



GAMMA RUFINO NAVARRO celebra su 60 aniversario con una gran fiesta en sus instalaciones

El almacén ha cumplido 60 años desde su fundación y lo ha celebrado con toda la familia, clientes y amigos que les han ayudado a convertirse en todo un referente en el sector. [Página 32](#)

L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2023
NOVIEMBRE • Núm. 129

LA REVISTA DE LOS ALMACENES
DE LA CONSTRUCCIÓN



Ferrolan abre en Barcelona una exposición proyectada al futuro

[Página 34](#)



LUIS SALGADO

Director General de
Fassa Hispania



“Fassa Hispania se enfrentará a grandes desafíos en los próximos años” [Página 42](#)

Ranking de los 140 principales almacenes de materiales de construcción de Catalunya

Datos comparativos entre los años 2022-2021

[Página 36](#)

Rollgum Fix

Lámina EPDM impermeabilizante
AUTOADHESIVA



Una solución fácil y rápida
para su impermeabilización



Ahorre tiempo y dinero
con un sistema eficiente



rollgum.com/fix

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



Aplicación comparativa de costes de taladro VS clavadora





¡Somos IBERGROUP!

Integramos
soluciones
 para dar valor
 a tus proyectos



www.ibergroup.com.es



915 391 881



Velázquez 157 - 1ª planta | Madrid

chafiras

construdeco

DISCESUR

DURAN

**SUMINISTROS
IBIZA**
desde 1964

JORGE FERNÁNDEZ

laguardia
& moreira

LAVIN

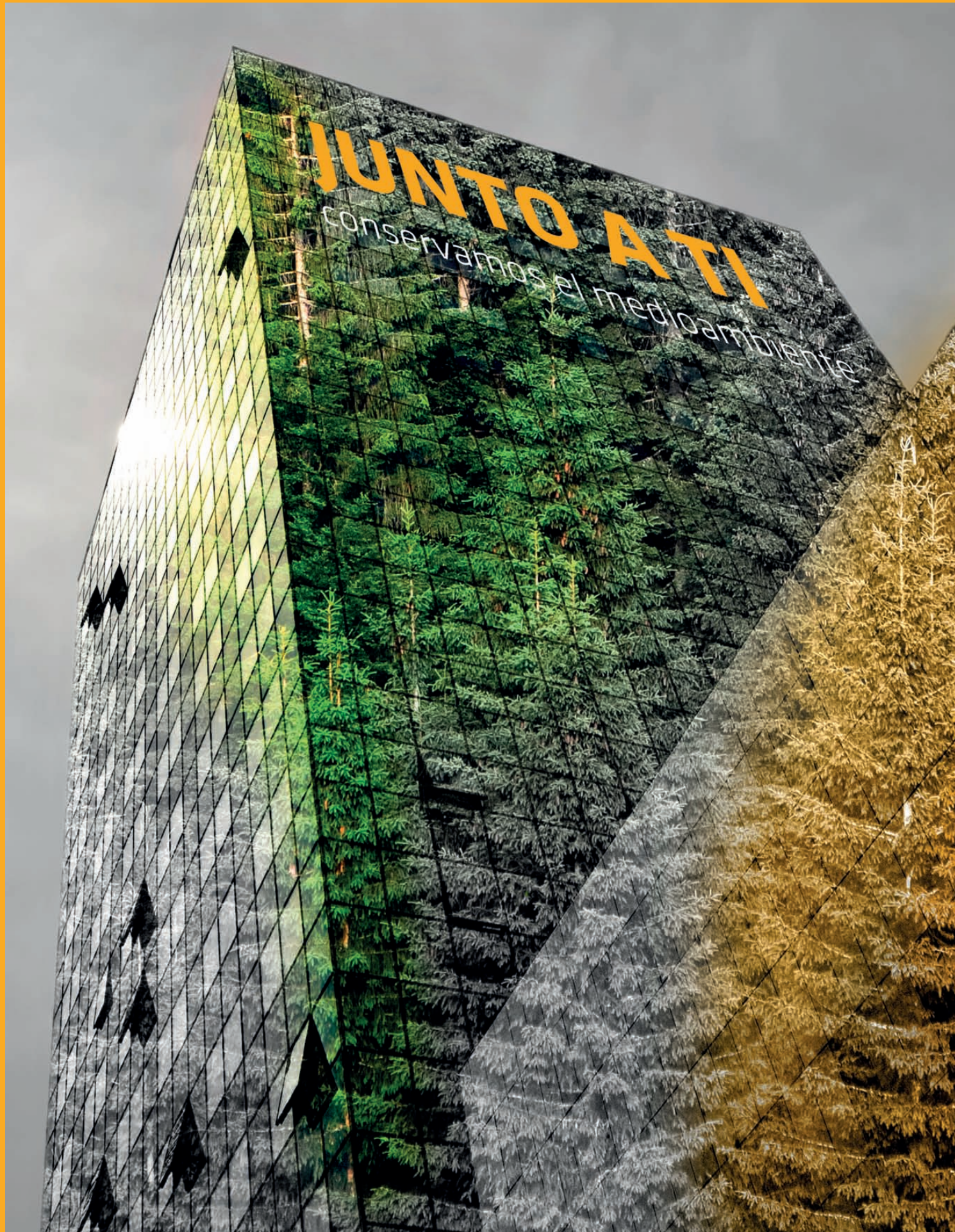
manau
MATERIALS PER A LA CONSTRUCCIÓ I LA LLAR

matteria
CERÁMICA Y BAÑOS

terrapilar
MATERIALES PARA CREAR

UNAMACOR





JUNTO A TI

conservamos el medioambiente



Descárgate nuestra App
esp.sika.com

BUILDING TRUST



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



La combinación PERFECTA



ADHESIVO
GEL



MULTI-
PRESTACIONES



FIBRORREFORZADO

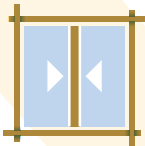
G+100 + **G+color**
by GECOL



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



CALIBRIC ONE

BLOQUE CERÁMICO RECTIFICADO



- **Bloque cerámico rectificado.**

- **Colocación con junta fina.**
(Mortero cola calibric o aglutinante monocomponente califix).

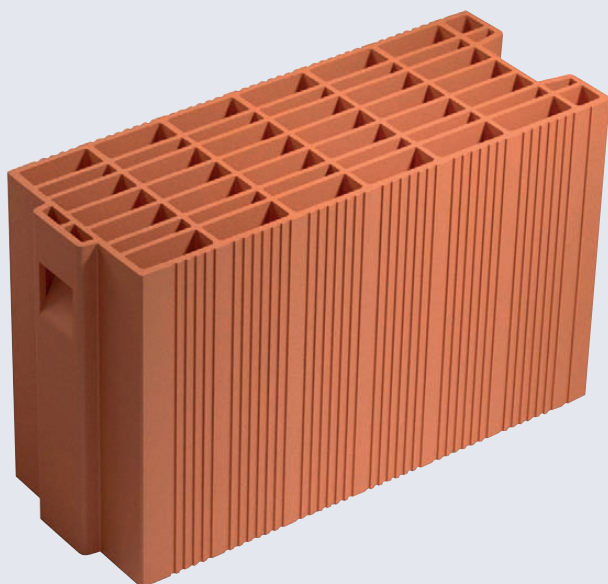
- **Se utiliza en:**

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





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!.



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

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

UNA MÁQUINA PERFECTAMENTE ENGRASADA



RAMÓN CAPDEVILA

Director de L'informatiu

El 10 de octubre de 2006, en la localidad sevillana de Alcalá de Guadaira, se inauguraba el primer almacén de OBRAMAT (entonces Bricomart) en España. Hoy, 17 años después, OBRAMAT cuenta con 36 puntos de venta en España con una facturación estimada que puede rondar los 2.000 millones de euros en este ejercicio.

Con estos datos en la mano, les confieso que no quería escribir ni una sola palabra acerca de las dos recientes inauguraciones de OBRAMAT en la provincia de Barcelona, concretamente en las localidades de Vilanova i la Geltrú y L'Hospitalet de Llobregat, esta última prácticamente a la entrada mismo de la ciudad de Barcelona. La ofensiva realizada por OBRAMAT tanto en España, en general, como en Catalunya en particular es, si me permiten la expresión, un desembarco sin contemplaciones, muy estudiado y de unas consecuencias imprevisibles y que pueden ser graves para los almacenes de materiales de construcción de nuestro país.

Este discurso no es nuevo, ya lo sé. Lo he repetido muchas veces, pero lo que he visto en Vilanova i la Geltrú y L'Hospitalet de Llobregat ha sido la puesta en escena de una máquina perfectamente engrasada

y que no tiene intención de parar. Y lo más grave: encuentra un terreno abonado para sus intenciones. Sin dificultad.

Algunas veces recibo llamadas de almacenes y proveedores y comentamos la situación e intentamos analizar si el sector se encuentra o no en una situación de crisis. ¿Con la facturación que tiene OBRAMAT, se imaginan la cuota de mercado que ha conseguido llevarse y que ya tiene controlada? El sector no se encuentra en crisis.

No sé el plan de expansión que la multinacional francesa tiene previsto y de qué manera en los próximos 10 años, pero los almacenes de materiales de construcción también tienen que conseguir en este mismo plazo de tiempo una estrategia de posicionamiento para hacer frente al nuevo orden que, sin duda, tendrá el sector de la reforma y la construcción.

Insisto una vez más: acuerdos, alianzas, uniones... no hay otro camino. Entre todos tenemos que empezar a homogeneizar un mismo discurso para conseguir tener una personalidad propia y ofrecer una apuesta interesante y sólida.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIRECCIÓN: Ramon Capdevila • rcapdevila@canalconstruccion.es

ADMINISTRACIÓN, REDACCIÓN Y PUBLICIDAD: c/ Mallorca, 1, Planta 1ª • 08014 Barcelona • Tel. 93 101 71 43 • www.almacenesconstruccion.com

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: www.estudigenis.es **IMPRESIÓN:** Gráficas Andalusi **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 129, Noviembre 2023 • Depósito legal: 29179-94

Socios de BdB visitan las instalaciones de Küchen en Alemania



▲ Foto de grupo de los Asociados de BdB que viajaron a las instalaciones de Küchen en Alemania.

Asociados de Grupo BdB y parte del equipo de la Central BdB, realizaron el pasado mes de noviembre una visita a la fábrica de su proveedor de cocinas BdB Küchen. Los asistentes pudieron conocer *in situ* todo el proceso de fabricación de las cocinas y conocer mejor todas las características técnicas y procesos de fabricación de las mismas, a la vez que también tuvieron la ocasión para realizar una interesante visita a la exposición y el *showroom* que el fabricante alemán tiene en sus instalaciones.

Los socios que realizaron la visita a las instalaciones de Küchen fueron: Sumabe; Garmon Morella; Materials de Construcción Galmés; Materials Sagrista; Zona Factory de la Construcción; Materiales Construcción José Rosa; Sopam CR; Materials de Construcción Illa; y Francisco Megias García.



▲ Visita al proceso de fabricación de las cocinas.



◀ Visita al showroom de Küchen.

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

La V Edición de la Semana del Profesional

La V Edición de la Semana del Profesional celebrada del 23 al 28 del pasado mes de octubre se ha cerrado con una importante presencia de asistentes en cada uno de los casi 200 puntos de venta BigMat adheridos en esta edición.

Además de ofrecer un **descuento de hasta el 15%** en todas las compras realizadas, esta V Semana del Profesional ofreció una gran variedad de actividades dirigidas a los clientes como demostraciones de proveedores y talleres formativos o concursos, que amenizaron la visita a los puntos de venta BigMat.

Para **Jesús Prieto, director general de BigMat Iberia**, “este año queremos estar aún más cerca de todos nuestros clientes y atenderles como se merecen; los grandes expertos atienden a los profesionales y asesoran a los que no lo son. La Semana del Profesional es una gran oportunidad para todos los agentes del sector de la construcción, así como para aquellos amantes del bricolaje, porque van a estar en contacto con verdaderos expertos y apasionados. Además, esta cita se ha convertido en una gran apuesta que realiza **BigMat para dar a conocer todos los productos y servicios** que ofrecen nuestros puntos de venta en la península ibérica”.

La Semana del Profesional es una semana exclusiva para los clientes del Grupo BigMat que se organizó por **primera vez en el año 2018**, y donde se pueden encontrar descuentos y disfrutar de una gran variedad de promociones y actividades en los puntos de venta adheridos de BigMat.



Los clientes de BigMat han podido disfrutar de hasta un 15% de descuento en todos los productos

La Semana del Profesional es una semana exclusiva para los clientes de BigMat que se organizó por primera vez en el año 2018

BigMat Alotrans, en Illescas (Toledo).



obtuvo un notable éxito de asistencia

V Edición de la Semana del Profesional

Galería Fotográfica

BigMat Ingenio, en Las Palmas de Gran Canaria



BigMat Ochoa (Tarragona)



BigMat Fontecha (Burgos)



BigMat Gironés, en Mora la Nova (Tarragona)



BigMat GO (Andalucía)



V Edición de la Semana del Profesional

Galería Fotográfica

BigMat García González (Cáceres)



BigMat Madecon (Avila)



BigMat Tevisa (Badajoz)



BigMat Mosaicos Alonso (León)



BigMat Pepe Mandila Peñafiel (Valladolid)



BigMat Padilla Linares (Jaén)



BigMat Sánchez Quintanar (Ciudad Real)



BigMat Perea Morante (Jaén)



BigMat Rodríguez y Sobrinos (Madrid)



BigMat La Plataforma inaugura EXPO BigMat, una exposición en el centro de Barcelona

BigMat La Plataforma inauguró una nueva exposición en pleno centro de Barcelona bajo la marca **EXPO BigMat**. Este moderno y elegante establecimiento, ubicado en la Calle Mallorca 83, justo al lado del punto de venta de BigMat La Plataforma, dispone de una amplia gama de cerámica, todo lo necesario para el baño y las ventanas de la marca BigWin.

La colección de cerámica abarca una gran variedad de porcelánicos, hidráulicos, maderas, mármoles, y también de piezas de gran formato. La gama de baño se compone de una exposición de grifería y diferentes ambientes con mamparas, duchas y muebles.

Por su parte, las ventanas BigWin, además de aportar un alto aislamiento, son totalmente configurables en medidas, colores y tipos de vidrio o apertura.

En EXPO BigMat se ofrece un asesoramiento 360 con una extensa gama de soluciones adaptadas a cada proyecto de obra o reforma y con un amplio horario, de lunes a viernes de 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 19:00, y también los sábados de 10:00 a 14:00.



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

Af Informática Aplicada, S.A.
Eduardo Boscá, 13 Valencia

af
informática

At. cliente 963 379 580
af@afinformatica.com



Fran Fernández, Director General de GAMMA GROUP



José Durá
Director General
de Grupo BdB

Hace ahora dos años, en noviembre de 2021, se presentaba en sociedad ALIANGROUP, una alianza entre dos de las principales centrales de compra de nuestro país, GAMMA GROUP y Grupo BdB.

Este acuerdo estratégico se materializó con la creación de la sociedad mercantil ALIANGROUP S.L. participada al 50% por ambos grupos, y que se definía como una alianza abierta a otras centrales del sector con el mismo espíritu colaborador y de cooperación, y que puedan aportar sinergias de las que los Asociados de las Centrales puedan beneficiarse. También definían como el principal objetivo de este movimiento estratégico el mejorar la competitividad de los Asociados de ambas centrales al unir sus volúmenes de compras y la capacidad de negociación que ello conlleva.



Nuestra filosofía se basa en colaborar en todo aquello en lo que somos muy parecidos y mantener como líneas rojas aquellos factores de competitividad que diferencian a cada grupo”

¿Cuándo se empezó a gestar la idea de ALIANGROUP?

FRAN FERNÁNDEZ: Es una idea que se empezó a gestar hace ya bastantes años. Por aquel entonces, algunas Centrales de compras manteníamos contactos para explorar la posibilidad de crear una Central de Centrales de compras. Finalmente hace 2 años, después de comprobar que, a medida que pasaba el tiempo, la competencia de las grandes superficies crecía de forma exponencial y había que realizar alguna acción al respecto, 2 de esas centrales, GAMMA GROUP y Grupo BdB nos pusimos de acuerdo para llevarlo a cabo y fundamos ALIANGROUP.

¿Qué motivos llevaron a pensar en el posible desarrollo de esta iniciativa?

JOSÉ DURÁ: Pensamos que el tamaño no es el único factor de competitividad de una organización o grupo, pero sí es un factor determinante en algunos aspectos, como puede ser la compra o las sinergias que se producen en algunos procesos.

Por eso, nuestra filosofía se basa en colaborar en todo aquello en lo que somos muy parecidos y que, precisamente, nos aporta esas sinergias y mantener como líneas rojas aquellos factores de competitividad que diferencian a cada grupo que forma parte de esta alianza. Y es así porque, aunque tengan una gran amenaza y competidor común como en las Grandes Superficies de Bricolaje y otros nuevos operadores, no podemos olvidar que los respectivos asociados también compiten entre ellos. Por eso, para que ALIANGROUP funcione, es de vital importancia aportar en lo que somos iguales y es sinérgico y no en aquello que nos diferencia.

¿Satisfechos del camino recorrido?

F.F. Sí, mucho. Lo más difícil podía ser el hecho de tener que entendernos entre los dos equipos de las centrales y llegar a consensos y, en este sentido, el resultado es muy satisfactorio; nuestros equipos actúan como si fuera uno solo cuando se trata de ALIANGROUP.

Aun así, tan solo estamos al principio de un largo camino en el que creemos que es muy importante que cada paso que demos sea consistente y perdurable. De

hecho, actualmente ALIANGROUP está formado por dos Centrales de compras, GAMMA GROUP y Grupo BdB, que consensuamos todas las decisiones, hecho que puede hacer más lento el avance, pero también más seguro y sólido, sin duda.

¿En qué aspectos se han beneficiado los respectivos socios de esta alianza hasta el momento?

J.D. Aunque estamos en el inicio de esta colaboración, los respectivos asociados ya se están beneficiando de este acuerdo. Por ejemplo, ya disponen de mejoras en los acuerdos con los proveedores y se han beneficiado de diversas compras conjuntas, donde la suma de las dos centrales aprovecha las economías de escala para conseguir mejores precios y mejorar así la competitividad de los asociados.

Este año, además, hemos incorporado a Francisco Romero como coordinador de ALIANGROUP que también se ocupa del desarrollo de las compras regionales. También, hay que destacar que ALIANGROUP no aporta solo ventajas a los asociados, sino que también lo hace a los proveedores que se convierten en estratégicos y cuya colaboración e identificación es mayor. Y esto va *in crescendo*, ya que estos proveedores cada día que pase obtendrán más ventajas en esta colaboración estratégica.

¿Qué grado de compromiso tienen que aceptar los socios para beneficiarse lo máximo posible de esta alianza?

F.F. Teniendo en cuenta que se trata de acuerdos con proveedores de carácter estratégico y de compras conjuntas con mayor beneficio, los asociados saben que su compromiso debe ser superior. De hecho, cada vez estamos más alineados para aprovechar las sinergias, porque, tanto asociados como centrales y proveedores, somos conscientes de que tenemos una amenaza común muy importante.

Y esta colaboración cada vez va a ser más necesaria. No se trata solo de comprar mejor, sino de cooperar para que asociados y proveedores obtengan el mayor beneficio gracias a las sinergias y la colaboración.

¿El futuro del sector pasa por la concentración y la verticalización para hacer frente a las grandes superficies?

J.D. Si cuando hablamos de verticalizar nos referimos a alinearnos estratégicamente y aprovechar todas las sinergias posibles, sin ninguna duda. Ahora bien, esto se puede conseguir mediante la concentración, entendiendo como tal la compra de otros almacenes, fusiones o mediante la colaboración y alineación entre asociados y centrales y con ALIANGROUP también entre centrales. De hecho, pensamos que, más que la forma, concentración o grupos y centrales, aquí lo más importante es el fondo, que nos alineemos y aprovechemos las sinergias.

En ALIANGROUP somos dos Centrales de compras y estamos convencidos de que, si sabemos alinearnos en lo sinérgico (surtido, compras, publicidad, procesos, tic...) estamos al mismo nivel de competitividad que los grandes operadores internacionales.

Además, en cada punto de venta contamos con la fuerza de un asociado propietario de su empresa con un conocimiento excepcional de su zona y de sus clientes que nos puede hacer mucho más competitivos que otras fórmulas. Así, conseguimos sumar la fuerza del tamaño a través de las centrales y la ventaja de la proximidad y propiedad de los asociados.

¿Qué les diría a los socios en este aspecto?

F.F. Pues les diría lo mismo que les venimos diciendo y haciendo desde que existimos: que debemos alinearnos para aprovechar las ventajas en precios, en la publicidad, en el desarrollo de una marca común de cada central (GAMMA GROUP y Grupo BdB) que pueda ser potente para posicionarse en las mentes del consumidor.

Debemos ponernos de acuerdo en compartir servicios, desde la logística hasta la tecnología para, con todo ello, poder aumentar las ventas, el margen, reducir costes y en consecuencia aumentar el beneficio y ser más competitivos.

Pensar que una central es solo compra o tamaño, es un error, por eso en nuestras centrales tenemos desarrollados desde hace años toda una serie de servicios para los asociados, que suman y ofrecen más ventajas competitivas. Y, por supuesto, compartir información que permita poder tomar mejores decisiones, añadiendo también la colaboración con nuestros proveedores.

Puede haber más sinergias más allá de las compras conjuntas y los acuerdos con proveedores...

J.D. Por supuesto, las estamos explorando. Tan pronto como sea posible, iremos implantando todas aquellas sinergias que sean comunes y no supongan una línea roja.



▲ Fran Fernández, director general de GAMMA GROUP; Ricard Planas, director de compras de GAMMA GROUP; Francisco Romero, coordinador de ALIANGROUP; Gustavo García, responsable de compras de Grupo BdB; y José Durá, director general de Grupo BdB en la presentación de ALIANGROUP, en el pasado Congreso Nacional de ANCECO.



Teniendo en cuenta que se trata de acuerdos con proveedores de carácter estratégico y de compras conjuntas con mayor beneficio, los asociados saben que su compromiso debe ser superior”

Podemos avanzar cuál sería el marco ideal de “horizonte final” de esta alianza.

F.F. En el caso de Grupo BdB son más de 20 años de existencia y más de 30 en el caso de GAMMA GROUP. Durante todo este tiempo, hemos visto una transformación radical del sector y del mundo, por ejemplo, con el desarrollo del comercio electrónico. Si en aquel momento nos hubieran preguntado si acabaríamos llegando a una cooperación como la de ALIANGROUP, seguramente no lo habríamos visto oportuno. Hoy ya es una necesidad.

Además, estamos sufriendo cambios todavía más profundos; desconocemos donde nos llevarán tecnologías incipientes como la inteligencia artificial y todos los cambios que cada vez se producen con mayor rapidez.

Por tanto, no existe un horizonte final. Lo que existe es una voluntad clara de ayudar a los respectivos asociados a competir en este entorno y lo que haremos es adaptarnos a cada momento para continuar aportando valor. Por eso, repetimos, debemos sumar sinergias en lo compartido y mantener líneas rojas en las diferencias.

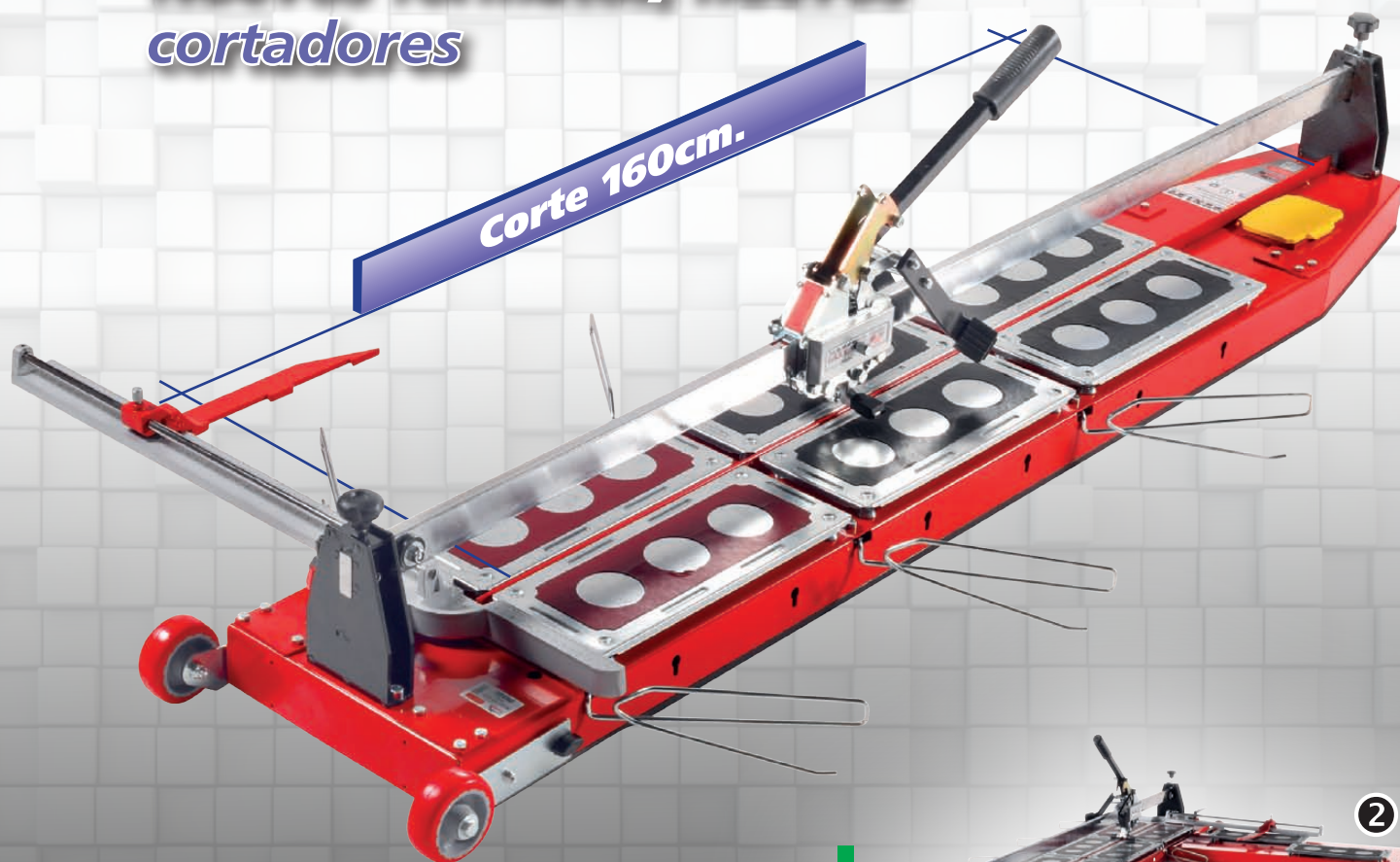
Qué activos tiene ALIANGROUP en número de socios, puntos de venta y facturación.

J.D. En la actualidad, contamos con un total de 652 asociados entre GAMMA GROUP y BdB que se traducen en 792 almacenes.

En cuanto a facturación, en el año 2022 conseguimos alcanzar una facturación agrupada de más de 1.300 millones de euros.

MONSTER CUT

*Nuevos formatos, nuevos
cortadores*



MONSTER CUT

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

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



CONS
Tools

TOMECANIC
HISPANIA S.A.

Los asociados de GAMMA ya disponen del nuevo catálogo de construcción 2023/2024

Un año más, los asociados de GAMMA ya disponen del **Catálogo de Construcción 2023/2023**, una herramienta única en el mercado que les permite competir cara a cara con las grandes superficies en cuanto a materiales de construcción se refiere. Una publicación que ofrece todo lo esencial para convertir en un éxito cualquier proyecto de construcción o reforma.

GAMMA ya lleva **nueve años editando su Catálogo** del profesional de la reforma y la construcción, pero eso no le impide superarse en cada edición. En esta ocasión, se presenta una versión mejorada y actualizada y supone un paso más en el empeño continuo de la firma por ofrecer las mejores soluciones y productos para todos sus proyectos facilitando, a su vez, que se convierta en el mejor aliado en forma de herramienta de venta para los almacenes asociados al grupo. De esta manera, los asociados disponen de toda la información técnica e imágenes de los productos que les ofrece el soporte perfecto ante cualquier duda. Con una tirada de **35.000 ejemplares** y bajo el lema **“De profesión... Profesional”**, este catálogo ofrece productos de la más alta calidad y las últimas innovaciones en la industria de la construcción.



▲ Con el eslogan, “De profesión... Profesional”, el nuevo catálogo se convierte en imprescindible para todos los profesionales de la construcción.

Arranca la campaña calor 2023/2024



▲ Un folleto donde encontrar, también, consejos para reducir el consumo energético.

Bajo el lema **“Este invierno... Dejemos el frío al otro lado de la ventana”** GAMMA lanza su ya tradicional campaña de calor con la mejor oferta de productos para calentar el hogar: estufas de leña, estufas de pellet, chimeneas insertables también de leña o pellet, radiadores, complementos, etc. Con una tirada de 90.000 ejemplares y una historia de más de 10 años, se trata de una campaña que durará hasta el próximo mes de febrero, y que ofrece todo tipo de soluciones para calentar el hogar de la mano de las mejores firmas del sector.

Con una información detallada de funcionamiento, medidas e imágenes que complementan la descripción de cada producto a la perfección, este folleto es, sin duda, la mejor puesta en escena de la gran oferta **que GAMMA ofrece a sus asociados y clientes particulares**. Además, todos los productos de esta campaña cumplen con la **normativa Ecodesing 2022**, que marca los estándares en lo que a eficiencia energética se refiere y, por tanto, son menos contaminantes.

Además, en este folleto también se pueden encontrar los productos idóneos para el correcto mantenimiento de los aparatos, **así como los Códigos QR que permiten ver los productos** en funcionamiento o los iconos que aportan información sobre las características principales de cada aparato. Un especial calor 2023/2024 que, gracias a ser especialistas, también incluye recomendaciones para un mejor aislamiento del hogar, instrucciones para una instalación óptima de los aparatos y consejos para reducir el consumo energético.

GAMMA participa de nuevo en la “FIRA BORSA DE TREBALL”

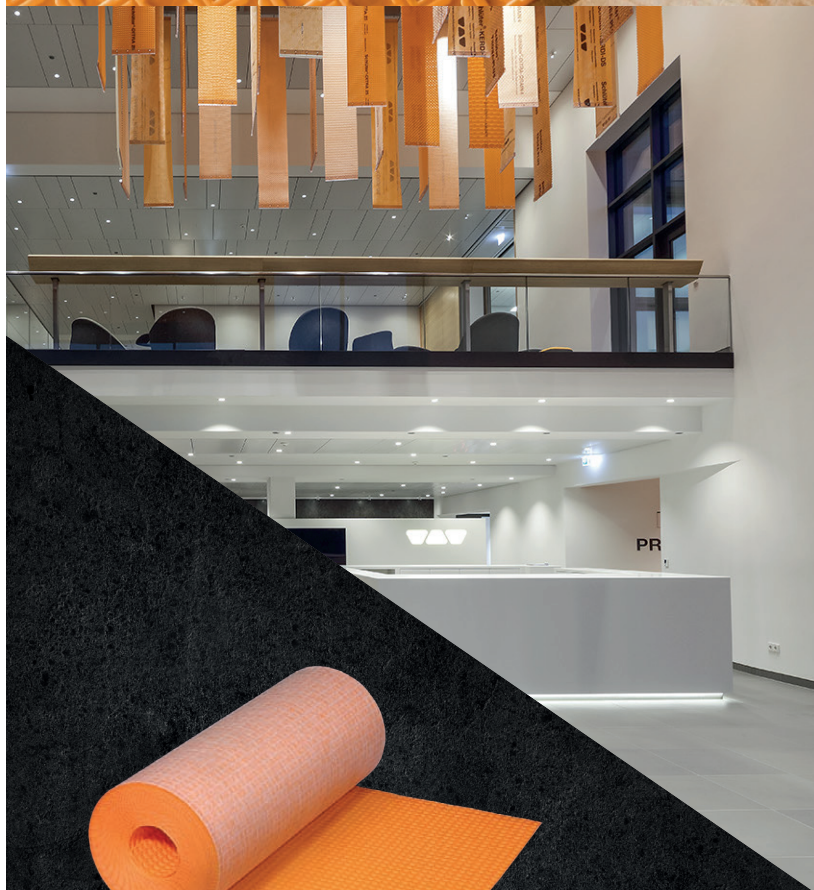
Enmarcado dentro del Programa Premium del Grado de ADE de la UManresa, se trata de un proyecto que busca crear un punto de encuentro entre compañías y estudiantes para la realización de las prácticas profesionales.

La participación de **GAMMA en este programa ha servido**, y volverá a servir este año, para que el alumno seleccionado del grado de ADE realice las prácticas laborales en la sede de la compañía ubicada en Sallent, (Barcelona). El compromiso **de GAMMA es firme**. Por eso, tiene muy claro la importancia de acoger estos alumnos de prácticas en su compañía para brindarles la oportunidad de complementar su formación académica y participar de forma activa en su crecimiento personal y profesional.

Unas prácticas que no solo son beneficiosas para los estudiantes, sino que también suponen un enriquecimiento para GAMMA que entra en contacto con nuevas generaciones, nuevos conocimientos y, en definitiva, **comprueba de primera mano la evolución de los nuevos talentos** que son, ni más ni menos, los directivos del futuro.



GAMMA hace ya 6 que decidió empezar a participar en la “Fira Borsa de Treball” organizada por la UManresa dentro del Programa Premium del Grado de ADE



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

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

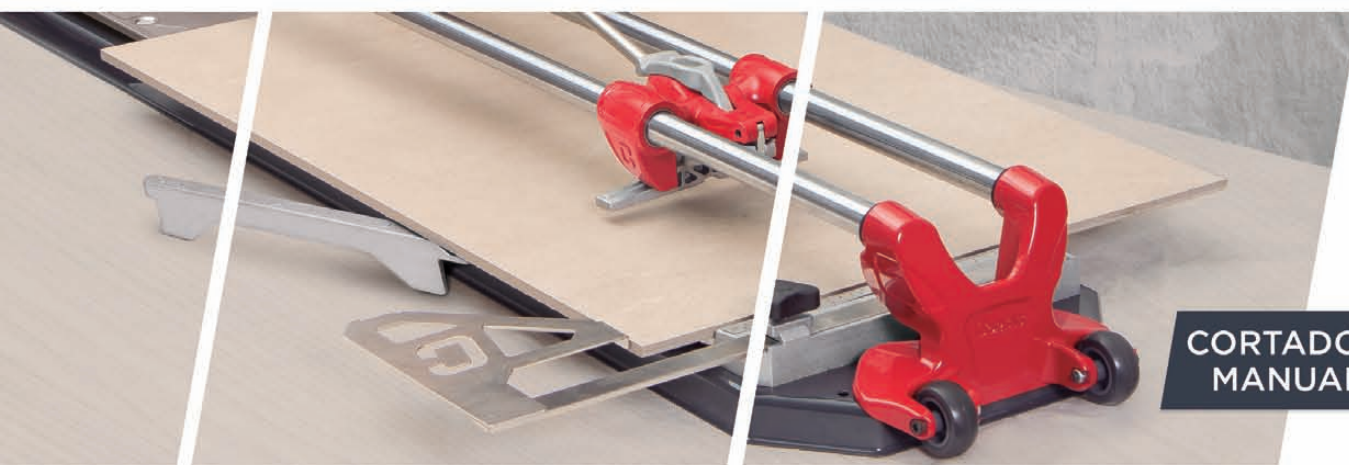
Fixcer Products, S.A.
Ctra. de Sant Cugat, Km.3
08290 Cerdanyola del Vallès
Tel. 93 580 20 00
www.fixcer.com



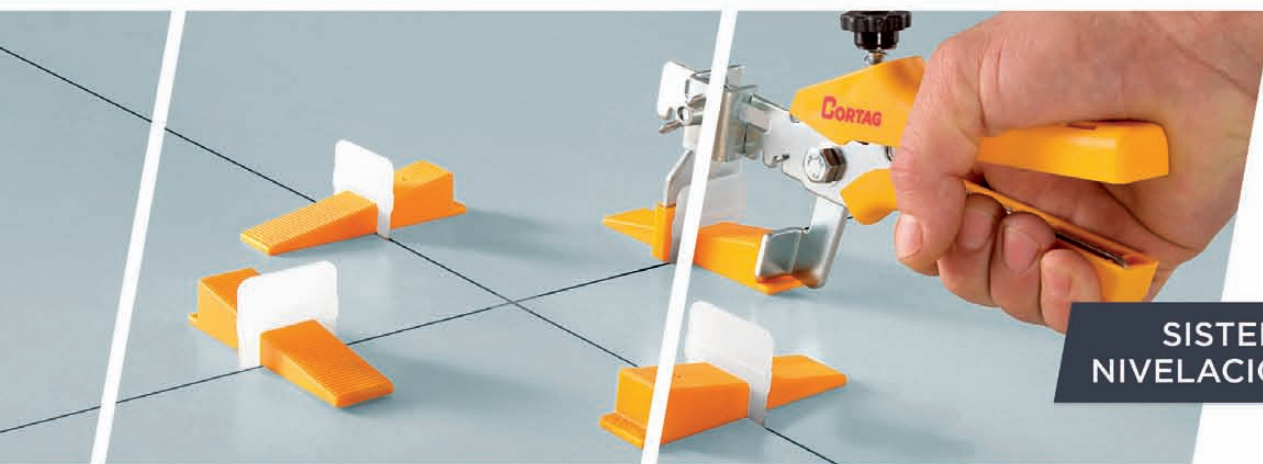
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



CORTADORAS
ELÉCTRICAS



CORTADORAS
MANUALES



SISTEMA DE
NIVELACIÓN SMART

Consulte nuestras líneas de productos en nuestro sitio web o en el QR CODE.
cortageurope@cortag.com



Síguenos en las redes sociales



CORTAG
REVOLUTION TOOLS



David Martínez

Director general
del Grupo Veralia

David Martínez Sánchez lleva 25 años en la compañía. Empezó en el puesto de Responsable de Administración ocupando posteriormente el puesto de Director Financiero. Desde el año 2021 es el actual director general de Grupo Veralia.

Con una dilatada experiencia en la distribución de materiales de construcción y siempre en continua transformación y atento a la evolución de los procesos de negocio, David sabe que todo está orientado al cliente, y que la gestión del tiempo y de los recursos es crítica, ya que el número de decisiones a tomar de manera muy rápida hace que la eficiencia y la eficacia en la organización sean fundamentales.

Estefanía Clemares

Jefe de Producto
de Áridos y Servicios

Estefanía Clemares cuenta con una dilatada experiencia en el sector del retail en materiales de construcción. Se incorpora al Grupo Veralia en septiembre del año 2022 como Jefe de Producto de Áridos y Servicios pasando a ocuparse también a principios del 2023 del área de sostenibilidad en toda la gestión de la recogida de escombros y los RCD, así como la impulsora y gestora de la consecución del sello.

“Cuanto más tengamos el sello de sostenibilidad y circularidad promovido por ANDIMAC, más fuerte resonara nuestra voz en el sector”

Como consumidores, cada vez tenemos más conciencia medioambiental e intentamos hacer un consumo más responsable y sostenible. Cada vez más empresas participan de esa conciencia y quieren hacerla posible. El Sello de Compromiso Sostenible y Economía Circular, impulsado por Andimac, es un certificado que se otorga a las empresas de distribución profesional que se comprometen a colaborar en el cumplimiento de los objetivos sectoriales con la sostenibilidad y la economía circular. No sólo se trata de cumplir con las obligaciones normativas (en gran parte derivadas de la EU Taxonomy – Reglamento UE 2020/852 PC), sino que consiste en demostrar que nuestros procesos como empresa cumplen con los objetivos en materia de sostenibilidad.

Todo ello supone no solo una mejora en la competitividad comercial de las empresas distribuidoras (competir mejor en proyectos que exijan determinados cumplimientos a sus proveedores), sino que se consiguen también mayores oportunidades para la obtención de financiación, ayudas y acceso a proyectos.

El Grupo Veralia ha sido una de las primeras empresas del sector en obtener el nuevo Sello de Compromiso Sostenible y Economía Circular.

¿Cómo fue el proceso de obtención del Sello? (Sencillo/complicado, tiempos, facilidades...)

ESTEFANIA CLEMARES: Es un proceso a veces difícil de interiorizar, pero muy sencillo de llevar a cabo. La parte más compleja, como siempre, es la gestión del cambio. Hacer entender a los equipos el objetivo y el fin de la obtención de este sello, para afrontar el cambio de los procesos en pro de la sostenibilidad de manera efectiva. Una vez has conseguido esto, el resto es sencillo.

Durante todo el proceso, cuentas con el asesoramiento de un consultor especializado para facilitar la implantación, adaptando requerimientos y objetivos al tipo de negocio en el que lo estás implementando

¿Qué os ha aportado el participar del proceso de obtención del sello?

DAVID MARTINEZ: Gracias a la consultoría realizada por ANDIMAC hemos tomado una mayor conciencia de las distintas tipologías de residuos y el impacto econó-

mico que tienen en la organización, además de aportarnos una metodología de trabajo para nuestro responsable de sostenibilidad.

¿Consideras que se han mejorado procesos?

E.C. Desde luego, la mejora de los procesos es uno de los principales hitos para la obtención del sello.

Por el camino, hemos aprendido cosas tan importantes para un negocio como y de qué manera podemos impactar de manera positiva hacia nuestro entorno y nuestros *stakeholders*, y cómo podemos reducir nuestro consumo de materias primas y futuros residuos y, por tanto, cómo podemos también economizar en nuestros procesos productivos

¿En qué medida consideras que mejora la situación de seguridad jurídica de la empresa?

E.C. El sello, evidentemente, garantiza que se está cumpliendo con el marco legal vigente, algo que parece

obvio, pero que no es tan sencillo, ya que en materia de sostenibilidad la normativa es difícil de implementar en determinados modelos de negocio en el sector. Aun así, la ley está para cumplirla y el objetivo del sello no es certificar que esto se cumple.

Lo que se pretende con este sello es ir un paso por delante a lo que nos pide la normativa, reducir el impacto de nuestros negocios en el medio ambiente, y poner al sector de la distribución profesional, como actor referente en la estrategia de sostenibilidad.

D.M. Contar con unos gestores de residuos que sean capaces de aportar certificados del residuo que gestionan para nosotros es muy importante. Pongo un ejemplo: los almacenes vendemos sacas de escombros, si el gestor de residuos recibe una multa por la colocación de la saca y nos la quiere repercutir, al tener identificado al cliente, procedemos a identificarle y así el procedimiento sancionador recae en el productor del residuo y no en nosotros. Además el gestor de residuo, en este caso LA OBRA SERVICIOS, nos facilita los certificados de los vertidos de cada saca que le solicitamos.

¿Por qué consideras que las empresas de distribución profesional debemos estar implicadas y mostrar nuestro compromiso medioambiental?

D.M. Circularidad y Medio ambiente son dos conceptos distintos que están relacionados. Lo que sí está claro es que las empresas que implementen medidas

de sostenibilidad y circularidad sin duda mejoraran el medio ambiente que es responsabilidad de todos. Nosotros como almacenes de construcción, fuente de potenciales residuos, debemos tener un papel muy importante en la circularidad de los materiales.

¿Qué enfoque y acciones lleváis a cabo en Veralia con respecto a la economía circular-ambiental?

E.C. Llevamos varias acciones destacables en Grupo Veralia y a modo de ejemplo destacaría que ahora separamos todos nuestros residuos y los cuantificamos, con el objetivo de reducirlos y de destinarlos a plantas de reciclaje autorizadas por tipo de residuo, siempre en pro de la circularidad. También, hemos cambiado todos nuestros consumibles para la paletización y balización, las cuales suponen más del 90% de nuestra generación de residuos, por productos procedentes de materias primas recicladas, reduciendo al mínimo el uso de materias vírgenes. Y en este mismo contexto, también estamos trabajando en un portfolio de productos cada vez más ecosostenible. Por supuesto y de la mano del fabricante, queremos apostar por dar en nuestros puntos de venta un lugar especial para el ecodiseño.

Es importante resaltar que hemos acercado de manera gratuita a todos nuestros clientes el servicio de algunos SCRAP como Ecopilas y Ambilamp, para provocar que ellos también formen parte del cambio hacia la sostenibilidad.



“D.M. Nosotros como almacenes de construcción, fuente de potenciales residuos, debemos tener un papel muy importante en la circularidad de los materiales”



“ E.C. Llevamos tiempo notando requerimientos de sellos o acreditaciones sostenibles que algunas empresas han implantado para elegir a sus proveedores”

¿Es la estrategia de sostenibilidad imprescindible en las empresas de nuestro sector? ¿Por qué?

D.M. La distribución profesional, representada perfectamente en ANDIMAC, se ha caracterizado por un asesoramiento técnico de calidad y unos servicios excelentes hacia el cliente, porque en materia de sostenibilidad igualmente debemos destacar y que el cliente conozca que somos organizaciones comprometidas con la sostenibilidad y los objetivos de la agenda 2030.

¿Cómo transformar la gestión de residuos y circularidad en una oportunidad para la empresa?

D.M. Aportando valor al cliente mediante diferentes servicios, consiguiendo una eficiencia económica en el control y contabilización de los residuos en nuestros procesos y, en definitiva, diferenciándonos de la competencia que solo esta pensando en el precio.

De cara al cliente, ¿notáis un incremento de interés con respecto a este tema?

E.C. Llevamos tiempo notando por un lado una demanda de productos sostenibles que vienen marcados en las memorias de calidades y, por otro lado, requerimientos de sellos o acreditaciones sostenibles que algunas empresas han implantado para elegir a sus proveedores.

Pero, además, recientemente, provocado por la demanda de los Next Generation, la parte más tradicional del sector, como son la reforma y la rehabilitación, no sólo ha empezado a demandar productos ecosostenibles, si no también ayuda para la gestión de sus residuos en origen de manera disgregada. Y aquí es donde Grupo Veralia se diferencia y aporta valor.

D.M. Nuestros clientes valoran en una alta medida los servicios de valor añadido en materia de sostenibilidad que les ponemos a su disposición. Ellos conocen que en determinadas licitaciones les es necesario contar con materiales sostenibles y saben que en Grupo Veralia, la sostenibilidad es una prioridad.

¿Por qué recomendarías la obtención del Sello desde perspectiva empresarial, comercial y social?

D.M. Hay que subirse al carro de la sostenibilidad inmediatamente por muchos motivos. Cuantos más tengamos el sello de sostenibilidad y circularidad promovido por ANDIMAC, más fuerte resonara nuestra voz en el sector. Además, podremos hacer mas y mejores negocios con nuestros clientes y estaremos cumpliendo con los objetivos de desarrollo sostenible de la agenda 2030.

BigMat Matías Vallés inaugura el nuevo punto de venta de Tarazona

A mediados del pasado mes de octubre, BigMat Matías Vallés inauguró las instalaciones del almacén que adquirió a principios de año en la localidad aragonesa de Tarazona (ver L'informatiu 125). Ahora, con esta inauguración, las instalaciones se han adecuado al modelo de negocio de los puntos de venta de BigMat.

Este almacén, que cuenta con una dilatada historia de más de 30 años tiene un fuerte arraigo en la zona y es el referente en la distribución de materiales de construcción en su zona de influencia. **Sus instalaciones ocupan un espacio total 5.000 m² de campa asfaltada, con 2.800 m² de superficie cubierta.**

El acto de inauguración contó con la presencia de Alberto Val, diputado provincial de Zaragoza; José Antonio Docando, concejal de Industria del Ayuntamiento de Tarazona, Jacob Ramírez, presidente de la comarca de Tarazona y Moncayo, y del director general de BigMat, Jesús Prieto.

El almacén distribuidor de materiales de construcción **BigMat Matías Vallés** empezó su andadura en el año 1982 en la localidad navarra de Corella, y con esta adquisición pasa a gestionar un total de 4 puntos de venta en

Corella y Tudela (Navarra) y Mallen y este reciente de Tarazona, en la Comunidad de Aragón. BigMat Matías Vallés alcanzó una facturación de 2.600.000 € en el año 2021. La adquisición de este punto de venta se enmarca en el plan estratégico de crecimiento de BigMat para reforzar su posición de liderazgo dentro del sector.



▲ Instalaciones de BigMat Matías Vallés en la localidad aragonesa de Tarazona.



▲ Alberto Val, diputado provincial de Zaragoza, cortando la cinta inaugural del nuevo punto de venta. A la izquierda, Vanessa Delgado, y Christian Vallés, propietarios de BigMat Matías Vallés.



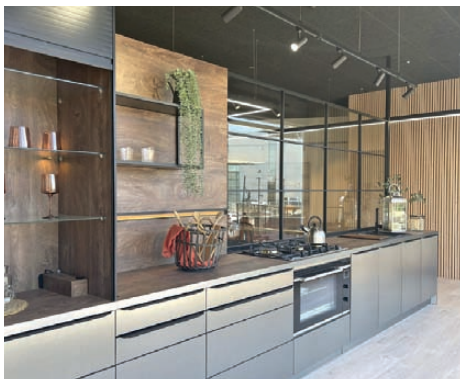
▲ Foto de familia del equipo de la central de BigMat que acudió a la inauguración.

Éxito en la inauguración de la nueva exposición de cocinas de BigMat Garro

BigMat Garro celebró el pasado 27 de septiembre la inauguración de su nueva exposición de cocinas situada en el punto de venta que el distribuidor tiene en la localidad barcelonesa de Sant Boi de Llobregat.

BigMat Garro, con más de 2.800 m² destinados a la exposición de baños, cocina y cerámica (además de una zona de autoservicio y almacén), ha renovado su espacio de cocinas de 250 m².

Se trata de una nueva exposición donde los invitados tuvieron la oportunidad de conocer **las últimas tendencias de diseño de cocinas y el amplísimo abanico de soluciones** y marcas de primera calidad como Burger, Cocinas OB, Bora, Cooking Surface Prime, Pando y Elica. En la inauguración **acudió el chef Rafael**, que cuenta con más de un millón de seguidores en Instagram y Tik Tok, y que se ha convertido en uno de los influencers gastronómicos más destacados del momento. Rafael deleitó a los asistentes con su talento y creatividad culinaria preparando en directo deliciosos bikinis.



▲ Uno de los diferentes ambientes de la nueva exposición de cocinas de BigMat Garro.




▲ El chef Rafael preparando en directo deliciosos bikinis.



calidad | experiencia

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.

MATDECÓ: NUEVOS HORIZONTES ¡DESCÚBRENOS!

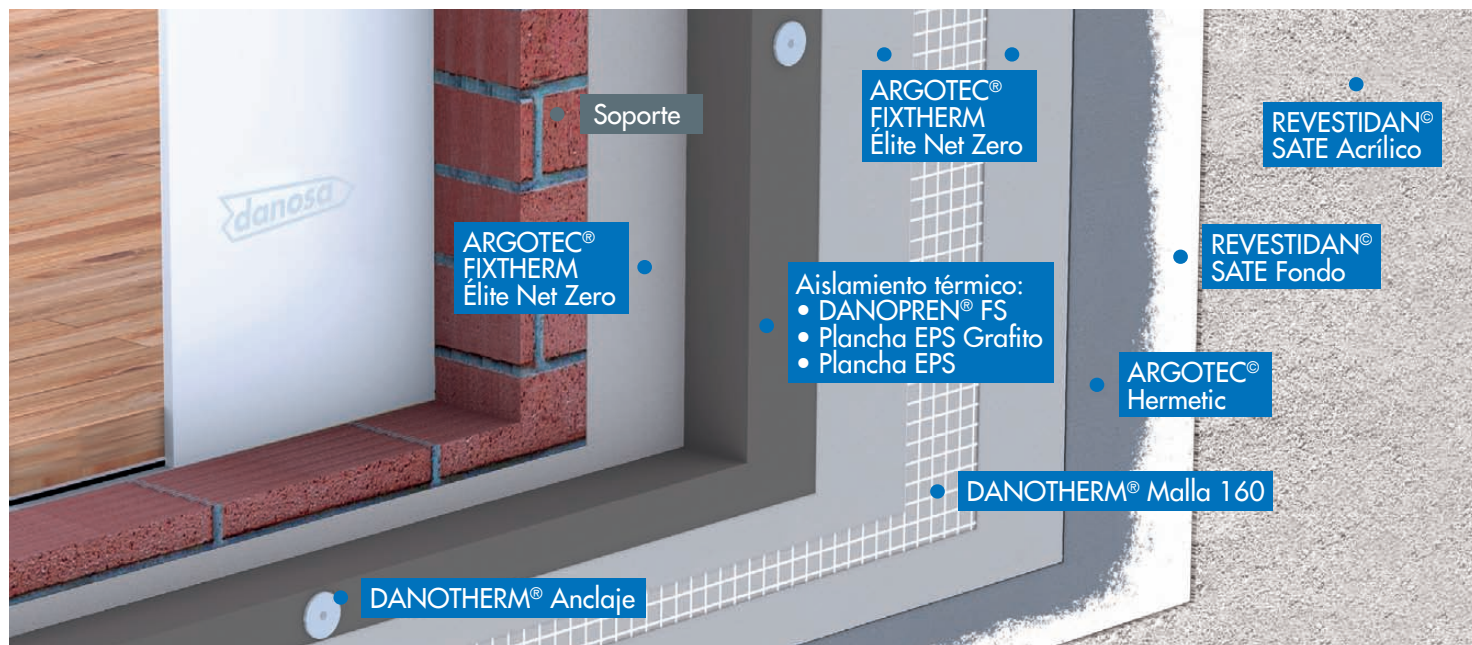
EN MATDECÓ TE ASEGURAMOS LAS
MEJORES CONDICIONES CON LA MÁXIMA
TRANSPARENCIA Y COMPROMISO.
TRABAJAMOS PARA TU EMPRESA
Y PARA SU FUTURO. 

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES.



SISTEMA DANOTHERM® SATE

SOLUCIONES CON SISTEMAS DE AISLAMIENTO TÉRMICO POR EL EXTERIOR



Tres tipos de aislamiento a elegir:



Conoce más, entrando en
www.danothermsate.com

Gamma Rufino Navarro celebra su 60 aniversario con una gran fiesta en sus instalaciones

GAMMA Rufino Navarro ha cumplido 60 años desde su fundación y lo ha celebrado con toda la familia, los clientes y amigos que les han ayudado a llegar donde están y a convertirse en todo un referente en el sector de la distribución de materiales de construcción. **La celebración tuvo lugar en el showroom que el distribuidor tiene en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz**, con la presencia de toda la familia que en todo momento estuvo arropada por los clientes y los amigos que no quisieron perderse este acto tan emotivo.

La velada fue una auténtica fiesta en la que se cuidaron los detalles y se procuró que no faltara de nada: aperitivos, música en directo y *photocall* por el que pasaron todos los invitados de la fiesta, además de regalos para todos los asistentes. Entre los asistentes no podía faltar una representación de la **Central de GAMMA encabezada por su gerente, Fran Fernández**, que acudió acompañado por el director comercial, Esteve Vilardell, y por los directores de área, Joaquín Martel y Víctor Pérez, que no dudaron en felicitar a GAMMA Rufino Navarro por sus primeros 60 años de vida, 20 de los cuales han sido como asociado de GAMMA. En definitiva, una fiesta llena de recuerdos y deseos de prosperidad en la que no faltaron los momentos más emotivos como el discurso que protagonizó Carlos Navarro, actual gerente de la compañía.



▲ De izquierda a derecha: Fran Fernández, Joaquín Martel Barrientos, Carlos Navarro, Esteve Vilardell y Víctor Pérez Alcázar.



◀ De izqda. a dcha.: Ignacio Vázquez, Judith Piquet, Carlos Navarro, Pedro Rollán, Rufino Navarro, Alejandro Navarro Prieto, Rufino Navarro hijo y Blanca Gutiérrez.

60 años de historia

GAMMA Rufino Navarro inició su actividad en el año **1963 de la mano de su fundador Rufino Navarro vendiendo materiales en Torrejón de Ardoz**. Después de las incorporaciones de sus hijos Rufino, en 1978 y Carlos, en 1995, se trasladan a las actuales instalaciones de la Calle Solana, 72, en Torrejón de Ardoz, momento

que aprovechan para ampliar de manera considerable su gama de productos. En 2002 se produce su entrada como almacén asociado a GAMMA, una incorporación que le supone un importante salto cualitativo ya que incorporan las familias de cerámica y baño.



▲ De izqda. a dcha.: Pedro Rollán, Rufino Navarro hijo, Carlos Navarro, Rufino Navarro, fundador de GAMMA Rufino Navarro, Alejandro Navarro Prieto, Judith Piquet y Ignacio Vázquez.

En cuanto a instalaciones cuentan con almacén, oficinas y showroom, donde se comercializan las familias de baños, cocinas, cerámicas y todo lo relativo al hogar como puertas, suelos laminados y artículos de decoración.

Los responsables de GAMMA Rufino Navarro comentan con una emoción contenida que **desde “nuestros humildes comienzos en 1963 con nuestro fun-**

dador Rufino Navarro, nuestra visión y objetivo no ha cambiado a lo largo de estos 60 años. Queremos contribuir al progreso de las personas dedicándonos a la mejora y el acondicionamiento del hogar, con soluciones que ayuden a mejorar la calidad de vida a través de la mejora de tu casa”.



▲ Carlos Navarro dirigiéndose a los asistentes en un emotivo discurso donde resalto la humildad de los orígenes de GAMMA Rufino Navarro, y que han marcado la trayectoria de todos estos años.



▲ Detalle de los asistentes en un momento de la celebración del 60 aniversario de GAMMA Rufino Navarro.

Ferrolan abre en el centro de Barcelona una exposición proyectada al futuro

Ferrolan inauguró el pasado mes de noviembre en el corazón mismo de la céntrica zona del Eixample de Barcelona, concretamente en la calle Urgell, una exposición de 600 m² con una presentación de producto muy estudiada para cubrir un segmento medio-alto del mercado.

Una oferta muy completa de cerámica, baño, madera, laminados y cocinas, configuran este nuevo espacio donde se proyecta al futuro a través del **Tile Cube**, una experiencia inmersiva única en Barcelona y en España, con tecnología alemana y software francés, que proyecta en una pequeña habitación miles de combinaciones posibles de azulejos hasta encontrar la escena perfecta. Es una manera novedosa de presentar el azulejo al cliente.

Ferrolan ha digitalizado todo el producto físico que tiene en la exposición para ofrecer al cliente una experiencia digital única. Mediante el software que incorpora el sistema se puede seleccionar cualquier fabricante, buscar la colección que se quiere mostrar y, con una simple tablet, mostrar en tres dimensiones el acabado del producto al cliente con toda su variedad gráfica. Todo **se puede decidir a la medida para que luzca el espacio igual de cómo te lo habías imaginado** de una manera totalmente real en combinaciones de diseños y colores.

Para **Albert Antonijoan, director general de Ferrolan**, esta experiencia única está especialmente diseñada para inspirar al cliente, y para que cada segundo que pase en nuestro nuevo espacio le resulte estimulante y gratificante. También, en breve, se completará con más novedades tecnológicas como la presentación de las cocinas recreadas digitalmente para ser vistas con gafas de 3D.

Ferrolan es una empresa de distribución de materiales de construcción de referencia en la provincia de Barcelona. **Fundada en el año 1984 por Antoni Antonijoan**, la empresa cuenta en la actualidad con siete puntos de venta en Barcelona (2), Santa Coloma de Gramanet (3), Rubí y Badalona. En el ejercicio del 2022 alcanzó una facturación consolidada de 22,5 millones de euros.











































◀ Albert Antonijoan, director general de Ferrolan, dirigiéndose a los más de 400 invitados, entre familia, proveedores y clientes presentes en la inauguración.








































▲ Antoni Antonijoan, el fundador de Ferrolan, también se dirigió a los asistentes para agradecer y resaltar los 40 años de historia de la empresa.












































140 principales almacenes de materiales de construcción Catalunya

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	
1 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	80.368.619	75.404.966	6,58%	7	-
2 BigMat La Plataforma Catalunya - 6 Centros	68.791.280	66.152.094	3,99%	6	
3 Alberch, SA	36.868.000	31.979.767	15,29%	5	-
4 BigMat Ochoa, SL	28.233.218	25.080.322	12,57%	7	
5 Oliveras Derivats i Materials, SL	26.731.513	21.963.406	21,71%	5	
6 Catalonia Ceramica, SA	25.484.334	24.947.411	2,15%	4	-
7 Impex Suministres, SL	24.669.299	18.669.954	32,13%	3	
8 Ferrolan	22.608.081	20.377.872	10,94%	6	-
9 Corretja, SL	19.134.435	17.085.002	12,00%	1	
10 GARRO, SA	18.880.921	18.834.528	0,25%	2	
11 Manau, SA	18.597.336	16.748.170	11,04%	3	
12 Jodul, SL	17.085.690	15.292.898	11,72%	2	
13 Calvente Bóbila, SLU	16.461.630	14.286.595	15,22%	2	
14 Amargant Sant Pol / Amargant Pineda	12.090.989	11.091.458	9,01%	3	
15 Mat. Construcció Gil, SL	12.083.750	9.131.217	32,33%	1	
16 Cerámicas Dominguez, SL	11.832.020	9.487.101	24,72%	1	
17 Suministros Ampuriabrava / Materials Banyoles	11.269.661	9.066.782	24,30%	2	
18 Bricoceramic, SA	11.269.226	7.483.708	50,58%	2	-
19 Masia, SA	10.876.642	11.708.999	-7,11%	3	-
20 Ferret Casulleras, SL	10.254.491	9.408.035	9,00%	1	
21 Materials Brecor, SL	9.396.240	8.058.221	16,60%	3	
22 Carmona e Hijos, SA	9.027.300	7.664.134	17,79%	4	
23 Badalona Gres, SL	8.933.022	7.923.000	12,75%	1	-
24 Mat. Miquel Alt Emporda / Miquel Baix Emporda	8.705.461	7.493.243	16,18%	2	
25 Tinalex Arte, SL - Vda. Antoni Font, SA	8.603.000	7.732.974	11,25%	7	
26 Mercamat, SA	8.121.501	5.970.321	36,03%	2	
27 Materials Creixell, SA	7.609.781	6.928.070	9,84%	1	
28 Siesmo, S.L. - Sanicer, SL	7.551.380	7.590.907	-0,52%	2	-
29 Ginesta, 1951 SL - Gamma Ginesta	7.548.611	6.761.003	11,65%	3	
30 Gress Argentona, SL	7.427.792	5.121.828	45,02%	1	
31 Inmersalia Trading, SL (Solomat)	6.874.396	6.494.618	5,85%	1	
32 Pretensados Ribera, SL	6.457.121	5.359.079	20,49%	2	
33 SUMEX - S. Mat.Excavacions Igualada, SL	5.830.412	5.626.624	3,62%	1	
34 Materials Gisbert, SL	5.826.538	4.850.450	20,12%	3	
35 Mayor Materials per a la Construcció, SL	5.797.285	4.674.237	24,03%	1	
36 SUMCO, SA - PORSERMAT COMERCIAL	5.774.661	4.824.941	19,68%	2	
37 Magatzem Bosom, SL	5.574.005	4.803.986	16,03%	2	
38 Comercial Arques, SCCL	5.440.574	4.004.339	35,87%	1	
39 Materials Dorotea, SL	5.382.340	4.964.075	8,43%	1	
40 Comercial Jocer Baix Emporda, SL	5.210.278	4.766.242	9,32%	2	
41 Arquimatt Materials i Decoració	5.047.199	3.917.594	28,83%	1	
42 Jordi Rull, SA	4.943.851	3.062.750	61,42%	1	
43 Materials Cama Cortadelles - Plastics Tarrega	4.935.960	5.596.093	-11,80%	3	
44 Europea de Mat. EURO MAT, SL	4.879.776	4.134.305	18,03%	5	
45 Gero 10, SL	4.716.347	3.884.643	21,41%	1	-
46 Materials Casserres, SA	4.646.408	3.667.814	26,68%	2	
47 Gamma Montañó, SL	4.637.289	4.323.264	7,26%	1	

2022 RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	
48 Materials Cassà - Josep Vila Dauset	4.484.711	4.015.385	11,69%	1	
49 Forjado Cerámico y Material Construcción SL	4.237.030	3.552.333	19,27%	1	
50 Qualisertec, SL	4.231.700	4.720.691	-10,36%	1	-
51 Mat. para la Const. del Garraf, SCCL	4.117.000	3.429.669	20,04%	1	
52 Ormat, SA	4.074.138	3.858.150	5,60%	1	-
53 Materials Domenjo, SA	4.020.648	3.004.143	33,84%	3	
54 SUBICER, S.L.	3.927.229	3.555.757	10,45%	1	
55 MAPISA - Materials Pirineu, SA	3.903.726	2.956.936	32,02%	1	-
56 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	3.710.850	3.843.998	-3,46%	1	-
57 Comercial KMAG Materials	3.682.109	2.988.624	23,20%	1	
58 Deltariba Materials, SL	3.650.739	1.982.231	84,17%	1	
59 Comercial Llaurado, SA	3.589.711	3.230.810	11,11%	2	
60 Grifell Germans, CB	3.519.701	3.184.712	10,52%	2	
61 Losada, SCP	3.513.308	3.156.696	11,30%	1	
62 Susecosa, SL	3.505.970	3.166.541	10,72%	1	
63 Materiales Can Rull, SL	3.434.043	3.023.069	13,59%	1	
64 Materials per a la Const. Pedret, SA	3.378.043	2.764.986	22,17%	1	-
65 Materiales de Construcción Cubelles, SL	3.332.127	2.569.666	29,67%	1	
66 Matfitres, SL	3.181.018	2.650.526	20,01%	1	-
67 Materiales Consan, SA	3.154.268	2.637.545	19,59%	1	
68 Munne i Munne, SL	3.137.430	2.573.413	21,92%	2	
69 Materials Amigó, SA	3.129.377	2.789.504	12,18%	1	
70 Materialia	3.115.314	2.414.635	29,02%	1	-
71 Construcciones Ciuro, SA	3.109.828	2.462.642	26,28%	1	
72 Raycor Patrimonial, SL	3.109.750	2.527.945	23,01%	2	
73 Comercial Anpes SBD, SL	3.096.230	3.106.315	-0,32%	1	
74 Sanitaris Marcual, SL	3.061.187	3.408.536	-10,19%	2	
75 Cervos Materials de Construcción, SL	3.006.374	2.271.625	32,34%	2	
76 Prefabricados Lleida, S.L.	2.993.032	2.536.605	17,99%	1	
77 Subministres Sama, SL	2.887.471	2.887.471	0,00%	1	
78 Materials per la Construcció Jordi Vilar	2.873.754	2.807.931	2,34%	1	
79 Materials Homs, SA	2.806.523	2.952.189	-4,93%	2	
80 P. Cemento Azulejos y Rocalla, SL	2.790.664	2.781.747	0,32%	1	
81 Planell, SA	2.787.501	2.988.645	-6,73%	2	
82 Materials Soler, SCP	2.710.000	2.700.000	0,37%	1	
83 Materials per Construcció Miquel Bosch, SL	2.707.585	2.246.634	20,52%	1	
84 Tarrega NouMag	2.637.104	2.664.156	-1,02%	1	-
85 Baños Santamaría, SL	2.587.709	2.290.361	12,98%	1	
86 Materials per Construcció Capar, SL	2.534.933	2.489.067	1,84%	1	
87 V. Cerdan, SL	2.509.928	2.521.075	-0,44%	1	
88 Alfonso Tejero e Hijos, SL	2.466.833	2.350.000	4,97%	1	
89 Subministres El Far	2.410.018	2.043.454	17,94%	1	-
90 Materials Farreny, SL	2.398.228	1.839.378	30,38%	1	-
91 Palahi Materials per a la Construcció	2.371.052	3.205.220	-26,03%	2	
92 Cementos Mollet, S.L.	2.323.851	2.209.988	5,15%	1	
93 Olivera Subministres Construcción, SL	2.270.291	2.227.635	1,91%	1	
94 Hijo de Fdo. Roca, SA	2.266.585	2.083.686	8,78%	1	

140 principales almacenes de materiales de construcción Catalunya 2022

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	
95 Pretensados Sole, SA	2.233.266	1.690.988	32,07%	2	
96 Tugues Materials de Construcció, SL	2.222.405	1.825.168	21,76%	2	
97 ARC Arbucies Ceràmiques, SL	2.212.888	1.888.436	17,18%	1	
98 Materials del Llobregat, SL	2.184.065	1.968.214	10,97%	1	
99 Ramon Magriña Batalla, SA	2.181.709	2.234.162	-2,35%	1	
100 Materials per a la Construcció Enric Roca, SL	2.180.923	2.130.012	2,39%	1	
101 J. RIERA Magatzem de Construcció	2.156.508	2.021.226	6,69%	1	
102 Claramunt Materials de Construcció, SL	2.142.889	1.800.360	19,03%	1	
103 Suministros Lari, SL	2.098.526	1.992.357	5,33%	2	
104 Expomat Alcover, SL	2.075.325	1.625.316	27,69%	1	-
105 Materials Mangrané, SA	2.061.571	1.894.993	8,79%	2	
106 Nicanor Mateu, SL	2.050.208	2.127.499	-3,63%	1	
107 E. Higuera, SL	1.944.954	1.832.825	6,12%	1	
108 Materials per a la Construcció, MJB SL	1.935.654	1.703.689	13,62%	1	
109 Materials Camps, SL	1.865.488	1.405.608	32,72%	1	
110 COMERCIAL FCO. BUENAVENTURA, SL	1.822.026	1.691.868	7,69%	1	
111 Materials per a la Construcció Carmen, SL	1.811.005	1.785.648	1,42%	1	
112 Comercial Maestro Canet, SA	1.799.925	1.928.296	-6,66%	1	
113 Inter-Avia, SA	1.784.363	1.607.143	11,03%	2	
114 Sans Montblanc, SL	1.723.846	1.515.431	13,75%	1	
115 Hermanos Llaurodo Materiales de Construcción, SL	1.704.116	1.559.428	9,28%	2	
116 ECOCERAM, SL	1.696.841	1.884.785	-9,97%	1	
117 Gotarra, SL	1.696.189	1.600.497	5,98%	1	
118 Materials Sagrista, SA	1.691.815	1.287.825	31,37%	1	
119 Suconsa, SA	1.686.579	1.636.135	3,08%	1	
120 Hermanos Rambla, SA	1.665.123	1.667.341	-0,13%	1	
121 Materials Casa Arimany, SL	1.662.423	1.540.170	7,94%	1	
122 CINT, SA	1.605.372	1.519.085	5,68%	1	
123 Enric Ros, SA	1.552.552	1.330.360	16,70%	1	
124 Escorial Materials Construcció, SL	1.550.000	1.468.484	5,5%	1	
125 Sigma Materials, SL	1.523.279	1.538.207	-0,97%	2	
126 J. Perez Aznar e Hijos, SL	1.442.486	1.511.798	-4,58%	1	-
127 Fradera Materials i Transports, SL	1.440.135	1.292.213	11,45%	1	
128 Enric Ferrer i Fill, SA	1.404.879	1.229.006	14,31%	2	
129 STIU 3000, SL	1.368.423	1.669.247	-18,02%	1	
130 Materials Construcció Illa, SL	1.338.703	1.206.292	10,98%	1	
131 Comercial del Bages Rivero, SL	1.334.654	1.237.383	7,86%	1	
132 ALEGRE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION, SA	1.314.142	1.318.015	-0,29%	1	-
133 Materials Igualada, SL	1.222.745	1.382.513	-11,56%	1	
134 Viuda de W. Vila, SA *	-	7.513.820	-	2	-
135 Cantara Bussines, SL (Casanova, SA) *	-	5.949.564	-	4	-
136 Ferrer Cervia *	-	2.389.303	-	1	
137 Paños Rodrigo, SL *	-	1.984.876	-	1	
138 Sanitarios Bolaño, SL *	-	1.825.270	-	1	
139 COMARCAL DE MATERIALES DE CONSTRUCCION, SL *	-	1.503.952	-	1	
140 Materials Massague, SL *	-	1.225.748	-	1	

* No tenemos datos del 2022, pero entendemos que por las cifras del 2021, tendrían que aparecer en este listado.

**Per a un
futur
més sòlid**



Una arena única

Una arena única i amb gran valor afegit gràcies a les característiques pròpies del nostre jaciment.

La granulometria, l'alt contingut silícic, la procedència natural detrítica i l'afectació directa que aquestes característiques tenen en aplicacions relacionades amb la construcció i la indústria la fan especial i insubstituïble.



973 320 041 | info@arenesbellpuig.com
Ctra. d'Ivars, Km. 1,5 | 25250 Bellpuig (Lleida)

www.arenesbellpuig.com

También es noticia...

NUEVO PUNTO DE VENTA DE GAMMA TENDENZZIA EN XIRIVELLA

Este nuevo almacén inaugurado recientemente en la localidad valenciana de Xirivella, concretamente en el Polígono Virgen de la Salud, en la Calle Hondo Rambleta nº 14, cuenta con una superficie de cerca de 2.000 m², diseñada especialmente para atender a las necesidades de los clientes profesionales, y en sus instalaciones se pueden encontrar a los mejores proveedores para satisfacer las demandas específicas de cada proyecto.

Con estas modernas instalaciones, **GAMMA Tendenzzia** completa su oferta de servicios en Valencia y Castellón, que incluye el Showroom en la Finca de Hierro (Valencia) y el almacén en Altura (Castellón), brindando un abanico de opciones aún más amplio para sus clientes.



▲ Nuevo punto de venta de GAMMA Tendenzzia en Xirivella (Valencia).



▲ De izda. a dcha.: Santiago Aparicio, presidente de la CEOE Castilla y León; Roberto González, propietario de BigMat La Plataforma Odoricio; y Víctor Mateo, vicepresidente de FOES y miembro de la Junta Directiva, Víctor Mateo.

ROBERTO GONZÁLEZ GALARDONADO CON EL PREMIO CEOE CASTILLA Y LEÓN

Roberto González Hernansanz recogió el pasado mes de octubre el premio Premio CEOE Castilla y León 2022 que reconoce toda una vida dedicada a la empresa, así como el ejemplo de compromiso y dedicación empresarial. El empresario soriano, **propietario de BigMat La Plataforma Odoricio**, ejemplifica la «raza» y el «carácter trabajador de los empresarios castellano y leoneses» que alabó el presidente de CEOE Castilla y León, Santiago Aparicio en el discurso de presentación del premiado.

El empresario soriano estuvo acompañado en la gala, además de por el propio presidente de CEOE Castilla y León y de FOES, Santiago Aparicio, por la directora general de FOES, M^a Ángeles Fernández, y por miembros del Comité Ejecutivo de la Federación.

BIGMAT MATERIALS CAMPS COMPROMETIDO CON LA AYUDA SOLIDARIA

El almacén de materiales de construcción **BigMat Materials Camps**, ubicado en la localidad barcelonesa de Tordera, siempre se ha caracterizado por su fuerte compromiso por las causas sociales. Empresa familiar y conocedora de las problemáticas de su zona, siempre ha prestado su ayuda en forma de colaboración y patrocinio para todas estas causas solidarias.

En esta ocasión, el distribuidor ha colaborado con la **“Asociación Invencibles”**, un proyecto social de deporte inclusivo, que busca fomentar la inclusión social de niños y jóvenes con discapacidad a través del deporte, utilizando éste como herramienta de transformación social.



▲ La **“Asociación Invencibles”**, se inició en octubre de 2021 con el objetivo general de ofrecer el acompañamiento y las herramientas necesarias para que niños y jóvenes con diversidad funcional puedan disfrutar del deporte como herramienta de inclusión social.

NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA
CON
TODO



BELLOTA

www.bellota.com



Luis Salgado

Director General de Fassa Hispania

Portugués y padre de dos hijas, Luis es licenciado en Geología con posgrado en Administración de Marketing por el IPAM (Instituto Superior de Administração e Marketing). Se define como un amante de las cosas sencillas de la vida y con una trayectoria personal y profesional muy ligada a cuestiones de protección de la naturaleza y sostenibilidad.

Acostumbrado a resolver trabajos difíciles utilizando la creatividad y la ética como armas para resolver los retos diarios.

“Fassa Hispania se enfrentará a grandes desafíos en los próximos años”

Siempre vinculado a la industria química.

Efectivamente. Desde siempre he tenido una trayectoria profesional vinculada a la industria química y de la construcción, iniciando mi actividad en BASF en el año 1987 en el sector de dispersiones, química industrial y disolventes.

Posteriormente, asumí la dirección de los departamentos de Desarrollo de Producto (I+D) y Asistencia Técnica en la empresa de pavimentos de corcho, Amorim Revestimentos; y entre los años 2001 al 2010 asumí las funciones de Director General en las sucursales de Mapei y Kerakoll en Portugal. Recientemente he sido nombrado Director General de Fassa Hispania después de 10 años como Director Comercial.

Felicidades por el nuevo cargo. ¿Qué supone esta nueva organización para Fassa España?

En primer lugar, esto supone una enorme responsabilidad y un reconocimiento a todo el trabajo realizado en estos últimos años por un gran equipo con gran dedicación. Para comprender el alcance de este cambio, basta con decir que es la primera nominación de este tipo a nivel internacional; es decir, es un paso muy importante, no solo para nosotros, sino también para Fassa Bortolo en su vertiente internacional. Por otro lado, constituye un factor de motivación y orgullo, así como una confirmación de la importancia del mercado español para Fassa Bortolo.

¿En que ayudará o mejorará esta nueva organización?

Fassa Hispania se enfrentará a grandes desafíos en los próximos años, siendo necesario preparar la estructura actual a todos los niveles para responder adecuadamente a las transformaciones que resultan de las importantes inversiones en curso y del propio mercado.

Esta nominación y los cambios que conlleva permitirán dotar a la estructura de Fassa Hispania de una

mayor autonomía y capacidad de decisión a nivel local para responder mejor a las necesidades del mercado español.

A nivel muy práctico, podríamos decir que deseamos escuchar más, ser más ágiles y estar aún más cerca de nuestros clientes.

Preséntenos a FASSA Bortolo ¿Cuál es su implantación a nivel mundial?

Fassa Bortolo es una marca histórica en el mundo de la construcción, líder en Italia y uno de los más reconocidos a nivel internacional. La atención a la calidad y a las materias primas, la investigación, la innovación y el respeto por el medio ambiente siempre han representado la visión de la empresa, que se manifiesta a través de un compromiso constante en el desarrollo de soluciones de vanguardia para la evolución de la construcción.

Actualmente, el Grupo Fassa cuenta con 16 plantas en Italia, una en Portugal, una en España, una en Brasil, y 3 sucursales comerciales en Italia, 3 en Suiza, una en Francia, una en España y una en Gran Bretaña, con una plantilla de más de 1.700 colaboradores, que incluye empleados y fuerza de ventas, con una facturación cercana a los 800 millones de euros.

¿Y próximamente reforzará su implantación en España con un nuevo centro?

Si, efectivamente. Después de la adquisición de Yedesa en el 2018, Fassa Hispania experimentó un crecimiento exponencial, alcanzando este año un valor estimado de facturación muy cerca de los 30 millones de euros. Es importante recordar que esta fábrica, en realidad, equivale a dos unidades de producción, ya que tiene líneas separadas, una para la producción de productos a base de yeso y otra a base de cemento. Se invirtieron varios millones de euros para mejorar el proceso de producción y garantizar la calidad que es característica de nuestra empresa.



Nosotros continuaremos con nuestra política de ventas exclusivamente a través de distribuidores de materiales de construcción”

Esta trayectoria ha permitido ganar la confianza necesaria para tomar definitivamente la decisión de realizar una inversión muy fuerte en el mercado español, una decisión que se había considerado durante varios años. Esta inversión se traduce en la construcción de una fábrica de cartón-yeso en Tarancón, con una inversión de alrededor de 100 millones de euros, que generará aproximadamente 120 puestos de trabajo directos y 80 indirectos.

La construcción ya ha comenzado y se prevé que la producción comience a fines del primer semestre de 2025. Este paso permitirá consolidar a Fassa Hispania como un proveedor global de soluciones para la construcción, seguramente uno de los pocos actores del mercado con una gama tan amplia y completa.

¿Este nuevo posicionamiento variará su estrategia comercial en el mercado?

En absoluto. Nosotros continuaremos con nuestra política de ventas exclusivamente a través de distribuidores de materiales de construcción, lo cual es una garantía de seguridad para todos los clientes que siempre nos han respaldado y con los cuales queremos reforzar nuestra relación; también para futuros clientes que se interesen por nuestra oferta y modelo de negocio.

Además, seguiremos manteniendo el mismo posicionamiento de siempre, que se traduce en una calidad ‘premium’ que se aplicará íntegramente a la gama de PYL a producir en España, al igual que sucede con el PYL que hemos estado vendiendo durante años en el mercado español, producido en Italia, ventas que no han crecido más debido a cuestiones de capacidad de producción actual que se solucionaran integralmente con la nueva fábrica.

¿Cuál es la oferta de Fassa Bartolo en el mercado español de la distribución?

Nuestra oferta se sustenta en cinco pilares básicos: calidad de productos, ética profesional, respecto por los canales de distribución, apoyo técnico, y una fuerte preocupación medio ambiental e innovación.

Son pocas las empresas que agrupan una gama tan amplia de productos, ya que somos un productor de referencia tanto en morteros secos y revocos más básicos, como en productos más técnicos como cartón-yeso, pinturas y sistema SATE. Además, somos especialistas en productos a base de cal, yeso y cemento.

¿Qué importancia tiene el I+D+i en la estrategia de la empresa?

Consciente de que la inversión en investigación es esencial para toda empresa que desee mejorar constan-

temente sus resultados, Fassa cuenta con un Centro de Investigación interno desde hace más de 20 años, con un laboratorio totalmente equipado y de última generación.

Equipos como Fluorescencia y Difracción de Rayos X, Microscopía Electrónica, Granulometría Láser, permiten analizar la materia a nivel microscópico, evaluando sus características químico-físicas, con el fin de seleccionar las formulaciones que mejor garanticen la calidad de los productos y predecir, a través de ensayos específicos, el comportamiento en diferentes condiciones ambientales.

La atención dedicada diariamente a la investigación ha obtenido un importante reconocimiento con la Certificación ISO 9001:2015, confirmando los altos estándares de calidad ofrecidos a la industria de la construcción.

¿Cómo analiza el sector de la distribución de materiales de construcción en España?

Estamos presenciando una concentración a través de adquisiciones por parte de empresas internacionales y locales, un aumento en la importancia de la gran distribución y un incremento de la importancia de los grupos de compra.

Se está observando una visión ibérica cada vez más pronunciada, estamos viendo una convergencia en la que los generalistas se están volviendo más especialistas y los especialistas están incorporando más líneas de productos, convirtiéndose en generalistas. Independientemente de estas tendencias generales, se observa una profesionalización del sector en todos los niveles y la búsqueda de relaciones comerciales estables y duraderas, en las que cada participante aporte algo a la cadena de negocios. Por otro lado, al igual que en muchos otros sectores de actividad, nos enfrentamos a la dificultad de distinguir la calidad de la mediocridad, donde a menudo la calidad tiene dificultades para sobresalir.

¿A qué se refiere cuando dice que la calidad tiene dificultades para sobresalir?

Hablo del hecho de que, por ejemplo, no existe un control de calidad aleatorio, por parte de instituciones independientes como pasa en Francia con el CSTB, de los productos fabricados para asegurar que cumplan realmente con las normativas vigentes. Esto presionaría para que efectivamente se produzcan los materiales de acuerdo con lo declarado y testado.

Por otro lado, la certificación de un producto solo establece los requisitos mínimos a cumplir. La “dificultad de sobresalir” se refiere al hecho de que a menudo nos encontramos con productos que, por su clasificación y marcaje, aparentemente son iguales, pero que en realidad difieren mucho en sus prestaciones finales, ya sea



Fábrica de FASSA en la localidad de Antas (Almería).

porque las declaraciones de conformidad son las mismas, pero en realidad los productos son muy diferentes a nivel cualitativo, o porque no se está produciendo lo que se declara. En ambos casos, entramos en un mundo muy similar al de las “fake news”, en el que muchas veces prevalece quien engaña mejor.

¿Cuál cree que es, ahora mismo, la gran asignatura pendiente del sector?

En este momento, una de las asignaturas pendientes más importantes del sector es la sostenibilidad ambiental. La construcción es una de las industrias que más impacto tiene en el medio ambiente, y existe una creciente conciencia sobre la necesidad de adoptar prácticas más sostenibles, desde la elección de materiales hasta la reducción de residuos y la eficiencia energética en edificios. La reducción de la huella ecológica y la implementación de soluciones respetuosas con el entorno son desafíos clave para el sector de la construcción en la actualidad.

¿Cómo analiza, en general, la evolución de los grupos de compra en España hasta ahora?

La evolución de los grupos de compra en España ha sido notable en los últimos años. Estos grupos han desempeñado un papel importante en la consolidación del sector de la construcción, permitiendo a las empresas acceder a una mayor variedad de productos y servicios, así como beneficiarse de economías de escala. La colaboración a través de grupos de compra ha permitido a las empresas reducir costos, mejorar la eficiencia y mantenerse competitivas en un mercado en constante evolución.

Además, los grupos de compra han contribuido a la profesionalización del sector al establecer estándares de calidad y buenas prácticas. Han fomentado la cooperación entre empresas y la búsqueda de relaciones comerciales estables y duraderas. Sin embargo, como en cualquier evolución, existen desafíos y áreas de mejora, como la necesidad de abordar aspectos de sostenibilidad y la diferenciación de la calidad de los productos y servicios dentro de estos grupos.

“ Nos enfrentamos a la dificultad de distinguir la calidad de la mediocridad, donde a menudo la calidad tiene dificultades para sobresalir”

¿Optimista de cara al futuro?

Muy optimista, sin permitirme entusiasmar demasiado hasta el punto de perder la noción de las dificultades que siempre existen en cualquier proyecto importante. Es decir, un optimismo siempre acompañado de humildad que nos mantiene con los pies en la tierra.

Dicho esto, sabemos que estamos viviendo uno de los grandes proyectos industriales de nuestro sector en España. Entramos en el mercado mucho más tarde que la mayoría de nuestros competidores, lo que nos permitió establecer una política comercial más transparente, sin vicios y con mucha humildad. No somos perfectos, pero buscamos la excelencia en lo que hacemos, con un compromiso de dar lo mejor cada día y, sobre todo, de forjar alianzas duraderas con los clientes. Esta práctica de mejora constante, junto con el liderazgo transmitido por nuestra empresa matriz en Italia, nos permite soñar con una destacada posición en el mercado español, que consideramos inevitable.

Para finalizar, permítanme agradecer a este gran país por la forma en que me ha acogido desde mi primer día de trabajo en Fassa Hispania, y a todos los españoles que me han enseñado mucho sobre la franqueza y objetividad en los negocios y en otros aspectos más personales. Esa fue la principal razón por la que solicité la nacionalidad española, que espero recibir pronto con mucho orgullo.

Fila Solutions celebra el 80 aniversario con una cena muy emotiva en la Vall d'Uxó



El pasado 9 de noviembre **FILA SOLUTIONS** celebró una cena muy emotiva en el restaurante La Gruta en la localidad de la Vall d'Uxó (Castellón) para celebrar el 80 aniversario de la fundación de la compañía. Al acto asistieron **Beniamino Pettenon, Anna Strolego y Alessandra Pettenon**, la familia propietaria de Fila, que llegaron directamente desde la sede central de la compañía ubicada en la localidad italiana de San Martino di Lupari. La empresa química italiana Fila fue fundada en 1943 y, desde entonces, Fila se ha dedicado progresivamente a la producción de productos especiales que se caracterizan por la innovación en el tratamiento y cuidado de todo tipo de superficies, convirtiéndose en todo un referente y líder mundial en este campo.

Fila aprovechó este acto tan especial para celebrar la Convención 2023 ARFI y reunir a todos los Aplicadores Recomendados de Fila Iberia, que también asistieron a la cena y que el día siguiente tuvieron una formación práctica y teórica sobre la aplicación de los últimos productos presentados por la compañía en la **Fila Academy Iberia**, el espacio destinado a la formación práctica y teórica del profesional que Fila tiene en sus instalaciones ubicadas en la localidad de Xilxes (Castellón).

▲ Foto de familia de la cena celebrada en el restaurante La Gruta para celebrar el 80 aniversario de FILA SOLUTIONS.



▲ De izqda. a dcha.: Paolo Gasparin, Alessandra Pettenon, Beniamino Pettenon, Anna Strolego y Olga Redondo.

FILA, una multinacional que mantiene la esencia y los valores de la empresa familiar

Los hermanos gemelos Guido y Pietro Pettenon fundaron en el año 1943 la empresa FILA -*Fabbrica Italiana Lucidi ed Affini*- con una idea y unos objetivos muy claros: fabricar abrillantadores para calzado, ceras y detergentes domésticos. Eran los años duros de la Segunda Guerra Mundial, y en la sociedad europea había ganas de cambiar las cosas y crecer para impulsar una economía prácticamente desmembrada por la contienda. Es en este contexto social que pronto Fila se convierte en la empresa de referencia en Italia en el ámbito de la producción de abrillantadores para zapatos de alta calidad.

Pero fue en los años 70 cuando Fila protagoniza el cambio que marcaría el rumbo de su historia. Gracias a la intuición de **Beniamino Pettenon, actual presidente de la compañía**, y al apoyo de su hermana Adriana, la empresa pasa de los detergentes domésticos a los productos profesionales para la protección de las superficies. Fue a partir de los pavimentos de barro, que Fila comenzó el estudio de todos los materiales para pavimentos y revestimientos existentes en el mercado. Hoy, FILA es, en esencia, una empresa familiar con 80 años de historia, y al mismo tiempo una multinacional con grandes valores que ha alcanzado la excelencia mundial en el ámbito de los sistemas para la protección y el mantenimiento de todas las superficies.

Otro motivo de orgullo para esta empresa multinacional y familiar fue el reciente nombramiento de **Beniamino Pettenon, presidente de FILA Solutions, como Caballero de la Orden "Al mérito de la República Italiana"**, un premio que rinde homenaje a una vida dedicada a la empresa.

Al recoger el premio, el presidente de Fila destacó en un emotivo discurso que "es un gran honor para mí recibir este prestigioso premio y estoy orgulloso de que me lo hayan otorgado en el año en que FILA celebra su 80 aniversario. **Con pasión, compromiso y una gran responsabilidad** siempre he intentado hacer crecer la empresa. Mi más sincero agradecimiento a mi familia y a todos los colaboradores por el apoyo diario, sin el cual FILA no habría alcanzado los objetivos de hoy".



▲ En el centro, Regino Rubio con el reconocimiento recibido por los 15 años en Fila España.



▲ Un momento de la Convención con los Aplicadores Recomendados de Fila Iberia celebrada en la Fila Academy Iberia, en la localidad de Xilxes (Castellón).



◀ En primer término, abajo a la derecha, Beniamino Pettenon, con el equipo de ventas de Fila en una foto tomada en los años 60.

Hacemos fácil su día a día

gronpes
distribución



HiKOKI



*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

FILA sigue con éxito con sus jornadas de demostración

Estas jornadas de demostración organizadas por **Fila España** por todo el territorio nacional están muy bien consideradas y cuentan con una muy buena acogida por parte de los almacenes distribuidores de materiales de construcción.

En esta ocasión, FILA ha realizado sus Jornadas en los puntos de venta de **BigMat Nicanor Mateu**, en Les Borges Blanques (Lleida); **Gamma E. Roca**, en La Garriga (Barcelona); **Materials Brecor**, en Vilablareix (Girona); y **BigMat Can Tuet** (Formentera).

► A la izquierda Víctor Yern (BigMat Can Tuet) con Jordi Adusara, Responsable Asistencia Técnica y Formación. De Fila España.



▲ Vicenç Roca (Gamma E. Roca) y Ramon Bufi.



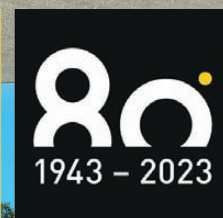
▲ Maria del Mar Palou (BigMat Nicanor Mateu) con Ramon Bufi (Responsable Área Noreste de Fila España).



▲ Ricard Bello (Materials Brecor) y Ramon Bufi.

LA SOLUCIÓN ECO-SOSTENIBLE PARA EVITAR FILTRACIONES Y GOTERAS EN TERRAZAS, BALCONES Y AZOTEAS.

SALVATERRAZA® ECO





PEGA

UN SALTO DE CALIDAD
CON PEGOLAND PROFESIONAL



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



Construyendo juntos somos futuro desde 1989

Ponemos a tu alcance la mejor plataforma logística del mercado con entregas semanales sin mínimo de compra. Más de 30 años de experiencia con el mayor portafolio de publicidad y unas Marcas Propias únicas y exclusivas en baños, cerámica y materiales de construcción. Además, te proporcionamos acceso directo inmediato a los mejores proveedores del sector con las mejores condiciones de compra.

Sin cuotas. 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
GROUP

ToolQuick elegida Mejor empresa de Alquiler de Europa en los premios ERA 2022

Con una formación sólida en economía y finanzas, Jose L. Aliaga, CEO de ToolQuick, nos acompaña hoy para hablarnos de como ha conseguido consolidar y posicionar lo que comenzó como una pequeña empresa de alquiler de herramientas y maquinaria, y que hoy cuenta con una cadena de tiendas propias y una línea exprés que suma cada día más puntos de presencia de la compañía.



**Jose Luis Aliaga,
CEO de ToolQuick**

Su carrera ha sido una trayectoria ascendente marcada por funciones directivas y de gran responsabilidad en empresas destacadas del sector y donde por la idiosincrasia o particularidades de cada una de ellas le han ayudado a su consolidación como un gran conocedor de la materia. Inició su andadura en Leroy Merlin, paso por Euroloc (actual LoxamHune), para más tarde asumir la gerencia de Servigam y lanzar el proyecto de alquiler de pequeña maquinaria para el Grupo Gam.

Ahora, como CEO de ToolQuick, con más de 35 tiendas y al frente de un equipo de casi 100 personas, trabaja para conseguir transformar el negocio, hacerlo más ágil y digitalizar al máximo con herramientas que ayuden a mejorar la experiencia a los clientes. “Todo lo que necesitas, cuando lo necesitas” es el mensaje que trabaja para ayudar a sus clientes y es el “win-win” que utiliza para sumar en un sector tan competitivo y difícil como es el del alquiler.

Tras haber sido elegida como “Mejor empresa de Alquiler de Europa” en los premios organizados por la Asociación Europea de Alquiler (ERA) e International Rental News (IRN), ToolQuick ha continuado con el plan de expansión y crecimiento convirtiéndose en la actualidad en el referente del alquiler de pequeña maquinaria y herramienta en España. Está claro que alzarse con este galardón para ToolQuick ha dado la visibilidad a nivel nacional e internacional necesaria para poner en valor su idea de negocio.

Después de 15 años y tras varias etapas, el CEO de ToolQuick, José Luis Aliaga, tiene claro que “nos encontramos en ese punto de inflexión donde somos capaces de ofrecer ese equilibrio entre trabajo y producto para dar el mejor servicio de alquiler a nuestros clientes. También es cierto, que ser una pyme nos permite ser ágiles, tomar decisiones más precisas, estudiadas y movernos con facilidad a la hora de encontrar el equilibrio en esa balanza que no permita continuar y conseguir nuestros objetivos.

¿Qué diferencia a ToolQuick de otros competidores?

El ADN de ToolQuick pasa por ofrecer a nuestros clientes lo que otros no ofrecen y en eso sí que somos únicos. Hemos sido capaces de trasladar el concepto Tool Hire de Europa, de atender nuevos nichos de mercado que hasta ahora estaban desatendidos, y buscar esa máquina o herramienta que quepa en una furgoneta y que dé la solución a los trabajos cotidianos de nuestros más de cien mil clientes. Nos movemos en esas cifras porque nuestro portfolio va unido a innovación e incluye muchas referencias que sólo ToolQuick pone en alquiler.

¿Por ejemplo?

Fuimos los pioneros en tener robots de demolición y este año también los primeros en ofrecer la primera Miniexcavadora Bobcat eléctrica en España. Esta línea de etiqueta Eco tiene representación en nuestro catálogo en todas las familias que trabajamos y que van desde la demolición, corte en general, compactación, fijación, pasando por tratamientos de suelo y jardinería. Dentro de nuestras máquinas distinguimos nuestra gama más Eco con una pegatina identificativa diseñada especialmente para marcar las máquinas que son respetuosas con el medio ambiente.

Comprometidos con el medio ambiente...

Absolutamente. En ToolQuick cuando hablamos de emisión cero nos referimos al cambio de gasolina/gasóleo a eléctrico y nunca incluimos las herramientas o máquinas que no han necesitado de un motor para su funcionamiento.

Creer en esta línea de productos es estratégico y, en este sentido, llevamos apostando varios años para separar las máquinas de cero y bajas emisiones del resto de la flota de ToolQuick y convertirnos así en la empresa referente con este tipo de máquinas. Tenemos claro que debe aportar una ganancia ecológica frente a su vertiente tradicional.

¿De cuantos puntos de alquiler disponen en la actualidad?

En lo referente a nuevas tiendas y puntos de alquiler, ToolQuick no ha parado de crecer en su área de influencia. Después de abrir en las localidades de Benissa, Mi-

“**Las grandes empresas de materiales de construcción han confiado en ToolQuick para integrar el servicio de alquiler de maquinaria dentro de sus instalaciones**”

jas, Sabinillas, y Torrevieja, recientemente hemos abierto en la localidad de Granollers con el Grupo Manau. Con estas nuevas tiendas, que ya son 35, ToolQuick pone a disposición de los autónomos, empresas, reformistas y particulares más de 300 familias de herramientas.

Por otro lado, ToolQuick presentó a principios de año su nuevo plan de expansión con los puntos ToolQuick Express como nueva fórmula de alquiler. De esta manera, se han abierto 8 puntos más para alquilar y llegar a la cifra de 42 emplazamientos ToolQuick. Consolidar las últimas tiendas abiertas e impulsar una nueva línea de aperturas Express se enmarcan dentro del plan de expansión diseñado para continuar siendo la marca de referencia en el sector del alquiler de pequeña maquinaria y herramienta de los profesionales de la construcción y reforma.

¿Cuáles son las claves de conexión con el cliente?

ToolQuick entiende el concepto de ayudar al cliente desde varias perspectivas diferentes: por un lado, proporcionar la máquina que necesita para terminar y continuar en la obra y, por otro, la de estar próximo al cliente. Es por esto que las grandes empresas de materiales de construcción como Gamma, BigMat La Plataforma, Manau, Porcelanosa, Hilti, Terrapilar, entre otras, han confiado en ToolQuick para integrar el servicio de alquiler de maquinaria dentro de sus instalaciones. De esta forma ofrecen un servicio que fideliza, que aumenta el tráfico de la tienda y de alguna manera ayuda a conectar con el cliente.

LA AUTÉNTICA

BORADA®

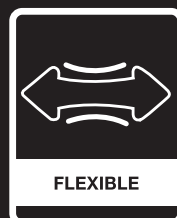
DESDE 1977



DÉJANOS TUS
DATOS PARA MÁS
INFORMACIÓN



[DISPONIBLE EN
30 COLORES]



PROPAMSA®



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



Colocación a
cuatro piezas



Colocación a
rompe juntas



Colocación a
junta lineal



PIEZAS 3-30mm

JUNTA: 1, 2 y 3mm



¿Te gusta sorprender a tus clientes?
Conoce nuestros cubremuros y
vierteaguas ÚNICO

- ✓ Piezas de 1 m.
- ✓ NO es polímero, es hormigón.
- ✓ Acabado pulido
- ✓ Sin armado interior
- ✓ Hidrofugado en masa
- ✓ 9 medidas ancho

www.imerprefabricados.es



¿Quieres ser
distribuidor
oficial IMER?



Consúltanos

+93 772 77 07



KAPATAZ

Tools for professionals



→ 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

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



Agrupació Catalana de Materials de Construcció S.L.

Tot beneficis!



L'experiència de
GRUMAT

100% al teu servei

Sense quotes

Les millor marques

Les millors
condicions

Afrofita els avantatges de formar part de GRUP GRUMAT.
Contacta amb nosaltres!

✉ info@grumat.cat

☎ 611 566 440

www.grumat.cat



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, 1º Izquierda 07009
Teléfono: 971 20 42 00



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO
andimac



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 $U_g=1.1$.

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



Sistemas para cubierta plana e inclinada

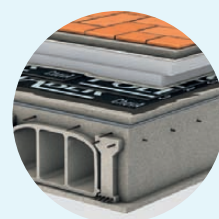


Sistemas Tectum® Pro, Tectum® First y Tectum® Plus

Sistemas de cubierta microventilada con fijación en seco

ChovA

Parte de **BMI**



Impermeabilización y aislamiento

Sistema POLITABER®

Peatonal privado



BMI



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



Ayudamos a los profesionales que lo necesitan.

(Aunque no lo reconozcan)



+Obra

Con casi 80 puntos de venta, aportamos soluciones para almacenistas y profesionales de la construcción. Con +Obra podrás utilizar la mejor plataforma logística del mercado, en la distribución de materiales de construcción.

Ayudanos a ayudarte.
info@masobra.es
916 586 453

CUIDAMOS LOS DETALLES



EXTREMOS BISELADOS.
RECORTAMOS SUS FIBRAS
PARA MEJORAR SU PEINADO.



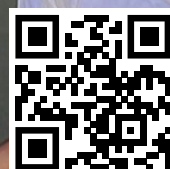
**NUEVA VERSIÓN
RODILLOS**

CUBRI
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?





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