



BdB Planell inaugura la nueva exposición de Porcelanosa

Se trata de una exposición muy elegante, en un espacio amplio, moderno y actual, donde el cliente puede elegir los diferentes productos Porcelanosa creando espacios personalizados. Página 40

L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2023

ABRIL • Núm. 126

LA REVISTA DE LOS ALMACENES DE LA CONSTRUCCIÓN

¡Vamos de Feria!

Opinión Página 9



MIGUEL ÁNGEL ACEITÓN

Gerente de PREDECAT y de IMER Prefabricados



“En la venta, la confianza es todo y la confianza se genera con formación, la gran asignatura pendiente” Página 48

Rollgum Fix

Lámina EPDM impermeabilizante
AUTOADHESIVA

www.rollgum.com/fix



Muy duradera



Elástica y flexible



Instalación fácil



NUEVA GAMA PULSA

CLAVADORAS A GAS MULTIMATERIAL

NEVER STOP
BUILDING

AHORA
MÁS LIGERA
Y COMPACTA



PULSA 27E

PULSA IF

PULSA 40P+

PULSA 27P

PULSA 65



MÁS LIGERA Y COMPACTA

Ergonómico y más manejable en espacios más estrechos o posiciones complicadas



RÁPIDA Y AHORRO

Hasta 8 veces más rápido que el anclaje tradicional



ALTA AUTONOMÍA

Hasta 10.000 disparos por carga



SALUD Y SEGURIDAD

Todo son beneficios, trabaja casi sin polvo y menos vibraciones

Descarga la APP y compara



i-PULSA

Aplicación comparativa de costes de taladro VS clavadora





SISTEMA
BIO-ARQUITECTURA

KX 16 W2

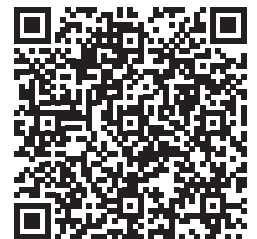


**BIO-REVOCO EXTRABLANCO
HIDROFUGADO EN BASE CAL**

KX 16 W2

Bio-revoco especial fachadas

- Hasta 3 cm de espesor en dos capas
- Aplicación a mano o a máquina
- Sin necesidad de pintar
- Elevado rendimiento
- Transpirable
- Acabados: Fratasado, Raspado, Liso



www.fassabortolo.es

**FASSA
BORTOLO**
CALIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN

FIXCER Y TÚ, EL MEJOR EQUIPO

La constante innovación de Fixcer en adhesivos y productos químicos para la construcción nace de la estrecha colaboración con los fabricantes, profesionales e instaladores del sector de la cerámica.

Fixcer produce la más extensa gama de adhesivos para la colocación de cerámica, cementos de alta adherencia, látex y adhesivos.



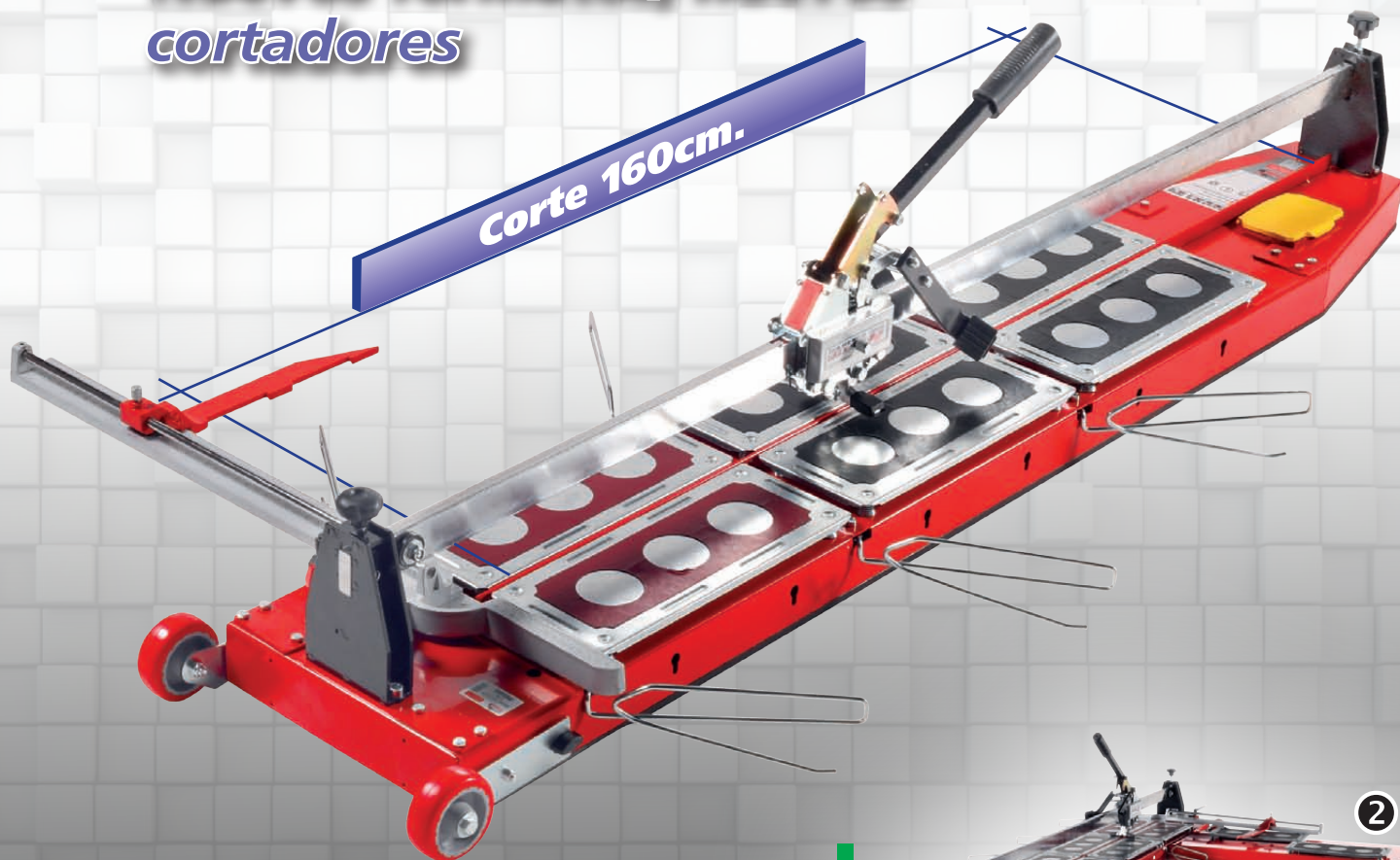
FIXCER
ADHESIVOS Y PRODUCTOS QUÍMICOS
PARA LA CONSTRUCCIÓN

Fixcer Products, S.A.
Ctra. de Sant Cugat, Km.3
08290 Cerdanyola del Vallès
Tel. 93 580 20 00
www.fixcer.com



MONSTER CUT

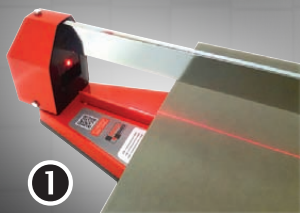
*Nuevos formatos, nuevos
cortadores*



MONSTER CUT

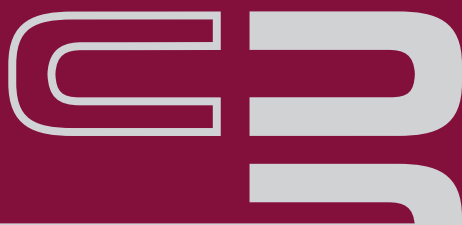
**Haz tu cortador más cómodo
y más completo:**

1. Laser trazador
2. Mesa lateral
3. Patas plegables



CONS
Tools

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.



SUPERBRICK

Nuevo

Ladrillo perforado horizontal
11,5 cm de grosor (1/2 pie)
Doble machihembrado
Preparado para mortero cola

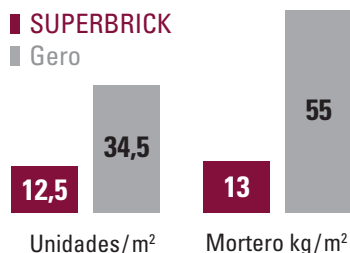
HOJA PRINCIPAL EN...

- Fachadas ventiladas
- Fachadas SATE
- Paredes separadoras
- Casetones de instalaciones



Declaración Ambiental
de Producto
Etiqueta tipo III

AHORRO EN UNIDADES Y MORTERO



Dimensiones (mm)	400 x 115 x 200	Resistencia (N/mm²)	8
Peso (kg)	9	Reacción al fuego	A1
ud./m²	12,5	Resistencia al fuego	EI-120 / EI-240 (*)
ud./palet	70	Aislamiento acústico (dBA)	43,4
m²/palet	5,6	Conductividad λ (W/mk)	0,29
Grosor muro (cm)	11,5	Resistencia térmica R (m²·K/W)	0,23

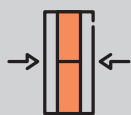
(*) DB SI Anejo F. Revoco 2 caras / Enyesado 2 caras

VENTAJAS de SUPERBRICK frente a la solución tradicional Gero

Ahorro en mano de obra, tiempo de grúa y medios auxiliares



Reducción del grosor de la fachada



Superficies con mayor planeidad



Mejor resistencia y conductividad térmicas



Elevadas prestaciones acústicas



Mayor sostenibilidad (etiqueta DAP)



bimobject

La plataforma líder mundial en contenido BIM

MURALIT

Solidez cerámica acabado PYL

silensis
Paredes de Ladrillo

Sistema constructivo de alto aislamiento acústico



La combinación PERFECTA



ADHESIVO
GEL

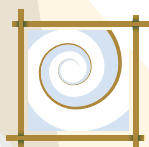


MULTI-
PRESTACIONES

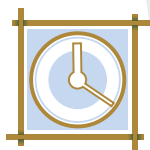


FIBRORREFORZADO

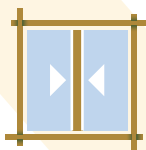
G100 + **G#color**
by GECOL



JUNTA
GEL



ULTRA-RÁPIDO
(3 horas)



HASTA 8mm



► Piscinas

► Climatización radiante

► Tráfico intenso

► Fachadas

► Piedra natural

► Gran formato

Todo es posible



www.gecol.com
info@gecol.com

@GECOLoficial





ARDEX A821

EL ENLUCIDO LISTO AL USO SOBRE TODOS LOS SOPORTES

Incluso aplicado directamente sobre cerámica



- **Secado rápido!**
- **Gran fuerza de agarre!**
- **Puede lijarse al cabo de 1,5 horas!**
- **Para acabados de calidad Q1 y Q4!**
- **Sobre la mayoría de soportes de construcción!**
- **Listo al uso, aplicar sin agitar!**
- **Respetuoso con el medio ambiente! EC1+**

Más información:
marketing@ardex.es



Consulte la
información de
producto

ARDEX CEMENTO, S.A.
Empresa Certificada ISO9001

+34 93 846 62 52

¡VAMOS DE FERIA!



RAMÓN CAPDEVILA

Director de L'informatiu

GRUP GAMMA, BigMat, EMCCAT y BdB han organizado, por este orden, sus respectivas ferias que en esta ocasión se han celebrado todas ellas en fechas muy seguidas. Hay que resaltar que este año, GRUP GAMMA se incorporaba con el modelo presencial a este tipo de eventos.

Nosotros, desde la redacción de *L'informatiu* hemos tomado la decisión de retrasar una semana la edición de este número, ya que hemos considerado que teníamos que publicar la noticia de todas ellas en el mismo número.

Personalmente he tenido la suerte de asistir a todas estas ferias y he podido comprobar el alto nivel de organización y de asistencia que todos los grupos han conseguido. Evidentemente son muchas las varas de medir para determinar el éxito o el fracaso de una feria de estas características, teniendo en cuenta que el visitante es el socio y que son ferias que no están abiertas al público en general. Además, todos sabemos que no es lo mismo tener 25 socios o 400. Evidentemente, pues, los resultados no pueden ser comparables y por este motivo no valoraré cada una de ellas por separado, pero sí que me gustaría hacer alguna reflexión sobre este tipo de Ferias.

Para mí, los tres elementos esenciales para determinar el éxito de una feria son la asistencia de los socios, el volumen de compras realizado por los mismos, y el compromiso del grupo para ayudar a contactar a los pro-

veedores con algunos de sus socios que, por diferentes motivos, no tienen todavía contacto o relación. Hay un cuarto elemento quizá un poco más subjetivo, pero de cierta importancia: el comportamiento hospitalario más "abierto" o más "cerrado" de cada organización. Por poner un ejemplo, hay dos grupos que organizaron una "feria" y decidieron hacerlo a puerta cerrada. También, y por si había alguna duda, este tipo de eventos tienen que ser presenciales, a no ser que existan motivos de fuerza mayor que obliguen a recurrir a la tecnología.

También y muy importante, es resaltar las sinergias y la unidad que se producen en este tipo de eventos entre los propios socios. La unidad y la cohesión del grupo serán determinantes en su toma de decisiones futuras.

Llevamos ya muchas ediciones de ferias (algunos grupos más que otros) pero si me permiten y salvando las distancias que, evidentemente existen y no hace falta que ahora las mencione, todas las Ferias son más o menos iguales en cuanto al formato. Y es aquí donde llegamos a la última reflexión que quería apuntar: ¿Tenemos que empezar a plantear un nuevo formato de Feria?

Con esto no quiero decir que el modelo actual esté totalmente agotado, pero sí que sería interesante empezar a pensar en un nuevo modelo de evento que se mueva paralelo a los cambios que se están produciendo en la distribución.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIRECCIÓN: Ramon Capdevila • rcapdevila@canalconstruccion.es

ADMINISTRACIÓN, REDACCIÓN Y PUBLICIDAD: c/ Sant Antoni, 32 • 17220 SANT FELIU DE GUÍXOLS • Tel. 972 09 14 93 • www.almacenesconstruccion.com

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: www.estudigenis.es **IMPRESIÓN:** Gráficas Andalusi **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 126, Abril 2023 • Depósito legal: 29179-94

Éxito de la Feria GAMMA CONNECTING

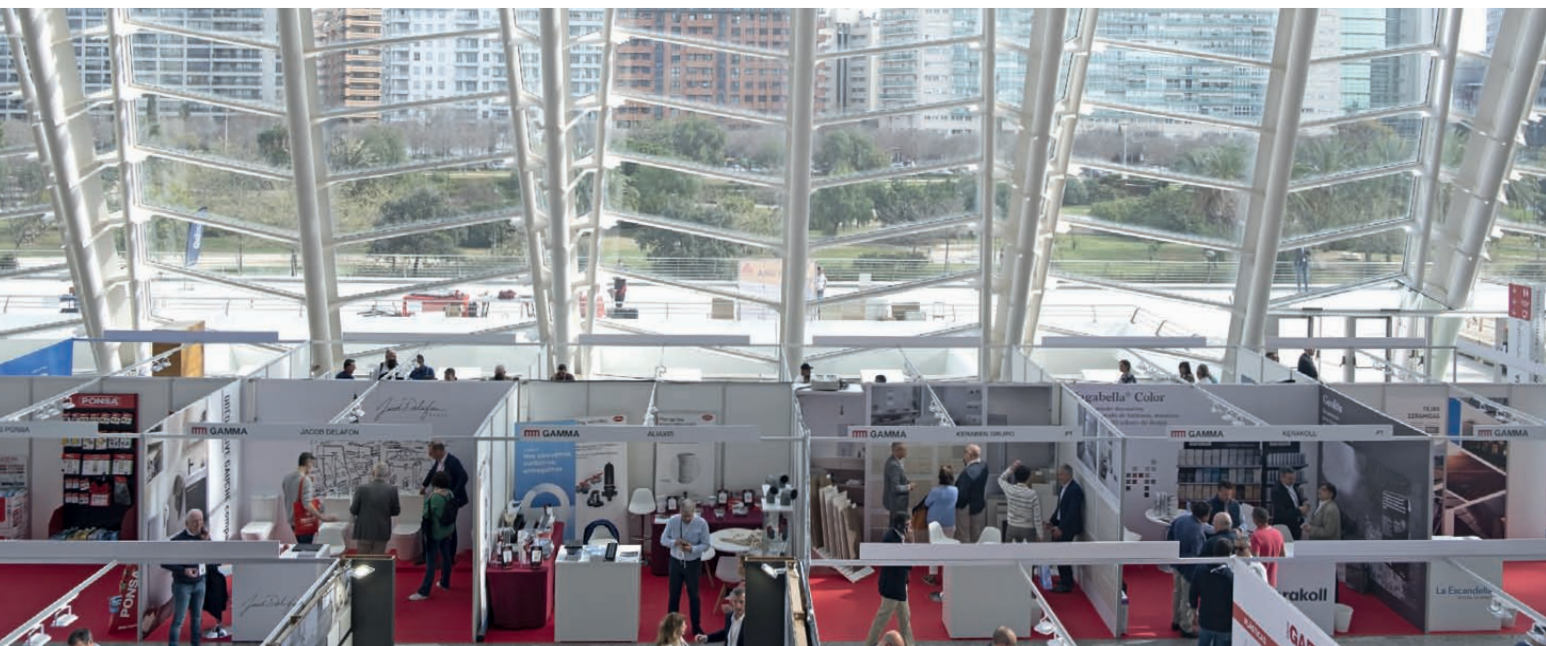
La feria GAMMA CONNECTING 2023 resultó todo un éxito de organización, pero lo más importante en un evento de estas características es la participación y, en este sentido, podemos añadir de éxito total esta Feria, ya que ha contado con la asistencia de la práctica totalidad de los socios españoles y portugueses de **GRUP GAMMA** que, juntamente con los más de 100 proveedores invitados al evento, fueron los verdaderos protagonistas de los momentos tan especiales que se vivieron.

La Feria tuvo lugar en el Museo Príncipe Felipe, dentro del recinto de la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia, durante la tarde del 23 de marzo y la mañana del 24; **un espacio lleno de luz y con unas vistas privilegiadas en la que se congregaron más de 100 expositores** entre los cuales se encontraban las marcas más prestigiosas del sector y que representan las distintas categorías de productos comercializados por GRUP GAMMA.

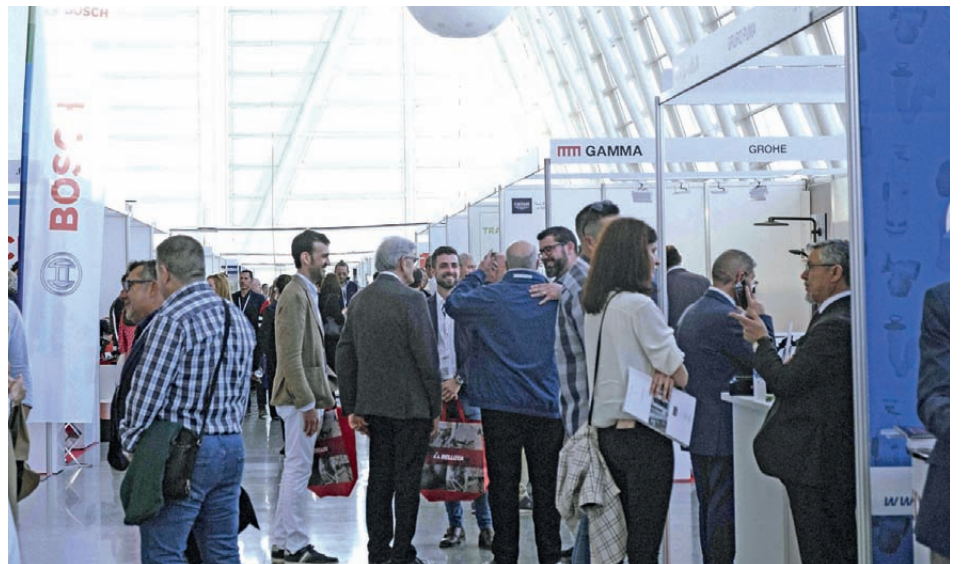
En paralelo, se habilitó la Feria virtual tres días antes del inicio de la presencial, para que los asociados pudieran visualizar con anterioridad las ofertas de las que podían disponer en la Feria y mejorar así la gestión del tiempo. Además, esta estuvo activa hasta el viernes 31 de marzo. El jueves 23 de marzo, además de la Feria, **GRUP GAMMA organizó una cena con asociados y proveedores y cuyo espacio, el HEMISFERIC**, lo convirtió en una velada mágica. Un evento muy esperado que permitió el reencuentro entre la Central y los asociados y proveedores en un ambiente más distendido y, porque no decirlo, emotivo.



▲ Aspecto que ofrecía el recinto de la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia donde se organizó el GAMMA CONNECTING 2023.



en su primer encuentro presencial



► Diferentes imágenes de la zona de expositores con los socios visitando los estands de los más de 100 proveedores presentes en la Feria.



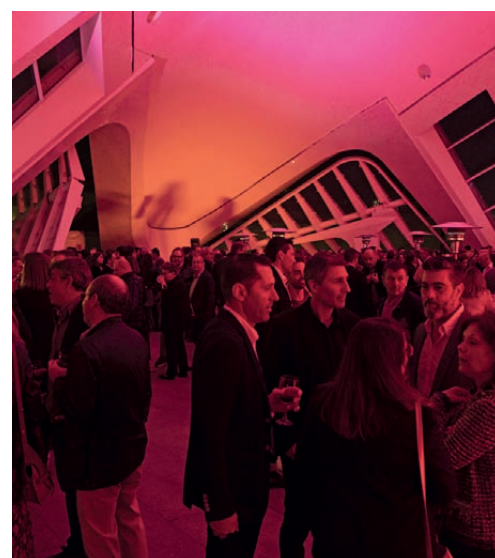


▲ GAMMA CONNECTING habilitó una zona en el exterior del recinto donde los proveedores pudieron presentar demostraciones de sus productos a los visitantes.

La jornada del viernes 24 de marzo comenzó con las **demostraciones de producto por parte de los proveedores** que aportaban un plus de conocimiento técnico del producto muy bien valorado por los asociados del Grupo. Al mediodía, se realizó una comida en Las Arqueras en la que se volvieron a reunir proveedores y asociados.

Además, en el marco de su proyecto en pro de la sostenibilidad y el cuidado del planeta,

GRUP GAMMA sorteó, por tercer año consecutivo, un **magnífico vehículo eléctrico** entre todos los asistentes que participaron en la feria. El ganador fue el asociado **GAMMA Valverde**, de la localidad de Valdepeñas, en la provincia de Ciudad Real. En definitiva, un evento que ha brillado con luz propia, en un entorno idílico y con una participación que ha destacado tanto por la cantidad como por la calidad.



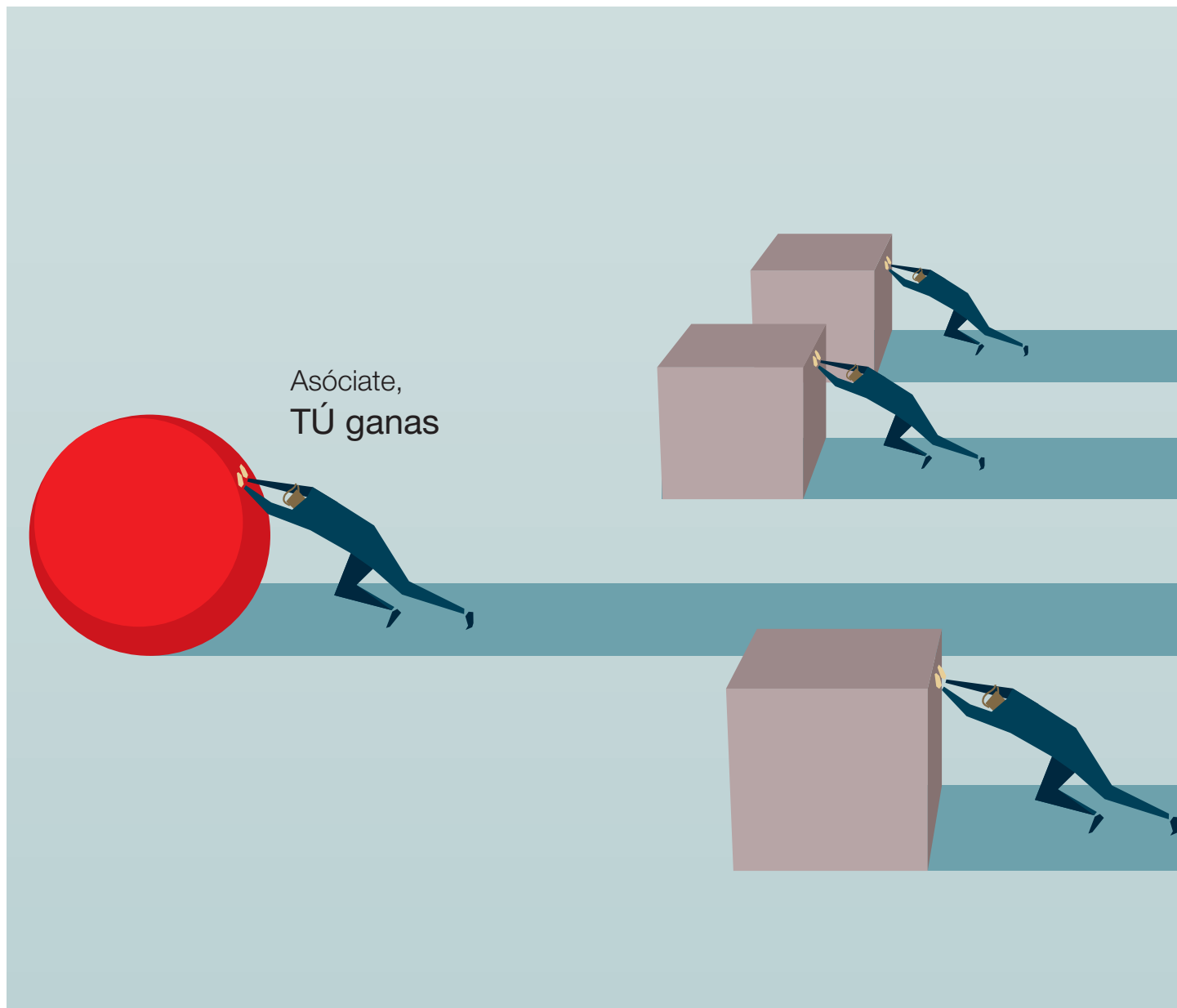
▲ Impresionante el aspecto que ofrecía el HEMISFERICO, el edificio situado dentro de la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia, donde se organizó la cena con asociados y proveedores, y que convirtió esta cena en una velada mágica.

Galería fotográfica de GAMMA CONNECTING 2023



Galería fotográfica de GAMMA CONNECTING 2023





Asóciate,
TÚ ganas

Asóciate, TÚ ganas

Ganas porque con nuestra logística tienes entrega semanal sin mínimo de compra. Ganas porque tenemos más de 30 años de experiencia con el mayor portfolio de publicidad. Ganas porque con nuestras marcas tienes diseños exclusivos en baños, cerámica y materiales de construcción.

Ganas porque, además, ser de **GAMMA** es gratis.

Asóciate y empieza a disfrutar desde hoy de las ventajas de pertenecer a un gran grupo.



Escanea y descubre
porque con **GAMMA**
TÚ ganas

mm GAMMA

Galería fotográfica de GAMMA CONNECTING 2023





PEGA

UN SALTO DE CALIDAD
CON PEGOLAND PROFESIONAL

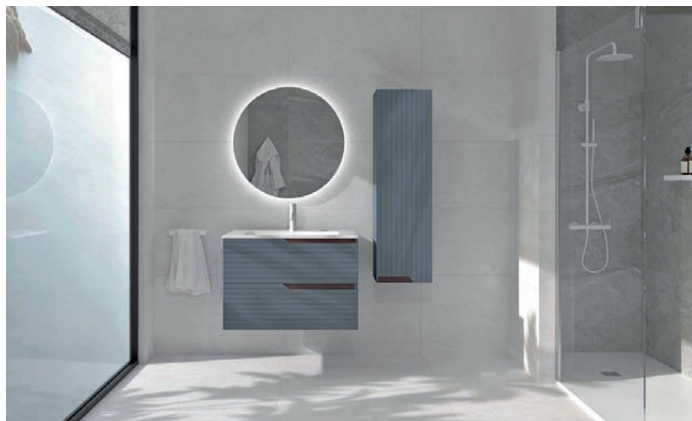


✓ Más fácil. ✓ Más rápido. ✓ Más cómodo. ✓ Más sostenible.
BIENVENIDO A UNA NUEVA FORMA DE TRABAJAR.

BAHO presenta las nuevas colecciones a los vendedores de las tiendas GAMMA

La Marca Propia de GAMMA GROUP ha presentado recientemente más de 15 series nuevas, exclusivas y con un posicionamiento más Premium. **Baho** nació bajo una premisa fundamental: **baños únicos para todos**. Y, aunque dando un salto cualitativo tanto en diseño como en sofisticación, ésta premisa sigue reinando en las novedades que se presentaron a todos los vendedores de tiendas GAMMA durante la primera semana del pasado mes de abril.

Unas reuniones que suscitaron mucho interés por parte de los vendedores, con una asistencia masiva y donde se pudieron ver las novedades relativas a las familias de muebles, espejos, bañeras, inodoros o lavabos, entre otras. Los nuevos muebles se adaptan a las últimas tendencias en diseño y colores del mercado, no solo en lo que a líneas o tiradores se refiere, sino también con nuevos y destacados colores. De hecho, el color es uno de los grandes protagonistas en las novedades de Baho. Así, **Baho se focaliza en ofrecer productos que, a través de sus colores, formas y diseño**, contribuyan a crear esos espacios que nos transmiten más allá de los ojos. De hecho, las líneas son también protagonistas en las nuevas colecciones de Baho, integradas de una forma agradable a la vista, y que contribuyen a generar esa sensación de paz visual tan necesaria hoy en día.



Los nuevos muebles se adaptan a las últimas tendencias en diseño y colores del mercado, no solo en lo que a líneas o tiradores se refiere, sino también con nuevos y destacados colores

AFIXMAT ERP

El software más implantado para almacenes de cerámica y construcción



VENTAS



COMPRAS



ALMACÉN



CARTERA



ESTADÍSTICAS



TPV/MOSTRADOR



CONTABILIDAD



GRUPOS DE COMPRA

Modulos Opcionales

Terminales WIFI Exposición

AfixDoc / Gestión Documental

Alquiler Maquinaria / AfixRent

Alquiler contenedores de escombros

Garantías y Reparaciones / SAT

Tienda Online integrada con el ERP

CRM / Nuevo RGPD

E-factura / SII

Más de 250 almacenes implantados a nivel nacional

UNICO

CUBREMUROS Y VIERTEAGUAS



Innovador



Único



Resistente



Rápido



¿Quieres ser
distribuidor
oficial IMER?



Consúltanos

+34 937 728 787

- ✓ NO es polímero
- ✓ Acabado pulido
- ✓ Sin armado interior
- ✓ Hidrofugado
- ✓ 9 medidas ancho

 **IMER**[®]
PREFABRICADOS

www.imerprefabricados.es

El BigMat DAY 2023 alcanza récord de operaciones y visitantes en su 15ª edición



▲ Aspecto que ofrecía el Pabellón Multiusos Madrid Arena, los días 29 y 30 del pasado mes de marzo.

Celebrado en el Pabellón Multiusos Madrid Arena los días 29 y 30 del pasado mes de marzo, la Feria **BigMat DAY 2023** contó con la asistencia de la práctica totalidad de los socios españoles y portugueses, y con la participación de más **de 140 proveedores**, aumentando considerablemente los metros cuadrados de espacio expositivo con respecto a la última edición celebrada en el 2022, y con más pódiums de exposición que en otros eventos, y con más de 200m2 donde se exponía gran parte de la campaña de jardín.

En la rueda de prensa convocada por BigMat a la que asistieron más 40 medios de comunicación, tanto sectoriales, como económicos, de diseño y arquitectura, y también de interés general, **Pedro Viñas**, presidente del Grupo BigMat, señaló que *“el Grupo BigMat va muy bien y que durante el 2022 hemos dado unos pasos muy importantes en su doble objetivo de crecer y profesionalizar la compañía, actuando siempre como un grupo líder y proactivo en la tan necesaria concentración y mejora de la competitividad de nuestro sector”*.

Durante la Feria se consolidaron operaciones por un importe de 34 millones de euros, un 35 % más que el año anterior

No hay duda de que el socio de BigMat es el gran protagonista de la Feria en la medida en que sin su asistencia el BigMat DAY no tendría sentido; pero este evento también pone el foco y de una manera muy especial en el proveedor, para conseguir trazar estrategias conjuntas encaminadas a conseguir unos mejores resultados. El sector se encuentra en un claro proceso de concentración y, desde BigMat, **“tenemos claro que el futuro pasa por aumentar el tamaño de las empresas y el proveedor es y será siempre una pieza clave en esta estrategia”**. En este contexto es, precisamente, donde el BigMat DAY se consolida como el escenario perfecto para llevar a cabo estrategias encaminadas a conseguir estos objetivos.



▲ Rueda de prensa del BigMat Day 2023. De izquierda a derecha: Jesús Prieto, director general de BigMat; Pedro Viñas, presidente del Grupo; y Javier García, secretario del Consejo de Administración de BigMat.

BigMat apuesta por el autoconsumo energético de la mano de EDP

Durante la rueda de prensa celebrada durante la Feria, el Grupo BigMat anunció el **acuerdo al que ha llegado con EDP, compañía energética líder en energías renovables**, para realizar instalaciones fotovoltaicas en los almacenes y tiendas que BigMat tiene en España y Portugal; y también comercializar instalaciones fotovoltaicas en sus puntos de venta.

El acuerdo, el mayor firmado hasta el momento por EDP en la península ibérica, comprende una potencia instalada de 18,50 MWp, suficiente para cubrir las necesidades de consumo del Grupo BigMat. Además, según la nota de prensa difundida por la Central, existe la posibilidad de aprovechar la superficie disponible para ampliar hasta los 37 MWp con el objetivo de poder cubrir necesidades energéticas de otros clientes. Se trata de una alianza estratégica que va más allá, ya que **los clientes de BigMat podrán contratar sus proyectos de autoconsumo con EDP en sus establecimientos**, contando con condiciones preferentes y acumulando puntos en sus tarjetas de fidelización.

EDP será el responsable de la realización y puesta en marcha de los proyectos fotovoltaicos, así como el propietario de las instalaciones durante el tiempo de duración del contrato que es de quince años, y que se desarrollará en la modalidad “como servicio”, con las ventajas que esto supone para los clientes de visibilidad de costes de la energía a largo plazo. Una vez finalizado este periodo, la planta solar, con una vida útil de 25 años, pasa a ser propiedad del cliente que no tendrá que realizar ninguna inversión.

Para Pedro Viñas, “el Grupo BigMat entra en el sector de la energía de la mano de la eléctrica más sostenible para facilitar a nuestros clientes soluciones energéticas basadas en la instalación de paneles solares ampliando así nuestra gama de productos y servicios. La firma de este acuerdo es una muestra de que BigMat se encuentra en continuo crecimiento, tanto en el desarrollo de la actividad tradicional como en la incorporación de nuevas líneas de negocio, que nos ayudan a consolidar nuestra posición de liderazgo”.

Los clientes de BigMat podrán contratar sus proyectos de autoconsumo con EDP en sus establecimientos

Miguel Fonseca, consejero comercial de EDP, destaca que “buscamos modelos de negocio flexibles y que se adapten a las necesidades de nuestros clientes. Les ofrecemos soluciones solares, sin inversión, con ahorro garantizado y un equipo de expertos a su disposición. Esta alianza con BigMat permite aumentar su competitividad empresarial a través del ahorro energético, la eficiencia y la protección del medio ambiente”.

Éxito de organización y asistencia en la VIII edición del BdB Meeting 2023



Los Asociados de BdB acudieron el pasado viernes 28 de abril a la cita para asistir a la VIII edición del BdB Meeting 2023 que se celebró en las instalaciones de Feria Valencia, recuperando el formato de feria comercial **con la asistencia de más de 100 proveedores**, lo que supone un récord total de participación.

El evento comenzó el jueves 27 con la asistencia de algunos proveedores y Asociados a una cena distendida que disfrutaron junto al equipo de la Central. En una **breve intervención, José Durá agradeció** “el compromiso de Asociados y proveedores, así como el apoyo en la realización de este evento”. También destacó “la necesidad de trabajar en Grupo como estrategia ante un entorno de altísima competencia y exigencia empresarial”.

El viernes por la mañana, en un espacio de más de 4.000 m² de superficie, concretamente en el pabellón número 8 de Feria de Valencia, el BdB Meeting abrió sus puertas a las 9 de la ma-

ñana y concluyó a las 18 horas. Según datos de la propia organización, **se congregaron alrededor de 700 personas en el evento**, con la asistencia de los responsables de 165 almacenes BdB. Durante el evento se repartieron diferentes regalos entre los asistentes que los obtenían solo por realizar visita a los diferentes stands. Además, entre todos los almacenes asistentes se sorteó un crucero para dos personas, que **recayó en el asociado BdB GRIMALT**, de la localidad de Felanitx (Mallorca).

Una vez finalizada la Feria, se celebró la tradicional cena corporativa exclusiva para los Asociados en un enclave privado y en un ambiente más lúdico. Esta cena sirvió, además, para la entrega de los **reconocimientos BdB para destacar** algunos de los valores de los Asociados, como la marca, las sinergias, la colaboración y cooperación, la cohesión y el espíritu de grupo, fuerza, motivación, y confianza.

Reconocimientos BdB

Como cierre “corporativo” se hizo la emotiva entrega de reconocimientos, justo antes de pasar a disfrutar de una agradable cena privada. El reconocimiento en la categoría de marca fue para **BdB ASO ROMEO** (Zaragoza) por su compromiso y respaldo a la marca BdB. Miriam Carretero, Responsable de Marketing y Comunicación, se lo entregaba a Isabel Aso, una de las propietarias.

En la categoría de sinergias se entregaron varios reconocimientos: Ángel Jesús Vaz, de **BdB LAS PALMERITAS** (Huelva) y José López, de **BdB CUBAS LÓPEZ** (Sevilla), recogían un galardón simultáneamente por ayudar en la integración de un nuevo Asociado BdB. Entregaba el reconocimiento Marta Arrones, de **BdB MORÓN** (Sevilla), el Asociado que recibió el apoyo de estas dos empresas. Por su parte, Catalina Galmés, de **BdB GALMÉS** (Mallorca) recogía otro galardón por compartir su conocimiento y experiencia en la implantación de tecnología en su almacén con un Asociado de otra provincia, **BdB ROQUETES** (Castellón). Rosana Martí entregaba el galardón.

Finalmente, Manuel Monfort, de **BdB GARMON** (Castellón) e Iñaki Martí, de **BdB SUMABE** (Castellón), recibían un reconocimiento por abrir las puertas de sus instalaciones y compartir de forma desinteresada su experiencia en la implantación de cocinas con numerosos Asociados. Entregaba el premio Stefanie Peridont, Responsable de Atención al Asociado de Grupo BdB.

José Durá dedicaba unas palabras justo antes de la entrega de reconocimientos, agradeciendo “el trabajo en la feria y la asistencia a un evento tan importante en el sector” aprovechando para reconocer al equipo BdB “su profesionalidad y esfuerzo para que la experiencia del Asociado sea especial”.

Los 16 premiados por pedidos fueron:

TÓTEM DIGITAL PARA EL PUNTO DE VENTA

- BdB FARGA MARTÍ (Alboraia, Valencia)
- BdB CONSTRUAGRO (Entrambasaguas, Cantabria)
- BdB NAVARRO NAVARRO (Nàquera, Valencia)

CARPA PUBLICITARIA

- BdB GARMON (Morella, Castellón)
- BdB GALMÉS (Manacor, Mallorca)
- BdB MARTOSA (Pollença, Mallorca)
- BdB ROQUETES (Penyíscola, Castellón)

PACK DE 2 BANDEROLAS CORPORATIVAS

- BdB EL REQUE (La Lastrilla, Segovia)
- BdB ANTA (La Bañeza, León)
- BdB ASO ROMEO (Zuera, Zaragoza)
- BdB ERNESTO RODRÍGUEZ (La Pueblanueva, Toledo)

CURSO ESPECIALIZADO DE ANDIMAC

- BdB IBIMAT (Ibi, Alicante)
- BdB ILERMAC (Alguaire, Lleida)
- BdB LAS PALMERITAS (Lepe, Huelva)
- BdB MAT. DE LA HERA CERVERA (Cervera de Pisuerga, Palencia)
- BdB AZULEJOS DISEÑO (Torre del Mar, Málaga)



▲ Equipo de la Central en el BdB Meeting 2023



▲ Diferentes imágenes durante la celebración del BdB Meeting.



Galería fotográfica de **BdB MEETING 2023**





VER VIDEO



reddot winner 2022



SISTEMA

NOVOVIERTTEAGUAS SP

Sistema de Doble Impermeabilización

Modelo de Utilidad

U202032671

AL MAL TIEMPO, BUENA CARA

Deja de preocuparte definitivamente por las tormentas y las lluvias torrenciales. Pon tu mejor sonrisa pues te ofrecemos la solución que tú tanto necesitas.

Ahora con el nuevo **Sistema Novovierteaguas SP** te olvidarás para siempre de los chorretones y humedades de tu fachada.

El **Sistema Novovierteaguas SP** es un innovador sistema vierteaguas superpuesto para colocación en coronaciones, terrazas, balcones y/o ventanas antes o después de obra.

La pieza principal del sistema es un perfil de aluminio ranurado en toda su longitud con el exclusivo goterón EMAC®, que incrementa su eficacia en la canalización del agua lejos de la pared. Cuenta con un sistema de doble impermeabilización para evitar la filtración del agua. De forma opcional puede instalarse una tira led para aumentar su carga decorativa. Dispone de tapa de terminación, pieza de unión y de ángulo.

¡Vas a desear que llueva!.



AIDIMME®
INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE ALMACÉNICO, MOBILI, MADRPA, ENBALAJE Y AYRES

Tel.: (+34) 961 532 200 | info@emac.es | www.emac.es | ESPAÑA | USA | ITALIA

EMAC®
EL TOQUE FINAL
EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

Galería fotográfica de **BdB MEETING 2023**



TU ALIADO EN COMPETITIVIDAD



GANAR EN TUS COMPRAS

Con beneficio directo en tu cuenta de resultados.

GANAR CLIENTES Y VENTAS

Con herramientas a tu disposición para vender más.

GANAR EN APOYO EN LA GESTIÓN

Con prestaciones de una gran empresa.



*Tu tienda especialista
en construcción* —

APUESTA SEGURA

ÚNETE A GRUPO BdB, CENTRAL DE COMPRAS Y SERVICIOS

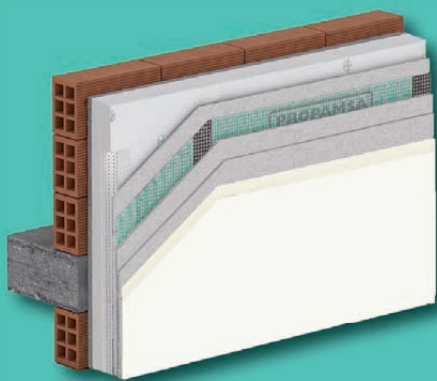
T. 96 160 98 12 · www.grupobdb.com

Galería fotográfica de **BdB MEETING 2023**



PROPAMSA

NUEVO SISTEMA PROPAM® AISTERM NATURE



En PROPAMSA reforzamos nuestra apuesta por la sostenibilidad con un nuevo sistema de aislamiento térmico por el exterior.



**PROPAM®
AISTERM
FLEX**

MORTERO ADHESIVO HIDROFUGADO DE MUY ALTAS PRESTACIONES PARA LA COLOCACION Y PROTECCION DE PANELES AISLANTES

25 Kge

Argamassa adesiva hidrofugada de altissima desempenho para a adesão e reforço de painéis isolantes.
Mortier adhésif hydrofugé à très hautes performances pour le collage et le renforcement de panneaux isolants.
Hydrofuged adhesive with a very high performance, for the adhesion and reinforcement of insulation panels.



PROPAMSA



**REVAT® CAL
NATURE**

ESTUCO DE CAL DE ACABADO ULTRAFINO

15 Kge

Estuque de cal de acabamento muito fino.
Enduit très fin de chaux.
Very fine lime stucco.



PROPAMSA



ESPECIAL SATE



DEFORMABLE



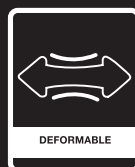
MÁXIMA ADHERENCIA



MUY ALTA RESISTENCIA AL IMPACTO



ESPECIAL SATE



DEFORMABLE



TRANSPIRABLE



IMPERMEABLE AL AGUA DE LLUVIA

La central de compras BdB incorpora 32 nuevos almacenes en 2022

La central de compras y servicios BdB ha incorporado durante el año 2022 un total de 32 nuevos almacenes a su red de distribución, principalmente en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Galicia y Castilla La Mancha. Si a estas incorporaciones les añadimos las tres realizadas a principios de este año en Zaragoza, Álava y Las Palmas, el Grupo cuenta en la actualidad con un total de **269 asociados y 332 puntos de venta a nivel nacional**.

Para este año 2023, otra de las premisas de la compañía, tal y como explica el **director general de Grupo BdB, José Durá**, es “facilitar a nuestros Asociados el aprovisionamiento desde nuestro Centro Logístico donde estamos trabajando en estos momentos en importantes novedades de cara a los próximos meses, además de ayudar a los almacenes a mejorar el punto de venta con el diseño de fachadas visibles y atractivas, y también con el diseño de los vehículos corporativos para continuar con el crecimiento de nuestra imagen de marca”. También, y entre la potenciación de acciones para este año, la marca prevé ofrecer servicios de marketing a los Asociados, centrados en las ayudas del Kit Digital, programa público de ayudas económicas financiado por los fondos Next Generation EU, que contribuirá a la adopción de soluciones tecnológicas para su digitalización.



▲ El Grupo cuenta en la actualidad con un total de 269 asociados y 332 puntos de venta a nivel nacional.

HIDROREPELENTE CONSOLIDANTE

PARA SUPERFICIES INTERIORES Y EXTERIORES

CONCRETE HYDRO



- ✓ Ideal para cemento, hormigón, monocapa, piedra artificial y derivados.
- ✓ Evita la absorción de agua manteniendo la transpirabilidad de la superficie.
- ✓ Evita la degradación, impartiendo resistencia y durabilidad al material.
- ✓ Evita la formación de eflorescencias como carbonatos, sulfatos y salitre.





KAPATAZ

**Tools for
professionals**

**SINCE
1961**

→ DEC Mititieri S.A.
Pg. Lleó Bergadà, n.7
Pol. Ind. La Gelidense
08790 Gelida - T. 93 779 02 50
hola@kapataz.com - www.kapataz.com

MEETING EMCCAT GRUP 2023 entrega sus



La XIII edición de MEETING EMCCAT GRUP celebrada los días 30 y 31 del pasado mes de marzo en el recinto ferial de Terrassa (Barcelona) se cerró cumpliendo con su aportación en la rehabilitación y poniendo en valor su firme apuesta por la calidad de producto y en la incorporación de soluciones y prácticas constructivas más sostenibles. Esta edición tuvo una muy buena acogida por parte de todos los asistentes y, en este sentido, **EMCCAT Grup han conseguido afianzar y posicionar** su evento como un punto de encuentro importante entre sus asociados y los proveedores y clientes en general.

En el acto de inauguración que se llevó a cabo el 31 de marzo, el director de **EMCCAT Grup, Ferran Nájjar**, agradeció la asistencia a todos los asociados, clientes y proveedores, haciendo énfasis en la importancia que su-

pone, después de todo lo acontecido a nivel global, poder celebrar una nueva edición de su evento anual. Tras su intervención, cedió la palabra al secretario general de la **CECOT, Oriol Alba**, quien también transmitió un positivo y motivador mensaje a todos los asistentes. Finalmente, **Jordi Ballart, alcalde de la ciudad de Terrassa**, cerró el acto destacando el esfuerzo del grupo de compras, como también el de todos los profesionales allí presentes, y expresó su agradecimiento por elegir, un año más, la ciudad de Terrassa para la celebración de este evento.

Durante el acto inaugural también estuvieron presentes la presidenta del grupo EMCCAT, Teresa Prats; el teniente alcalde, Núria Marín; el presidente del Gremi de la Construcció del Vallès, Toni Palet; y la presidenta del Cercle Cecot de Joves Empresaris, Ninna Torres.

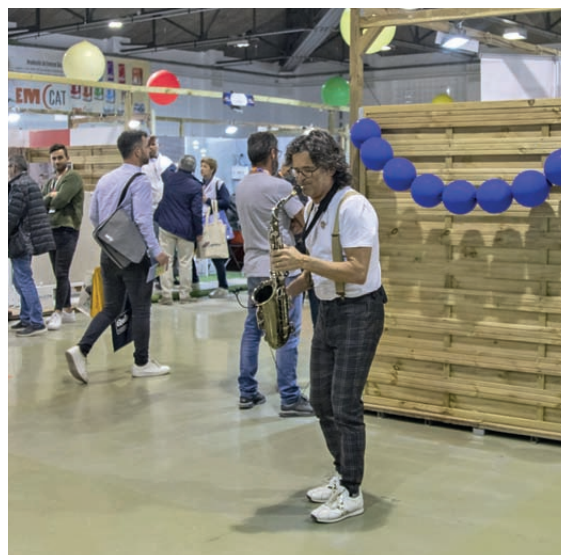
▲ Detalle de evento celebrado en Terrassa, los días 30 y 31 de marzo.

Cena de gala y Premios a la Reforma

Como colofón final se congregó a todos los asistentes al Hotel Don Cándido de Terrassa para celebrar su gran cena de gala en la que Ferran Nájjar, junto al alcalde de Terrassa, Jordi Ballart, hicieron entrega de **los "IV Premis a la reforma, obra nova i construcció en general 2022-23"**, convocados por EMCCAT Grup. El proyecto ganador de esta edición ha sido una vivienda de obra nueva ubicada en la localidad

de Torelló (Barcelona), presentado por el almacén **EMCCAT ARQUIMATT** y el constructor Xavier Caralt. El segundo premio fue para el asociado mallorquín **EMCCAT PREFABRICATS CARBONELL**, y el tercer premio se otorgó al proyecto de una vivienda unifamiliar de obra nueva con ubicada en El Pont de Vilomara (Barcelona), presentado por el almacén **EMCCAT CASA ARIMANY** y el constructor David Maldo-

premios por una construcción más sostenible



▲ Acto de inauguración. De izquierda a dcha.: Toni Palet, presidente del Gremi de la Construcció del Vallès; Ferran Nájjar, director de EMCCAT Grup; Jordi Ballart, alcalde de Terrassa; Oriol Alba, secretario general de la CECOT; Teresa Prats, presidenta de EMCCAT Grup; y Ninna Torres, Presidenta del Cercle CECOT de Joves Empresaris,

▲ El saxofonista, Pep Poblet, amenizando el XIII encuentro profesional de EMCCAT Grup.

nado y la arquitecta técnica Arantza Garitonandia. Por último, se otorgó una mención especial a **EMCCAT ROURA I PUJOL** y al constructor Marc Darnés por su proyecto de rehabilitación de un edificio unifamiliar ubicado en Figueres.

El objetivo de estos premios creados por el grupo de compras es promover e incentivar la construcción en general, la rehabilitación y la reforma, dentro de **los territorios de Cataluña, Andorra e Islas Baleares** y reconocer los proyectos que fomenten la sostenibilidad y unas prácticas constructivas mejores para alcanzarla de una forma eficaz, y que al mismo tiempo destaquen por su innovación, diseño y tecnología.

Antes de finalizar la velada, los asistentes disfrutaron de un carismático show de la pareja artística de magos Arkadio y Solange, y del mago y violinista German Vilar.



▲ Ferran Nájjar y Jordi Ballart, Alcalde de Terrassa, presentaron "los IV Premis a la reforma, obra nova i construcció en general 2022-23".



▲ Se hizo una mención especial al proyecto presentado por el almacén EMCCAT ROURA I PUJOL. En la foto, Ferran Nájjar; Carles Roura y Eduard Pujol de EMCCAT ROURA I PUJOL y el constructor del proyecto, Marc Darnés.



▲ Foto de los premiados. De izqda. a dcha.: Jordi Ballart, alcalde de Terrassa; Xavier Caralt (constructor) y Carles Subirà, de EMCCAT ARQUIMATT; Dolors y Albert, de EMCCAT CASA ARIMANY; y Arantza Garitonandia (arquitecta técnica) y David Maldonado (constructor), ganadores del tercer premio.

Galería fotográfica MEETING EMCCAT GRUP 2023



▲ **Jaume Salaet y Montserrat Barrera, de EMCCAT CARDONA (Materials la Bòbila) y Toni Rey, de Gronpes.**



▲ **Fernando Pérez, de Emac Complementos y Carlos Martínez, de EMCCAT SUBMINISTRES SAMA.**



▲ **Teresa Prats de EMCCAT T. MARTORELL, y actual Presidenta del grupo; y Joan Mora de Halcón Cerámicas.**



▲ **Xavier Colomer de EMCCAT ARC ARBÚCIES CERÀMIQUES, junto a Antonio González, David Arnó, Antonio Santiago y Jessica Dufranse de Propamsa y Ciments Molins.**



▲ **Jordi Cama y Anna Cama, de EMCCAT COMERCIAL K MAG; Javier García y Miguel Ángel Carcelén, de Hikoki Power tools.**



▲ **Patricia Aceituno y Adrià Mercader de ACO Iberia; Brian Perujo y Laia Saavedra de EMCCAT COMERCIAL K MAG.**



▲ **Mari Luz Martínez, Sandra Nájjar y Sara Aceituno de la Central de EMCCAT GRUP.**



▲ **El Mago Miki sorprendió a asociados, clientes y proveedores, con increíbles trucos de magia.**



▲ **David Torrents y Xavier Rodríguez de Schlüter Systems, en el centro; Salvador Casal de EMCCAT MESA.**



▲ **Xavier Pérez y David Pérez de EMCCAT PEVIMAT, con Enric Corder y Lluís Crivillés, de Maydisa (en el centro).**

▶ **Rafael Carrera y Mariano Cosnowski de Molecor, y Toni Carbonell de EMCCAT PREFABRICATS CARBONELL.**



◀ **Carles Charles de Mussol (Lofes 90); Ignasi Gol y Miguel Llanos de EMCCAT PROGASA.**

LA REVOLUCIÓN EN SISTEMAS DE NIVELACIÓN,
UN **NUEVO CONCEPTO** EN LA COLOCACIÓN DE
PAVIMENTOS Y REVESTIMIENTOS CERÁMICOS

Pol. Ind. La Alberguería - C/ Jaime Velasco, 25. 31230 Viana (Navarra)
Tel: **948 44 69 41** | Fax: 948 44 69 43
email: info@arttros.com | web: arttros.com



BASE

Una misma base
permite cualquier
tipo de colocación

CORONA

Permite la colocación
manual sin ningún
tipo de herramienta



PIEZAS 3-30mm

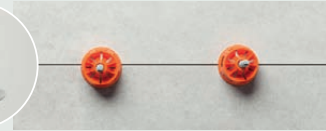
JUNTA: 1, 2 y 3mm



Colocación a
cuatro piezas



Colocación a
rompe juntas



Colocación a
junta lineal

Galería fotográfica MEETING EMCCAT GRUP 2023



▲ Aleix Caball de EMCCAT ROURA I PUJOL; Ramon Parada cliente del almacén; Llorenç Morales y Carles Roura de EMCCAT ROURA I PUJOL; Carlos Medina, Alex y Franc Romero de Quilosa.



▲ Manolo García y Dani Guardia de EMCCAT PIVITA; en el centro: David Buxo y Sergio García de Cromology.



▲ Anna Cama y Brian Perujo de EMCCAT COMERCIAL KMAG; dos de sus clientes: José Antonio Vidal y Margarita; junto a Antonio González de Propamsa.



▲ Carles Subirà y Pere Riera de EMCCAT ARQUIMATT, junto a sus clientes.



▲ Josep Maria Bosom y Jordi Mas de EMCCAT Cerdanya.



▲ Sergi Montane de Dune, y Elsa Cama de EMCCAT COMERCIAL KMAG.



▲ Pepe Medina e Isabel Jaén de EMCCAT MATERIALS I FORJATS; En el centro, Lluís Chaume y Vicente García de Pamesa.

► Fèlix Hans de EMCCAT CASA ARIMANY; Raúl Domingo y Robert Costas de Greco Gres.



◀ Laura Sánchez y Ricard Valls de EMCCAT MATERIALS I SUBMINISTRES CENTELLES, y Josep Maria Cantos de BILT.



▲ Josep Simonet de EMCCAT MATERIALS SIMONET, y Bruno Miñana de Soprema.



▲ Justo García de Dismat, y Jaume Jarque de EMCCAT Cerdanya.



▲ Natanael Rodríguez y Borja Gibert de Ceys.

CUIDAMOS LOS DETALLES



EXTREMOS BISELADOS.
RECORTAMOS SUS FIBRAS
PARA MEJORAR SU PEINADO.



**NUEVA VERSIÓN
RODILLOS**

CUBRI
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?



Galería fotográfica MEETING EMCCAT GRUP 2023



▲ Antonio González, de Propamsa; Carles Subirà y Pere Riera de EMCCAT ARQUIMATT junto a sus clientes.



▲ Toni Rey de Gronpes y Brian Perujo de EMCCAT COMERCIAL KMAG.



▲ Antonio Moreno y Fernando Moreno, clientes de EMCCAT MJB. En el centro: Antonio González de Propamsa y Xavier Baldevell de EMCCAT MJB.



▲ Antoni Valls de EMCCAT MATERIALS MERCADÉ; Xavier Pérez de EMCCAT PEVIMAT; Xavier Baldevell de EMCCAT MJB y su cliente, Fernando Moreno; y Carlos Medina de Quilosa.



▲ Albert Cerdà y Miquel Lainez de EMCCAT Cerdanya.



▲ Lluís Coll de EMCCAT ARC ARBÚCIES CERÀMIQUES, y Toni Torres, cliente del almacén.



▲ Fèlix Fortuny y Ramon Basquens de EMCCAT TM ESPAI FORTUNY.



▲ Josep Maria Bosom, Albert Cerdà, Jordi Mas, Jaume Jarque y Miquel Lainez de EMCCAT Cerdanya.



▲ Andrés Vives y José Luis Delgado de Sparco; con Xavier Colomer de EMCCAT ARC ARBÚCIES CERÀMIQUES (en el centro), acompañado por sus clientes; Albert Casas, Josep M^o Call y Marc Call.

▶ Marta Martí y Elsa Cama de EMCCAT COMERCIAL KMAG.



◀ Carla Almazan de EMCCAT CASA ARIMANY; Ricardo Tena y Alfred Madurell de Apavisa.

creixem junts!!

*molt més que el teu
grup de compres*


+12 ANYS
amb tu

EM  **CAT**
GRUP

*projecta el teu negoci...
el teu futur és
el nostre compromís!*

www.emccat.cat
Tel. 93 70 70 700

BdB Planell inaugura la nueva



El distribuidor de materiales de construcción **BdB Planell** inauguró el pasado mes de marzo en la localidad barcelonesa de Vilanova del Camí, **la nueva exposición de Porcelanosa con las últimas tendencias en interiorismo y decoración. Al acto de inauguración** asistieron la alcaldesa de la población Noemí Trucharte, acompañada del regidor de Promoción Económica, Jordi Barón, además de los representantes empresariales de la comarca del Anoia y los responsables de Porcelanosa.

Se trata de una exposición muy elegante, en un espacio amplio, moderno y actual donde el cliente puede elegir los diferentes productos Porcelanosa creando espacios personalizados, cómodos y funcionales. Fieles a la gestión fomentada en el deseo de ser una empresa familiar, moderna y en la vanguardia del diseño, el objetivo y la razón de ser sigue siendo ofrecer servicio y atención personalizada a sus clientes, consiguiendo crear espacios y sensaciones de bienestar y confort.

Más de 70 años de historia

Fundada en el año 1950 por Josep Planell i Vilanova en la localidad de Calaf (Barcelona), esta empresa familiar se dedica a la venta de materiales de construcción, interiorismo y decoración y son referentes en la comarca del Anoia con una trayectoria de más de setenta años apoyando proyectos de profesionales y particulares. **Josep María Planell Farrés es el actual gerente de la empresa, pero su hijo Roger** ya representa la tercera generación al frente de la empresa.

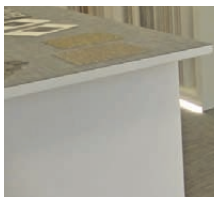
BdB Planell cuenta dos puntos de venta, uno Vilanova del Camí y otro en Calaf, y en el año 2021 alcanzó una facturación de 3.000.000 €.

▲ Instalaciones de BdB Planell en Vilanova del Camí (Barcelona).

exposición de Porcelanosa



◀ De izda. a dcha.: Martín Mateo, Key Account Manager de BdB; Roger Planell y Josep Maria Planell Farrés.



▲ Diferentes zonas de la elegante exposición de Porcelanosa.

MAUSA termina la integración



▲ Imagen actual del punto de venta de MAUSA en la localidad barcelonesa de Mataró.

MAUSA, Maderas del Alto Urgell, SA ha terminado recientemente la integración del punto de venta de Mataró que adquirió a Maresmeggres en febrero del año pasado, **donde se han introducido nuevas gamas** de productos en materiales, ferretería, maderas, y suelos laminados.

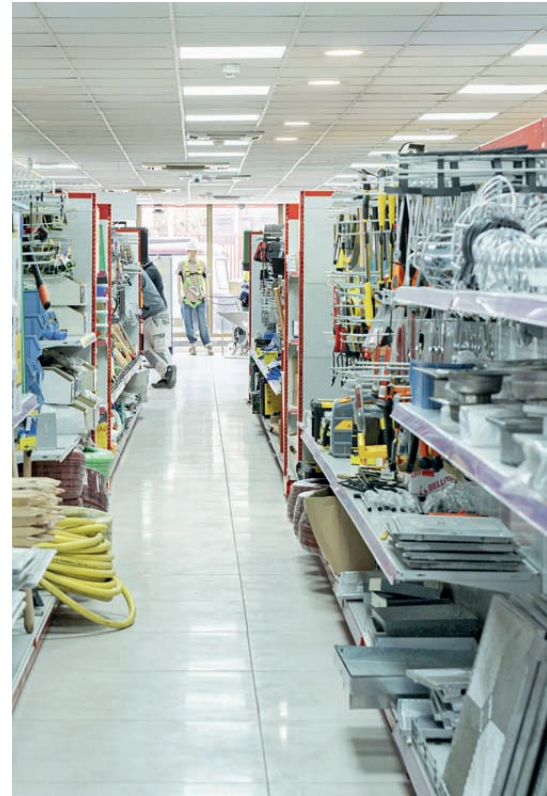
MAUSA Mataró cuenta con una superficie total de 5.000 m2 entre almacén y zona de exposición de cerámica, productos para el baño y zona de autoservicio, y las instalaciones disponen también de una zona de exposición pensada exclusivamente para el cliente profesional interiorista o arquitecto, donde puede encontrar las últimas novedades en producto y tendencias del mercado.

MAUSA, desde la creación de la sociedad en el año en 1962, ha ido ampliando sus instalaciones y su gama de productos y servicios hasta convertirse en la empresa distribuidora de madera, materiales de construcción y alquiler de maquinaria para la **construcción líder de facturación en España con una cifra de venta de 75.400.000 € en el año 2021**. MAUSA dispone actualmente de 4 puntos de venta en la provincia de Barcelona: Cornellá de Llobregat, Montcada i Reixac, Subirats y Mataró; y otros 3 en la provincia de Tarragona: El Vendrell, Cambrils y Tarragona.



▲ Zona de entrada y exposición de cerámica y baño.

del punto de venta de Mataró



▲ Zona de libre servicio.

◀ Elegante espacio destinado exclusivamente a la exposición de madera.



También es noticia...

FILA IBERIA CELEBRÓ SU CONVENCIÓN ANUAL 2023

La sede central de Fila Iberia en Chilches (Castellón) acogió durante el pasado mes de enero su 'Convención anual 2023', una cita en la que se hizo balance del ejercicio del 2022 y **se marcaron los objetivos y retos para este año.**

Las conclusiones del evento son satisfactorias y muestran la consolidación y crecimiento de FILA en el mercado ibérico durante los últimos 3 ejercicios, con un dato objetivo y concluyente: **Fila Iberia ha tenido un crecimiento global de ventas en la Península de un 17% respecto a los datos obtenidos a finales de 2019.**

La Convención anual 2022' contó con la presencia del equipo **de Fila Iberia al completo**, integrado por Paolo Gasparin (Director); Jordi Adsuara (Director Técnico y de Formación); los delegados Antonio Payán (Centro); Juan Cadenas (Área Norte); Ramón Bufí (Área Noreste); Regino Rubio (Área Sur); Rui Lemos (Portugal); además de Olga Redondo (Directora Administración); Rebeca Torres (Customer Service) y Álvaro Bagán y Tica Redondo (Logística).



▲ Foto al completo del equipo de Fila Iberia celebrando los buenos resultados obtenidos en el último ejercicio.

MATERIALS CREIXELL EN LA FERIA DE PORCELANOSA

El pasado mes de marzo el gerente de Materials Creixell, **Pere Creixell** asistió, acompañado de los principales responsables de la exposición que el distribuidor tiene en la localidad de Palafrugell (Girona) a la Feria que organizó la firma Porcelanosa en sus instalaciones.

En la visita estuvieron acompañados por Héctor Colonques y sus hijas y Ana y Cristina. Creixell inauguró el mes de noviembre del año pasado el nuevo espacio **Porcelanosa**. Se trata de un espacio muy cuidado, elegante y con una luz delicada que le confiere un aire íntimo y elegante.



▲ De izqda. dcha.: Josep María García, Ana Colonques, Cristina Colonques, Héctor Colonques, Pere Creixell, Martina Creixell, Angel Hormigo y Sam. J.

BIGMAT CALVENTE ADQUIERE EL ALMACÉN DE MACOLSA OLESA

BigMat Calvente formalizó a mediados del pasado mes de marzo la adquisición del almacén de materiales de construcción **Macolsa Olesa**, ubicado en la localidad barcelonesa de Olesa de Montserrat. Aunque se trata de un almacén con una facturación pequeña, tanto por su ubicación como por sus instalaciones puede tener una gran proyección en su zona de influencia. Por lo que respecta a sus instalaciones, el almacén cuenta con un espacio total de 4.500 m², **con una zona de 400 m² que BigMat Calvente ya está ultimando** para ubicar la zona de ferretería y libre servicio. Además de esta adquisición, BigMat Calvente cuenta con otros dos puntos de venta en las localidades de Terrassa y Sabadell, y en el ejercicio del 2021 alcanzó una facturación de 15 millones de euros.



▲ Instalaciones de BigMat Calvente en la localidad de Olesa de Montserrat (Barcelona).

COMAC, NUEVO SOCIO DEL GRUPO EMCCAT



El almacén de materiales de construcción **COMAC - COMARCAL DE MATERIALS DE CONSTRUCCIO, S.L.** ha firmado su incorporación al Grupo EMCCAT.

Este almacén ubicado en la localidad barcelonesa de Abrera, inició su actividad hace 20 años y durante todo este tiempo se ha especializado en la distribución de todo tipo de materiales destinados a la construcción, la reforma y diseño del hogar. Su cifra de facturación alcanzó 1.500.000 € en el año 2021. Con esta incorporación, el Grupo EMCCAT pasa a tener 24 almacenes asociados entre Barcelona, Girona, Lleida, Tarragona, Islas Baleares y Andorra.

JOSEP MARÍA TEY, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE CATALONIA CERÁMICA

Catalonia Cerámica, empresa líder en la distribución de materiales de construcción en Catalunya, con sede central en la localidad barcelonesa de Cerdanyola del Vallés, ha incorporado a **Josep María Tey** como nuevo director general de la compañía. Ingeniero Industrial de formación y PDD por el IESE, Josep María **cuenta con más de 20 años de experiencia** en la dirección de empresas del sector de la distribución.

Inició su carrera en PwC, firma internacional de consultoría donde se especializó en procesos de Supply Chain y Gestión de Inversiones, para posteriormente asumir la dirección general en Ideal Flor, empresa referente en el mercado de la distribución de productos decorativos. Después, se incorporó al grupo industrial Mat Holding donde asumió la Dirección de Operaciones del grupo y la dirección general de Riegos Iberia REGABER, empresa líder en la distribución de productos y soluciones para riego.

Su incorporación es un paso crucial en la estrategia de la compañía, no solo para garantizar su crecimiento y diversificación, sino también para aportar nuevos métodos de trabajo y de gestión que permitan a **Catalonia Cerámica** seguir siendo **una de las empresas de referencia en el sector de la distribución de materiales de construcción**. La empresa cuenta con cinco puntos de venta en Cerdanyola del Vallés, Barcelona, Sabadell, Premià de Mar y Cornellà de Llobregat, y alcanzó una cifra de facturación de 25,5 millones de euros en el año 2022.



El Original. Ahora incluso mejor.

Schlüter® - DITRA

La instalación de baldosas con Schlüter-DITRA es ahora incluso más fácil. Las nuevas líneas de corte permiten cortar la lámina sin esfuerzo al tamaño requerido en la obra. Además, los orificios de ventilación permiten rellenar las cavidades sin esfuerzo y con menos pasadas de llana e incluso la geometría mejorada de las cavidades proporcionan un anclaje aún más fuerte de la baldosa a la lámina.

Más información en www.schluter.es

OPINIÓN



Bueno, bonito y barato ¿cómo comercializar productos y sistemas que cumplan con estas 3 B?

Guillermo Alcaraz

Arquitecto Técnico. Consultor en comercialización
de materiales para la construcción

alcarazconstruccion@gmail.com

Sam Walton, fundador de la cadena Walmart decía que “hay un solo jefe: el cliente. Y él puede echar a todos, desde el presidente de la empresa para abajo, simplemente yendo a gastar su dinero en otro lado”.

Como todos sabemos, el cliente está cada vez más informado y se ha vuelto más exigente, hasta el punto que busca y compara para conseguir lo **bueno, bonito y barato** del mercado.

En nuestro campo de la distribución de materiales para la construcción, y enfocándonos principalmente en el cliente profesional, ¿cómo se podrían interpretar las 3 B? O, dicho de otra forma, ¿cómo comercializar productos y sistemas que cumplan con estas 3 B?

Dentro del concepto **BUENO** nos referimos a los elementos más tangibles, a los aspectos más racionales de la compra-venta: Amplia gama de productos de calidad, asesoramiento técnico-comercial (la solución idónea a cada problema), logística eficiente (stock permanente, amplio horario, servicio de portes a obras que cumpla las expectativas), punto de venta atractivo, atención al cliente (gestión eficaz de quejas y reclamaciones), sitio web con contenidos útiles para los distintos segmentos de profesionales. Una comunicación inteligente contribuirá a la percepción del distribuidor por parte del cliente como especialista en una o varias líneas de negocio.

Con el término **BONITO** estamos considerando los intangibles, la parte emocional en la relación comercial con el cliente: Haciendo uso del autocontrol y la empatía, con una actitud positiva (entusiasmo, proactividad, constancia), con honestidad y también con humildad. En

definitiva, se trata de interactuar emocionalmente con el cliente de forma que se genere un vínculo duradero basado en la confianza.

Y cuando decimos **BARATO**, lo entendemos como la relación óptima entre la calidad y el precio, comparada lógicamente con los distribuidores del entorno. Por un lado, el margen de distribución estará condicionado por la capacidad de negociación en la gestión de las compras, que a su vez estará influenciado por el volumen del distribuidor, su solidez financiera y estar asociado o no a un Grupo de Compra. Por el otro lado, estará en función de una adecuada política de precios (descuentos por volumen, promociones, tarifa personalizada, ...).

“Una comunicación inteligente contribuirá a la percepción del distribuidor por parte del cliente como especialista en una o varias líneas de negocio”

Las empresas distribuidoras que adopten este modelo totalmente orientado al cliente (el “jefe”) del **bueno, bonito y barato** (y con **beneficio** para el distribuidor, obviamente) tendrán una mayor fortaleza en la lucha competitiva que se libre en el mercado de los materiales de construcción. Al menos eso es lo que pienso, aunque como dijo el premio Nobel de Física Niels Bohr, “es muy difícil hacer predicciones, especialmente acerca del futuro”.

NUEVA GAMA LÁSER BELLOTA



¿Quieres
saber más?
¡Escanea el QR!

 **BELLOTA**



“ En la venta, la confianza es todo y la confianza se genera con formación, la gran asignatura pendiente”

Miguel Ángel Aceitón Gerente de PREDECAT y de IMER Prefabricados

Buen conocedor del sector de la distribución de materiales de construcción por su experiencia como propietario entre los años 2000 a 2018 de ACEMAR, un almacén de materiales de construcción ubicado en la localidad barcelonesa de Masquefa, Miguel Ángel siempre ha estado vinculado al sector de la distribución. Fue miembro de la Junta Directiva de ACEMAC, y en el año 2006 organizó junto a Xavier Parra y Diego Albadalejo el CNAC, el primer congreso de almacenes de materiales de construcción a nivel nacional. Actualmente, como fabricante, es gerente de PREDECAT y de IMER Prefabricados, fabricante de elementos prefabricados decorativos en hormigón.

Hola Miguel Ángel ¡cuanto tiempo y cuantas cosas han pasado!

La verdad es que sí. Sin darnos cuenta el tiempo pasa muy rápidamente y no nos paramos a pensar cuánto hemos caminado y todo lo que hemos superado: una gran crisis de la construcción, una pandemia, y actualmente las subidas de interés y la inflación... esto es un no parar.

¿Qué has aprendido de todo esto?

Pues como dice Simeone, hay que ir partido a partido, y que todo es relativo y que tenemos que darle la importancia justa y necesaria. Con la gran crisis del 2009 parecía que el mundo se venía abajo, caída de ventas, impagados, reestructuraciones, cierres... pero al final lo superamos, y cuando parecía que nada lo podía superar, nos sorprende la pandemia, que nos ayuda a poner la salud en el centro de todo y nos muestra lo frágiles que somos. En fin, que siempre estamos aprendiendo.

Hablando de aprender, en el año 2018, después de 18 años, decides cerrar ACEMAR. ¿Qué aprendiste de esta experiencia?

Aprendí lo mejor y lo peor del sector de la construcción: un crecimiento bestial (2000-2007) y una caída brutal (2008-2014). Yo siempre digo que fue un *Master del Universo* en gestión. En el 2018 ya había pasado lo peor de la crisis y volvíamos a crecimientos razonables, pero yo personalmente estaba agotado y había perdido la ilusión de continuar con el almacén de materiales, un negocio que requiere de mucha dedicación y esfuerzo. Admiro a mis clientes y amigos que día a día capean con este tipo de negocios. Solo lo sabe el que lo lleva día a día. Por suerte tenía otra opción de continuar con nuestro negocio familiar inicial, la fabricación de Piedra Artificial y Hormigón Arquitectónico.

¿Por tu experiencia, qué crees que tienen que mejorar o potenciar los almacenes para poder competir en el futuro?

Vaya pregunta Ramón; seguramente no soy la persona más adecuada, pues como te dije yo cerré mi almacén en el 2018 pero en todo caso te puedo dar mi opinión como fabricante y colaborador que suministra a almacenes de materiales de construcción.

Lo primero es algo obvio, pero de suma importancia: los negocios se hacen entre personas; en primer lugar, dentro de la organización, en segundo lugar, con nuestros proveedores y, en tercer lugar, con nuestros clientes. Y lo más importante: crear sólidos lazos de relación basados en la Confianza.

cesarios como la atención telefónica, gestión de ventas, gestión de redes, etc.

Cuéntame un poco sobre tu proyecto personal en PREDECAT y preséntanos a IMER Prefabricados?

Como te comenté anteriormente nuestra actividad como taller de piedra artificial empezó en el año 1991, pero tras cerrar ACEMAR en el año 2018 nos centramos al 100% en PREDECAT Prefabricats Decoratius Catalunya. Puedo decirte que estoy muy contento, y que cuento con un gran equipo de profesionales que con nuestra ya larga experiencia aportamos soluciones diferenciales al mercado de la construcción. Llegamos donde la fabricación industrializada no llega y esto hace que cada día sea diferente y con constantes retos.



¿Y cómo se genera esta confianza?

Evidentemente cumpliendo con los compromisos. Pero pienso que, para generar confianza con el cliente del almacén, ya sea un particular o un profesional, es muy importante la formación, ya que siempre es el paso previo a dar información a un cliente y pienso que, en líneas generales, es una asignatura pendiente. Estamos muy enfocados en el día a día y dar respuestas a lo más urgente y dejamos atrás la formación. En este oficio, como mínimo entre un 5% y un 10% de la jornada se tendría que invertir en formación continuada.

Pienso que un buen proyecto para los grupos de compras es unir esfuerzos en esta dirección. Sé que desde ANDIMAC se está trabajando en esta dirección, pero pienso que hay todavía muy mucho camino por desarrollar.

Aclarar que entiendo formación no solamente la centrada en el producto, que seguramente será las más importante, sino también de ámbitos interesantes y ne-

“Le damos forma al hormigón”, desde los productos más estandarizados, hasta piezas a medida de todo tipo

¿A qué retos te refieres?

De todo tipo. Nos gusta decir que “**le damos forma al hormigón**”, desde los productos más estandarizados como los respiraderos de hormigón, hasta piezas a medida de todo tipo, como remates de piscina, peldaños para exteriores e interiores en hormigón, pasamanos, recercados, etc. Estamos muy especializados en coronaciones de piscina a medida con un gran nivel de acabado, y en la rehabilitación de diferentes elementos de fachada en hormigón, balaustradas, aplacados de fachada, remates de gaviones y diferentes elementos decorativos, etc...

El hormigón es un material sorprendente, y en PRE-DECAT contamos con un taller propio donde elaboramos nuestros moldes y esto nos permite el desarrollo de piezas muy diversas.

IMER Prefabricados; cuéntenos un poco este proyecto...

Bueno, es muy sencillo. Después de estar fabricando hace 30 años piezas en hormigón, me sorprende un producto que detecto en el mercado, en concreto el **CUBREMURO o ALBARDILLA UNICO EVOLUTION** del fabricante italiano **IMER**. Y como se suele decir fue un amor a primera vista. Sin ninguna duda, se trata del mejor producto del mercado para cubrir su función con un acabado excepcional y a un precio muy competitivo.

Desde hace un año **IMER Prefabricados** es delegación de IMER Italia en España, con almacenes de depósito en Masquefa (Barcelona) y Onda (Castellón). Estoy muy contento, porque los almacenes que quieren ofrecer a sus clientes productos diferentes y de calidad están confiando en IMER. Estamos haciendo distribuidores oficiales por toda España, nos queda mucho trabajo por delante, pero muy contento con los resultados. También estuvimos en la pasada edición de CEVISAMA y pudimos comprobar de primera mano el interés mostrado por los profesionales del sector.

¿Algo para despedirte Miguel Angel?

Despedirme no, Ramón, aún me queda un poco para mi jubilación, pero como decíamos al principio, el tiempo pasa rápido y después de tanto tiempo quiero agradecer a tantas personas que hemos podido compartir ratos de todo tipo, en situaciones mejores o peores,



CUBREMURO o ALBARDILLA UNICO EVOLUTION del fabricante italiano IMER

pero siempre cerca; pues si hay algo positivo en este sector de la distribución de materiales de construcción es su identidad familiar y de proximidad. **Gracias y seguimos.**

Presentes en la pasada edición de Cevisama



La empresa BARPIMO presenta NANObarp Anti-Radón, la solución contra el Gas Radón

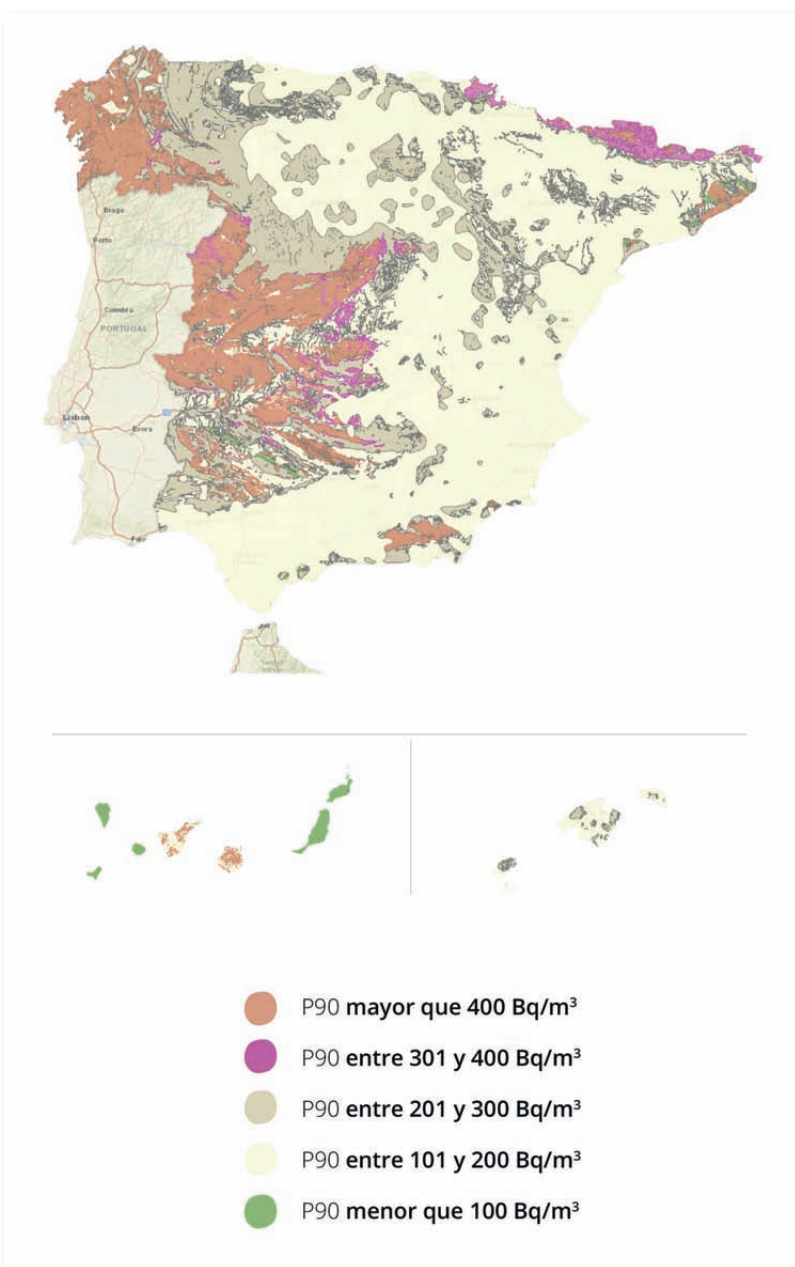
PERO, ¿QUÉ ES EL GAS RADÓN? Es un gas radiactivo, incoloro, inodoro e insípido que surge de forma natural en muchos terrenos graníticos, porque son ricos en uranio. Al ser gaseoso puede moverse por la corteza terrestre e incluso diluirse en agua. Debido a esta capacidad de movimiento puede llegar a los edificios procedente del subsuelo y acumularse en sus espacios interiores.

Según reconoce la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la comunidad científica, la exposición durante grandes periodos de tiempo a altas concentraciones de actividad de radón es un factor de riesgo en el desarrollo del cáncer de pulmón en seres humanos. En el interior del edificio, el radón puede ser inhalado por las personas y, de esta forma, las partículas radioactivas pueden causar este tipo de cáncer.

La cartografía del potencial de radón en España desarrollada por el Consejo de Seguridad Nuclear (CSN), categoriza las zonas del territorio estatal en función de sus niveles de radón. En los subsuelos graníticos es donde más radón se genera, porque son ricos en uranio. Por tanto, las zonas de la Península Ibérica con mayor riesgo de exposición a radón son Galicia, un área importante de Castilla y León, Extremadura, la Comunidad de Madrid, ciertas zonas de Castilla La-Mancha, parte de los Pirineos y la zona norte de Cataluña.

La solución que presenta BARPIMO contra el gas radón es el **NANObarp Anti-Radón**, un recubrimiento impermeabilizante a base de nanopartículas de grafeno, que realizan un efecto de apantallamiento del gas, impidiendo que el radón penetre en el interior del edificio.

Se aplica como barrera de protección contra el gas radón en suelos y paredes de interior. El producto está recomendado para zonas en las que la concentración de radón supera los 300 Bq/m³, para la impermeabilización de terrazas, techumbres, azoteas, cubiertas, tejados y medianeras.



▲ Mapa potencial de Radón en España



▲ Vista general de las instalaciones de BARPIMO en la localidad riojana de Nájera.

“El futuro no es un regalo, es una conquista”

Esta es la frase que reza en la presentación de la página web de BARPIMO, empresa líder en la fabricación y comercialización de barnices para madera, pinturas para la decoración, la construcción y la industria metal-mecánica. Se trata de una frase de su fundador, Juan Ros, que ya es toda una declaración de intenciones.

Esta empresa familiar, fundada en Nájera (La Rioja) hace 50 años, ha experimentado un continuo proceso de internacionalización que se inició a comienzos de la década de los noventa con la creación de sus filiales. El resultado ha sido que el Grupo Barpimo cuenta en la actualidad con más de 5.000 clientes repartidos por los cinco continentes.

La empresa mantiene desde sus inicios un compromiso constante con la inversión en proyectos de I+D+I, y sus laboratorios situados en un enclave de 530 m² están dotados con los últimos avances y la tecnología más moderna.

BARPIMO siempre ha querido transmitir a sus colaboradores la importancia de ser una empresa familiar, pero con dimensión internacional, generando un entorno de trabajo motivador y seguro para sus empleados, y manteniendo la continuidad de la compañía respetando el medio ambiente, valorando los riesgos y actuando en consecuencia.



▲ Nuevo NANObarp Anti-Radón, la solución que presenta BARPIMO contra el Gas Radón.

EMAC en el acto de nombramiento de los nuevos embajadores de la marca España

EMAC, fabricante de perfiles y juntas para el sector de la construcción, participó el pasado mes de marzo en el Palacio Real de El Pardo, al acto de entrega por parte de Sus Majestades los Reyes **de las acreditaciones a la décima promoción de Embajadores Honorarios de la Marca España (EHME)**, una iniciativa del Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE).

Creada en 2005, este acto tiene como objetivo otorgar reconocimiento público a aquellas personas, empresas o instituciones españolas que más han contribuido al fortalecimiento de una imagen positiva de España en el exterior. EMAC, como compañía integrante del Foro de Marcas Renombradas Españolas, ha tenido la oportunidad de acompañar a los nuevos embajadores, y lo ha hecho en la persona de **Alejandro Bataller, director de Marca de EMAC**, en representación de toda la plantilla de la firma con sede en la localidad valenciana de Quart de Poblet.

El rey Felipe VI destacó en su discurso de clausura “la solidez de la marca España **que se apoya en empresas líderes**, pero también en referentes de la sociedad civil. Y en esta décima edición, nos sentimos, verdaderamente orgullosos de reconocer públicamente el magnífico trabajo de este grupo de españoles que, con su excelente labor, tanto contribuyen a reforzar la imagen de España en el mundo”.



▲ Felipe VI con Alejandro Bataller director de Marca de EMAC, que acudió en representación de toda la plantilla de la empresa.



Seleccionamos y distribuimos todo tipo de áridos y materiales para la construcción, con la posibilidad de personalización de distintos formatos de envasado y embalaje, adaptados a las necesidades de cada cliente.



ChovA

SISTEMAS DE IMPERMEABILIZACIÓN Y AISLAMIENTO



IMPERMEABILIZACIÓN



**AISLAMIENTO
TÉRMICO**



**AISLAMIENTO
ACÚSTICO**



ChovASTAR

902 10 90 20 y 96 282 21 50

Ctra. Tavernes - Liria Km 4,3 · 46760 TAVERNES DE LA VALLDIGNA (Valencia) ESPAÑA

chova@chova.com www.chova.com



RUBI



**DESDE 1951
LA MEJOR OPCIÓN
PARA CADA TRABAJO**

**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**

www.rubi.com



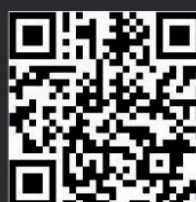
TU PARTNER TECNOLÓGICO

30 AÑOS DIGITALIZANDO EL SECTOR DE
ALMACENISTAS CON LAS MEJORES
HERRAMIENTAS



www.lsisoluciones.com
info@lsisoluciones.com

LSI Barcelona: C/Aragó 383 8ªC 08013
LSI Palma: C/Gran Vía Asima 17, 1ª Izquierda 07009
Teléfono: 971 20 42 00



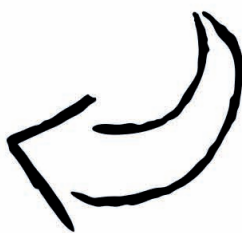
AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO
andimac<

Ets magatzem i vols formar part del nostre grup?

Contacta'ns a:
grumat.cat@gmail.com
T. 678 337 744



Magatzems del grup

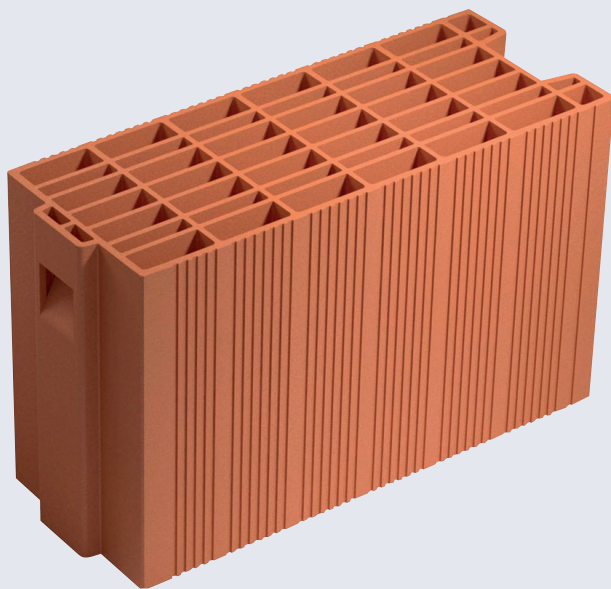
Azulejos V. Porcar
Banyes Santamaria
Capar
Cerdan
Lozano, Materials de Construcció
Sanitarios Bolaño
Saumell
Subicer

CALIBRIC ONE

BLOQUE CERÁMICO RECTIFICADO



- **Bloque cerámico rectificado.**
- **Colocación con junta fina.**
(Mortero cola calibric o aglutinante monocomponente califix).
- **Se utiliza en:**
Muro de carga.
Acabado de fachadas
(ventiladas/SATE/revestimiento).
Paredes separadoras.
- **4,8 veces más aislante
que un ladrillo perforado:**
Apto para edificios de bajo consumo.
PASSIVHAUS





Luz exterior, confort interior



Serie S70, perfil de 70 con 6 cámaras y vidrio de ahorro de energía 4-16ar-4i glas con una transmitancia térmica Ug=1.1.

confort

Del fr. confort, y este del ingl. confort.

1. m. Bienestar o comodidad material.



Gran Stock en diferentes medidas



Alta Calidad al mejor precio



Fabricación a medida



confort en casa

🌡️ Térmico

🔊 Acústico



Tabiques



Trasdosados



Techos



Cubiertas



Fachadas

Aislamiento eficiente, seguro y accesible

La lana mineral Volcalis es un aislamiento sostenible y de alta calidad que, por sus propiedades, contribuye al confort y la eficiencia térmica y acústica en los edificios.

Es un producto ecológico, resistente al fuego, de fácil aplicación, libre de sustancias nocivas y que garantiza un ambiente interior saludable. Tener confort ahora es más fácil.



Volcalis tiene una clasificación A+ en la calidad del aire interior, la mejor clasificación de calidad del aire interior, lo que significa emisiones muy bajas o nulas de sustancias en el aire interior.

Volcalis

volcalis.pt

Zona Industrial de Bustos · Aveiro · Portugal
T (+351) 234 751 533 · geral@volcalis.pt



Hacemos fácil su día a día

gronpes
distribución



HiKOKI



Valero



*Nuestra motivación,
solucionar los inconvenientes*

ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS



Polígono Industrial La Torre · C. Juan de la Cierva, s/n
08760 MARTORELL (Barcelona)

Tel. 93 775 35 51 · info@gronpes.com
www.gronpes.com



Para jugar con los grandes, mejor en equipo

- ▶ Los mejores proveedores
- ▶ Exclusivas condiciones de compras y servicios
- ▶ Productos Propios
- ▶ Respaldo de una gran marca

Únete a Divendi si quieres ser más competitivo, casi 150 empresas ya lo han hecho



C/ Uruguay, 13
Parque empresarial Magalia
Oficina A3
30820 — Alcantarilla (Murcia)

T. 868 948 784
M. 631 116 358

Info@divendi.es
www.divendi.es



divendi
central de compras

Únete a quien te puede ayudar, a ser mejor



Te ofrecemos una
nueva oportunidad;
queremos que formes
parte de nuestro
nuevo grupo de
**ALMACENES DE
CONSTRUCCIÓN**

+Obra

Hoy somos 60 puntos de venta y aportamos
más soluciones que cualquier otro grupo.
Entre ellas, un acuerdo para utilizar
la mejor plataforma logística del
mercado de la distribución de materiales
de construcción.



**CONTACTA CON NOSOTROS POR MAIL: info@masobra.es
O POR TELÉFONO LLAMANDO AL: 916 586 453**

MATDECÓ: NUEVOS HORIZONTES ¡DESCÚBRENOS!

EN MATDECÓ TE ASEGURAMOS LAS
MEJORES CONDICIONES CON LA MÁXIMA
TRANSPARENCIA Y COMPROMISO.
TRABAJAMOS PARA TU EMPRESA
Y PARA SU FUTURO. ◌

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES.

matdecó
GRUP

Construyamos juntos un futuro **SOSTENIBLE**



VIVIR CON CERO IMPACTO EN EL CAMBIO CLIMÁTICO

Hay una novedad para aquellos que quieren vivir con impacto cero sin sacrificar el rendimiento: un adhesivo, **Keraflex Extra S1**, y una lechada para juntas, **Ultracolor Plus**, con efecto nulo en el cambio climático. Para una instalación de alta calidad y sostenible de baldosas cerámicas. Desde hoy lo mejor para el medio ambiente es lo mejor para ti.

TODO **OK**
CON **MAPEI**

Conoce más en www.mapei.es





Con velo o sin velo,

lo importante está en el interior



URSA TERRA Vento Plus T0003

La lana mineral de vidrio para
fachada ventilada que no necesita velo



No hidrófila
y no capilar



Excelente
aislamiento
térmico



Excelente
aislamiento
acústico



Excelente
reacción
al fuego



Fácil
instalación



Ahorro



Reciclable

Aislamiento para un mañana mejor



URSA



GRUPO
GRECO
GRES

iCeramics by extrusion®

**MORE SUSTAINABLE
BUILDINGS**

Our way of doing things right.

Edificios más sostenibles

"Nuestra
forma de
hacer las
cosas bien"

Este edificio
Fachada porcelánico
imitación a la madera de
gran durabilidad y resistencia

About this building
Porcelain façade imitating
wood, highly durable and
resistant.

NUESTRAS MARCAS/ OUR BRAND
Frontek Argos Venatto Klinker

(+34) 925 500 054
www.grecogres.com



Pacto Mundial
Red Española

Europa | Asia | Oriente Medio | América | Oceanía