

TOMEU GOMILA

JEFE DE VENTAS NACIONAL
CANAL DISTRIBUCIÓN DE SOPREMA

“La formación es un pilar fundamental y en SOPREMA apostamos firmemente por ello a través de SOPRACADEMY”

Nacido hace 45 años en Mallorca, aunque reside en Barcelona desde el 1998, a Tomeu se le nota este aire mediterráneo que tienen los nacidos en esta preciosa isla balear conocida antiguamente como “La isla de la calma”.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: L'informatiu



¿Encuentra a faltar a su querida Mallorca?

Mucho. Y este año seguramente un poco más... Mi madre falleció el pasado mes de marzo y desde la distancia aún se vive peor. Allí tengo a toda mi familia más cercana y los amigos "de siempre". Sin embargo, la frecuencia de vuelos es muy notable y esto me ha permitido ir casi cada fin de semana y estar con ellos.

¿Cómo nos presentarías a SOPREMA?

SOPREMA es un grupo internacional con más de 100 años de experiencia especializado en soluciones para la construcción, especialmente en impermeabilización, aislamiento, revestimientos, pavimentos y sistemas técnicos para la envolvente del edificio. A lo largo de nuestra trayectoria, nos hemos consolidado como un referente global gracias a una apuesta constante por la innovación, la calidad y la sostenibilidad.

Uno de nuestros pilares estratégicos es el canal de distribución, con el que trabajamos de manera muy cercana. Nuestro objetivo es ser más que un fabricante: queremos ser un socio fiable y confiable que aporte valor, con soporte técnico, formación y una amplia disponibilidad de producto.

Háblenos de vuestro portafolio.

El portafolio de SOPREMA es uno de nuestros grandes diferenciales. Ofrecemos una gama muy completa que cubre prácticamente todas las necesidades del sector de la construcción.

En impermeabilización contamos con soluciones bituminosas, membranas sintéticas y sistemas líquidos, adaptados tanto a obra nueva como a rehabilitación. En paralelo, disponemos de una amplia oferta de aislamiento térmico y acústico, que incluye desde soluciones más tradicionales como XPS, EPS o PIR hasta materiales

más sostenibles como la lana de madera PAVATEX o la guata de celulosa Univercel.

Además, desarrollamos soluciones específicas para cubiertas, obra civil, drenaje y aplicaciones técnicas. Esto permite a la distribución trabajar con un único proveedor capaz de dar respuesta a múltiples tipologías de proyecto, lo que simplifica la gestión y aporta un alto valor añadido.

¿Nos adelantas las novedades que tenéis en el horizonte?

En SOPREMA estamos en constante evolución y recientemente hemos lanzado varias novedades importantes que refuerzan nuestro posicionamiento. Por un lado, hemos estrenado una nueva web corporativa, mucho más intuitiva y orientada al usuario profesional. Facilita el acceso a la información técnica, mejora la experiencia de navegación y permite localizar soluciones de forma mucho más ágil.

En cuanto a producto, hemos desarrollado una nueva gama

eficientes y adaptadas a las necesidades reales del mercado y de la distribución.

¿Gozan de buena salud nuestros edificios en temas de aislamiento e impermeabilización?

En general, todavía hay margen de mejora. Aunque en los últimos años se ha avanzado mucho, especialmente en obra nueva gracias a las exigencias normativas, una parte importante del parque edificatorio existente presenta carencias tanto en aislamiento como en impermeabilización. En España, gran parte de los edificios fueron construidos antes de la entrada en vigor de normativas más exigentes en materia de eficiencia energética, lo que se traduce en pérdidas energéticas, problemas de confort y, en muchos casos, patologías asociadas a la humedad.

En impermeabilización, seguimos viendo incidencias derivadas de soluciones envejecidas o mal ejecutadas, especialmente en cubiertas y zonas enterradas. Esto genera problemas que no solo

“Es clave contar con un portafolio amplio y soluciones adaptadas a cada situación, y con el asesoramiento técnico adecuado”

de aislamiento reflexivo, que destaca por su ligereza, facilidad de instalación y eficiencia térmica, especialmente en proyectos de rehabilitación o espacios reducidos. Otra de las grandes novedades es la incorporación de la poliurea a nuestro portafolio. Se trata de una solución de impermeabilización líquida de altas prestaciones, muy resistente y rápida de aplicar, que permite ejecutar superficies continuas sin juntas. En conjunto, todas estas novedades responden a nuestra estrategia de ofrecer soluciones cada vez más completas,

afectan a la durabilidad del edificio, sino también a su habitabilidad. Este contexto representa un reto, pero también una gran oportunidad para el sector y, en particular, para la distribución. La rehabilitación energética y la mejora del parque existente están impulsando la demanda de soluciones más eficientes, fáciles de aplicar y con mayor durabilidad.

Por eso es clave contar con un portafolio amplio y soluciones adaptadas a cada situación, así como con el asesoramiento técnico adecuado. Desde nuestro punto de



vista, el papel de la distribución es fundamental para trasladar estas soluciones al mercado y contribuir a mejorar la calidad y el rendimiento de nuestros edificios.

¿Cómo valora la situación actual de la reforma y rehabilitación en España?

La reforma y rehabilitación están viviendo un momento claramente dinámico en España, impulsado por varios factores. Por un lado, existe una necesidad real de rehabilitar un parque edificatorio envejecido, y por otro, las exigencias en materia de eficiencia energética están acelerando este proceso. Además, las ayudas europeas y los programas de rehabilitación han contribuido a activar el mercado, especialmente en actuaciones relacionadas con la mejora del aislamiento térmico y la envolvente del edificio. Esto ha generado una mayor concienciación tanto en profesionales como en el usuario final sobre la importancia de invertir en soluciones de calidad. En este contexto, la distribución juega un papel clave, ya que actúa como canal tractor de estas soluciones. La demanda no solo crece, sino que

también se vuelve más técnica, lo que obliga a contar con gamas más completas y asesoramiento especializado.

¿Cómo analiza las expectativas de futuro?

Las perspectivas son positivas, especialmente a medio y largo plazo. Todo apunta a que la rehabilitación seguirá ganando peso dentro del sector de la construcción, convirtiéndose en uno de sus principales motores. La combinación de normativas más exigentes, objetivos de descarbonización y el encarecimiento de la energía seguirá impulsando la necesidad de mejorar el rendimiento de los edificios existentes. A esto se suma un cambio progresivo en la mentalidad del mercado, donde cada vez se valora más la durabilidad, la eficiencia y el confort. Para la distribución, esto representa una gran oportunidad, pero también un desafío. Será fundamental adaptarse a un entorno más especializado, con productos más técnicos y soluciones cada vez más completas. En nuestro caso, vemos este escenario como una oportunidad para seguir aportando

valor a través de la innovación, la ampliación de nuestro portafolio y el acompañamiento técnico al canal, con el objetivo de dar respuesta a las nuevas demandas del mercado.

¿Tenemos suficiente conciencia de la importancia de la sostenibilidad?

La conciencia ha evolucionado de forma significativa en los últimos años, pero todavía no es homogénea en todo el sector. Cada vez existe una mayor sensibilidad, impulsada por la normativa, los fondos europeos y, también, por una preocupación social creciente. Sin embargo, aún queda camino por recorrer, especialmente en determinados segmentos del mercado donde el precio sigue siendo el principal factor de decisión. La sostenibilidad ya no se entiende solo como un valor añadido, sino como un requisito imprescindible. En este sentido, materiales más eficientes, sistemas duraderos y soluciones que contribuyan a reducir el consumo energético están ganando protagonismo.

“La distribución ha evolucionado mucho en los últimos años y está cada vez más profesionalizada”

¿Por qué cree que España ha sido un país poco sensible a estos temas?

Históricamente, España ha tenido un modelo constructivo muy orientado al corto plazo, donde factores como el clima o el coste inicial han condicionado las decisiones. Durante años, la eficiencia energética o la durabilidad no han estado en el centro del debate como sí lo han estado en otros países europeos. Además, la normativa llegó más tarde y con menor exigencia en etapas anteriores, lo que ha generado un parque edificatorio con importantes carencias. A esto se suma una menor cultura de mantenimiento y rehabilitación frente a la obra nueva. No obstante, esta tendencia está cambiando de forma clara. Hoy el mercado es más exigente, está más informado y camina hacia estándares más alineados con Europa.

¿Cree que hace falta un poco de pedagogía ante el cliente final sobre la importancia de un buen aislamiento térmico y acústico?

Sin duda. La pedagogía es clave. El cliente final todavía no siempre percibe el valor real de un buen aislamiento más allá del coste inicial, cuando en realidad tiene un impacto directo en el confort, el ahorro energético y la revalorización del inmueble. Es importante trasladar el mensaje de que invertir en aislamiento no es un gasto, sino una inversión a medio y largo plazo. Aquí, tanto fabricantes como distribución y profesionales tenemos una responsabilidad compartida: explicar, asesorar y acompañar al cliente en la toma de decisiones.

¿Está preparada la distribución para la venta de sus productos?

La distribución ha evolucionado mucho en los últimos años y está cada vez más profesionalizada. Sin embargo, el crecimiento de soluciones técnicas y la complejidad

de algunos sistemas exige un esfuerzo constante de adaptación. Hoy en día, no basta con disponer de producto; es necesario aportar conocimiento, asesoramiento y servicio. En este sentido, vemos una distribución cada vez más capacitada, pero también consciente de que la especialización será clave para seguir siendo competitiva.

¿Cuál tiene que ser el papel de la distribución en este contexto?

El papel de la distribución es absolutamente estratégico. Actúa como nexo entre el fabricante y el aplicador o cliente final, y por tanto tiene una gran capacidad de prescripción.

En el contexto actual, su rol va más allá de la venta: debe ser capaz de asesorar, recomendar soluciones adecuadas y aportar valor técnico. Además, la cercanía al mercado le permite detectar necesidades y tendencias de forma muy rápida.

Por eso, creemos que la distribución debe posicionarse como un socio técnico, no solo como un punto de suministro.

Importancia de la formación SOPRACADEMY

La formación es un pilar fundamental en este proceso de evolución del sector. En SOPREMA apostamos firmemente por ello a través de SOPRACADEMY, nuestra plataforma de formación dirigida a distribuidores y profesionales.

El objetivo es proporcionar conocimiento técnico sobre sistemas y aplicaciones, pero también ayudar a entender mejor las necesidades del mercado. Creemos que una distribución bien formada no solo vende mejor, sino

que aporta un mayor valor al cliente y contribuye a mejorar la calidad global de la construcción.

No me gustaría terminar esta entrevista sin pedirle su opinión acerca del sector de la distribución. ¿Cómo ve, en general, a los grupos de compra?

Los grupos de compra han ganado relevancia y juegan un papel importante dentro del sector.

Han contribuido a profesionalizar la distribución, mejorar la competitividad y optimizar procesos. Desde nuestro punto de vista, son estructuras que aportan valor, especialmente en un entorno cada vez más exigente. No obstante, el reto está en combinar esa capacidad de negociación con la especialización técnica y el servicio, que son factores diferenciales clave. El equilibrio entre precio, producto y conocimiento será determinante para su evolución futura.

Alguna reflexión final sobre el sector de la construcción...

El sector de la construcción se encuentra en un momento de transformación, marcado por la sostenibilidad, la rehabilitación y la creciente tecnificación de las soluciones. En este escenario, la colaboración entre fabricantes, distribución y profesionales será clave para dar respuesta a los retos actuales. Desde SOPREMA, vemos el futuro con optimismo, apostando por la innovación, la formación y un portafolio cada vez más completo que permita acompañar al canal de distribución en su crecimiento y evolución.