



BdB Materials de l'Anoia, un almacén con una proyección de crecimiento muy interesante

Este almacén situado en Masquefa (Barcelona) cuenta con un buen potencial, siendo su zona de influencia de unos 10 Km. con una población total estimada de 150.000 habitantes.

Página 22

L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2024
FEBRERO • Núm. 130

LA REVISTA DE LOS ALMACENES
DE LA CONSTRUCCIÓN

460 principales almacenes generalistas de materiales de construcción

Datos comparativos entre los años 2022 y 2021 Pág. 36

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
1 BigMat (La Plataforma + Almacenes Cámara)	130.638.000	125.245.625	4,31%	Catal./C.Madrid/C. León	17	BigMat
2 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	80.368.619	75.404.966	6,58%	Catalunya	7	-
3 SOCIAS Y ROSSELLO, S.L.	62.269.348	43.100.808	44,47%	Baleares	3	-
4 DISCESUR	47.455.987	40.040.000	18,52%	C. Madrid	3	IBERGROUP
5 Bongrup Baleares, SL	46.610.428	37.527.775	24,20%	Baleares	12	-
6 Jorge Fernández	43.976.345	35.890.000	22,53%	Euskadi	6	IBERGROUP
7 Servicios Palau, SL	40.990.968	31.198.291	31,39%	Baleares	1	-
8 Terrapilar, SAU	38.670.240	27.400.000	41,13%	C.Valenciana/Murcia	6	IBERGROUP
9 Alberch, SA	36.868.000	31.979.767	15,29%	Catalunya	4	-
10 Las Chafiras, SA	32.212.536	29.810.000	8,06%	Canarias	7	IBERGROUP
11 Guillermo Duran, SA	31.027.056	25.110.000	23,56%	Baleares	3	IBERGROUP
12 GRUPO BILBU (Bibu-Larogei-Bilcon-Navagres-Expoceramica)	30.934.000	20.610.000	50,09%	Euskadi/Navarra	-	-
13 Diconsa, SA	30.513.072	25.342.926	20,40%	Navarra	1	SALTOKI
14 Alberto Soler, SA	30.511.700	29.333.332	4,02%	Catalunya	2	-
15 Suministros Ibiza, SA	29.911.969	20.360.000	46,92%	Baleares	2	IBERGROUP
16 BigMat Ochoa, SL	28.233.218	25.080.322	12,57%	Aragón/Catalunya	7	BigMat
17 Oliveras Derivats i Materials, SL	26.731.513	21.963.406	21,71%	Catalunya	5	matdecó
18 Ceramicos Torres, SA	25.522.565	18.259.368	39,78%	C. Madrid	1	-
19 Catalonia Ceramica, SA	25.484.334	24.947.411	2,15%	Catalunya	4	-
20 Laguardia & Moreira	25.479.516	24.400.000	4,42%	C.Madrid/Galicia	10	IBERGROUP
21 Juan Alcain Jauregui, SA	24.858.831	22.206.148	11,95%	Euskadi	2	IGAITIA

ANDRÉS MENDIGACHA

Responsable Canal Profesional de Bellota Herramientas



“Si un producto no cumple nuestros requisitos exigidos, no sale al mercado”

Página 32

¡Y ahora, Ehliis! OPINIÓN Pág. 5

Tector

MORTEROS TÉCNICOS Y SOLUCIONES QUÍMICAS.

INFINITAS POSIBILIDADES.



holcim.es



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



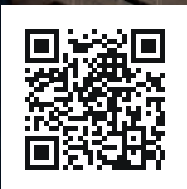


PEGA

UN SALTO DE CALIDAD
CON PEGOLAND PROFESIONAL



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



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

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

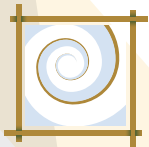


MULTI-
PRESTACIONES

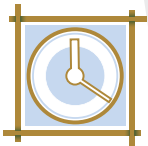


FIBRORREFORZADO

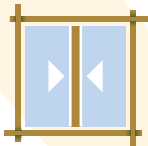
G100 + **G# color**
by GECOL



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



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



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 8^aC 08013
LSI Palma: C/Gran Vía Asima 17, 1^o Izquierda 07009
Teléfono: 971 20 42 00



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac<

¡Y AHORA, EHLIS!



RAMÓN CAPDEVILA

Director de L'informatiu

Desde el año 2000 se han producido en el sector posiblemente tres o cuatro noticias de alcance que, de alguna manera, han condicionado o transformado al sector de la distribución de materiales de construcción. Si bien es cierto que no todos de la misma manera.

¿Se acuerdan? Robert Mercader, un campesino de Girona cambió la azada por un camión y se dedicó a ser transportista. El crecimiento económico y urbanístico de los años sesenta le hizo dar cuenta de las posibilidades de crear un negocio dedicado a la compra y venta de materiales para la construcción. De esta forma empezó su actividad como comerciante y fundó, en 1962, una de las empresas más importantes de la época en las comarcas gerundenses y diría que de todo el estado español. En el año 2000, Robert Mercader vendió la empresa a Saint-Gobain, y comenzaba la era de los Point.P en España.

El segundo hito importante en el sector sucedió en mayo del año 2021 cuando el Grupo BigMat hace efectiva la operación de compra y adquiere los puntos de venta de La Plataforma de la Construcción. En aquel momento un total de 12 centros repartidos entre la Comunidad de Madrid y Catalunya.

Mientras tanto, y como quien no quiere la cosa, y sin hacer ruido, en el año 2006 se inauguraba el primer almacén de OBRAMAT en España. Hoy, cuenta con 36 puntos de venta. Si me permiten una reflexión interesante, la gran diferencia entre la entrada de Point.P en España y la de OBRAMAT, es que en aquel momento el sector “iba como un tiro “ y no había problemas de márgenes con los precios. Además, Point.P respetaba las reglas del juego. Con OBRAMAT ya saben que la cosa es totalmente distinta.

Y ahora, Ehlis. Esta sí que es una noticia de alcance. Un grupo de ferretería con un modelo de negocio totalmente vertical entra en el sector de los materiales de construcción a través de la compra del 45% del Grupo BdB, con la posibilidad de aumentar dicha participación en el futuro. A partir de aquí el tablero se puede poner muy, pero que muy interesante. El tema puede ser delicado y más adelante analizaremos las estrategias que más interesan a Ehlis y BdB.

En cualquier caso, se van sucediendo los acontecimientos y muchas veces sin darnos cuenta va cambiando el guion y los protagonistas de la película. Pero la película sigue. Y hay que procurar tener un buen papel en ella.

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. 130, Febrero 2024 • Depósito legal: 29179-94

El Grupo BigMat consolida su posición de liderazgo y cierra el 2023 con más de 1.000 puntos de venta

El Grupo BigMat ha cerrado el 2023 consolidando su estrategia de crecimiento y reforzando su posición de liderazgo en el sector de la distribución de materiales de construcción y bricolaje para los profesionales y particulares.

Con las cinco enseñas que el grupo BigMat tiene en estos momentos en el mercado: **BigMat, La Plataforma, Mas Obra, Divendi y Casa y Baño**, la Central cuenta con una red de más de 800 empresas vinculadas, que representan más de 1.000 puntos de venta entre propios y adheridos. Un liderazgo basado en la capilaridad, las sinergias entre los socios y las mejores condiciones con los proveedores, con la verticalización como eje de crecimiento y remarcando que todo ello supone ventajas competitivas para todos **los asociados y sus clientes en sus respectivas zonas de influencia**.

Desde que en mayo del 2021 BigMat adquirió al grupo francés Saint Gobain la red de tiendas de La Plataforma de la Construcción, un hito muy importante que sin duda marca la estrategia de este crecimiento y posicionamiento que el **Grupo BigMat** está llevando a cabo en nuestro país, la Central ha ido desarrollando esta estrategia basada en la adhesión de nuevos asociados y en la adquisición de nuevas empresas que se incorporan al modelo de negocio de **BigMat La Plataforma**. Así, BigMat adquirió en 2023 los puntos de venta de BigMat Cerámica Grau, en Barcelona, y Álvarez Delgado, S.L. en la localidad madrileña de Fuenlabrada. Con estas adquisiciones, la enseña ya cuenta con siete centros en Madrid, siete en Barcelona y tres en Castilla y León bajo la marca BigMat Cámara, además de los de Soria y Plasencia operados por socios del Grupo BigMat.



▲ De izda. a dcha.: Jesús María Prieto, director general de BigMat Iberia; Pedro Viñas, presidente de BigMat Iberia, José Ramon Esturao, de Almacenes J. Esturao; Joan Torres, BigMat Iberia; y Uxio Esturao.

BigMat alcanzó durante el pasado ejercicio una cifra de facturación de más de 1.450 millones de euros, con una oferta conjunta que agrupa más de 1,3 millones de metros cuadrados de superficie total de almacenaje y atención al profesional

También, el Grupo anunciaba a finales del año pasado la adquisición del 100% de la central de compras gallega **Casa y Baño**, propiedad de Jesús Babío, y especializada en la decoración y equipamiento de baños y para el hogar, con una importante cuota de mercado en las zonas centro y noroeste de España, y también en Portugal, y con una facturación total entre todos sus asociados de más de 300 millones de euros.

Por lo que respecta a la enseña **BigMat**, el Grupo incorporó durante el 2023 a 8 distribuidores asociados: Juan Sastre Roca (Baleares); Elegance Decoraciones (Murcia); Almacenes J. Esturao (A Coruña); Pereira Materiales de Construcción (Ourense); Almacenes San Gregorio (Zamora); Omega Norte, en Meres (Asturias); y SIMAC 10 (Andorra La Vella). Así, BigMat cuenta con 244 distribuidores asociados que representan 354 puntos de venta entre España, Portugal y Andorra.

Por su parte, **Más Obra (+Obra)**, la central de compras y servicios creada por BigMat en el año 2016, incorporó el pasado ejercicio a 10 nuevos almacenes asociados. Con estas incorporaciones, el Grupo ya dispone de 71 socios con más de 94 puntos de venta con presencia en todo el territorio nacional.

Por lo que respecta a **Divendi**, una central de compras creada con la idea de ser un grupo diferente a los ya existentes en el sector de la construcción, esta central incorporó el año pasado a 67 nuevos almacenes asociados en España y 13 en Portugal; lo que supone una implantación de casi 500 almacenes asociados entre los dos países.

► Antonio Molina (BigMat Iberia) Juan Sastre y Miquel Sastre, de Juan Sastre Roca (Mallorca); y Joan Torres (BigMat Iberia).



◄ Joan Torres (BigMat Iberia); Antonio San Gregorio y Carlos San Gregorio, de Almacenes San Gregorio (Zamora); y Jesús María Prieto, director general de BigMat Iberia.

La central de compras BdB arranca el 2024 con 297 Asociados y 370 puntos de venta

La central de compras y servicios BdB ha incorporado durante el año 2023 un total de 370 puntos de venta a su red de distribución y 240 proveedores homologados. Además, **Grupo BdB ha lanzado Kenda Cerámica**, su nueva marca propia de pavimentos y revestimientos cerámicos para competir y diferenciarse en el mercado con referencias de marcada tendencia con la mejor relación calidad-precio. Esta marca será exclusiva para los 370 almacenes del Grupo.

Los Asociados BdB pueden adquirir esos productos de Grupo BdB a través de un **nuevo servicio logístico disponible, el Servicio Lanzadera**, en el cual la Central BdB se encarga de las recogidas cerámicas, incluidas las de Kenda Cerámica, y, combinándolas con productos del Centro Logístico BdB, aprovechando esos es-

pacios que quedan en los camiones cuando se carga cerámica, las transporta hasta los almacenes para optimizar al máximo los costes de transporte. Este servicio ofrece claras ventajas a los Asociados BdB, como la personalización de las cargas, el aprovechamiento al máximo del espacio disponible al llenar muchos más los huecos del camión que en un transporte convencional, y el abastecerse de más familias de productos en cada pedido.

Otra oportunidad adicional del Servicio Lanzadera es que los Asociados BdB de una misma zona pueden compartir plataforma de transporte para sus pedidos, y así pueden completarla más rápidamente que si hicieran pedidos de manera individual.

BdB Cybersemana, BdB Meeting 2024 y Súper Semana BdB como ejes de la estrategia para el 2024

La estrategia para el 2024 se centra en la celebración de toda una serie de eventos y acciones clave con el sello de identidad de BdB.

Comenzando por la **BdB Cybersemana edición primavera**, la semana de promociones y talleres formativos online exclusiva para sus Asociados, que tendrá lugar del 11 al 17 de marzo de 2024 y que en su edición anterior contó con la participación de 158 proveedores, 153 promociones exclusivas y supuso para Grupo BdB 2,5 millones de euros en pedidos.

Por su parte, el encuentro nacional más grande de Grupo BdB, **el BdB Meeting 2024, celebrará su novena edición el 12 de abril en Madrid**. Un enclave privado para forjar relaciones entre Asociados, proveedores y el equipo de la Central BdB. En este evento en formato congreso, se podrán visitar los stands de los proveedores asistentes al evento, hacer networking, y asistir a una ponencia de un experto referente en el sector, entre otras actividades que BdB realiza habitualmente en este evento anual. Por último, del 22 al 28 de abril de 2024, se va a poner en marcha una acción sin precedentes en Grupo BdB: **la Súper Semana BdB**. Una semana de descuentos y regalos que implicará a las tiendas BdB a nivel nacional y que, según fuentes de Grupo BdB, revolucionará el sector de la distribución de materiales de construcción.



La premisa de la compañía este año, tal y como resume el director general de Grupo BdB, José Durá es *“demostrar la fuerza de Grupo BdB y la excelencia en todas y cada una de las acciones que llevemos a cabo en las distintas áreas de la compañía: ventas, logística, marketing y comunicación y producto”*

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 teva confiança és un regal”, la campanya de EMCCAT Grup que premia la fidelidad de sus clientes

El pasado mes de diciembre, el grupo de compras lanzó una nueva campaña enfocada a sus clientes profesionales con el objetivo de crear un vínculo más fuerte con el consumidor y, al mismo tiempo, recompensar su confianza. Con el claro mensaje de “La teva confiança és un regal” – “Tu confianza es un regalo” EMCCAT Grup lanzaba su primer programa por puntos con el objetivo de premiar la fidelización de sus clientes profesionales recompensando sus compras con magníficos regalos.

Con una sencilla mecánica y un atractivo diseño, esta campaña de casi dos meses y medio de vigencia ha resultado un éxito. Su práctica estructura ha hecho posible que esta sea 100% intuitiva, brindando a sus clientes la información que realmente necesita para tener acceso a la promoción y poder optar a sus premios. Ha sido un importante estímulo, y además ha cumplido con los objetivos fijados por el grupo de compras y sus almacenes asociados: **dar la importancia que se merecen sus clientes y que estos se sientan valorados**. En EMCCAT Grup se cuida a sus clientes y, por ello, este tipo de campañas están orientadas en concederles un merecido protagonismo y respaldar su fidelización. Con este tipo de acciones el grupo de compras sigue posicionándose como marca de referencia dentro del sector de la construcción y continúa destacando por ofrecer un servicio de calidad.

► Con este programa por puntos el grupo de compras ha puesto el foco en la satisfacción del cliente.



EL MEETING EMCCAT GRUP 2024, se celebrará los días 11 y 12 de abril en Terrassa

EMCCAT Grup celebrará este año la catorceava edición de su evento anual, concretamente los días 11 y 12 de abril en el recinto ferial de la ciudad de Terrassa (Barcelona). Como en otras ediciones, **el grupo de compras pondrá especial énfasis en la innovación**, la calidad de producto, la tecnología y en su compromiso con el medio ambiente, promoviendo el uso de materiales que permitan minimizar las emisiones CO₂, las técnicas constructivas y las soluciones mucho más eficientes.

El Meeting contará con **la asistencia de todos los asociados de EMCCAT Grup** que vendrán acompañados por algunos de sus principales clientes y, también, con la presencia de importantes marcas que participarán en calidad de expositores. El número de expositores presentes en el Meeting será aproximadamente el mismo que en las ediciones anteriores.

Después de la jornada profesional, se **llevará a cabo su tradicional cena de gala**, un punto y final que no puede faltar en ninguna de sus ediciones. Durante la velada, asociados, clientes y proveedores, compartirán un cálido momento en el que no faltarán sorpresas y entretenimiento.

► EMCCAT Grupo presenta su XIV edición del MEETING EMCCAT GRUP 2024.



creixem junts!!

*molt més que el teu
grup de compres*

EM  **CAT**
GRUP

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

**www.emccat.cat
Tel. 93 70 70 700**



Las marcas propias de GAMMA cumplen 25 años

Las Marcas Propias de GAMMA GROUP fueron hace 25 años las primeras que se ofrecieron en el mercado, y su crecimiento ha sido tan importante que en la actualidad cuentan con más de 5.000 referencias ofreciendo una exclusividad única en el sector.



Una Marca Propia que se caracteriza, además, por ser una atractiva oportunidad de negocio centrada en ofrecer unos productos de forma exclusiva y ayudando en el beneficio para el asociado. También, al tratarse de un puntal estratégico para la Central, **GAMMA busca conseguir la máxima publicidad a sus marcas formando a vendedores** para sacar el máximo rendimiento y consiguiendo transmitir esa sensación de calidad y exclusividad solo disponible para los asociados de GAMMA.

Entre ellas, la mayor oportunidad se encuentra en baños, con más de 2.000 referencias en todo tipo de categorías de producto como muebles de baño, mamparas, sanitarios, platos de ducha o accesorios, entre otros.

Además, GAMMA ofrece una propuesta única con sus "Baños Completos"; baños 100% exclusivos que facilitan la venta al asociado. Por todo ello, **Baho es hoy la mayor colección de productos de baños de Marca Propia del mercado** y solo está disponible en GAMMA.

Por su parte, **Terradecor, la Marca Propia de cerámicas**, es sinónimo de diseño a precio competitivo con más de 1.000 referencias con stock permanente. Unos modelos que aportan las mejores características en cuanto a diseño y durabilidad, y siempre con las últimas tendencias en interiorismo y decoración como premisas fun-

damentales. Ambos, tanto cerámica como baños, se encuentran disponibles en la Plataforma Logística de GAMMA para entrega inmediata sin coste añadido y con dos días fijos de entrega.

Con más de 5.000 referencias entre baños, cerámicas y materiales de construcción, las Marcas Propias de GAMMA cumplen 25 años afianzadas como una gran oportunidad de negocio y con un componente exclusivo y diferencial único en el mercado

Y por lo que respecta a los **materiales de construcción, la Central cuenta con la marca GAMMA como insignia**. Con ella, consigue posicionar los valores de la firma en la mente de los consumidores ofreciéndoles unos productos de calidad a precios muy competitivos. Se trata de artículos para el profesional de la reforma y la construcción que busca trabajar con productos de confianza y con la exclusividad como elemento diferencial con la mejor garantía que se puede ofrecer: el aval de 25 años de experiencia.



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

Nuevo programa 3D para los Asociados GAMMA

GAMMA ha empezado el año 2024 ofreciendo un nuevo programa 3D a sus asociados, un programa que se suma a los dos que ya tenían a su disposición, ofreciendo una combinación exclusiva que permite mejorar el servicio en tienda que ya poseen los asociados de la Central.

Este nuevo **programa aporta diferentes mejoras** y, además de disponer de la marca propia de baños y productos de otras marcas del sector como ya sucedía con los otros programas disponibles, incluye también todas las referencias de la Marca Propia de cerámica, Terradecor, para usarla en sus proyectos.

Con este, **ya son 3 los programas 3D que ofrece GAMMA a sus almacenes asociados** y que les permiten materializar los proyectos del cliente antes de realizarlos. 3 programas que se complementan entre ellos, pero que pueden ser utilizados independientemente, ajustándose así a las necesidades de cada punto de venta y cada proyecto.

Además, **minimiza los posibles ajustes postventa, ya que el 3D permite acercarse tanto a la realidad que, al materializarse**, los desajustes conceptuales y de diseño se reducen a la mínima expresión. Un mundo de posibilidades, de fácil aprendizaje y que nace como el complemento ideal al conjunto de herramientas 3D que hacen más fácil el día a día de los almacenes asociados.



Con este, ya son 3 los programas 3D que ofrece GAMMA a sus almacenes asociados



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.

GAMMA lanza un nuevo servicio de transporte puerta a puerta

GAMMA ha lanzado un nuevo servicio de transporte desde la Plataforma Logística al almacén del asociado, ofreciendo más competitividad y más inmediatez en las entregas, y **con más de 15.000 referencias de producto disponibles** para ser enviadas mediante este nuevo servicio.

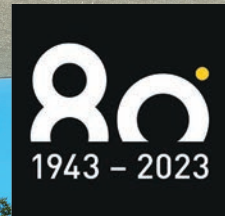
Un nuevo servicio que se suma al portafolio de servicios que la Plataforma Logística de **GAMMA ofrece a sus asociados entre los cuales destacan las 50.000 referencias a disposición del asociado**, las 2 entregas semanales sin mínimo de compra o el envío Express, entre otros. Los pedidos que se cursan con este nuevo servicio de transporte de puerta a puerta, cuentan con un plazo de entrega prácticamente inmediato, 24/48 horas, lo que reduce la probabilidad de sufrir una rotura de stock.

Con este nuevo servicio, los asociados **GAMMA ven como la Central potencia los aspectos más importantes que permiten la mejora de servicios** y, por tanto, y de una forma directa, la competitividad. Un servicio que otorga más potencial aún a su plataforma logística con 3 centros y más de 28.000 m² de superficie que se encuentra a disposición de sus más de 360 asociados repartidos entre España, Portugal y Andorra.



▲ Una ventaja importante que ofrece este nuevo servicio es la gran cantidad de productos que abarca, sobre todo aquellos extradimensionales, hasta un total de más de 15.000 referencias.

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



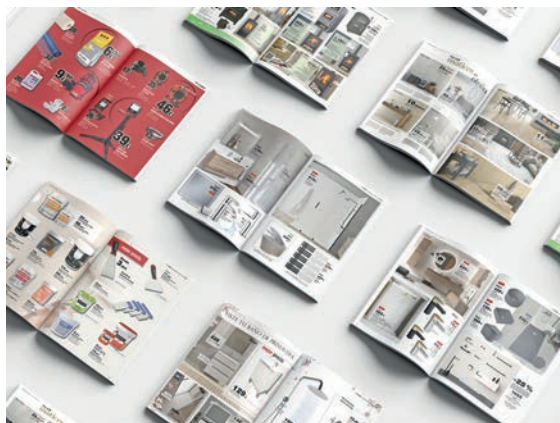
SALVATERRAZZA® ECO



GAMMA prevé llegar a más de 2 millones de hogares con su nuevo plan de publicidad

GAMMA GROUP ha definido su plan de publicidad para este 2024 con el objetivo de llegar a 2,5 millones de hogares gracias a su Mix de publicidad. Este Mix prevé crecer un 40% en su distribución a través de la difusión de sus publicaciones, como los folletos de ofertas mensuales con 4 ediciones al año **repartidos en los buzones de 800.000 hogares en cada campaña**. También, este Mix incluye el Catálogo anual de baños con los mejores productos de la **Marca Propia, Baho**, junto con los productos de las marcas más prestigiosas del sector. Un Catálogo disponible en las tiendas GAMMA y del que se editan más 90.000 ejemplares anuales. Además, en una firme apuesta por la competitividad que ofrece Baho, GAMMA también pone al alcance de sus asociados una tarifa con todos los detalles de cada una de las 2.000 referencias que la forman como el mejor soporte para la venta con una tirada de 3.500 ejemplares.

La reforma y la construcción también tienen sus publicaciones a través de las ofertas en formato mensual que se distribuyen a los profesionales a través de los puntos de venta GAMMA con una **periodicidad de 6 ediciones a lo largo del año con 18.000 ejemplares en cada edición**. También, el profesional cuenta con el Catálogo del profesional de la reforma y la construcción con una tirada que roza los 40.000 ejemplares anuales. Además de todas estas publicaciones fijas y periódicas, **GAMMA también pone al alcance de sus asociados los catálogos estacionales** con 45.000 ejemplares distribuidos tanto en puntos de venta GAMMA como directamente en casa del cliente particular.



▲ GAMMA ofrece al asociado una gran diversidad de impactos de publicidad en todos los sectores.

ceys

**MON
TACK**

**AGARRE
TOTAL**

**TURBO
X3**

PEGA **0** SEG

SECA **3** MIN

RESISTE **15** MIN

¡NUEVO!

TECNOLOGÍA
EXCLUSIVA



EL
MÁS **TURBO**

LA AUTÉNTICA BORADA®

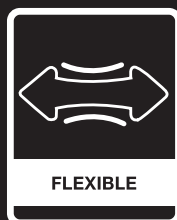
DESDE 1977



DÉJANOS TUS
DATOS PARA MÁS
INFORMACIÓN



[DISPONIBLE EN
30 COLORES]



PROPAMSA®

BdB Materials de l'Anoia, almacén con una



A principios de los años 70, Pere Calsina Parera abría en Masquefa, población ubicada en la provincia de Barcelona, un almacén de materiales de construcción. Posteriormente, en el año 1985, se incorporaron sus tres hijos, Antonio, Joan i Pere en la gestión del almacén, y la empresa pasa a denominarse **Materials de l'Anoia**, en referencia a la comarca donde pertenece la localidad. En el año 2006 se incorporan a la central BdB, siendo el primer almacén de esta central en Catalunya. Prácticamente toda una vida en un sector donde se han vivido situaciones de todo tipo y que han dejado un poso de recuerdos y de vivencias importantes.

Antonio Calsina Coderch tiene claro que el sector se encuentra ahora en un proceso de cambio muy importante, **“pero que nosotros, en principio, no podremos acometer, ya que no tenemos cambio generacional, por lo que estamos dispuestos a buscar acuerdos o sinergias con alguna otra firma del sector que les pueda interesar”**. No obstante, Anto-

nio sí que tiene claro que es un almacén con posibilidades en una zona que tiene una proyección de crecimiento muy interesante.

El almacén cuenta con unas instalaciones de 5.000 m² de espacio total, con una nave cubierta de 700 m² y un edificio de 750 m² distribuidos en tres plantas. Sin duda, sus instalaciones son uno de sus puntos fuertes.

Además, es el único almacén que se encuentra en la población, **y que cuenta con un gran potencial siendo su zona de influencia** de unos 10 Km. con poblaciones alrededor como Martorell, Sant Llorenç d'Hortons, Piera, Esparraguera o Sant Esteve de Sesrovires por poner algunos ejemplos, con una población total estimada de unos 150.000 habitantes.

Su cifra de facturación estuvo sobre 1.000.000 € en el último ejercicio.

▲ Vista general del almacén con la entrada al patio exterior.



proyección de crecimiento muy interesante



▲ Aspecto del patio con las naves cubiertas.



▲ Zona de libre servicio en la planta inferior.

Sanitarios Bolaño inaugura la nueva exposición de Montcada i Reixac



El distribuidor de materiales de construcción Sanitarios Bolaño inauguró una nueva exposición en sus instalaciones que tiene ubicadas en la localidad barcelonesa de Montcada i Reixac.

La exposición cuenta con un espacio total de 250 m², y la remodelación del espacio se ha llevado a cabo con un diseño muy atractivo y una presentación de **producto muy estudiada y bien integrada en el espacio**.

La historia de Sanitarios Bolaño se remonta al año 1975 cuando Daniel Casado y su esposa Serafina Prol abrieron un almacén de materiales en un pequeño local en la calle Pou, de Barcelona. Fue ya, en 1996, cuando se trasladaron y abrieron las actuales instalaciones de Montcada i Reixac. En la actualidad, **Daniel y Manuel, los hijos de los fundadores**, ya representan la segunda generación y se encuentran al frente del negocio. Sanitarios Bolaño pertenece al **Grup Grumat**, y en el último ejercicio alcanzó una facturación de 2 millones de euros.



▲ Diferentes aspectos de la remodelación efectuada en la exposición de Sanitarios Bolaño.



GRUP GRUMAT

Agrupació Catalana de Materials de Construcció S.L.

Tot beneficiis!



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

GAMMA Calabuig reforma su punto de venta en el corazón de Valencia



◀ Punto de venta de GAMMA Calabuig ubicado en el Calle de la Fonteta de Sant Lluís, en el corazón mismo de la ciudad de Valencia.

El pasado 13 de diciembre culminó el proceso de renovación del punto de venta que **GAMMA Calabuig** tiene ubicado en el corazón de la ciudad de Valencia. Durante estos últimos meses, el equipo de Retail de GAMMA ha estado trabajando intensamente en la renovación y reforma de este punto de venta.

La reforma se ha centrado en diseñar un espacio que reflejara la esencia de la antigua tienda, manteniendo sus más de 40 años de historia y preservando los elementos decorativos que caracterizan a este almacén de la construcción. Concretamente, el proyecto ha incluido la renovación de techos y suelos, la ampliación del es-

pacio y una nueva propuesta de iluminación, con la finalidad de convertir **la tienda inicial en un showroom enfocado a arquitectos, interioristas y proveedores**, sin olvidar al público más cercano.

El nuevo showroom incluye una nueva zona técnica de cerámica con nuevos expositores, y un espacio destinado a la venta de muebles de baño y grifería. **Todas estas zonas se complementan** con placas acústicas y paneles decorativos creando espacios únicos que reflejan el espíritu de la tienda. Y, por último, también se ha trabajado en la zona del autoservicio, reubicándolo y ampliando las familias de producto



▲ Diferentes zonas de la exposición reformada e inaugurada el pasado mes de diciembre.

**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

BigMat Hoarce inaugura sus instalaciones en el Muelle de Alfau, en Ceuta



◀ Instalaciones de BigMat Hoarce en el Muelle Alfau.

El pasado mes de enero, **BigMat HOARCE** inauguraba sus nuevas instalaciones en el Muelle Alfau, en el Puerto de Ceuta, con el apoyo de la Autoridad Portuaria de Ceuta que demuestra así su apuesta por la dinamización del tejido empresarial local. La Autoridad Portuaria ha jugado un papel crucial en la apertura de BigMat Hoarce, ya que las instalaciones se ubican en suelo portuario. Para Juan Manuel Doncel, presidente de la Autoridad Portuaria de Ceuta, esta ha sido una apuesta por la cercanía y, al ser una empresa 100% ceutí, el Puerto ha facilitado todos los procedimientos para hacerla viable.

El presidente de la Autoridad Portuaria subrayó que las instituciones deben trabajar de la mano del sector empresarial, ofreciendo todas las facilidades posibles para el tejido empresarial.



▲ De izqda. a dcha.: Pedro Castillo y Rafael Castillo (Hoarce) Miguel Ángel Segovia (Coordinador BigMat Iberia) Maribel Castillo y Francisco Castillo (Hoarce) y Antonio Molina (BigMat Iberia).



▲ Vista general de la zona amplia y luminosa de libre servicio y exposición.

Esta inauguración ha sido posible gracias a la empresa **Hoarce S.L.**, que agrupa diversos tipos de negocios, incluyendo una planta de hormigón, una cantera, una planta de asfalto y un establecimiento físico llamado 'Cemento y Materiales de Construcción Ceuta (Cemacon, S.L.)'.

Para **Pedro Castillo**, copropietario de Grupo Hoarce, "nuestro objetivo es cubrir con esta apertura las necesidades del pueblo de Ceuta en todo lo relacionado con obras pequeñas, de decoración y de servicio, incidiendo en el mundo del bricolaje con el fin de facilitar las herramientas necesarias a los ceutíes para hacer esas pequeñas reformas siempre presentes y necesarias".



SISTEMA
BIO-ARQUITECTURA

KX 18 COLORS



BIO-REVOCO MONOCAPA
HIDROFUGADO A BASE DE CAL
COLOREADO

KX 18 COLORS

*Bio-revoco monocapa
altamente hidrofugado a base
de cal hidratada coloreado*

- Disponible en blanco + 8 colores
- Aplicación a máquina
- Sin necesidad de pintar
- Elevado rendimiento
- Transpirable
- Acabados: Raspado, fratasado y fratasado con esponja

www.fassabortolo.es



**FASSA
BORTOLO**

CALIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN

GAMMA TU CASA SA TEULERA

GAMMA Tu casa Sa Teulera está de estreno. Ubicado en Vilafranca de Bonany (Mallorca) este almacén ha realizado una reforma integral del local y, para celebrarlo, organizaron una gran fiesta a la que asistieron más de 300 invitados entre clientes, amigos, conocidos y miembros de la familia.

Esta reforma ha supuesto la culminación de un proyecto de reforma por parte del Departamento de Retail de la Central, un servicio que ha durado varias semanas y que **GAMMA pone al alcance de sus asociados**. Ubicado en el corazón mismo de la Isla, este espacio está diseñado acorde a su entorno. El objetivo ha sido dotar a la tienda de una distribución diáfana que permita al usuario estar relajado y pasear sin ningún tipo de compromiso. De hecho, **Laia Albisua, interiorista de GAMMA** destaca “que ha sido un placer trabajar con todo el equipo de Tu casa Sa Teulera, y creemos que entre todos hemos creado una tienda que representa fielmente el espíritu del grupo”. Así, se ha creado una gran zona de ambientes inspirados en el encanto de la propia isla donde, además, también se ha ubicado una zona de cocinas, así como una zona “home”, para que el cliente se sienta como en casa.

Cabe destacar la gran zona destinada a la cerámica con un espacio completamente personalizado para trabajar con ella. Esta gran zona, que se combina con dos puntos de atención para trabajar con el cliente, dispone de más de 200 paneles de cerámica que combinan con una espectacular zona dedicada al gran formato.

Es importante **destacar que el relevo generacional que se está produciendo en el almacén ha sido un factor decisivo** para la ejecución final de la gran transformación de la exposición. De este modo, se ha trabajado con **Ramon y Sebastià, padre e hijo y propietarios de la empresa**, juntamente con su equipo de trabajadores y nuestros montadores de la empresa MOINSCODO, para crear un fantástico punto de venta, con un producto marcado por las tendencias actuales de diseño, manteniendo el espíritu familiar del negocio lleno de buenas vibraciones y proyección de futuro.

- De izqda.a dcha.: Esteve Vilardell, Director de Retail de GAMMA GROUP; con Ramon y Sebastià, padre e hijo, propietarios de GAMMA Tu casa Sa Teulera; Laia Albisua Interiorista de GAMMA GROUP; y Fran Fernández, Gerente de GAMMA GROUP.



renueva sus instalaciones

► Diferentes ambientes de la nueva exposición totalmente reformada de GAMMA Tu casa Sa Teulera.





PLAGA
PLAGA
PLAGA



TE PRESENTAMOS AL GUARDAESPALDO
TU CULTIVO. PULVERIZADOR BELLOTA
LA CALIDAD BELLOTA Y UN EXTRA DE P

BEPOWER
-BELLOTA-POWER

BELLOTA

“ Si un producto no cumple nuestros requisitos exigidos, no sale al mercado ”

Andrés Mendigacha

Responsable Canal Profesional de Bellota Herramientas

Nacido en Legazpi, igual que Bellota Herramientas (puntualiza Andrés con orgullo) y criado en la cultura industrial de la zona donde la vida gira entorno al hierro y su transformación. Con los años “nos trasladamos toda la familia a Valencia, por lo que he tenido la suerte de disfrutar de las dos experiencias y poder sentirme de ambos sitios”.

Más de 30 años en el sector

Pues sí; a comienzos de los años 90 me incorporo al mercado como agente comercial llevando varias empresas relacionadas con la ferretería y la construcción, y es donde puedo conocer de cerca no solo la ferretería y el mundo industrial, sino también el mundo del suministro para la construcción, vendiendo productos como andamios, discos de diamante, mangueras, etc.

Ya en 1995, me incorporo a Bellota Herramientas de la mano de mi padre en un nuevo proyecto nacional con 4 compañeros más. Arranqué en la delegación de Levante-Baleares, ayudando también de manera puntual en Canarias.

Posteriormente me responsabilicé de las grandes cuentas nacionales y desde hace 7 años soy el responsable del Canal Profesional, es decir, todo aquello que no está relacionado con el llamado canal moderno.

¿Cómo nos presentaría organizativamente a Bellota?

Desde la sede de Bellota Herramientas, en Legazpi, se lleva comercialmente Europa, Asia y África, si bien nuestro director general Pablo Iceta es también el responsable de LATAM y sus distintas fábricas.

Nuestra estructura es bien sencilla: tenemos, como toda empresa, nuestros distintos departamentos y aplicamos conceptos como escuchar al usuario, a nuestros

clientes, a la apuesta por la marca, etc., y todo esto hace que vayamos todos en misma dirección.

Industrialmente se apostó por la cultura Lean, dando valor, sobre todo al producto, y obviando todo aquello que no aporte ni al producto, ni a la marca.

A nivel nacional tenemos delegados y comerciales en todas las zonas, así como también distintos equipos comerciales en el resto de países que se llevan también desde Legazpi. Comercialmente todos dependemos de nuestro director comercial, Bienvenido Calvo.

¿Cuál cree que es su mejor carta de presentación? Bellota sigue siendo una empresa muy cercana y familiar.

Bellota es una de las pocas marcas con fabricación nacional que quedan después de más de un siglo de fabricación (concretamente 115 años fabricando herramientas), por lo que nunca se ha percibido un cambio de cara al mercado, ni de cara al usuario. Claro que ha habido cambios con los años, pero esto no ha supuesto un distanciamiento con sus clientes, ni con sus usuarios. Bellota ha estado en todas las casas desde hace varias generaciones: si no era con una azada, era con un martillo, o con una lima, una guadaña, una pala, etc. De hecho, no es nada raro que cuando dices que trabajas en Bellota te comenten: pues yo tengo una herramienta vuestra, o un martillo, o una paleta heredada de

mi abuelo que todavía guardo.... Es algo de casa “de siempre”, algo que compras hasta con un cierto cariño, ya que también es parte de tu historia.

Además, hoy en día tenemos la suerte de que incluso en las líneas de producto más recientes, como es el calzado de seguridad, te señalan que lo llevas puesto diciéndote, este es Bellota.

¿Operativamente cómo se estructura Bellota Herramientas?

Bellota tiene en la actualidad 14 plantas de fabricación, si bien las relacionadas con la herramienta manual y el calzado de seguridad son algo menos de la mitad. Concretamente, en España tenemos 3 fábricas, y otras 3 entre México y Colombia, fabricando también algún producto en otros países de América. Bellota en su tiempo apostó por crecer e implantarse en América, por lo que esa percepción de marca que tenemos aquí, también se nota allí.

¿Cuál es la oferta de Bellota en estos momentos en el mercado español de la distribución de materiales de construcción?

Bellota Herramientas es especialista en tres sectores concretos: agricultura/jardinería, calzado de seguridad y herramienta para la construcción. El sector de la construcción es uno de nuestros principales mercados y, en este sentido, aportamos todo lo que un usuario de construcción necesita para trabajar, ya sea un alicatador, albañil, plaquista, etc.

Tenemos un catálogo construido por la experiencia de tantos años fabricando y basado en la calidad y por escuchar mucho a nuestro usuario final. Cualquier producto que Bellota lanza al mercado está diseñado en base a los comentarios aportados por los usuarios y, por si esto no fuera suficiente, antes de lanzarlos son probados intensamente por ellos mismos.

También, y junto con la herramienta, en estos momentos podemos decir que nuestro calzado de seguridad es uno de los referentes en el sector de la construcción, como lo siguen siendo también nuestras paletas forjadas, nuestra martillería, y otros tantos productos relacionados con el sector.

Estos últimos años estamos apostando por incrementar nuestro catálogo dedicado al alicatador, donde ya somos referentes en sus herramientas, pero estamos seguros que podemos ayudar todavía más con nuevos productos.

¿Algún lanzamiento de nuevos productos en el horizonte?

Bellota es muy dinámica en el lanzamiento de nuevos productos en todos los sectores donde es especialista. Para este año tenemos muchas novedades en agricultura con nuestro departamento de Bepower, donde se harán lanzamientos de maquinaria para la agricultura y



Bellota ha apostado por fabricar calzado de seguridad en La Rioja recuperando el conocimiento que tiene la zona en esta materia”

el jardín, como desbrozadoras, pulverizadores eléctricos, etc.

Por lo que respecta a construcción, acabamos de lanzar nuevos discos flexibles de diamante, tacos de diamante, llanas especiales, y también nuevos cubos de caucho que nos faltaban por zona, y 3 nuevas mezcladoras, y el láser para alicatado, etc. Esto es solo una parte, pero para finales de año tendremos algunas novedades muy importantes que aún no te puedo adelantar.

Me queda por comentar la parte de calzado de seguridad, una parte muy importante y donde realizamos el primer lanzamiento de calzado totalmente Made in Spain. Son los nuevos modelos RUN fabricados en nuestra nueva fábrica de calzado situada en La Rioja.

Bellota ha apostado por fabricar calzado de seguridad en La Rioja recuperando el conocimiento que tiene la zona en esta materia y aprovechando todas las ventajas que te da ser un fabricante nacional. Los nuevos modelos RUN tendrán diseño, pero con las últimas tecnologías en suelas, plantillas, tejidos, etc.

¿Dónde cree que radica el éxito de Bellota?

En la calidad y en el reconocimiento de la marca. La calidad es lo principal desde que Patricio Echeverría fundó la fábrica en 1908. Si un producto no cumple nuestros requisitos exigidos, no sale al mercado. Ya sea de una de nuestras líneas de Legazpi, como de cualquier otra empresa del grupo.

Esto nos ha hecho tener un reconocimiento de marca de los más altos del mercado.

En un mundo donde se está quitando valor a las marcas, nos defendemos con la calidad de nuestro producto. Si esperas un rendimiento alto, tiene que tener una calidad y un precio acorde.

En materiales como el acero, ya desde su fabricación y de su mismo tratamiento, pasando también por todas las reconversiones del sector, todo este tiempo han supuesto años y años de experiencia y han dejado en Bellota lo que hoy en día podríamos calificar como un “poso de conocimiento”, pero que por desgracia se ha perdido en muchos lugares.

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

El material de construcción es de los sectores que más y mejor ha evolucionado en estas tres últimas décadas de las que yo tengo conocimiento. Recuerdo las tiendas de los años 90, miro las de ahora y no tienen



El sector tiene que conseguir que digitalmente se lleve clientes a las tiendas”

nada que ver. Imagen de marca, tiendas ordenadas, servicios impensables hace 30 años, etc. Para mí, uno de los sectores que mejor ha evolucionado.

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

En mi modesta opinión, por un lado, ayudar a quienes aún no han abarcado la reestructuración de las tiendas a los nuevos tiempos y, por otro, la digitalización de los negocios. El comprador está cambiando y la forma de comprar también. Digitalización no es tener una web de venta, es tener servicios, datos y métodos digitales. Cosas básicas para un usuario como poder saber online si una tienda dispone de un producto, tener un soporte digital de los productos que vendes, actualizaciones, etc. Comenzando por algo tan básico como es tener el stock inventariado al día. Solo hay que mirar cuales son los dispositivos que más utilizamos diariamente, hay que aparecer en ellos.

El tener una tienda física ya la querían muchos operadores digitales y más cuando hablamos de negocios de proximidad. El sector tiene que conseguir que digitalmente se lleve clientes a las tiendas, seguramente no se venderá solo el producto que van a comprar, algo más se llevarán de la tienda.

Bellota está preparado digitalmente para ayudar en ese salto. Tenemos herramientas digitales, el PIM, información digital para ayudar en la venta, vídeos, etc. Po-

demos acompañar en la digitalización de los negocios

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

Los grupos de compra son los que están ayudado a modernizar el sector, y la evolución de los mismos es un hecho positivo en general.

Para nosotros es importante que el sector esté estructurado; le da fuerza y notoriedad. Un fabricante realiza esfuerzos en nuevos productos, mejoras de los mismos, etc. y lo que le pide a un grupo normalmente es que le ayude también en ese proceso. No hay que olvidar que siendo más fuertes todos, al final gana el sector.

Como buen conocedor también del sector ferretero, encuentra diferencias con el sector de los almacenes de materiales de construcción.

La ferretería se encuentra en el mismo proceso que el material de construcción. Son continuos los cambios, las fusiones, las compras de grupos, etc. Todos se están adaptando a los nuevos tiempos, si bien en la ferretería estos movimientos últimamente son más habituales. Los que llevamos años oyendo de concentración, esta se está produciendo con grupos más grandes y seguramente más diversificados.

La ferretería también está en el proceso de digitalización; al final todo lleva al mismo sitio.

Mensaje de futuro...

Durante estos 30 años he escuchado muchas veces en distintos sectores profesionales lo de “esto en el futuro no existirá o será distinto”. Aciertan en algunas cosas, pero no cuentan con la reacción del que ya está establecido. Con la reacción/adaptación que se está produciendo en nuestro sector, yo veo que hay más oportunidades que amenazas. No creo en los futurólogos; he visto muchos cambios de discurso en pocos años, y lo que era importante en el 2015, en el 2020 ya no lo era. Al final solo queda el trabajo y el adaptarse a los tiempos.

Vienen temas importantes como la falta de personal cualificado, la falta de relevo generacional, etc. que ya se está notando en todos los sectores, incluido el nuestro. Al final se tendrán que buscar fórmulas en general y que no deberían de tardar en llegar.

Dentro de diez años, cuando Bellota celebre su 125 aniversario, estoy seguro que el sector habrá dado otra vuelta de tuerca y seguirá siendo referente.

Texto: Ramon Capdevila • Fotografía: L'informatiu

460 principales almacenes de materiales de construcción España

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
1 BigMat (La Plataforma + Almacenes Cámara)	130.638.000	125.245.625	4,31%	Catal./C.Madrid/C. León	17	
2 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	80.368.619	75.404.966	6,58%	Catalunya	7	-
3 SOCIAS Y ROSSELLO, S.L.	62.269.348	43.100.808	44,47%	Baleares	3	-
4 DISCESUR	47.455.987	40.040.000	18,52%	C. Madrid	3	
5 Bongrup Baleares, SL	46.610.428	37.527.775	24,20%	Baleares	12	-
6 Jorge Fernández	43.976.345	35.890.000	22,53%	Euskadi	6	
7 Servicios Palau, SL	40.990.968	31.198.291	31,39%	Baleares	1	-
8 Terrapilar, SAU	38.670.240	27.400.000	41,13%	C.Valenciana/Murcia	6	
9 Alberch, SA	36.868.000	31.979.767	15,29%	Catalunya	4	-
10 Las Chafiras, SA	32.212.536	29.810.000	8,06%	Canarias	7	
11 Guillermo Duran, SA	31.027.056	25.110.000	23,56%	Baleares	3	
12 GRUPO BILBU (Bilbu-Larogei-Bilcon-Navagres-Expoceramica)	30.934.000	20.610.000	50,09%	Euskadi/Navarra	-	-
13 Dicona, SA	30.513.072	25.342.926	20,40%	Navarra	1	
14 Alberto Soler, SA	30.511.700	29.333.332	4,02%	Catalunya	2	
15 Suministros Ibiza, SA	29.911.969	20.360.000	46,92%	Baleares	2	
16 BigMat Ochoa, SL	28.233.218	25.080.322	12,57%	Aragón/Catalunya	7	
17 Oliveras Derivats i Materials, SL	26.731.513	21.963.406	21,71%	Catalunya	5	
18 Ceramicos Torres, SA	25.522.565	18.259.368	39,78%	C. Madrid	1	-
19 Catalonia Ceramica, SA	25.484.334	24.947.411	2,15%	Catalunya	4	-
20 Laguardia & Moreira	25.479.516	24.400.000	4,42%	C.Madrid/Galicia	10	
21 Juan Alcain Jauregui, SA	24.858.831	22.206.148	11,95%	Euskadi	2	
22 Impex Subministres, SL	24.669.299	18.669.954	32,13%	Catalunya	1	
23 A. Palliser, SL	23.380.271	20.827.170	12,26%	Baleares	3	
24 Saneamientos Puya, SL	23.294.710	19.139.076	21,71%	Andalucía	4	
25 Ferrolan, SA	22.608.081	20.377.872	10,94%	Catalunya	6	-
26 Amado Salvador, SA	20.443.568	18.781.810	8,85%	C. Valenciana	4	-
27 A. Feliciano, SL - AFELSA	19.750.790	19.141.775	3,18%	Canarias	11	
28 Pavimarsa, SA	19.451.864	17.985.274	8,15%	C. Madrid	2	
29 Corretja, SL	19.134.435	17.085.002	12,00%	Catalunya	1	
30 Garro, SA	18.880.921	18.834.128	0,25%	Catalunya	2	
31 Almacenes Femenias, SA	18.688.728	13.363.894	39,84%	Baleares	6	
32 Manau, SA	18.597.336	16.748.170	11,04%	Catalunya	3	
33 Ferretería de Tías, SL	18.134.544	15.674.197	15,70%	Canarias	-	
34 Eurocasa Suministros, SLU	18.027.105	17.256.899	4,46%	C. Valenciana	3	
35 Construdeco Norte, SL	17.210.457	17.050.000	0,94%	Galicia	4	
36 Jodul	17.085.690	15.292.898	11,72%	Catalunya	1	
37 Comercial de Industria y Representaciones, SL	17.056.345	14.698.451	16,04%	C. Madrid - C. Valenciana	4	-
38 Sainz Allende, SL + SITO Materiales	16.851.839	12.831.475	31,33%	Cantabria	4	
39 Santandreu Sureda, SL	16.627.916	12.048.247	38,01%	Baleares	1	
40 Calvente Bobila, SLU	16.461.630	14.286.595	15,22%	Catalunya	1	
41 Grupo Unamacor	15.941.666	12.230.000	30,35%	Andalucía	-	
42 Grupo Veralia + La Obra Semasa	15.744.503	15.503.437	1,55%	C. Madrid	4	-
43 Tabisam, SLU	15.619.924	11.756.133	32,87%	C. Valenciana	4	-
44 Productos Cerámicos Cetosa, SA	15.227.028	6.443.288	136,32%	C. Madrid	1	-
45 Suministros Rufino Navarro, SL	14.998.935	12.077.858	24,19%	C. Madrid	2	
46 ENERFUER	14.511.111	15.028.128	-3,44%	Canarias	-	
47 Fajovi, SL	13.919.513	9.824.685	41,68%	C. Valenciana	1	
48 Gibeller Grupo	13.628.922	13.213.741	3,14%	C. Valenciana	6	
49 Saneamientos Pereda, SA	13.581.574	12.339.854	10,06%	Asturias	3	
50 Showroom Barral, SL	12.587.210	11.175.391	12,63%	C. Madrid	1	-
51 Verger Materials Es Pla, SL	12.191.100	11.065.442	10,17%	Baleares	4	
52 Amargant Sat Pol - Amargant Pineda	12.090.989	11.091.458	9,01%	Catalunya	2	
53 Mat. Construcció Gil, SL	12.083.750	9.131.217	32,33%	Catalunya	1	

2022

RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 20212	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
54 Montejo Ceramicas, SL	11.994.513	13.432.703	-10,71%	Navarra	3	IBERGROUP
55 Blanco Quintas, SL	11.938.027	9.997.533	19,41%	Galicia	5	-
56 Cerámicas Dominguez, SL	11.832.020	9.487.101	24,72%	Catalunya	1	IBRICKS
57 Roca Materiales y Herramientas	11.826.995	7.937.440	49,00%	C. Valenciana	1	BigMat
58 Cementos Benidorm, SA	11.358.903	8.251.390	37,66%	C. valenciana	6	MAGATZEN
59 Suministros Ampuriabrava - Materials Banyoles	11.269.661	9.066.782	24,30%	Catalunya	2	BigMat
60 Bricoceramic, SA	11.269.226	7.483.708	50,58%	Catalunya	2	-
61 Arias Nadela, SL	10.940.582	10.730.802	1,95%	Galicia	4	-
62 MASIA, SA	10.876.642	11.708.999	-7,11%	Catalunya	2	-
63 E. Lostal y Cia.	10.666.387	10.070.943	5,91%	Cantabria	4	-
64 Agrupación Empresarial Tabanera	10.394.225	8.567.263	21,32%	Castilla León	1	BigMat
65 Saneamientos Gallardo Molina, SL	10.309.671	7.876.792	30,89%	Andalucía	1	IGAMMA
66 Ferret Casulleras, SL	10.254.491	9.408.035	9,00%	Catalunya	1	IGAMMA
67 Rodriguez Valero Francisco, SL	10.025.960	8.742.020	14,69%	C. Murcia	1	AUNA
68 ROCASA Materiales de Construcción, SL	9.875.000	8.461.703	16,70%	Asturias	2	bcc:
69 Vizcay Hermanos, SA	9.832.515	8.745.022	12,44%	Navarra	1	IBRICKS
70 Prefabricados Dena, SL	9.732.059	8.815.177	10,40%	Galicia	2	IBRICKS
71 Garci Venta, SL	9.496.160	8.963.948	5,94%	Galicia	1	IGAMMA
72 Suministros Aldino, SL	9.492.565	7.746.789	22,54%	C. Valenciana	1	BigMat
73 Los Belis, SA	9.462.445	7.307.362	29,49%	Castilla La Mancha	3	IBRICKS
74 Materials Brecor, SL	9.396.240	8.058.221	16,60%	Catalunya	3	bcc:
75 Loiu Materiales de Construcción, SL	9.107.612	5.976.578	52,39%	Euskadi	1	IGAMMA
76 Almacenes Lavin, SA	9.052.135	8.257.741	9,62%	Cantabria	1	IBERGROUP
77 Carmona e Hijos, SA	9.027.300	7.664.134	17,79%	Catalunya	3	IBRICKS
78 Badalona Gres, SL	8.933.022	7.923.000	12,75%	Catalunya	1	-
79 Sasmak Belartza, SL	8.908.303	7.420.870	20,04%	Euskadi	1	IBRICKS
80 Ferreterías Doncel, SL	8.788.006	7.664.178	14,66%	Ceuta	2	B d B
81 Agrupacio Constructores Llevant, SL	8.742.516	7.089.296	23,32%	Baleares	1	BigMat
82 DYCTEN SXXI, SL	8.735.524	8.011.017	9,04%	Canarias	5	B d B
83 Mat. Miquel Alt Emporda / Baix Emporda	8.705.461	7.493.243	16,18%	Catalunya	3	IGAMMA
84 Gestión Integral del Punto de Venta, SL (BigMat)	8.680.000	6.285.704	38,09%	-	4	BigMat
85 Tinalex Arte, SL - Vda. Antoni Font, SA	8.603.000	7.732.974	11,25%	Catalunya	7	IGAMMA
86 Salleras Hermanos, SL	8.274.880	8.941.143	-7,45%	Aragón	1	Aula i Obr
87 JICASA MAT DE CONSTRUCCION SA	8.230.516	7.138.981	15,29%	Euskadi	1	B d B
88 Azulejos Delgado, SA	8.153.584	7.433.209	9,69%	Cantabria	1	-
89 Mercamat, SA	8.121.501	5.970.321	36,03%	Catalunya	2	BigMat
90 Materiales Construcción Rampuixa, SA	8.056.169	5.208.210	54,68%	Baleares	1	-
91 Grupo Leioa XXI, SL	7.913.223	7.139.251	10,84%	Euskadi	1	IBRICKS
92 José Tineo e Hijos, SL	7.772.331	5.738.835	35,43%	Andalucía	1	BigMat
93 Grupo Perea Morante, SL	7.616.038	6.799.710	12,01%	Andalucía	1	BigMat
94 Materials Creixell, SA	7.609.781	6.928.070	9,84%	Catalunya	1	IBRICKS
95 FUNDIBIDE, SA	7.554.276	6.331.166	19,32%	Euskadi	2	B d B
96 Siesmo, SL - Sanicer, SL	7.551.380	7.590.907	-0,52%	Catalunya	2	-
97 Ginesta 1951, SL - Gamma Ginesta	7.548.611	6.761.003	11,65%	Catalunya	2	IGAMMA
98 Materiales de Construcción Expocanal, SL	7.543.685	5.911.453	27,61%	Aragón	1	IBRICKS
99 Segura e Hijos, SA	7.475.121	5.698.966	31,17%	C. Madrid	2	B d B
100 GRUEXMA RB, S.L.	7.471.326	5.097.665	46,56%	C. Murcia	1	IGAMMA
101 Gress Argentona, SL	7.427.792	5.121.828	45,02%	Catalunya	1	IBRICKS
102 Ibañez, SAU	7.318.648	5.923.686	23,55%	Andalucía	2	BigMat
103 Gomila Materiales de Construcción, SA	7.264.483	6.605.784	9,97%	Baleares	1	-
104 Castrogres, SL	7.174.762	6.504.012	10,31%	Cantabria	2	IGAMMA
105 Cerámicas y Azulejos del Mar Menor, SL	7.169.438	5.029.595	42,55%	C. Murcia	1	IGAMMA
106 Suministros José Luis Cabrera, SL	7.134.409	5.626.847	26,79%	Canarias	-	B d B

460 principales almacenes de materiales de construcción España

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
107 Relux Plásticos Técnicos, SL	7.120.562	5.503.578	29,38%	Andalucía	1	
108 Materiales Cano, SL	7.010.781	5.388.979	30,09%	C. Valenciana	2	-
109 Materiales Const. Asumendi, SL	6.986.689	6.278.947	11,27%	Navarra	1	
110 Almacenes Moreno Comercial, SL	6.911.743	5.791.743	19,34%	Andalucía	1	
111 Juan Sastre Roca, SL	6.881.877	5.338.065	28,92%	Baleares	1	
112 Inmersalia Trading (Solomat)	6.874.396	6.494.618	5,85%	Catalunya	1	
113 Segmento de Ocio, SL	6.746.550	5.708.674	18,18%	Baleares	1	
114 Cial. De Techos Calabuig, SL	6.656.231	5.257.056	26,62%	C. Valenciana	4	
115 Mat. Ciutadella Joan i Jordi, SL	6.642.165	5.912.147	12,35%	Baleares	1	
116 Saneamientos Pereda, SA	6.610.762	6.442.267	2,62%	Euskadi	3	-
117 Mat. Construcción Juan García - Suministros BigMat	6.599.306	4.312.337	53,03%	C. Murcia	1	
118 Mat. Construcción Ortega Aviles, SL	6.541.932	4.624.761	41,45%	Andalucía	1	
119 Materiales de Construcción Galmés, SAU	6.500.832	5.086.059	27,82%	Baleares	1	
120 Cano Materiales de Construcción	6.467.738	6.089.851	6,21%	Andalucía	1	
121 Pretensados Ribera	6.457.121	5.359.079	20,49%	Catalunya	2	
122 Comervía, SL	6.384.437	6.001.836	6,37%	Galicia	1	-
123 Can Tauet, SL	6.262.057	4.910.718	27,52%	Baleares	1	
124 Cuxach, SA	6.250.677	4.770.406	31,03%	Baleares	1	
125 Mat. de Construcción Matias Arbol, SL	6.227.078	5.424.187	14,80%	Andalucía	1	
126 Pivita, SA	6.214.106	5.625.428	10,46%	Baleares	1	
127 MADECON, SA	6.045.096	4.743.903	27,43%	Castilla León	1	
128 Melsacon, SA	5.986.587	5.975.452	0,19%	Canarias	-	
129 Materiales Reformas Generales, SL - MRG	5.976.423	5.373.009	11,23%	Andalucía	1	
130 Mat. de Construcción La Marina, SL	5.972.660	4.625.988	29,11%	C. Valenciana	1	
131 Aislamientos Javier, SL	5.970.797	5.338.578	11,84%	Castilla León	1	-
132 Bricosafor, SL	5.957.228	4.677.653	27,36%	C. Valenciana	1	
133 Prefabricados Manzano, SL	5.950.000	5.990.000	-0,67%	Extremadura	1	
134 Hijos de Acañías Cabrera, SL	5.944.722	5.285.693	12,47%	Andalucía	1	
135 Pavimentos Garrido	5.935.745	5.172.386	14,76%	Extremadura	1	
136 TOTPERCONS, SL	5.900.875	5.589.532	5,57%	C. Valenciana	1	
137 Ismael Natividad Alpuente, SL	5.895.661	4.207.209	40,13%	C. Valenciana	1	
138 Slau Fuenlabrada, SL	5.852.657	5.525.248	5,93%	C. Madrid	1	
139 SUMEX - S. Mat. Exca. Igualada, SL	5.840.412	5.626.624	3,80%	Catalunya	1	
140 Sirvent e Hijos, SL	5.835.636	4.733.366	23,29%	C. Valenciana	2	
141 Materials Gisbert, SL	5.826.538	4.850.450	20,12%	Catalunya	3	
142 Mayor Materials per a la Construcción, SL	5.797.285	4.674.237	24,03%	Catalunya	1	
143 SOPAM CR, SL	5.795.772	3.548.083	63,35%	Castilla León	2	
144 Borrás Sabater, SA	5.780.809	3.312.984	74,49%	Baleares	1	-
145 SUMCO, SA - PORSERMAT COMERCIAL	5.774.661	4.824.941	19,68%	Catalunya	2	
146 Silviu Materiales de Construcción, SL	5.752.567	4.490.267	28,11%	C. Madrid	1	
147 Materiales Construcción Odorcio, SL	5.740.729	5.499.914	4,38%	Castilla León	2	
148 Suministro Integral del Agua, SL	5.689.816	5.861.016	-2,92%	Galicia	1	
149 Aislamientos Unificados, SL	5.687.602	5.620.032	1,20%	C. Madrid	1	
150 Materiales de Construcción Diego Cabrera, SL	5.660.546	4.057.617	39,50%	C. Valenciana	1	
151 Alvaro Albalat. SL	5.641.875	5.138.369	9,80%	C. Valenciana	1	
152 Ferretería Almonte, SL	5.628.583	5.922.318	-4,96%	Canarias	-	
153 Empresa Comercial Albert, SL	5.621.227	5.108.658	10,03%	Castilla La Mancha	1	
154 Magatzem Bosom, SL	5.574.005	4.803.986	16,03%	Catalunya	2	
155 Aislamientos Isolais, SL	5.515.431	4.776.260	15,48%	Andalucía	1	
156 Materials de Construcció Cala D'OR, SL	5.503.273	4.122.962	33,48%	Baleares	1	
157 Azul Gres del Mediterráneo, SL	5.503.043	4.475.965	22,95%	C. Murcia	1	
158 Saneamiento y Construcción, S.A. (Sacosa)	5.493.028	4.877.031	12,63%	C. Madrid	1	
159 Ferretería El Motor II, SL	5.485.985	4.126.544	32,94%	Andalucía	1	

2022 RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
160 Comercial Arqués, SCCL	5.440.574	4.004.339	35,87%	Catalunya	1	
161 Ca'n Palmer, SL	5.426.313	3.666.663	47,99%	Baleares	2	
162 Urbil Etxegintako Materialak, SL	5.408.872	4.982.226	8,56%	Euskadi	1	
163 Materials Dorotea, SL	5.382.340	4.964.075	8,43%	Catalunya	1	
164 Alfonso Jiménez e Hijos, SL	5.360.887	5.150.053	4,09%	Murcia	5	
165 Prefabricados Carbonell, SL	5.262.014	3.360.034	56,61%	Baleares	2	
166 Romesur, SL	5.239.720	4.818.379	8,74%	Andalucía	1	
167 Comercial Silva León, SL	5.231.390	4.431.965	18,04%	Castilla León	1	
168 Herrerocons Materiales, SL	5.226.658	4.191.223	24,70%	C. Madrid	1	
169 Comercial Jocer Baix Emporda, SL	5.210.278	4.671.280	11,54%	Catalunya	2	
170 Rodriguez Olmos, SL	5.156.067	4.342.862	18,73%	C. Murcia	1	
171 Vela Verdugo, SL	5.138.052	4.416.698	16,33%	Andalucía	1	
172 Saneamientos Orts, SL	5.066.020	3.870.972	30,87%	C. Valenciana	1	
173 TC Todo Construcción, SL	5.051.091	4.434.206	13,91%	Andalucía	1	
174 Arquimatt Materials i Decoració	5.047.199	3.917.594	28,83%	Catalunya	1	
175 Juan Marquez del Río, SL	5.031.574	4.402.637	14,29%	Andalucía	1	
176 Comercial Feleches, SAL	5.004.379	3.593.740	39,25%	Asturias	1	
177 Jordi Rull, SA	4.943.851	3.062.750	61,42%	Catalunya	1	
178 Melquiades Albacete, SL	4.941.505	4.492.027	10,01%	Castilla La Mancha	1	
179 Materials Cama Cortadellas / Plastics Tarrega	4.935.960	5.596.093	-11,80%	Catalunya	2	
180 Cristobal Villanueva, SL	4.921.413	4.949.128	-0,56%	Aragón	1	
181 JASA Transporte y Materiales de Construcción	4.914.522	4.069.610	20,76%	Baleares	1	
182 Iturria Industrial, SL	4.886.859	4.776.823	2,30%	Euskadi	1	
183 Europea de Mat. EURO MAT, SL	4.879.776	4.134.305	18,03%	Catalunya	5	
184 Archipiélago Sumimistros Industriales 95, SL	4.817.965	3.826.081	25,92%	Canarias	-	
185 Bolma, SA	4.802.235	3.977.959	20,72%	C. Madrid	1	
186 Can Pere Des Curreu, SL	4.788.472	3.412.210	40,33%	Baleares	1	-
187 Almacenes San Blas, SA	4.777.008	4.553.259	4,91%	Andalucía	1	-
188 Amengual Dols, S.A.	4.769.434	3.841.667	24,15%	Baleares	1	-
189 Hermanos Hermi Sanfi ,SL - Ferrería Marcial	4.717.195	3.767.868	25,20%	Canarias	1	
190 Gero 10, SL	4.716.347	3.884.643	21,41%	Catalunya	1	-
191 Saneamientos Emilio Hernández, SA	4.665.780	4.148.130	12,48%	Andalucía	4	
192 Berges Centro Comercial, SA	4.664.493	4.233.278	10,19%	Aragón	1	
193 Almaco Materiales de Construcción, SL	4.657.193	3.885.436	19,86%	Navarra	1	
194 Jove Materiales de Construcción, SL	4.648.917	3.968.993	17,13%	Asturias	1	
195 Materials Casseres, SA	4.646.408	3.667.814	26,68%	Catalunya	2	-
196 Gamma Montañó, SL	4.637.289	4.323.264	7,26%	Catalunya	1	
197 Comercial Alarjo, SL	4.603.787	4.185.518	9,99%	Asturias	1	
198 AISLADIS, SL	4.598.527	3.173.433	44,91%	C. Valenciana	1	
199 Jesús Babio Veiga, SL (Grupo BigMat)	4.525.324	4.122.957	9,76%	Galicia	3	-
200 BigMat Tevisa, SL	4.509.601	4.444.820	1,46%	Extremadura	2	
201 Mat. Const. Grupo Sánchez Vega Baja, SL	4.504.435	2.728.685	65,08%	C. Valenciana	1	
202 Suministros Verasur, SL	4.496.564	3.560.432	26,29%	Andalucía	1	
203 Tolo Florit, SA	4.491.837	3.514.343	27,81%	Baleares	1	
204 Materials Cassà - Josep Vila Dauset	4.484.711	4.015.385	11,69%	Catalunya	1	
205 TRESJIV, SL	4.471.927	3.964.637	12,80%	C. Valenciana	2	
206 Almacenes La Cueva, SL	4.450.787	3.565.026	24,85%	Asturias	1	
207 Alva Gestion Sur, SL	4.397.873	2.285.117	92,46%	Andalucía	1	
208 Villalba Materiales Construcción, SL	4.391.187	4.340.322	1,17%	Aragón	1	
209 Chicano Suministros Construcción, SL	4.388.810	3.129.054	40,26%	Andalucía	1	
210 Alcofer Logística, SL	4.320.310	3.531.826	22,33%	Castilla León	1	
211 Barro-Gres Yesos Valladolid, SL	4.286.234	3.656.073	17,24%	Castilla León	1	
212 Forjado Cerámico y Material Construcción, SL	4.237.030	3.552.333	19,27%	Catalunya	1	

460 principales almacenes de materiales de construcción España 2022

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
213 Qualisertec, SL	4.231.700	4.720.691	-10,36%	Catalunya	1	-
214 Almacenes Revilla, SL	4.214.152	5.448.732	-22,66%	Castilla León	2	-
215 GRUP MCF - Tranexma, SL	4.197.703	5.358.695	-21,67%	Baleares	1	IBRICKS
216 Tolegres Toledo, SL	4.195.145	3.303.182	27,00%	Castilla La Mancha	1	IGAMMA
217 BigMat Fontecha, SL	4.177.219	3.570.104	17,01%	Castilla León	1	BigMat
218 Materiales de Construcción Alpagres, SL	4.155.638	4.682.615	-11,25%	C. Valenciana	1	IGAMMA
219 Miguel Muñoz Olivares, SL	4.142.628	4.053.647	2,20%	C. Murcia	2	BigMat
220 PALMACER, SA	4.128.421	3.346.088	23,38%	Baleares	1	-
221 Proyecsa Yesos, SLU	4.128.141	3.116.983	32,44%	Castilla La Mancha	1	BigMat
222 Materiales de Construcción Cadavid, SL	4.121.744	4.164.534	-1,03%	Galicia	1	IBRICKS
223 Mat. para la Construcción Garraf, SCCL	4.117.000	3.429.669	20,04%	Catalunya	1	IBRICKS
224 Suministros Macor, SL	4.103.582	3.514.321	16,77%	C. Valenciana	1	IGAMMA
225 Barandiaran Zaramikak, SL	4.088.347	3.542.747	15,40%	Euskadi	1	IBRICKS
226 Ormat, SA	4.074.138	3.858.150	5,60%	Catalunya	1	-
227 Adell 2010, SL	4.073.148	3.673.970	10,87%	Euskadi	2	BigMat
228 Azulejos del Vado, SL	4.056.083	4.179.278	-2,95%	Andalucía	2	bcc
229 Hermanos Borbolla, SA	4.046.584	3.288.162	23,07%	Cantabria	3	IGAMMA
230 Casor-2, SL	4.046.152	3.754.684	7,76%	Extremadura	1	IGAMMA
231 Suministros La Ronda, SL	4.035.526	4.432.178	-8,95%	Galicia	4	-
232 Corplama, SL	4.033.124	3.717.721	8,48%	Galicia	3	IBRICKS
233 Viuda de Juan Pérez Aura, SL	4.030.758	3.250.817	23,99%	C. Valenciana	1	BigMat
234 Ribamat Levante, SL	4.029.559	2.868.443	40,48%	C. Valenciana	1	-
235 Materials Domenjo, SA	4.020.648	3.004.143	33,84%	Catalunya	3	IGAMMA
236 Juventino Alvarez, SL	3.974.152	3.513.794	13,10%	Castilla León	1	IGAMMA
237 Comercial Disbany 1965, SL	3.962.648	3.428.978	15,56%	Baleares	1	-
238 Azulejos Barma, SL	3.953.463	3.609.234	9,54%	C. Valenciana	1	IBRICKS
239 Grupo Lázaro 1979, SL	3.927.826	3.930.860	-0,08%	Extremadura	1	IGAMMA
240 SUBICER, SL	3.927.229	3.555.757	10,45%	Catalunya	1	GRUMAT
241 Pavimentos y Saneamientos de Pizarra	3.916.464	3.192.727	22,67%	Andalucía	1	BigMat
242 MAPISA - Materials Pirineu, SA	3.903.726	2.956.936	32,02%	Catalunya	1	-
243 Comercial Atrezzo, SL	3.896.719	3.526.973	10,48%	Castilla León	2	IBRICKS
244 Mariano García Hermanos, SA	3.844.033	3.201.000	20,09%	C. Madrid	1	B d B
245 Hermanos Marín Materiales de Construcción, SL	3.805.951	3.571.916	6,55%	Castilla La Mancha	1	BigMat
246 Saneamientos Granamax, SL	3.805.137	2.843.865	33,80%	Andalucía	1	-
247 BIGMAT GO	3.794.963	3.804.911	-0,26%	Andalucía	1	BigMat
248 Materiales de Construcción Onda, SL	3.791.827	2.930.724	29,38%	C. Valenciana	1	BigMat
249 Materiales de Construcción Caleta, SL	3.773.016	3.062.026	23,22%	C. Valenciana	1	IBRICKS
250 Bricons Caceres, SL	3.750.000	3.138.476	19,48%	Extremadura	1	matteria
251 Juan Lorente García, SL	3.717.391	3.314.128	12,17%	C. Murcia	1	IBRICKS
252 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	3.710.850	3.843.998	-3,46%	Catalunya	1	-
253 Ricardo Peris Materiales, SL	3.708.841	3.319.380	11,73%	C. Valenciana	1	-
254 Los Pepotes, SA	3.701.799	2.996.816	23,52%	Castilla La Mancha	1	CeramHome
255 Saneamientos Linares	3.698.352	3.174.197	16,51%	Andalucía	1	BigMat
256 Comercial KMAG	3.682.109	2.988.624	23,20%	Catalunya	1	EM CAT
257 Ernesto Cancer, SL	3.662.699	3.445.850	6,29%	Aragón	3	IBRICKS
258 Imagal Cerámica & Baño, SL	3.661.406	3.571.537	2,52%	Galicia	1	IBRICKS
259 Deltariba Materials, SL	3.650.739	1.982.231	84,17%	Catalunya	1	B d B
260 Comercial Sariego, SL	3.636.984	3.338.915	8,93%	Asturias	1	IGAMMA
261 Elegance y Decoraciones, SL	3.636.682	2.900.431	25,38%	C. Murcia	1	BigMat
262 Comercial Llaurado, SA	3.589.711	3.230.810	11,11%	Catalunya	2	IBRICKS
263 Azulejos Gala, SL	3.579.887	3.823.077	-6,36%	C. Madrid	1	B d B
264 Hernandez Gámez, SL	3.571.819	3.053.689	16,97%	Andalucía	1	B d B
265 Grimalt Innovació i Tradició SL	3.569.283	3.581.878	-0,35%	Baleares	1	B d B



Cuidamos el agua,
cuidamos la ciudad

Diseñamos Sistemas Urbanos de Drenaje Sostenible (SUDS)

En el medio natural, la tierra actúa como una esponja, absorbiendo y almacenando el agua pluvial para que cumpla con el ciclo hidrológico. Sin embargo, en las ciudades el agua se encuentra ante superficies duras que impiden su absorción, así como canalizaciones que sobrecargan las redes de alcantarillado.

Como consecuencia, este recurso cada día más escaso se acaba desperdiciando. Nuestros SUDS se diseñan y se instalan con el objetivo de imitar y favorecer el proceso hidrológico natural en los entornos urba-

nos: facilitan el crecimiento adecuado de la vegetación y sus raíces; ralentizan y controlan la escorrentía; almacenan el exceso de agua mediante tanques de tormenta y la infiltran en los acuíferos del subsuelo; depuran y regeneran el agua, lo que permite implementar sistemas para su reutilización; limitan el vertido final y mejoran su calidad. Así cumplimos nuestra misión: cuidar el agua y las ciudades para cuidar a las personas.

Más información en www.suds.aco.es

ACO. we care for water



460 principales almacenes de materiales de construcción España 2022

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
266 Trans-Olmedo, SL	3.562.107	3.606.293	-1,23%	Andalucía	1	IBRICKS
267 Almacenes Hermanos Valeriano, SL	3.522.222	3.260.944	8,01%	Andalucía	1	IBRICKS
268 Grifell Germans, CB	3.519.701	3.184.712	10,52%	Catalunya	2	BigMat
269 Losada, SCP	3.513.308	3.156.696	11,30%	Catalunya	1	IGAMMA
270 Isla Medina, SA	3.511.157	3.195.254	9,89%	Castilla León	1	BigMat
271 Susecosa, SL	3.505.970	3.166.541	10,72%	Catalunya	1	IBRICKS
272 Materiales Florencio Gómez, SL	3.446.362	2.523.142	36,59%	Castilla León	1	B d B
273 Espinosa Azulejos y Materiales Construcción, SLU	3.443.266	3.093.317	11,31%	Aragón	1	IGAMMA
274 Transportes Acañías Cabrera, S.L.	3.439.715	1.816.235	89,39%	Andalucía	-	IBRICKS
275 Materiales Can Rull, SL	3.434.043	3.023.069	13,59%	Catalunya	1	IBRICKS
276 Carbonell Materiales de Construcción, SL	3.427.626	2.502.613	36,96%	Andalucía	1	IBRICKS
277 Ca's Socis, SL	3.424.299	2.828.360	21,07%	Baleares	1	IBRICKS
278 Materials per a la Construcció Pedret, SA	3.378.043	2.764.986	22,17%	Catalunya	1	-
279 Materiales de Const. Madrid Hermanos, SL	3.362.230	2.974.057	13,05%	C. Valenciana	1	IBRICKS
280 Construagro, SL	3.346.983	2.662.872	25,69%	Cantabria	1	B d B
281 Materiales Const. Salvador Guerrero Hevilla	3.336.308	3.126.025	6,73%	Andalucía	2	BigMat
282 Materiales de Construcción Cubelles, SL	3.332.127	2.569.666	29,67%	Catalunya	1	IGAMMA
283 Tecmaco La Vall, SL	3.329.380	3.044.927	9,34%	C. Valenciana	3	Alba i Obrer
284 DEMAT Mat. y Apl. para la Construcción, SL	3.325.055	2.277.750	45,98%	Andalucía	-	IGAMMA
285 Mosaicos Alonso BM, SL	3.316.631	3.175.703	4,44%	Castilla León	1	BigMat
286 Ceferino Cervera e Hijos, SL	3.314.266	2.609.232	27,02%	Andalucía	1	IBRICKS
287 Brico Construcción Romicon, SL	3.314.168	2.791.616	18,72%	C. Valenciana	1	B d B
288 Ariceta, SA	3.304.873	3.198.527	3,32%	Euskadi	1	BigMat
289 Almacenes Pradas, SL	3.280.676	2.763.044	18,73%	Andalucía	2	-
290 Ceramicos Anvamar, SL	3.280.357	2.386.545	37,45%	C. Valenciana	1	-
291 Materiales y Servicios Corporativos, SL (MSC)	3.268.311	4.136.800	-20,99%	C. Murcia	1	IBRICKS
292 Almacenes Río de Oro, SL	3.241.707	2.756.328	17,61%	Asturias	1	divendi
293 Ferrer Cervia	3.231.916	2.389.303	35,27%	Catalunya	1	Alba i Obrer
294 Almacenes Poveda, SL	3.190.018	3.095.567	3,05%	C. Madrid	1	bcc
295 Saneamientos Ibaizabal, SA	3.187.449	2.942.338	8,33%	Euskadi	1	IGAMMA
296 Matfitres, SL	3.181.018	2.650.526	20,01%	Catalunya	1	-
297 SA Teulera Magatzem de Construcció, SL	3.174.891	2.146.453	47,91%	Baleares	-	IGAMMA
298 Ferreteria Rosalesa, SL	3.162.833	3.949.000	-19,91%	Canarias	-	BigMat
299 Hergadi, SL	3.160.024	3.120.703	1,26%	Castilla León	1	IGAMMA
300 Ferreteria El Arbol, SL	3.157.412	2.605.488	21,18%	Canarias	-	BigMat
301 Materials Consan, SA	3.154.268	2.637.545	19,59%	Catalunya	1	BigMat
302 Corralo Materiales de Construcción	3.143.625	1.959.565	60,42%	C. Madrid		IBRICKS
303 SA Cimentera, SA	3.142.478	2.679.465	17,28%	Baleares	1	B d B
304 Munne i Munne, SL	3.137.430	2.573.413	21,92%	Catalunya	1	IBRICKS
305 Materials Amigo, SA	3.129.377	2.789.504	12,18%	Catalunya	1	IBRICKS
306 Materialia	3.115.314	2.414.635	29,02%	Catalunya	1	-
307 Construcciones Ciuró, SA	3.109.828	2.462.642	26,28%	Catalunya	1	BigMat
308 Raycor Patrimonial, SL	3.109.750	2.527.945	23,01%	Catalunya	2	B d B
309 CONSTRUCTO, SA	3.103.246	2.494.711	24,39%	Castilla Leon	-	IGAMMA
310 Comercial Anpes SBD, SL	3.101.025	3.106.315	-0,17%	Catalunya	1	B d B
311 Promacovi, SL	3.100.329	2.705.651	14,59%	C. Madrid	1	BigMat
312 Gareta Alquezar, SL	3.071.135	2.644.841	16,12%	Aragón	1	Alba i Obrer
313 Etxegintzako Materialak Apain, SL	3.068.708	2.954.658	3,86%	Euskadi	1	BigMat
314 Sanitaris Marcual, SL	3.061.187	3.408.536	-10,19%	Catalunya	2	SEGESA
315 Almacenes del Valle, 92, SL	3.049.672	2.735.826	11,47%	Castilla León	1	IBRICKS
316 G.R.Riegos SL	3.047.774	2.849.000	6,98%	C. Valenciana	1	B d B
317 BM Crea Galicia, SL	3.044.991	2.953.044	3,11%	Galicia	1	BigMat
318 Rodríguez y Sobrinos, SL	3.037.600	2.179.655	39,36%	C. Madrid	1	BigMat

CUIDAMOS LOS DETALLES



EXTREMOS BISELADOS.
RECORTAMOS SUS FIBRAS
PARA MEJORAR SU PEINADO.

NUEVA VERSIÓN
RODILLOS

CUBRI
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?



460 principales almacenes de materiales de construcción España 2022

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
319 Materiales Manuel Martin, SL	3.019.346	2.670.393	13,07%	Castilla León	1	IGAMTTA
320 Materiales para Construcción Matías Vallés, SL	3.012.892	2.591.256	16,27%	Navarra/Aragón	3	BigMat
321 Ferralla Calo's, SL	3.011.042	2.740.156	9,89%	Galicia	1	divendi
322 Cervos Materials de Construcción, SL	3.006.374	2.271.625	32,34%	Catalunya	2	IGAMTTA
323 Materiales Pamplona Polo, SL	2.999.621	2.302.202	30,29%	Aragón	1	BigMat
324 Prefabricats Lleida, SL	2.993.032	2.536.605	17,99%	Catalunya	1	IGAMTTA
325 Materiales de Construcción Pérez Acevedo, SL	2.982.420	2.731.656	9,18%	Extremadura	1	B d B
326 Materiales Construcción La Juanita, SL	2.975.711	2.245.141	32,54%	Andalucía	1	BigMat
327 Sánchez Quintanar, SL	2.967.104	2.708.538	9,55%	Castilla La Mancha	1	BigMat
328 El Reque Ttes. Y Mat. Construcción, SL	2.966.272	2.812.690	5,46%	Castilla León	1	B d B
329 Ferretería Tarancón, SL	2.921.239	2.466.307	18,45%	Castilla La Mancha	1	BigMat
330 Materiales de Construcción Sol, SL	2.906.256	2.453.161	18,47%	Andalucía	1	BigMat
331 Subministres Sama, SL	2.887.471	2.338.327	23,48%	Catalunya	1	EM CAT
332 Hero Tecno Construcción, SL	2.879.615	3.249.466	-11,38%	Baleares	1	Obra
333 Materials per a la Construcció Jordi Vilár	2.873.754	2.807.931	2,34%	Catalunya	1	IGAMTTA
334 Farga Martí, SL	2.865.255	2.570.450	11,47%	C. Valenciana	1	B d B
335 LUCAS, SL	2.854.999	2.489.599	14,68%	Galicia	1	BigMat
336 Material de Construcción El Mundo, SL	2.854.553	2.346.206	21,67%	C. Valenciana	-	IGAMTTA
337 Azulejos Romu, SA	2.840.251	2.461.719	15,38%	Extremadura	-	IGAMTTA
338 Ramon Gimeno, SL	2.837.015	2.589.663	9,55%	C. Valenciana	1	IGAMTTA
339 Almacenes Creacons, SL	2.831.421	2.569.324	10,20%	Andalucía	1	IBRICKS
340 Materiales de Construcción Mafer, SL	2.823.136	2.414.816	16,91%	C. Madrid	-	IGAMTTA
341 German Iglesias, SL	2.817.880	2.278.510	23,67%	Galicia	-	IGAMTTA
342 Materials Homs, SA	2.806.523	2.952.189	-4,93%	Catalunya	2	IBRICKS
343 Mat. Const. José Perez e Hijos, SL	2.796.240	2.181.929	28,15%	Andalucía	1	BigMat
344 Promotora de Cemento Azulejos Y Rocalla, SL	2.790.664	2.781.747	0,32%	Catalunya	1	IGAMTTA
345 Planell, SA	2.787.501	2.988.645	-6,73%	Catalunya	2	B d B
346 Almacenes Lira, SA	2.780.199	2.477.784	12,21%	Euskadi	1	IGAMTTA
347 Materiales de Construcción Menditxuri, SL	2.776.897	2.880.164	-3,59%	Navarra	1	BigMat
348 Suministros Sobradillo, SL	2.771.144	2.415.555	14,72%	Canarias	2	B d B
349 Suministros Urrutia, SA	2.768.333	2.651.129	4,42%	Euskadi	1	IBRICKS
350 Grupo Dismar Duero, SL	2.765.247	2.528.349	9,37%	Castilla León	1	BigMat
351 MARTIN GARCIA 2005, SL	2.758.698	2.541.764	8,53%	Castilla León	1	BigMat
352 Masguait, SL	2.733.458	2.373.570	15,16%	Baleares	3	Obra
353 Hijos de Victor Pastor, SL	2.732.148	2.564.324	6,54%	Castilla León	1	IBRICKS
354 FERROS ALONSO, SL	2.714.317	2.597.753	4,49%	Galicia	-	IGAMTTA
355 Materials Soler, SCP	2.710.000	2.700.000	0,37%	Catalunya	1	IBRICKS
356 Ogando Duran, SL	2.709.385	2.268.836	19,42%	Galicia	-	IGAMTTA
357 Materials per Construcción Miquel Bosch, SL	2.707.585	2.246.634	20,52%	Catalunya	1	IBRICKS
358 Materiales de Construcción Berriz, SL	2.706.066	2.362.271	14,55%	Euskadi	1	IBRICKS
359 Els Panchorrins	2.693.798	2.544.028	5,89%	C. Valenciana	2	BigMat
360 Cerámicas Vicente, SL	2.682.999	2.411.834	11,24%	Castilla León	1	IBRICKS
361 Mosaicos Pelute, SL	2.682.338	2.493.303	7,58%	Navarra	-	IGAMTTA
362 Almacenes Beton, SL	2.675.758	2.576.538	3,85%	Navarra	1	IBRICKS
363 Rafael Blázquez E Hijos, SA	2.673.981	2.062.452	29,65%	Castilla León	-	IBRICKS
364 COPI, SA	2.655.676	2.296.738	15,63%	Castilla La Mancha	1	BigMat
365 Palahi Materials per a la Construcción	2.651.800	2.371.052	11,84%	Catalunya	2	B d B
366 Comercial Domínguez La Palma, SL	2.649.459	2.180.705	21,50%	Canarias	1	Obra
367 Confimat Materiales, SL	2.649.440	2.181.139	21,47%	C. Valenciana	-	IGAMTTA
368 Almacenes Lastadi, SL	2.647.270	2.436.397	8,66%	Navarra	1	IGAMTTA
369 Tarrega NouMag	2.637.104	2.664.156	-1,02%	Catalunya	1	-
370 Transarbona, SL	2.631.354	2.232.548	17,86%	Baleares	1	IGAMTTA
371 Antonio Cantalejo, SA	2.631.354	2.098.119	25,41%	Andalucía	1	IGAMTTA

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

460 principales almacenes de materiales de construcción España 2022

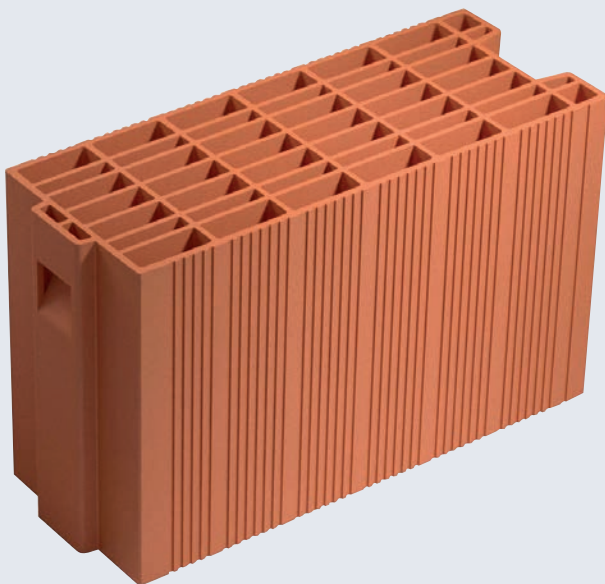
EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
372 Suministros y Construcciones Susavi, SL	2.629.775	2.396.491	9,73%	C. Valenciana	1	BigMat
373 Azulejos y Baños Susi, SL	2.627.240	2.538.110	3,51%	C. Ceuta	1	divendi
374 Perona Suministros Cerámicos, SL	2.621.377	2.208.010	18,72%	Castilla La Mancha	1	IBRICKS
375 Interiores Digar, SLU	2.620.804	2.266.316	15,64%	Castilla La Mancha	-	IGAITMA
376 Materiales de construcción La Toma, SL	2.611.089	2.403.325	8,64%	Andalucía	1	BigMat
377 Sinboria, SL	2.610.994	2.253.000	15,89%	C. Murcia	1	divendi
378 Brico Reyes, SL	2.606.925	2.735.628	-4,70%	Andalucía	1	BigMat
379 Industrias Tello de Arco, SL	2.605.145	2.058.496	26,56%	Extremadura	-	B d B
380 Transportes Garcon, SL	2.603.943	3.254.299	-19,98%	Aragón	1	Alca + Otros
381 Omega Norte, SL	2.600.898	2.306.778	12,75%	Asturias	1	BigMat
382 Chafermat Materiales, SL	2.589.093	2.164.165	19,63%	C. Madrid	1	IBRICKS
383 Baños Santamaría, SL	2.587.709	2.290.361	12,98%	Catalunya	1	GRUMAT
384 Materiales de Construcción Cupe, SA	2.565.901	2.702.588	-5,06%	Navarra	2	IGAITMA
385 Ramon Cabado, SL	2.562.411	2.520.514	1,66%	Galicia	1	BigMat
386 Hijos de José Busquier, SL	2.560.016	2.667.917	-4,04%	C. Valenciana	1	BigMat
387 Magatzem Ses Forques, SL	2.558.541	2.098.895	21,90%	Baleares	1	BigMat
388 Materials per la Construcción Capar	2.543.933	2.489.067	2,20%	Catalunya	1	GRUMAT
389 Suministros Cerámicos Mabe, SA	2.521.021	2.240.942	12,50%	Castilla La Mancha	-	IGAITMA
390 Const. y Mat. Construcción Fco. Fernández, SL	2.515.103	2.665.144	-5,63%	Galicia	1	IBRICKS
391 Evaristo Hernandez, SL	2.513.907	2.099.652	19,73%	Castilla La Mancha	1	UNYCO
392 V. Cerdan, SL	2.509.928	2.521.075	-0,44%	Catalunya	1	GRUMAT
393 Muro Suministros y Servicios, SLU	2.490.872	1.840.474	35,34%	Castilla La Mancha	1	B d B
394 MIGUEL SALINERO, SL	2.486.166	2.262.971	9,86%	Castilla León	1	B d B
395 Ibicenca Derivados Cemento, SA	2.484.962	2.280.915	8,95%	Baleares	1	B d B
396 Nicolás Miguel e Hijos, SL	2.480.021	2.259.964	9,74%	Castilla León	1	divendi
397 PREHOSUR + REFORSTORE	2.471.911	2.337.315	5,76%	Andalucía	1	BigMat
398 Aridos Gómez Galgo, SL	2.470.020	2.283.901	8,15%	Castilla La Mancha	1	BigMat
399 J. Bauza Genovart, SL	2.468.588	1.939.057	27,31%	Baleares	1	B d B
400 Macoalge, SA	2.467.472	2.165.549	13,94%	C. Valenciana	-	B d B
401 Alfonso Tejero e Hijos, SL	2.466.833	2.350.000	4,97%	Catalunya	1	IBRICKS
402 Ferrogomera, SL	2.434.829	2.176.000	11,89%	Canarias	1	BigMat
403 García Reguera, SL	2.431.476	2.312.948	5,12%	Castilla León	1	IBRICKS
404 Prefabricados y Materiales Bricas, SL	2.411.926	2.077.794	16,08%	Aragón	1	BigMat
405 Subministres El Far	2.410.018	2.043.454	17,94%	Catalunya	1	-
406 CB Ferreteria Hermanos González	2.403.795	2.351.126	2,24%	Canarias	1	BigMat
407 Sergeva Suministros, SL	2.400.128	2.293.017	4,67%	C. Valenciana	1	B d B
408 Materials Farreny, SL	2.398.228	1.839.378	30,38%	Catalunya	1	IBRICKS
409 Materiales La Barqueta, SL	2.392.172	2.254.367	6,11%	Andalucía	1	IBRICKS
410 Materiales Construcción José Rosa, SL	2.386.709	1.376.469	73,39%	Andalucía	1	B d B
411 Motacuer, SL	2.359.823	2.158.474	9,33%	Castilla La Mancha	-	B d B
412 Cial. Sastre Suministros y Fabricaciones, SL	2.356.183	2.313.269	1,86%	Canarias	-	IGAITMA
413 Materiales de Construcción Tejero, SL	2.352.875	2.130.551	10,44%	Aragón	1	IBRICKS
414 FORBASER S.L.	2.350.609	2.187.631	7,45%	Aragón	1	B d B
415 Rianoia Suministros Construcción, SL	2.349.584	2.189.160	7,33%	Galicia	1	BigMat
416 Nolasco Aldeguer, SL	2.330.995	2.172.348	7,30%	C. Valenciana	2	BigMat
417 José Amaya Quintero, SL	2.330.617	2.057.419	13,28%	Andalucía	-	B d B
418 Cementos Mollet, SL	2.323.851	2.209.988	5,15%	Catalunya	1	IGAITMA
419 BigMat Cayuela, SL	2.318.284	2.239.234	3,53%	Extremadura	1	BigMat
420 Sociedad Coop. Valenciana Montemayor	2.318.266	-	-	C. Valenciana	1	B d B
421 Escayolas del Segura, SL	2.307.014	2.166.256	6,50%	C. Murcia	1	BigMat
422 Materiales de Construcción Herarbo, SL	2.303.960	1.879.573	22,58%	C. Valenciana	1	BigMat
423 Saralegui Materiales de Construcción, SL	2.300.706	1.983.277	16,01%	La Rioja	1	IBRICKS
424 Marorba, SA	2.298.076	2.357.627	-2,53%	C. Valenciana	1	IGAITMA

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



460 principales almacenes de materiales de construcción España 2022

EMPRESA	FACTURACIÓN 2022	FACTURACIÓN 2021	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	PTOS. VENTA	GRUPO
425 Bipacom, SL	2.295.628	2.176.089	5,49%	Andalucía	1	
426 Nolasco Pérez, SA	2.292.542	2.609.658	-12,15%	Canarias	1	
427 Jesús Pedrouzo, SL	2.290.078	2.064.169	10,94%	Galicia	-	
428 Realogo, SL	2.287.088	2.085.499	9,67%	Andalucía	1	
429 Almacenes San Gregorio, SL	2.272.563	2.181.960	4,15%	Castilla León	1	
430 Olivera Subministres Construcción, SL	2.270.291	2.227.635	1,91%	Catalunya	1	
431 La Boletina Materiales Construcción, SL	2.267.615	2.227.280	1,81%	Andalucía	1	
432 Hijo de Fernando Roca, SA	2.266.585	2.083.686	8,78%	Catalunya	1	
433 PRETOBE, SA	2.264.636	1.932.082	17,21%	C. Valenciana	1	
434 Francisco Martín Martín, S.A.	2.240.233	1.966.981	13,89%	Andalucía	1	
435 Pretensados Sole, SA	2.233.266	1.690.988	32,07%	Catalunya	1	
436 Tugues Materials de Construcción, SL	2.222.405	1.825.168	21,76%	Catalunya	2	
437 Excavaciones Obras Jiménez, SL	2.220.065	1.783.274	24,49%	C. Valenciana	2	
438 ARC Arbucies Ceràmiques, SL	2.212.888	1.888.436	17,18%	Catalunya	1	
439 Ramon Magriña Batalla, SA	2.181.709	2.234.162	-2,35%	Catalunya	1	
440 Materials per a la Construcció Enric Roca, SL	2.180.923	2.130.012	2,39%	Catalunya	1	
441 Azulejos Peña, SA*	-	38.130.311	-	C. Madrid	7	-
442 José María Gallizo, SL*	-	22.635.371	-	Aragón	-	
443 Fita Ibicentro, SAU*	-	8.739.127	-	Baleares	1	-
444 Preyser Autoservicio, SL*	-	8.108.665	-	C. Valenciana	14	-
445 Viuda de W. Vila, SA*	-	7.513.820	-	Catalunya	2	-
446 Guix i Decoració Gomila Gost, SL*	-	6.102.125	-	Baleares	1	-
447 Cantara Bussines, SL (Casanova)*	-	5.949.564	-	Catalunya	3	-
448 Almacenes Ferragut, SL*	-	5.906.361	-	Baleares	3	-
449 Prefabricados Ibaferzan, SL*	-	5.246.509	-	Andalucía	1	
450 Anton Blasco, SL*	-	5.194.436	-	C. Valenciana	1	-
451 Luis Hernández Alvarez, SL	-	3.707.261	-	Galicia	2	
452 Azulejos López Moreno, SL*	-	3.471.150	-	Andalucía	1	
453 Azulejos y Materiales J&L, SL*	-	2.736.555	-	C. Madrid	1	
454 Suministros Contrucción Plaza Amurrio, SL*	-	2.594.282	-	Euskadi	1	
455 Construmart Suministros, SL*	-	2.569.460	-	C. Madrid	1	
456 Jupe Materials de Construcción, SL*	-	2.501.654	-	Baleares	1	
457 Javier Olagüe, SA*	-	2.486.747	-	Navarra	1	
458 La Avenida Cerámicas, SAU*	-	2.480.351	-	C. Valenciana	1	
459 Suministros Monte, SL*	-	2.387.145	-	Cantabria	1	
460 Eldeco Florencio Caballero, SL*	-	2.350.643	-	C. Valenciana	2	

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

¿Cuáles son los principales criterios para la confección de este Ranking?

Ramon Capdevila

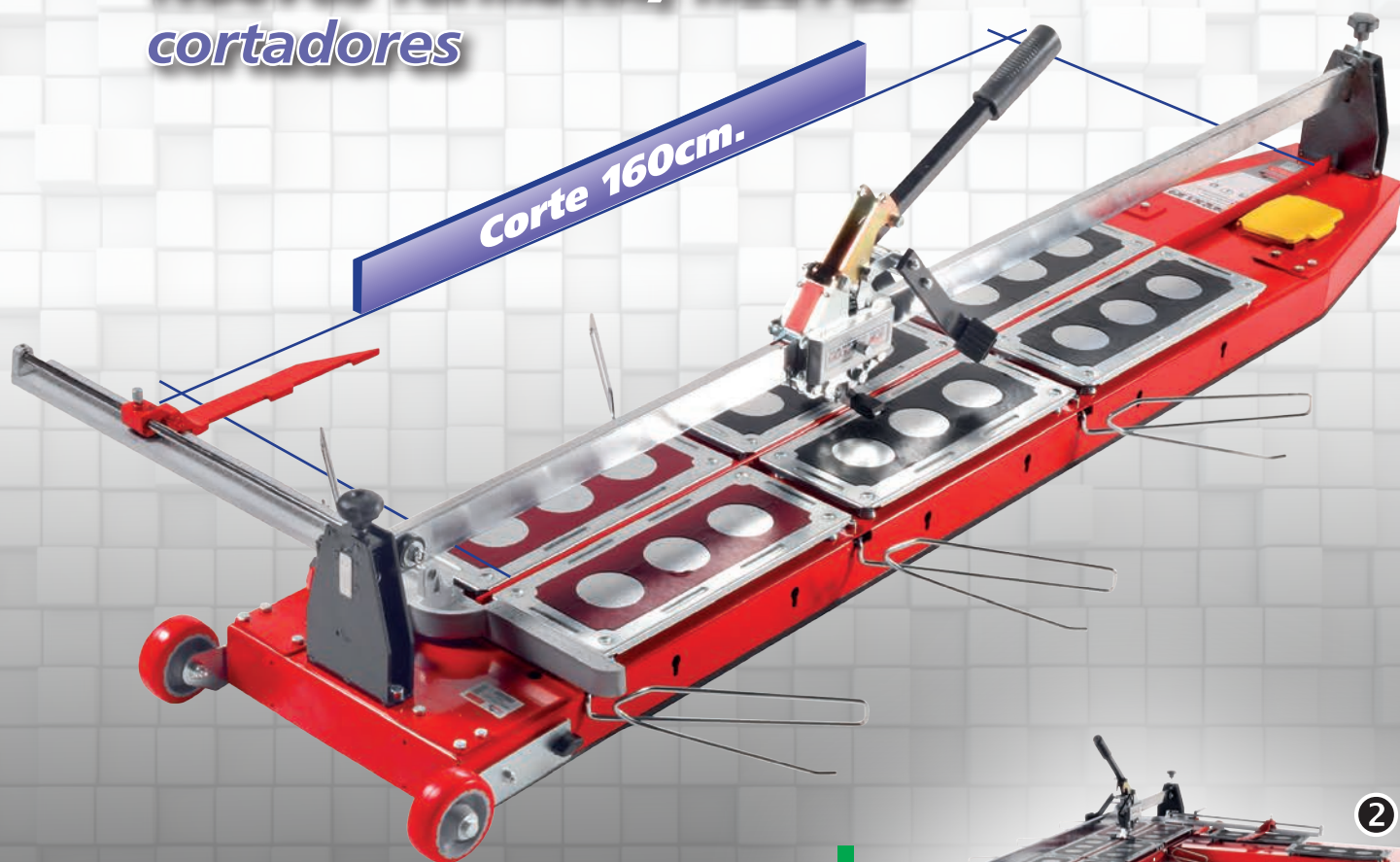
El objetivo de este Ranking es hacer la foto lo más real y exacta posible del tamaño de las empresas de distribución de materiales de construcción de nuestro país. También, y fieles a la línea editorial de nuestra publicación, el criterio que se ha seguido para la elaboración de este Ranking ha sido que las empresas que aparezcan sean, precisamente, almacenes generalistas de materiales de construcción. En principio, no aparecen los distribuidores ni de fontanería, ni electricidad, ni puramente especialistas, por poner unos ejemplos. De todas formas, hay alguna excepción como algunos que, aunque no son literalmente almacenes generalistas, tiene una cierta vinculación con el sector por diferentes motivos. También, muchas veces la línea que separa una distribución de otra es muy fina, y algunas veces se solapa una con la otra.

Pero la gran mayoría del Ranking son almacenes generalistas; es decir: la típica campa, ferretería y exposición.

Otro de los criterios ha sido conseguir que aparezcan todos los almacenes con más de 2 millones de euros de facturación. No ha sido tarea fácil. Posiblemente sí que aparecen todos los almacenes que pertenecen a Grupos de Compra, pero seguramente faltan algunos que no están vinculados a ninguna Central. Lamentamos de antemano la posibilidad de algún dato incorrecto y, por favor, no duden en ponerse en contacto con nuestra redacción si observan alguno.

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



1



2

3

CONS
Tools

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.

TECTOR: LA MARCA DE MORTEROS TÉCNICOS Y SOLUCIONES QUÍMICAS DE HOLCIM.

Tector reúne la experiencia global de **Holcim**, con la más amplia gama de morteros y aditivos, que van desde soluciones para albañilería a innovadores morteros para la impresión 3D.



Tector posee una amplia gama de **morteros técnicos y soluciones químicas** que abarca desde productos para albañilería y mampostería, pasando por productos para enlucido de muros o la colocación de cerámica, hasta las soluciones más complejas para la realización de inyecciones mineras en medios agresivos o la impresión robótica con morteros 3D.

Al igual que ya hizo **Holcim** en 2023, **Tector estrena nueva imagen**: una imagen unificada a nivel global y centrada en el cliente. Con un **envase** mucho más intuitivo con grandes novedades:

FAMILIAS DE PRODUCTOS

Actualmente, **Tector** cuenta con **siete familias** que agrupan la totalidad de sus productos.

Estas familias, además de diferenciarse por el nombre, están representadas por un color distinto, lo que permitirá a los consumidores diferenciar de un solo vistazo todos los productos y categorías:

- **TectorCeram**: adhesivos y rejuntado.
- **TectorFloor**: recrecidos y pavimentos.
- **TectorSpex**: reparación e impermeabilización.
- **TectorPlast**: revestimientos de fachadas y muros con soluciones de cal, revocos de cemento y albañilería.
- **TectorTherm**: aislamiento térmico.
- **TectorAdmix**: aditivos para mortero y hormigón.
- **TectorPrint**: impresión 3D.

UN CÓDIGO ÚNICO Y GLOBAL PARA CADA PRODUCTO

La otra gran novedad de **Tector**, además de la clasificación por familia, es la implantación de un **código único**. Este **código único**, formado por tres dígitos, supone un acceso directo al producto.

Es decir, gracias a estos **códigos**, Holcim podrá garantizar una fácil identificación de los productos por parte de sus clientes, sin dudas y sin superposiciones.

TectorCeram

TectorFloor

TectorSpex

TectorPlast

TectorTherm

TectorAdmix

TectorPrint

VILLASEQUILLA: LA NUEVA PLANTA DE MORTEROS DE HOLCIM ORIENTADOS A LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE



▲ Centro Tecnológico de Innovación de Mortero
Fábrica de Villasequilla (Toledo)

Ubicada en **Villasequilla** (Toledo) cuenta con su propio **centro de investigación** para el desarrollo de nuevos morteros orientados a la construcción sostenible, lo que permite investigar sobre nuevas aplicaciones, como la construcción industrializada, soluciones para el aislamiento y la impermeabilización de los edificios o la impresión en 3D.

Con la finalidad de dar respuesta a la creciente demanda de **morteros técnicos** en el mercado nacional, y en línea con la estrategia de expansión del segmento de **Soluciones y Productos** de Holcim, Holcim España ha puesto en marcha una línea de producción de mortero, que se suma a la actual instalación de Hellín (Albacete).

Ubicada en el municipio toledano de **Villasequilla**, está diseñada con una capacidad de producción de 220.000 toneladas anuales de 300 tipos de morteros diferentes, lo que va a permitir incrementar, reforzar y consolidar el negocio de mortero de la compañía.

Tector

PROYECTOS ÚNICOS, REQUIEREN SOLUCIONES ÚNICAS.

MORTEROS TÉCNICOS Y SOLUCIONES QUÍMICAS.



holcim.es



 **HOLCIM**

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

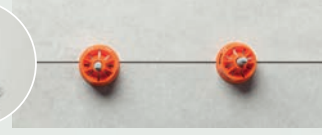
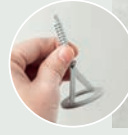
JUNTA: 1, 2 y 3mm



Colocación a
cuatro piezas



Colocación a
rompe juntas



Colocación a
junta lineal

También es noticia...

MONTEJO CERÁMICAS SE INCORPORA A IBERGROUP

Montejo Cerámicas, S. L. es, desde el pasado mes de enero, un nuevo miembro asociado de Ibergroup 2005 Empresarial, S. L. Montejo Cerámicas es un distribuidor de materiales de construcción con ámbito de actuación en Navarra, **donde lleva operando durante los últimos 50 años** y es un referente en su zona de influencia. Cuenta con tres puntos de venta en Pamplona, Tudela y Mutilva Baja. Con esta incorporación, Ibergroup contará con 13 distribuidores asociados: Terrapilar, Laguardia&Moreira, Manau, Jorge Fernández Grupo, Grupo Matteria, Suministros Ibiza, Duran, Chafiras, Grupo Unamacor, Construdeco, Discesur, Lavín y Montejo Cerámicas, **que concentran más de 100 puntos de venta, 375 millones de facturación conjunta** y más de 1.100 profesionales. Montejo Cerámicas alcanzó una cifra de facturación de 11.994.000 €. en el año 2022.



◀ A la izqda. Agustín Moreira, presidente de Ibergroup, con Ramiro Montejo, en el momento de la firma de adhesión.

BIGMAT TEVISA GALARDONADA CON EL PRESTIGIOSO PREMIO A LA FAMILIA EMPRESARIA

El Premio, otorgado por la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar, es un reconocimiento a la **trayectoria y a los valores arraigados que BigMat Tevisa** ha construido desde su fundación en el año 1950, y con el propósito de aspirar a ser una fuerza positiva en la comunidad extremeña. Este premio no solo celebra los logros empresariales, sino también el compromiso social. Mirando hacia el futuro con entusiasmo, este reconocimiento refuerza la determinación de seguir siendo pioneros en su sector empresarial y deseando mantener vivo el espíritu familiar que define a BigMat Tevisa.



▲ En el centro, Andrés y Lorenzo de la Villa, con el premio otorgado por la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar.



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

“

Las exposiciones no solo deben ser atractivas: deben invitar a soñar”



Josué Cid

Project Manager GAMMA GROUP

Iba para ingeniero y comenzó la carrera hasta que descubro el marketing. Decidió entonces formarse y especializarse en ese campo, pero tenía muy claro que, para que su trabajo resultara eficaz, debía conocer el funcionamiento de las empresas desde el terreno y es, entonces, cuando descubrió y se especializo también en *merchandising*. No oculta que le gusta trabajar directamente con el punto de venta porque, “como todos sabemos, en este sector hay tal disparidad de negocios que, para mí, poder enfrentarme a un nuevo reto cada día me aleja de la rutina; de caer en la monotonía”.

Amante de la naturaleza, siempre que puede se escapa a su retiro espiritual y respira. “Porque necesito respirar, oxigenar. Si cada proyecto que realizo es, para mí, un nuevo trabajo, cada proyecto merece una nueva versión de mí mismo”.

Muchos años en el mundo del Retail

Si, llevo ya más de 20 años de experiencia en Retail de gran distribución, de los cuales, los últimos 12 me he dedicado al sector de la construcción en centrales de compra especializándome en B2C y B2B. Gracias a la experiencia adquirida en el sector de gran consumo, he conseguido transformar un gran número de almacenes de construcción en atractivos establecimientos, cambiando la percepción del cliente hacia el punto de venta y la marca que lo respalda, tanto en España como en Portugal.

¿Por donde se empieza?

Esto pasa por un análisis exhaustivo del negocio; de su operativa, su tipología de cliente, su competencia, sus recursos... Y defino la estrategia a seguir en cada área de ventas y cómo transmitirla al cliente sin perder la identidad corporativa.

No olvidemos que la relación marca-consumidor tiene dos direcciones: lo que el cliente percibe y lo que la marca proyecta y, en un mercado como este, la marca importa mucho: genera confianza. Y yo soy un acérrimo defensor de las marcas.

En general, cómo se encuentran de salud las exposiciones de los puntos de venta de los almacenes.

Si hablamos en líneas generales del sector, hay un alto porcentaje de ellas que, aunque han sabido adaptarse al mercado y actualizado su surtido acorde a ello, no ofrecen una experiencia de compra todo lo satisfactoria que el cliente desearía. Y esto sucede porque muchas de ellas han actualizado el contenido, pero no el continente.

En el caso particular de GAMMA tenemos la ventaja de llevar más de 30 años realizando exposiciones de cerámica y baño, con una experiencia consolidada y un gran equipo técnico especializado en diseño e interiorismo y nos adaptamos a las necesidades de los Asociados personalizando cada proyecto. Esto ha permitido que nos adaptemos y diseñemos puntos de venta acorde a cada situación en el espacio/tiempo. La mayoría de ellas gozan de una buena salud.

También, en general, cuál es el punto más débil que tienen.

Creo que, en general, el punto más débil que tienen la mayoría de los almacenes del sector son las TIC. Y no hablo solo de tener un *site* bien estructurado y con contenido dinámico: es necesario un *webservice* que permita estar conectados para actualizar tarifas, contrastar datos de venta y aprovisionamiento. Son muchos los que no cuentan con un ERP actualizado y esto afecta directamente al control de stock. Tampoco se utilizan las herramientas tipo BI para realizar análisis de ventas que permitan detectar las posibles oportunidades y actuar en consecuencia.

En general, se percibe la ausencia de un modelo de

negocio definido en la mayoría de ellos, y esto provoca que nos encontremos almacenes con un *layout* deficiente, que no crea un circuito de compra, o con implantaciones de producto basadas en el espacio disponible en lugar de la rentabilidad lineal.

¿Qué soluciones se pueden aplicar y cómo se puede mejorar?

Nosotros, en GAMMA GROUP contamos con un modelo de negocio que lleva madurándose varios años. No olvidemos que el Modelo de Negocio GAMMA obtuvo el reconocimiento de la Generalitat de Catalunya con el premio a la iniciativa comercial en el año 2007 y creo que, a estas alturas, podemos decir que estamos listos para poder implantarlo en la mayoría de los puntos de venta. Esto incluye las tres grandes áreas de negocio que tenemos actualmente: exposición, autoservicio y almacén de construcción. Pretendemos que nuestros Asociados se despreocupen en lo que a surtido e implantación se refiere, aspectos clave para que puedan centrar sus esfuerzos en la correcta gestión de las instalaciones.

“**Creo que, en general, el punto más débil que tienen la mayoría de los almacenes del sector son las TIC”**

Concretamente, por lo que respecta a la zona de autoservicio, les presentamos un plano de implantación indicando el espacio que debe ocupar cada familia de producto, llegando al nivel de referencia, y definimos la comunicación de cada área para generar impulsos de compra. Con este modelo de negocio, estoy convencido de que posicionaremos la marca GAMMA GROUP en los puestos más altos de la tabla, velando, como siempre, por el interés de nuestros Asociados.

Se puede diferenciar entre el espacio de exposición y el de libre servicio. Hay diferencias. ¿Qué aspectos son los más importantes a considerar en una exposición?

Las exposiciones no solo deben ser atractivas: deben invitar a soñar. Es en este sentido, que cuidamos mucho la puesta en escena de nuestros ambientes: el mobiliario, la iluminación y la decoración, entre otros. Por eso contamos con un gran equipo de profesionales que velan por que GAMMA GROUP siga siendo el referente en el sector.

Creamos circuitos con ambientes de baño que incorporan las últimas tendencias del mercado e invitan a recorrer la totalidad de la exposición, con un diseño atemporal y minimalista. Nuestros Asociados son conocedores de ello y confían en nosotros para que llevemos

a cabo su proyecto. En GAMMA, nuestras exposiciones son un reflejo de nuestro *know-how*.

En el libre servicio, por el contrario, debemos dirigir a nuestros clientes; crear impulsos de compra. Y desde el departamento de marketing se ha trabajado duramente para conseguir que esta zona sea más comercial y dinámica. No podemos olvidar que aproximadamente el 85% de los clientes que visitan nuestras exposiciones suelen ser clientes particulares. Vienen sin prisas; a inspirarse y dejarse aconsejar por un equipo de profesionales. Predominan los sentidos y la armonía. Son zonas que deben estar alejadas del tráfico del almacén para no alterar la intención de compra de nuestros clientes.

También, hemos detectado que más del 90% de las ventas de esta zona son previstas; sin embargo, en la zona de libre servicio, hay un alto porcentaje de compras impulsivas que vienen derivadas, en su mayoría, por los clientes profesionales que acuden a nuestras instalaciones. Es decir: existen dos velocidades de compra que, en GAMMA GROUP, hemos sabido detectar y adaptar a nuestro modelo de negocio.

En el caso concreto de GAMMA GROUP, ¿cómo ha encontrado los puntos de venta?

En los más de 50 puntos de venta que he visitado hasta el momento, me ha sorprendido la evolución sufrida en la mayoría de ellos, dejando muy atrás lo que conocemos como “almacén de materiales”. Hablamos de establecimientos sofisticados, adaptados a la tendencia del consumo actual, que ha pasado de ser cuantitativo a cualitativo. Contamos con un departamento de Atención al Asociado que da soporte a todas las necesidades que se plantean desde el punto de venta, atendiendo y solucionando cualquier duda o posible incidencia generada. Y esto es un factor clave para nuestros Asociados: se sienten respaldados en todo momento por GAMMA GROUP, que centra sus esfuerzos en mejorar los servicios y capacidad de compra, siempre pensando en beneficiar a los puntos de venta.

¿Cuál es su cometido con los almacenes asociados de GAMMA GROUP?

Como Project Manager del Departamento de Retail, mi función es dar asesoramiento a los puntos de venta en todo lo relacionado con nuestro modelo de negocio, tanto en España como en Portugal, donde queremos posicionarnos al mismo nivel que tenemos aquí en un corto periodo de tiempo.

Coordino los proyectos que realizamos en GAMMA para desarrollar nuestro modelo de negocio, lo que implica la actualización de nuestra identidad corporativa, un *layout* coherente y una implantación de producto acorde al espacio y demografía de nuestros Asociados, para mejorar la rentabilidad de sus instalaciones.

En este contexto, realizamos proyectos personalizados para cada establecimiento valiéndonos de metodo-

logías Agile y, nuestros Asociados, necesitan los perfiles técnicos que tenemos en GAMMA para poder desarrollarlos: diseño gráfico, modelación 3D, planogramación, planeamiento de las instalaciones...

En definitiva, ofrecemos soluciones 360° para que nuestros Asociados puedan centrar sus esfuerzos en la gestión de sus instalaciones, con la confianza que supone contar con el capital humano y la experiencia de GAMMA GROUP.



Contamos con un departamento de Atención al Asociado que da soporte a todas las necesidades que se plantean desde el punto de venta”

¿Cómo serán los puntos de venta del futuro?

Esa es la pregunta que nos hacemos todos. Especialmente en los últimos años, donde una serie de factores han alterado la hoja de ruta del sector.

Personalmente, creo que serán más dinámicos comercialmente. Las grandes empresas de distribución nos han enseñado mucho. Y, poco a poco, los almacenes de construcción se están transformando y aproximando al Retail. Y esto es porque los almacenes físicos deben seguir existiendo. Nuestro modelo de negocio así lo requiere. Sabemos que la venta online crece a pasos de gigante, pero existen ciertos artículos que difícilmente podrán ser adquiridos. En las exposiciones, la textura y acabados de la cerámica son esenciales en nuestra toma de decisiones y la visualización de un ambiente de baño físico incrementa nuestra intención de compra por encima de cualquier catálogo. Y en la zona de construcción lo veo prácticamente imposible.

También, la transformación digital juega un papel clave para acercarnos a las grandes cadenas verticales. Estar conectados es imprescindible para analizar, planificar y ejecutar propuestas de valor que puedan implementarse en todos los puntos de venta. Y esto solo puede realizarse desde las oficinas centrales, donde un equipo puede definir la estrategia comercial de todos los establecimientos. Actualmente, muchos almacenes no tienen el tiempo o los recursos necesarios para poder llevar a cabo este tipo de análisis y, que exista cierta verticalidad, solo puede beneficiarles.

Estoy convencido de que los almacenes de construcción no solo no desaparecerán, si no que evolucionarán cada vez más para ofrecer un mayor surtido y servicio a los clientes.

Texto: Ramon Capdevila
Fotografía: GAMMA GROUP

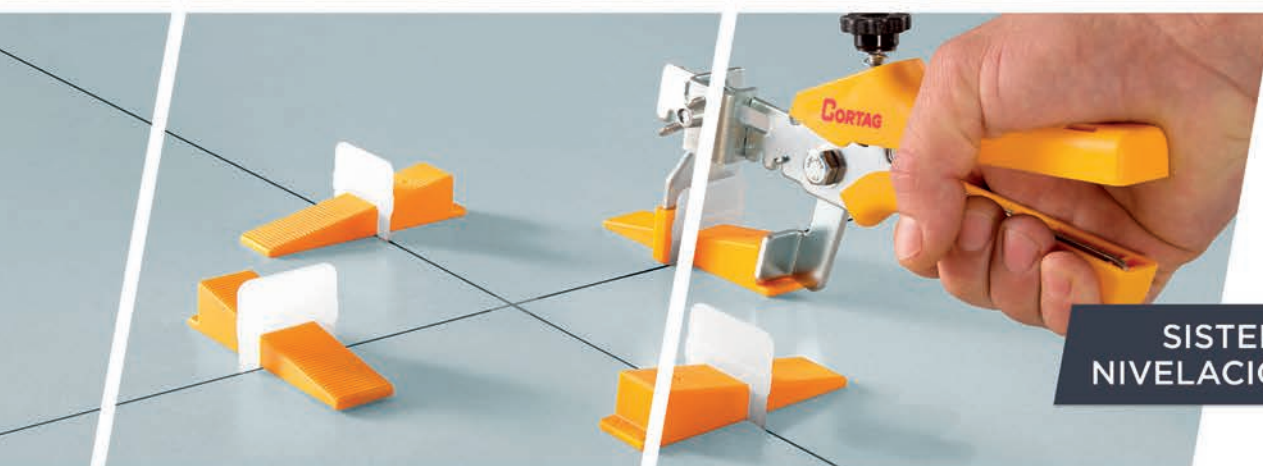
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



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



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



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



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

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



NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA

CON

TUDO



BELLOTA

www.bellota.com



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



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

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

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





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



Frontek

INTELLIGENT
PORCELAIN



Construcción
sostenible



Eficiencia
energética



Rehabilitación
de edificios



Piezas
alveolares

XXL hasta
100x300 cm

Fachada VENTILADA



Instalación rápida y sencilla

Procesos de construcción
eficientes y tiempos más
reducidos que en los
sistemas tradicionales.



Ligereza y durabilidad

Su sistema alveolar
minimiza el peso de las
piezas. No precisa
mantenimiento.



Aislamiento térmico y acústico

Reduce significativamente
el ruido del exterior y
protege de la radiación
solar.

Reduce el
consumo de aire
acondicionado y
calefacción
hasta un 35%.



+34 925 50 00 54



contacto@grecogres.com



WEB
FRONTEK