menor rotação mediante ações comerciais e numa intensa atividade de demonstrações, aproveitando o facto de muitos destes pontos de venda disporem de espaços adequados para testes ao vivo.

Olhando para o futuro, quais são as principais tendências que marcarão a evolução do setor da colocação de cerâmica e como a RUBI se está a preparar para as enfrentar?

Há tendências que observamos há anos e que acreditamos que

“As lojas de materiais de construção são um canal fundamental para RUBI”

ambiental, tanto na embalagem dos nossos produtos como nos nossos escritórios, além de implementar medidas que reforcem uma gestão mais sustentável em todas as nossas operações.

As lojas de materiais de construção são um canal fundamental na distribuição de ferramentas. Como a RUBI colabora com elas para potenciar as suas vendas e melhorar a experiência do cliente?

As lojas de materiais de construção são um canal fundamental para a RUBI, uma vez que estão muito próximas do dia a dia do profissional. A nossa colaboração

continuarão a ganhar quota de mercado nos próximos anos e são, por um lado, a colocação de cerâmica de grande formato, onde vemos cada vez mais projetos e que é um mercado ao qual todos os fabricantes de cerâmica se estão a adaptar com fortes investimentos e também a sistemas construtivos como as fachadas ventiladas.

Dentro da nossa estratégia, os investimentos em desenvolvimento de produtos são uma das prioridades e continuamos muito atentos aos diferentes mercados para identificar qualquer mudança de tendência que possa ocorrer nos próximos anos.

Texto: Ramon Capdevila
Fotos: L'informatiu

CARLOS DUARTE

DIRETOR DA RUBI PORTUGAL

“RUBI Portugal recebeu recentemente o prémio TOP10 empresas na indústria de máquinas e ferramentas para a construção”



No ano passado, a RUBI Portugal completou 40 anos. Como está a consolidação da RUBI nesse mercado?

A RUBI Portugal surgiu em 1984 e foi a primeira filial do grupo. É um país onde temos uma posição muito consolidada, tanto ao nível dos canais de venda como ao nível dos distribuidores, estando presente nos principais distribuidores de maquinaria, armazéns de construção e ferragens, bem como em grandes superfícies especializadas.

Apesar de ser um mercado maduro, este encontra-se em continuo crescimento sustentado, reforçando o nosso posicionamento no mercado português.

Fruto do excelente trabalho que se tem vindo a desenvolver, a RUBI Portugal recebeu recentemente o prémio TOP10 empresas na indústria de máquinas e ferramentas para a construção, reconhecimento concedido pela

consultora SCORING e também o reconhecimento de estar entre as 5% melhores PME do país, pelo sexto ano seguido.

No passado mês de Julho, os nossos colegas de Portugal receberam a certificação Great Place to Work, que avalia áreas tão importantes como relações interpessoais, comunicação interna, diversidade e inclusão, orgulho no trabalho e confiança na liderança da filial.

Como analisaria o momento atual do setor da distribuição em Portugal?

O setor da construção em Portugal encontra-se num processo de crescimento sustentado, transversal a todas as suas áreas, impulsionado por investimentos públicos e privados, com destaque para os fundos europeus como o PRR (Plano de Recuperação e Resiliência) e o Portugal 2030. Este dinamismo tem gerado uma procura

crescente por soluções técnicas e equipamentos especializados, refletindo-se diretamente na atividade da RUBI.

A reabilitação urbana e os programas de habitação acessível são dois dos principais motores deste crescimento, contribuindo significativamente para o aumento da procura por ferramentas e máquinas de qualidade, como as que a RUBI disponibiliza. Estes projetos exigem precisão, durabilidade e eficiência —características que definem os nossos produtos.

Por outro lado, o turismo, setor cada vez mais relevante na economia portuguesa, tem impulsionado a construção e renovação de unidades hoteleiras que valorizam a excelência e o detalhe. Neste contexto, a presença da RUBI torna-se natural, respondendo às exigências de um setor que não abdica da qualidade na execução dos seus projetos.

Texto: Ramon Capdevila / Foto: RUBI