



## Ya está en ruta el “Mapei Tour 2024”

El “Mapei Tour 2024” se puso en marcha el pasado 9 de abril desde la sede central de MAPEI en Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona) y su primera parada fue en las instalaciones de BigMat Calvente en la localidad barcelonesa de Terrassa.

Página 56

# L'informatiu

[www.almacenesconstruccion.com](http://www.almacenesconstruccion.com)

AÑO 2024  
ABRIL • Núm. 131

LA REVISTA DE LOS ALMACENES  
DE LA CONSTRUCCIÓN

## BdB Sumabe inaugura su tercer punto de venta en Vinaròs

Página 46



## MANUEL MARTINO

Jefe de la Línea de  
Aislamientos en Grupo  
Puma España



“Recordemos que uno de los retos es que el producto sostenible sea accesible económicamente”

Página 52

## ¡Vamos de Feria!

Imágenes y resumen de todas las ferias en páginas interiores

**PENTRILO**  
Spain

**70**  
ANIVERSARIO

70 AÑOS FABRICANDO EN ESPAÑA  
PARA EL PINTOR PROFESIONAL



# 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.**



Color Touch Collection

Gama Nature

Perfil recto para proteger y decorar las esquinas

# SE MIRA Y TAMBIÉN SE TOCA

Mira, toca, y sueña a todo color. Vive la experiencia única de tocar la belleza del color, para darle a tu espacio un carácter diferente y vital.

En un mundo donde casi todos los productos son muy similares, el tacto marca la diferencia. Bajo esta premisa nace **Color Touch**, una selecta colección de colores de tendencia y un tacto único para un perfil de éxito como es el **Novosuelo/Novopared**. Una solución perfecta para los ambientes más exclusivos. Disponible en dos gamas cromáticas: la **gama Nature** orientada a la cerámica más artesanal, materiales en crudo y de aspecto orgánico, y la **gama Tech** para espacios más minimalistas y vanguardistas.

**Color Touch Collection** ha sido sometido a ensayo por AITEX\* determinando una mayor suavidad que la ropa de bebé 100% algodón.

Descubre **Color Touch Collection**, y **toca** la belleza del color.

\*Centro de Investigación e Innovación Textil.



AIDIMME  
INSTITUTO TECNOLÓGICO



SOCCO CORPORATIVO



**EMAC**<sup>®</sup>  
EL TOQUE FINAL

EMAC<sup>®</sup> GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

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

**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**<sup>®</sup>  
PREFABRICADOS

[www.imerprefabricados.es](http://www.imerprefabricados.es)

# La combinación PERFECTA



ADHESIVO  
GEL

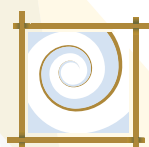


MULTI-  
PRESTACIONES

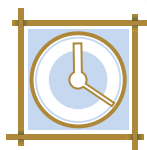


FIBRORREFORZADO

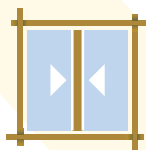
**G+100** + **G+color**  
by GECOL



JUNTA  
GEL



ULTRA-RÁPIDO  
(3 horas)



HASTA 8mm



► Piscinas

► Tráfico intenso

► Piedra natural

► Climatización radiante

► Fachadas

► Gran formato

Todo es posible




[www.gecol.com](http://www.gecol.com)  
[info@gecol.com](mailto: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](http://www.lsisoluciones.com)  
[info@lsisoluciones.com](mailto:info@lsisoluciones.com)

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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac<



# CUIDADO, TAMBIÉN TENEMOS OTROS PROBLEMAS GRAVES



**RAMÓN CAPDEVILA**

Director de L'informatiu

**E**n los últimos años, el cambio a nivel comercial ha sido el equivalente al de los últimos, quizás, 30 años. Ha cambiado casi todo: la forma de comprar de los consumidores, la forma de comunicarnos con ellos, los canales de venta se han incrementado y, cada vez más, el online está ganando terreno.

*El mundo ha cambiado, la conectividad y la arquitectura de los datos está asentada en las pautas de consumo, pero nuestro sector vive ajeno a esta realidad. En nuestro sector, es una página casi en blanco en la que queda todo por escribirse.*

Esta era la introducción de un completo reportaje que llevaba por título “Digitalización” en nuestro sector: el reto de subirnos, por fin, al siglo XXI” y publicado por L'informatiu en el número 116 de abril del 2021; hace ahora exactamente tres años.

Si se acuerdan, salíamos entonces de un año 2020 muy duro, aunque afortunadamente a nuestro sector la crisis no le golpeó como a otros sectores y, además, se abrían unas perspectivas muy interesantes con las nuevas políticas de rehabilitación y los famosos Fondos Nex Generation, que, por cierto, no vamos tan bien con lo de “famosos” Fondos.

En mi opinión no hemos avanzado mucho. Actualmente, seguimos inmersos en utilizar la palabra y el concepto y significado de digitalización, sin antes empezar por hacer una pedagogía para explicar qué es digitalizarse, y cómo y por donde empezar

la transformación digital de nuestras empresas. Y esta pedagogía tiene que ser amplia y transversal, y debemos tener claro, ante todo, que esto no es una cuestión de tamaño. Cuando hablamos de sector, hablamos de todas y cada una de las empresas. Afecta de igual manera a todos los almacenes: grandes, medianos o pequeños. Porque la competencia y los cambios que afectan al sector son los mismos para todos, independientemente de su tamaño o de si están especializados en un producto o tienen una oferta más generalista.

Pero si buscamos la esencia del concepto ‘digitalización’, al final nos encontramos con que digitalización no es únicamente tecnología, ni procesos, ni formación. Digitalización es la capacidad de generar, captar, analizar y utilizar datos. Pero digitalización es también ser capaces de establecer nudos de comunicación y una mayor relación entre los agentes (empresas y clientes, en nuestro caso). Es decir, no solamente almacenes y proveedores, si no también los clientes. Importante.

Creo que sin pedagogía será muy difícil digitalizar nuestro sector. Pero, cuidado, tenemos otros problemas a mi entender también muy graves, que necesitan de la máxima atención de todos los responsables involucrados en la profesionalización de nuestro sector. Para conocer un sector, hay que hablar con este sector.

**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. 131, Abril 2024 • Depósito legal: 29179-94

# BigMat Day 2024 se consolida con nuevos récords de expositores y asistentes

La XVI Edición del BigMat Day reunió a más de 150 empresas expositoras y refuerza su posición como la gran cita anual de profesionales de la construcción. Otro año más bate la facturación del año pasado y el número de visitantes también creció hasta cerca de 8.400



▲▲ Aspecto que presentaba la XVI edición del **BigMat Day 2024** celebrada en el Pabellón Multiusos Madrid Arena.



▲ Detalle de las Jornadas de Arquitectura que contaron con cuatro de los más reputados estudios de arquitectura de la Península.

La XVI edición del **BigMat Day 2024**, considerada como una de las grandes citas anuales de los profesionales de la construcción y la rehabilitación de la vivienda, que tuvo lugar el pasado miércoles 17 de abril en el Pabellón Multiusos Madrid Arena, ha contado con la participación de más de 150 empresas expositoras, entre proveedores nacionales e internacionales y empresas de servicios, lo que ha superado las expectativas iniciales.

Durante su comparecencia, Pedro Viñas, presidente del Grupo BigMat, señaló que “el Grupo BigMat durante 2023 logró una facturación total de 1.450 millones de euros, lo que representa un 14% más que los resultados obtenidos en el ejercicio anterior, además de consolidar su expansión al cerrar el año con más de 1.000 puntos de venta en la Península Ibérica.



◀ Rueda de prensa del BigMat Day 2024. De izqda. a drcha.: Jesús Prieto, director general de BigMat; Pedro Viñas, presidente del Grupo; y Javier García, secretario del Consejo de Administración de BigMat.

Durante los dos días que ha durado el evento, además de presentar las novedades del sector, tuvo lugar una jornada de arquitectura a la que asistieron los dos ganadores del Premio Internacional de Arquitectura BigMat 2023, el estudio portugués de **Hugo Ferreira y Nuno Melo** y el estudio sevillano **ACTA de Ramón Picó y Javier López**, así como otros dos destacados estudios de arquitectura, como **FRPO Rodríguez & Oriol** y **Entresitio**. Al finalizar las cuatro ponencias sobre la pequeña y gran escala en la arquitectura, se celebró una mesa redonda moderada por el **catedrático de la ETSAM, Jesús Aparicio**, presidente de los Premios Internacionales de Arquitectura BigMat.

Los asistentes al evento han podido disfrutar de una gran diversidad de conferencias y demostraciones de productos de diversas marcas, como las que tuvieron lugar en el espacio polivalente de conferencias y demostraciones de la mano de los proveedores **BOSTIK**, **DANOSA**, **The BigTech Experience**, **STAYER** o la presentación de la **ONG El Sueño de Vicky**.

Desde el punto de vista comercial, durante el evento se han incrementado las operaciones un 12% con respecto al valor de realizadas en la edición del año pasado. En cuanto al número de visitantes, se ha alcanzado a los 8.400 durante los dos días que ha durado el BigMat Day 2024.

Para **Pedro Viñas, presidente de BigMat**, estas cifras corroboran que “BigMat sigue apostando por una estrategia basada en su gran capilaridad, en las sinergias entre los socios y en una estrecha colaboración con sus proveedores, apostando por la verticalización como eje de crecimiento. BigMat Day pone de manifiesto estos excelentes resultados, a la par que se consolida como el escenario perfecto donde mostrar los excelentes resultados de nuestra estrategia”.



▲ Diferentes momentos del BigMat DAY 2024.



GALERÍA FOTOGRÁFICA



GALERÍA FOTOGRÁFICA





GALERÍA FOTOGRÁFICA



**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](mailto:info@arenesbellpuig.com)  
Ctra. d'Ivars, Km. 1,5 | 25250 Bellpuig (Lleida)

[www.arenesbellpuig.com](http://www.arenesbellpuig.com)



GALERÍA FOTOGRÁFICA







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](http://www.suds.aco.es)

ACO. we care for water





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](mailto:info@arttros.com) | web: [arttros.com](http://arttros.com)



BASE

Una misma base  
permite cualquier  
tipo de colocación

CORONA

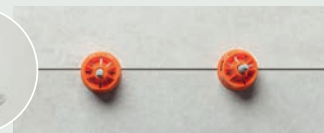
Permite la colocación  
manual sin ningún  
tipo de herramienta



Colocación a  
cuatro piezas



Colocación a  
rompe juntas



Colocación a  
junta lineal

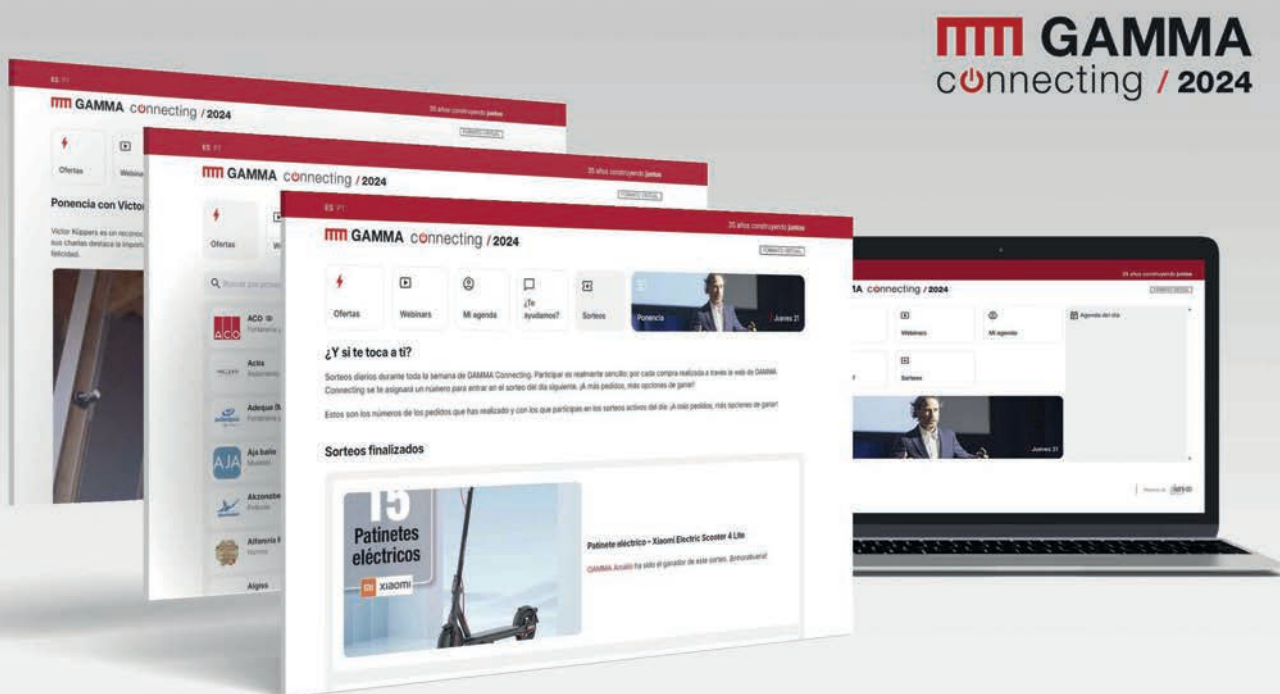


PIEZAS 3-30mm

JUNTA: 1, 2 y 3mm

# GAMMA CONNECTING 2024 cierra su edición con un nuevo éxito de participación

GAMMA Connecting ha vuelto a ser un éxito este 2024. La feria, que se ha celebrado del 18 al 24 de marzo, ha tenido lugar en un formato virtual que ha permitido tanto a los asociados como a los proveedores aprovechar las ventajas que este tipo de formato ofrece. De hecho, desde GAMMA ya se anunció que la periodicidad de la feria **GAMMA Connecting en formato presencial se ha establecido finalmente con carácter bianual.**



Gracias al formato virtual de esta edición, la feria se ha alargado durante toda una semana y ha puesto al alcance de todos los almacenes asociados a GAMMA descuentos, ofertas y promociones de los proveedores más relevantes del sector que han permitido mejorar su competitividad. De hecho, han sido más de 100 los que han participado en esta edición de la feria, representando a prácticamente todas las diferentes familias de producto.

## Baho, presente en GAMMA Connecting

En esta edición, la marca en exclusiva de GAMMA también ha estado presente en la feria GAMMA Connecting

con ofertas en muebles de baño. Dos años después de su creación y con más de 2.000 referencias en productos de baño, Baho es una marca propia única en el mercado.

Y todo esto es posible porque GAMMA cuenta con la Marca Propia más antigua del mercado. Si bien Baho nació en 2022, ya estaba precedida por cinco marcas que ya venían ofreciendo las ventajas de una marca propia de baños a los asociados a la firma desde 1998.

Bajo el lema, **“baños únicos para todos”**, Baho ofrece un diseño honesto, innovador, práctico y funcional. En este sentido, GAMMA connecting es una feria que busca ofrecer lo mejor a los almacenes asociados y, sin duda, Baho es una prueba de ello.

## Mucho más que una feria de compras

Como ya es habitual, este evento es mucho más que una feria donde encontrar ofertas únicas y exclusivas. En esta edición, los asociados han podido aumentar su conocimiento sobre el producto gracias a los vídeos que han elaborado y puesto a su disposición los proveedores participantes. Además, en esta edición las compras han tenido premios diarios, a más pedidos más opciones de ganar: patinetes eléctricos, experiencias, freidoras de aire y Alexas. **En total, 45 premios sorteados cada día** entre las compras del día anterior que, sumado a los precios en oferta, han significado un plus en esta feria GAMMA Connecting 2024.

## Victor Küppers, conferencia estrella en GAMMA Connecting 2024

En cada edición, los asociados y proveedores pueden disfrutar de una ponencia de alto nivel. Con conferenciantes especializados en charlas motivacionales y que contribuyen a reforzar el ánimo, la ilusión y el enfoque de los oyentes. En esta ocasión, el elegido ha sido **Victor Küppers, conferenciante reconocido por sus charlas especializadas en psicología positiva y que ofreció una ponencia virtual a la que se conectaron más de 200 personas.**

Una conferencia que apasionó a los oyentes y les aportó una gran dosis de optimismo y realidad. Durante una hora, los participantes pudieron conocer las mejores maneras para ver el vaso siempre medio lleno y, al final, hacer las preguntas que quisieron al prestigioso conferenciante.

## Sorteo post-feria, premios de los proveedores

Y este año, además de los sorteos propios de la feria, los sorteos han continuado una vez finalizada. Y es **que uno de los proveedores de la feria, SIRL, sorteo un pack** de hormigonera PRO170 eléctrica + carretilla F1 EVO con rueda neumática + SC pala de punta con mango de madera a todos los asociados que le hubieran realizado pedidos durante la feria.

Una edición que ha reafirmado a **GAMMA connecting como una oportunidad única** que ha ofrecido un valor añadido muy importante a los almacenes asociados a GAMMA. Y esto ha sido no solo por la competitividad que han ganado gracias a las ofertas realizadas por los proveedores, sino por el conocimiento, la motivación y los premios a las compras que han recibido. Todo ello reafirma la gran aceptación y el éxito del formato que, año tras año, consigue una valoración muy positiva de los asociados de GAMMA.

La cita por excelencia de los asociados GAMMA, que ha tenido lugar del 18 al 24 de marzo en formato virtual, ha ofrecido grandes ofertas y promociones, formación en producto, presentación de novedades, regalos y una conferencia estrella por parte del prestigioso conferenciante Victor Küppers.



## Galería de algunos de los premiados en el GAMMA Connecting 2024



GAMMA • Amalio



GAMMA • Almacenes Lobo



GAMMA • Almacenes Otero



## Galeria de algunos de los premiados en el GAMMA Connecting 2024



GAMMA • Abreu



GAMMA • Alto Aragón



GAMMA • Angel Alcaraz



GAMMA • Bermudez



GAMMA • Casas



GAMMA • Demát



GAMMA • Claudio Barrios



GAMMA • Coexmat



GAMMA • Antonio Español



GAMMA • DMC



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](http://www.fassabortolo.es)



**FASSA  
BORTOLO**

CALIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN

## Galeria de algunos de los premiados en el GAMMA Connecting 2024



GAMMA • Farre



GAMMA • Marti Marti



GAMMA • Gotarra



GAMMA • Hernández



GAMMA • Hnos. Mancera



GAMMA • Hnos. Ángel Matas



GAMMA • Julio Baza



GAMMA • Losada



GAMMA • Macia



GAMMA • Fenorte





NUEVA GAMA DE  
CUBOS DE CAUCHO

CARGA  
CON  
TODO



**BELLOTA**

[www.bellota.com](http://www.bellota.com)



## Galeria de algunos de los premiados en el GAMMA Connecting 2024



GAMMA • Mat. Construcción Paez



GAMMA • Materiales Pruna



GAMMA • Materiales 1978



GAMMA • Olmedo



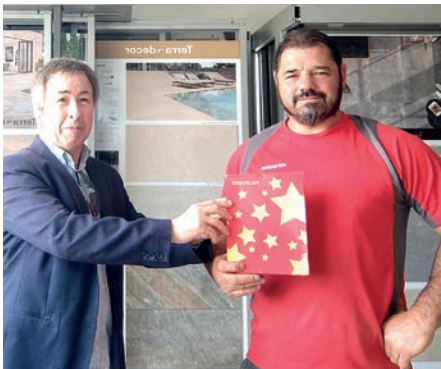
GAMMA • Medina Torres



GAMMA • Muñoz Vela



GAMMA • Tinalex



GAMMA • Peguera



GAMMA • Tolegres



GAMMA • Sumex

GAMMA • Zarate



# / somos tu caja de herramientas

Te proporcionamos todas las herramientas y servicios que necesitas para hacer crecer tu negocio. **Tú eliges.**

/ ventajas en las compras

/ entregas semanales

/ mix de publicidad único

/ servicio de retail personalizado

/ marca propia exclusiva

/ surtido siempre en stock



Escanea y descubre  
todas las herramientas  
en [gammagroup.es](http://gammagroup.es)

**GAMMA**  
GROUP

# GAMMA arranca el 2024 con 13

En estos primeros meses de 2024, GAMMA ha incrementado en 13 los almacenes asociados, que ya representan un total de 374 con 438 puntos de venta repartidos entre España, Portugal y Andorra. Unas incorporaciones que suman y que no solo benefician a los nuevos almacenes, sino también a las condiciones que ya disfrutaban todos los almacenes asociados a la firma.

## Nuevos almacenes asociados en España



**Azulejos Arguménez**, situado en Corral de Almaguer (Toledo) cuenta con unas instalaciones con 500 m<sup>2</sup> de exposición destinada a baño y cerámica y 2.000 m<sup>2</sup> para stock y distribución; una empresa familiar de tercera generación fundada en 1958 y que ha ido especializándose en cerámica y baños, llegando a ser un referente en su zona de influencia.



Materiales de construcción **EUROCAM** es otra de las recientes incorporaciones. Una empresa familiar fundada en 1995 y ubicada en Campillo de Arenas (Jaén). También tienen una amplia exposición de baño y cerámica, chimeneas y barbacoas. Además, son uno de los principales fabricantes y distribuidores de ferralla y forjados de Andalucía y Castilla la Mancha.



**Materiales de Construcción Ruiz Vico**, se encuentra ubicado en Huelma (Jaén), en su punto de venta comercializan todo tipo de materiales de construcción y cuentan con una amplia exposición de baño y cerámica. Una empresa familiar fundada por los hermanos Ruiz hace ya más de 30 años.

**Terrazos Mijan**, situado en la carretera de Toledo-Alcázar de San Juan, en la localidad de Consuegra (Toledo), es una empresa de segunda generación que nació en 1969 fabricando terrazos. Son especialistas en cerámica y porcelánicos y cuentan con unas instalaciones con una exposición de unos 400 m<sup>2</sup> de cerámica y ferretería, más 1.600 m<sup>2</sup> de nave y 8.000 m<sup>2</sup> de campa para stocks y distribución.



Ubicados en Olivares (Sevilla), **Azulejos Rainero** es una empresa especialista en baño, cerámica y cocina con una amplia exposición de más de 800 m<sup>2</sup>.

# nuevos almacenes asociados

## Nuevos almacenes asociados en Portugal



**IRIAX Materiais de Construção** es un almacén generalista ubicado en el distrito de Lisboa con casi 50 años de experiencia en el sector. Con un total de tres puntos de venta, cuentan con almacén de materiales y carpintería y tienda de ferretería y pinturas.



**Maria Clara Marques** se encuentra al norte de Portugal y cuenta con 1.000 m<sup>2</sup> de exposición de baños y cerámica y un almacén de materiales de construcción.



**Fernandes & Calados**, se encuentra en Penela, distrito de Coimbra. Se trata de un almacén fundado en 1978 y que dispone de tienda materiales de construcción y una exposición.



**Ernesto & Leão**, situado en el distrito de Porto es un almacén fundado en el 2011 y cuenta con una gran exposición de baños y cerámica con una superficie de más de 1.000 m<sup>2</sup> y un almacén de materiales de construcción.



**SOMACOTA** es otro almacén situado en el distrito de Lisboa. Fundado en el 1988, cuenta con una tienda de cerámicas, baños y ferretería y un segundo punto de venta donde comercializan materiales de construcción. Una incorporación que afianza la presencia de GAMMA en la zona centro de Portugal.



**Casa Ferreira**, ubicado en Pinafiel, en el distrito de Porto, es un almacén de construcción fundado en el 2009 que ofrece todo tipo de materiales de

construcción y ferretería, y se unen a GAMMA para potenciar las familias de baños y cerámicas.



**Francisco & Povia Helena** es uno de los 3 almacenes que los hermanos Luis y Jorge Ameixo tienen en el distrito de Beja (Sejoma, P&H y Francisco & Povia Helena). Con esta incorporación, los 3 almacenes ya están asociados a GAMMA, lo que los convierte en uno de los almacenes más grandes del Alentejo portugués.



**ALVIGA**, situado en Portugal, en el distrito de Lisboa, es un almacén histórico que este año celebra su 50 aniversario.

# GAMMA lanza su campaña de barbacoas 2024

**G**AMMA presenta, por octavo año consecutivo, su campaña de Barbacoas en una oferta que se vuelve a presentar en formato catálogo **con una tirada de casi 50.000 ejemplares**, y donde se incluyen todo tipo de modelos de barbacoas y hornos, con diferentes formatos y características, además de los mejores complementos para la puesta a punto de los exteriores del hogar, con toda la información técnica necesaria como soporte durante la venta para el asociado GAMMA.

Además, **los hornos de Pereruela** vuelven a ser protagonistas en esta campaña 2024. Se trata de un producto de alfarería que se distingue por la fabricación de hornos de leña elaborados con barro de Pereruela. Hechos a mano con un tiempo de fabricación de hasta 3 meses, estos hornos son un producto de gran calidad con una gran resistencia a las inclemencias meteorológicas y que permiten cocinar cualquier tipo de plato con un gran resultado. Los complementos como el césped artificial y los productos de ocultación también están presentes un año más en esta campaña. **Con más de 100.000 unidades distribuidas entre los almacenes asociados** y que funciona como una gran herramienta de soporte a la venta, muestra toda la información técnica del producto de forma detallada en tan solo un documento. De esta forma, favorece la labor del vendedor y contribuye a la elección del producto por parte del cliente final.



▲ GAMMA presenta, por octavo año consecutivo, su campaña de Barbacoas con una tirada de casi 50.000 ejemplares.



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 GROUP lanza un nuevo servicio para ayudar al relevo generacional de sus almacenes asociados

A menudo, la anticipación es la clave para afrontar todo tipo de situaciones. Y precisamente, esa necesidad de anticipación detectada es la que ha hecho que **GAMMA** haya lanzado este nuevo servicio para los asociados para ayudarles a realizar el relevo generacional en la dirección de su almacén. Si bien es un proceso natural y normal, el relevo generacional en cualquier negocio puede ser un verdadero problema si no se cuenta con las personas dispuestas a hacerse cargo del negocio. Con este nuevo servicio, se busca trabajar con anticipación en busca de ese relevo y ofrecer esa tranquilidad tan propia de tener la situación bajo control. Así, el servicio consiste en poner a disposición de ese asociado que se jubilará en breve una asesoría de expertos que le ayudarán a encontrar a quién pueda hacerse cargo del negocio. Se busca **un posible relevo tanto en algún familiar como entre trabajadores del propio negocio**. Incluso si estas dos opciones no son posibles, también se busca personas ajenas que tengan la ilusión por empezar con un nuevo negocio. En definitiva, se barajan todas las posibilidades que permitan dar continuidad al negocio, solución que en muchos casos no solo tiene un componente económico, sino también emocional, ya que aportan una satisfacción al gerente de ver cómo aquel proyecto que ha hecho crecer con todo su esfuerzo va a ser continuado.



Este servicio, solo disponible para los asociados GAMMA, ya se está testando en algunos almacenes asociados y está teniendo muy buena aceptación

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



### SALVATERRAZZA® ECO



# El BdB Meeting 2024 reúne a 400 asistentes

El pasado 12 de abril se celebró en el complejo El Olivar, en Alcalá de Henares (Madrid) la novena edición del BdB Meeting 2024 que este año recuperaba el formato Congreso.

Entre los asistentes se encontraban Alejandro Ehlis e Ignacio Ehlis, directores generales de Ehlis, que en enero hicieron pública la adquisición del 45% de Indamat Gestión, S.L., la sociedad gestora del grupo BdB.

**E**l BdB Meeting es un encuentro profesional privado que reúne a todos los componentes del Grupo BdB en una jornada de trabajo, con el objetivo de crear un punto de encuentro que favorezca un entorno de cercanía y networking entre los almacenes asociados, los proveedores y el propio equipo de la Central. A diferencia de la modalidad del formato Feria, en el formato Congreso se desarrollan ponencias y talleres privados para los asociados BdB, y visitas a stands de una selección de proveedores homologados, que en esta ocasión fueron 34 proveedores de diferentes familias de producto.

El ciclo de ponencias las abrió **José Durá, director general del grupo BdB**, con unas palabras dirigidas tanto a los asociados como a los proveedores del grupo, afirmando que “sois la piedra angular, y dándoles las gracias por confiar en nosotros y por ser los pilares del grupo”. También, Durá hizo un repaso a las principales cifras de la central, que ya cuenta con 304 asociados, con 379 puntos de venta y un volumen de negocio de 511 millones de euros en el 2023.

Brevemente hizo también mención a la incorporación en 2023 del primer asociado en Portugal; también de los primeros resultados que generó Aliangrup, y de la entrada de **Ehlis en el accionariado de BdB para aprovechar sinergias y economías de escala para ganar fuerza**.

El BdB Meeting 2024 supuso, además, el inicio de la mayor campaña promocional de BdB de los últimos años, la Súper Semana BdB, ideada para generar un tráfico importante de clientes a los puntos de venta BdB repartidos por todo el territorio nacional. **Miriam Carretero**, directora de comunicación y marketing de BdB, presentó la **Súper Semana BdB** que se ha celebrado del 22 al 28 del pasado mes de abril, ofreciendo destacados descuentos en productos de las principales categorías de materiales de construcción.

Por su parte, **Violeta Pons, responsable de compras de cerámica de BdB** anunció que este año la enseña Kenda Cerámica se ampliará con nuevas gamas y formatos. Finalmente, **Stefanie Perindont, responsable de SAC y**



▲ Aspecto de la zona de stands, y de la zona donde se desarrollaron las diferentes ponencias.

**Expansión**, explicó algunos datos sobre el nuevo servicio de Lanzadera BdB, señalando “que la logística es un aspecto estratégico en la cadena de valor y hay que adaptarla a nuestro sector”.

El BdB Meeting 2024 finalizó con una comida cóctel y con la entrega de reconocimientos a socios de BdB, para finalizar en un espacio de ocio con música exclusivo para los Asociados.



# en un ambiente alegre y de confianza

## Reconocimientos BdB

Los asociados galardonados en la **categoría de cohesión y sinergias**, que pone en valor el respaldo a las iniciativas del Grupo, fueron BdB Yesos Aranda, de Martos (Jaén), BdB Ibimat de Ibi (Alicante) y BdB Escayolas, Guadalajara de, Cabanillas del Campo (Guadalajara).

En la **categoría de marca**, BdB Nublan de Almonte (Huelva), fue el galardonado por su esfuerzo en implantar la marca BdB en su zona y en el entorno digital.

Y, por último, en la categoría de **relevo generacional**, el reconocimiento recayó en BdB Rafael Albert de Picassent (València) por tratarse de un caso de éxito por su relevo generacional.



▲ Alejandro y David Núñez, de BdB NUBLAN, con José Durá y María José Valero



▲ José Durá, con Rafael Albert, de BdB Rafael Albert. En la entrega de reconocimientos a socios de BdB.



▲ De izquierda a derecha, Miriam Carretero, directora de comunicación y marketing de BdB; María José Valero, subdirectora general del Grupo BdB; Jorge Linares, de BdB IBIMAT; Sergio Jiménez, de BdB ESCAYOLAS GUADALAJARA; Antonio Rodríguez, de BdB YESOS ARANDA; y José Durá, director general del Grupo BdB.



## GALERÍA FOTOGRÁFICA BdB MEETING 2024





**BdB MEETING 2024**  
MADRID · 12 de ABRIL

**GALERÍA FOTOGRÁFICA BdB MEETING 2024**



**RUBI**



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

**BUILDING THE  
FUTURE TOGETHER**

[rubi.com](http://rubi.com)



**B d B MEETING 2024**  
MADRID · 12 de ABRIL

**GALERÍA FOTOGRÁFICA BdB MEETING 2024**



# 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](http://www.grupobdb.com)

# La 14ª edición del MEETING EMCCAT Grup 2024 se convierte en un encuentro profesional e inspirador

Esta catorceava edición del MEETING EMCCAT Grup volvió con fuerzas renovadas, cargada de novedades, mucha actitud y resaltando el compromiso de EMCCAT Grup por la sostenibilidad

**E**chando la vista atrás, el evento promovido por el grupo de compras fue creado con la intención de concentrar en un mismo espacio a los diferentes profesionales que forman parte del mismo, desde su parte activa hasta una selección de sus proveedores y distribuidores referenciados. Un espacio cuyas piedras angulares siempre han sido la confianza, el compromiso y la colaboración. Una ocasión perfecta para hacer networking, intercambiar sinergias e invertir en forjar relaciones duraderas de calidad. Y aunque las intenciones de EMCCAT Grup siguen siendo las mismas que en la primera edición, cabe destacar que lo que **empezó siendo un pequeño torneo de Pitch & Putt, allá por el año 2011**, en los últimos años ha experimentado un notable crecimiento y evolución asumiendo nuevos retos como trabajar con visión de futuro, y adaptándose al mercado y avanzando hacia una construcción más sostenible.

Un año más, se pudo comprobar el alto grado de complicidad entre todos los asistentes y, través de un completo programa, que combinó trabajo y ocio, desde EMCCAT Grup han empleado toda su energía para continuar consolidando e impulsando su feria anual, en beneficio de sus asistentes y originando oportunidades que les permita consolidar su unión de grupo.

El acto de **inauguración tuvo lugar el viernes 12 de abril, y acompañando a EMCCAT Grup y a todos los participantes acudieron** el presidente del Gremi de la Construcció del Vallès, Toni Palet; el secretario general de la CECOT, Oriol Alba; la presidenta del Cercle Cecot de Joves Empresaris, Ninna Torres; y en representación del Ayuntamiento de Terrassa, el teniente de alcalde de Promoción Económica y Educación, Joan Salvador, quien después de un breve discurso iniciaron todos un recorrido inaugural por los diferentes stands de los proveedores.



▲ Detalle del evento celebrado en Terrassa los días 11 y 12 del pasado mes de abril.

## Cena de gala

Después de la jornada profesional, se congregó a todos los asistentes a la tradicional cena de gala, donde asociados, clientes y proveedores, disfrutaron y compartieron un cálido momento lleno de sorpresas y el entretenimiento. Entre los invitados, se vieron caras conocidas, como el presidente del Gremi de la Construcció del Vallès, Toni Palet; el vicepresidente de sostenibilidad y expansión de FECOR, Paco Hoya; el presidente de la CECOT, Xavier Panés y el secretario general, Oriol Alba; y el teniente de alcalde de Promoción Económica y Educación del Ayuntamiento de Terrassa, Joan Salvador.

Antes de finalizar, los asistentes disfrutaron de un show de magia y comedia a cargo del polifacético artista Gerard Borrell. Después de las buenas experiencias de los años pasados, esta 14ª edición ha cumplido de nuevo con todas las expectativas, y en general, las sensaciones a lo largo de los dos días han sido favorables para los asociados del grupo, sus clientes y los proveedores.

► De izqda. a dcha.: Toni Palet, presidente del Gremi de la Construcció del Vallès; Ninna Torres, presidenta del Cercle Cecot de Joves Empresaris; Ferrán Nájjar, director de EMCCAT Grup; Oriol Alba, secretario general de la Cecot; y Joan Salvador, teniente de alcalde de Promoción Económica y Educación del Ayuntamiento de Terrassa.



▼ Ferran Nájjar, con los responsables del Grupo Ceramhome, Jorge Ferrer y Jesús José Fernández, a la derecha de la imagen, que asistieron como invitados al Meeting.



▼ Como en cada edición, la cena de gala ofrecía un impresionante aspecto.



### Galería fotográfica Meeting EMCCAT GRUP 2024





Galería fotográfica Meeting EMCCAT GRUP 2024





# LA AUTÉNTICA BORADA®

DESDE 1977



DÉJANOS TUS  
DATOS PARA MÁS  
INFORMACIÓN



CAJA  
Welcome  
to 100%  
RECYCLED



DISPONIBLE EN  
30 COLORES



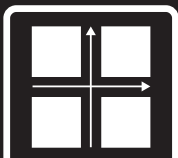
INTERIOR  
Y EXTERIOR



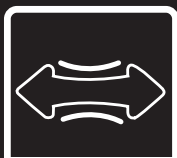
EFFECTO GOTA



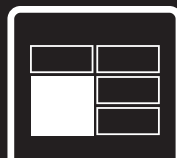
ANTIMOHO



ESPESOR JUNTA  
HASTA 8 mm



FLEXIBLE



ESPECIAL GRAN  
FORMATO



RÁPIDA PUESTA  
EN SERVICIO

**PROPAMSA**®



## Galería fotográfica Meeting EMCCAT GRUP 2024



## EMCCAT incorpora dos nuevos Asociados

EMCCAT Group ha incorporado recientemente a dos nuevos almacenes asociados en Catalunya, concretamente en las zonas de Barcelona y Tarragona.

Se trata de **Puigpey Materials per a la Construcció**, situado en la localidad de Vilanova del Vallès (Barcelona) y de **Materials Santi Ribas**, ubicado en Santa Bàrbara (Tarragona).



▲ Ferran Nájjar, director de EMCCAT Grup, con Marcel Puigpey, gerente de EMCCAT Puigpey.



▲ Ferran Nájjar, director de EMCCAT Grup y Santiago Ribas, gerente de EMCCAT Santi Ribas RIBAS.

# ***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](http://www.emccat.cat)**  
**Tel. 93 70 70 700**



# BdB Mosaicos Serrano inaugura la nueva exposición en Almansa

**B**dB Mosaicos Serrano inauguró el pasado 19 de abril su nueva exposición de cerámica, baños y cocina, en un espacio total de más de 1.200 m<sup>2</sup>. Con esta nueva exposición ubicada en la Avda. Adolfo Suárez, 37 en la localidad albaceteña de Almansa, este distribuidor de referencia en su zona busca ofrecer inspiración a sus clientes, además de acercarles un gran abanico de marcas referentes del mercado y aumentar sus opciones para sus diferentes proyectos. Al acto de inauguración asistieron clientes, amigos, familiares y una representación del equipo de la Central BdB.

## Desde 1898

Creada por **Francisco Serrano Albertos** en el año 1898 fue, en su inicio, fábrica de tejas curvas de tipo moruno y de ladrillos macizos de barro realizados a mano y cocidos en hornos de leña, cuya ubicación estaba en el paraje de "Sujel".

Pocos años después, su hijo Francisco Serrano Tomás, amplió el negocio instalando una fábrica de baldosas de cemento realizadas en prensas llamadas de "timbre" o "de brazo" donde, además de fabricar dicho tipo de baldosas, empezó a vender cemento, tubería de barro y azulejos para las cocinas en aquellos años llamados vidriados. En el año 1947 y debido al temprano fallecimiento de este último, toman las riendas del negocio su hijo Fernando Serrano López y su yerno Antonio Megías Gascón que siguieron fabricando y vendiendo los mismos productos. Es entonces cuando la empresa pasó a tomar su actual nombre de **Mosaicos Serrano**.

Entrados los años 70, se construyó en la antigua carretera nacional una nave industrial de 1.200 m<sup>2</sup> en la que se almacenan todo tipo de productos necesarios para la construcción. En el año 1976 pasa a formar parte de la empresa el hijo menor de Antonio Megías Gascón, **Francisco Megías Serrano** quien, una vez formado y dándose cuenta de las necesidades del mercado, instala en el año 1981 y en los bajos comerciales de la calle Corredera, 40, una Tienda-Exposición de 800 m<sup>2</sup>.

Ya en el año 1994 y hasta el 2017, y tras la jubilación del socio Fernando Serrano López, pasa a formar parte de la empresa su yerno **José Antonio Bea Pérez y con ello BdB Mosaicos Serrano** llega a la cuarta generación deseando que, en un futuro no muy lejano, pasen los descendientes a formar parte de la quinta generación al frente del negocio. Desde el año 2016 pertenece al Grupo BdB.



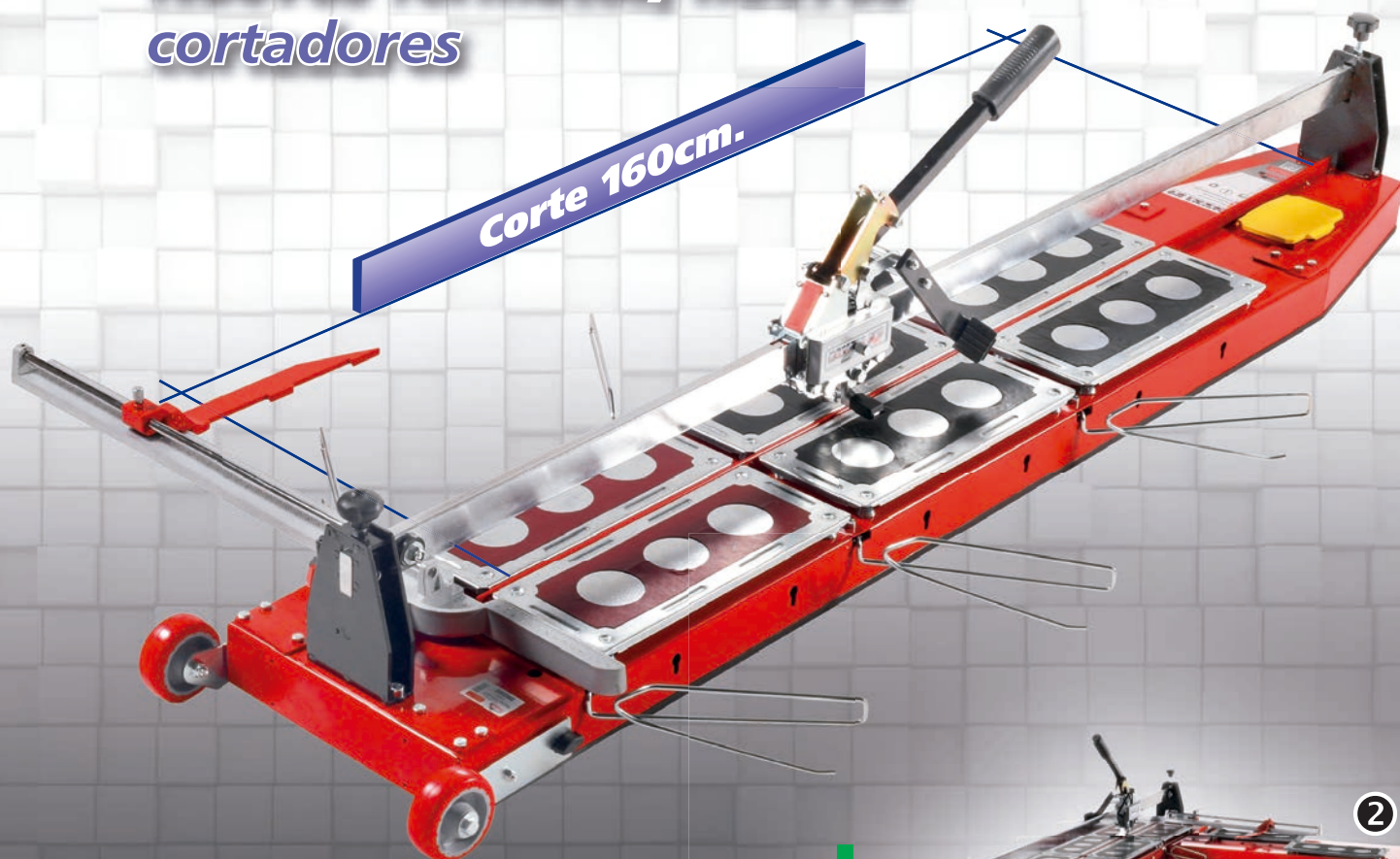
▲ Instalaciones de BdB Mosaicos Serrano en la localidad de Almansa (Albacete)



▲ Detalle de la fiesta de inauguración.

# MONSTER CUT

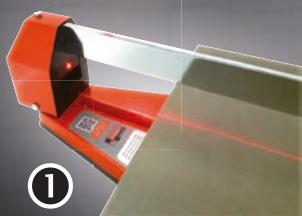
*Nuevos formatos, nuevos  
cortadores*



## MONSTER CUT

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

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



CONS  
**Tools**

TOMECHANIC  
HISPANIA S.A.

# BdB Sumabe inaugura un nuevo

BdB Sumabe, especialista en la venta y distribución de materiales para la construcción con más de 40 años de experiencia y con puntos de venta en Benicarló y Peñíscola, con un espacio total disponible de 3.400 m<sup>2</sup> y 2.300 m<sup>2</sup> respectivamente, **inauguró el pasado 19 de abril su tercer punto de venta** en Vinaròs, en las instalaciones que tenía BdB Romil, con 5.300 m<sup>2</sup> de espacio repartidos en 5.000 m<sup>2</sup> de almacén y ferretería, y 300 m<sup>2</sup> de espacio destinado a exposición.

La historia de BdB Sumabe comienza en el año 1987 cuando José Martí y Daniel Domingo abren con el nombre de Suministros Roquetes un almacén en Peñíscola, en la provincia de Castellón. Ellos, también fueron los responsables de Sumabe, un almacén que también abrieron en el año 1982 y que se encuentra localizado en la vecina localidad de Benicarló. Ahora, BdB Sumabe consolida su posicionamiento en la provincia de Castellón con este tercer punto de venta.

En la actualidad, son el matrimonio **Iñaki Martí y Rosana Martí** los que se encuentran al frente del negocio, y en los últimos años han integrado el punto de venta, mejorando la imagen y adaptándolo a las necesidades actuales del mercado. Esta mejora ayuda a optimizar el punto de venta aumentando su visibilidad en el mercado y mejorando la experiencia de compra del cliente, y abarca todas las áreas del almacén, desde la zona de materiales de construcción, hasta las zonas de ferretería y las exposiciones de cerámica y baño.

**Hace ya más de 20 años que BdB Sumabe se unió a Grupo BdB** para obtener más ventajas competitivas y formar parte de una marca referente en el sector de la distribución de materiales para la construcción.



▲ Iñaki Martí y Rosana Martí, en el centro, con los padres de Iñaki, José Martí y Rosana Larrosa.



▲ Imágenes del nuevo punto de venta de BdB Sumabe en Vinaròs



▲ En el centro, Iñaki Martí y Rosana Martí con socios de BdB y parte del equipo de la Central que no quisieron perderse la inauguración.

# punto de venta en Vinaròs

Con este tercer punto de venta, BdB Sumabe consolida su posicionamiento en la provincia de Castellón



▲ Equipo al completo de BdB Sumabe.



▲ Aspecto de con los clientes, familiares y amigos que acudieron a la inauguración de las instalaciones del nuevo punto de venta.

# BigMat Ses Forques inauguró sus nuevas instalaciones en Lluçmajor

El pasado mes de noviembre, BigMat Ses Forques inauguró sus nuevas instalaciones ubicadas en la calle Campos, 119, en la localidad balear de Lluçmajor.



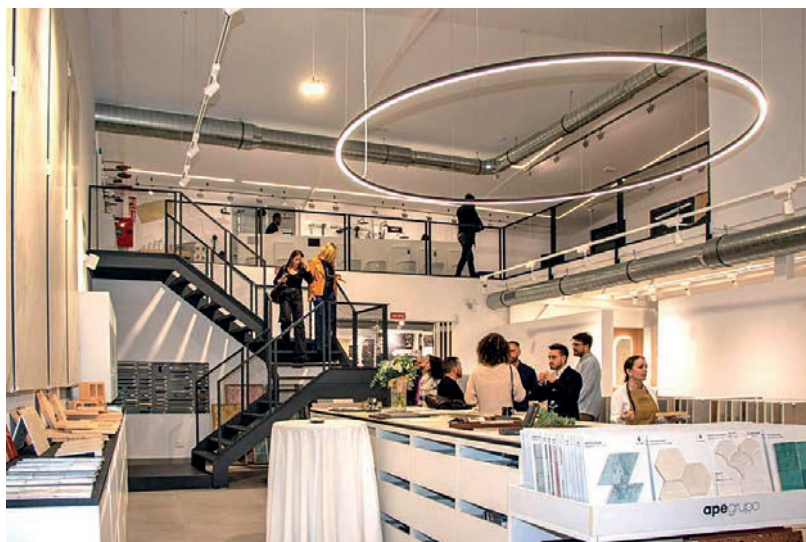
◀ Nuevas instalaciones de BigMat Ses Forques en Lluçmajor (Mallorca).

**M**agatzem Ses Forques S.L. se fundó en el año 1999 por **Bartolomé Amengual y Margarita Gual**, y en la actualidad ya se ha incorporado su hijo **Tomeu** en la gestión del negocio. La empresa ha ido evolucionando poco a poco y desde el año 2014 forma parte del grupo BigMat. Gracias a ello, y sin olvidar tampoco el gran trabajo y esfuerzo realizado durante años por su gerencia y todo el equipo humano, la empresa ha pasado de ser una pequeña tienda de cerámica y almacén de construcción a convertirse en una empresa profesionalizada del sector de la distribución de materiales de construcción. Muestra de ello es la inauguración de sus nuevas y modernas instalaciones.

BigMat Ses Forques cuenta hoy con unos 3.000 m<sup>2</sup> de espacio total, con unos 700 m<sup>2</sup> dedicados a diversas naves y un Showroom de más de 600 m<sup>2</sup>, en el que tanto profesionales del sector como clientes particulares podrán encontrar las últimas tendencias en cocinas, cerámica, piedras naturales, griferías, muebles de baño, sanitarios, mamparas, etc. **y también una atención profesional y personalizada para ayudar a dar forma a sus proyectos.**

Además, en su nuevo proyecto, BigMat Ses Forques también cuenta con una nueva zona de ferretería de más de 200 m<sup>2</sup> con una buena atención para asesorarles y acompañarlos en su experiencia de compra.

A la inauguración acudieron unos 200 invitados, entre profesionales del sector, clientes y amigos, y todos los asistentes pudieron conocer las nuevas instalaciones disfrutando de un showcooking a cargo de la empresa ABKstone – Cooking Surface y de un excelente catering, todo ello acompañado de un magnífico vino de las bodegas Binigrau.



▲ Detalle de un momento de la inauguración.



# 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**

# También es noticia...

## GAMMA EUROMAT PRESENTE EN LA FIRA DEL MERCAT DEL RAM

Euromat, empresa familiar fundada en la localidad barcelonesa de Manlleu en el año 1994, estuvo presente en la pasada edición del Mercat del Ram de Vic, celebrado el pasado mes de marzo en la ciudad de Vic (Barcelona). Se trata de uno de los eventos más destacados y tradicionales de la ciudad de Vic, situada en la comarca de Osona. Este mercado, que se celebra anualmente en Semana Santa, tiene un origen que se remonta al siglo XIII y es reconocido como uno de los mercados más antiguos de España.

GAMMA Euromat que este año celebra su 30 aniversario, dispone de seis puntos de venta repartidos entre la comarca de Osona y Ripollès; con dos exposiciones de cocinas y baños, dos ferreterías y dos almacenes de materiales de construcción.



◀ A la derecha de la imagen, Xavier Coromina, y su hijo Xavier, propietarios de GAMMA Euromat, con responsables de los diferentes puntos de venta.



▲ Estand de GAMMA Euromat en la Fira del Mercat del Ram.

## FILA SIGUE CON ÉXITO CON SUS JORNADAS DE DEMOSTRACIÓN

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

En esta ocasión, FILA ha realizado sus Jornadas en los puntos de venta de **BigMat Dorotea**, en la localidad barcelonesa de Mataró; y en las nuevas instalaciones recientemente adquiridas de **Manau** en Granollers (Barcelona).



◀ A la derecha de la imagen, Tomas Viedma, director BigMat Dorotea; con Ramón Bufí, Responsable Área Noroeste de Fila España.



▶ Xavier Tejedor, director del Centro de Manau en Granollers y Claudia Serrano, técnica comercial; con Ramón Bufí.



## CIEZAGRES CERÁMICA SE INCORPORA A CERAMHOME

El nuevo asociado de Ceramhome se encuentra en la localidad murciana de Cieza y cuenta con una exposición de cerámica en sus instalaciones. Fuentes del Grupo han señalado que “nunca antes nos habíamos adentrado en esta zona pero siempre hemos sido conscientes de su gran importancia. Representa un claro ejemplo de la estrategia de expansión que lleva a cabo el grupo Ceramhome. Seguir sumando asociados nuevos y fidelizar a los que ya pertenecen”.

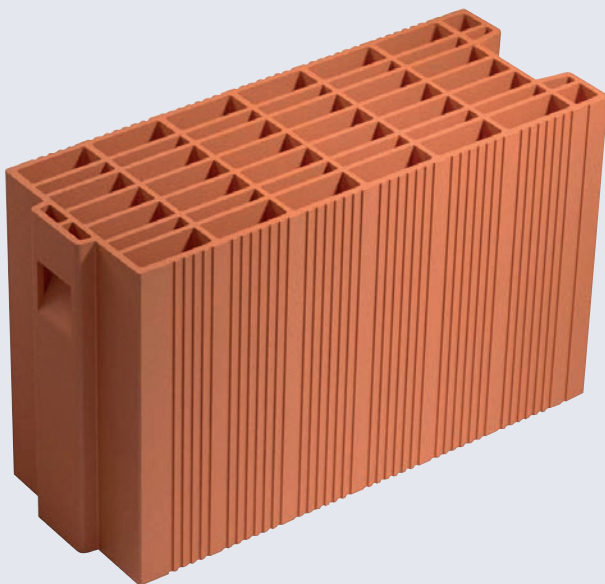
▶ A la izquierda, Jesús José Fernández, gerente de Ceramhome; con Francisco Hita Moreno, gerente de Ciezagres Cerámica.

# 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





## Manuel Martino

### Jefe de la Línea de Aislamientos en Grupo Puma España

Ingeniero Civil e Ingeniero Técnico de Caminos, Canales y Puertos y, desde hace algunos años, jefe de la Línea de Aislamientos en Grupo Puma España.

Su formación profesional la hizo en Perú, su lugar de origen, y casi toda su carrera la ha ejercido en este país, que reconoce que le ha dado una gran oportunidad de desarrollo en los aspectos tanto personal, como familiar y profesional. Más de 20 años dedicado, casi exclusivamente, a este “mundillo” del aislamiento térmico.

# “ Siempre que escucho juntas las palabras aislamiento y sostenibilidad, como mínimo me infunde precaución, ya que lamentablemente son términos que no necesariamente coinciden ”

## ¿Cómo nos presentaría a Grupo Puma?

Grupo Puma es un conjunto de empresas especializadas en el sector de los materiales de construcción, y sus más de 40 años de experiencia y dedicación en el sector nos permite ofrecer una amplia gama de productos de excepcional y reconocida calidad, fruto de un cuidadoso estudio de sus componentes y cualidades en laboratorios propios en cada fábrica. Gracias a ello, lanzamos al mercado productos cuya relación calidad-precio es excelente.

Nuestra empresa cuenta ya con 37 centros de producción y distribución en 4 continentes, dotados con la más avanzada tecnología para dar la mejor cobertura y servicio a nuestra gama de productos.

Con una capacidad de producción de más de 1.000.000 toneladas/año, Grupo Puma se consolida como el mayor fabricante de morteros de España.

Nuestra experiencia, calidad de servicio y visión de futuro, nos animan a avanzar día a día para conseguir nuevos objetivos en nuestra meta de lograr productos de una calidad inmejorable. Conceptos que hemos querido reflejar en nuestra imagen.

## ¿Qué queremos decir cuando hablamos de sistemas de aislamiento térmico y sostenibilidad?

Siempre que escucho juntas las palabras aislamiento y sostenibilidad, como mínimo me infunde precaución, ya que lamentablemente son términos que no necesariamente coinciden y, sin embargo, sueles escuchar muchas veces que solamente con aislar térmicamente ya eres sostenible... y no es así.

### Entonces....

Cuando aíslas térmicamente una vivienda, y lo haces bien, lo que vas a conseguir de primera es una temperatura de confort en casa asociada a una reducción del consumo energético, ya sea para calentar o enfriar y, como consecuencia, un impacto positivo por la energía que dejas de consumir, ya que, dependiendo del origen

de esta, puede contaminar en menor o mayor medida ocasionando un daño al medio ambiente. Pero ni siquiera considerando esta última parte, se puede considerar al aislamiento térmico como sostenible.

## ¿Y cuándo se puede considerar sostenible?

Para que el aislamiento térmico sea sostenible hay que ir mucho más allá. Se requiere que los materiales que compongan el sistema causen el menor impacto ambiental posible durante la extracción de materias primas, producción, transporte y comercialización, y se requiere que durante su aplicación minimice la contaminación de suelo y aire y, especialmente, que no cause daño a las personas que lo aplican. Además, se requiere que, durante toda su vida útil, no contamine el suelo o el aire por las sustancias que va perdiendo a través de la degradación natural de los materiales y se requiere que, cuando el edificio llegue a su etapa final de servicio, el producto resultante de su demolición o desmontaje, se pueda integrar a otros usos dentro de nuestra industria o cualquier otra en su mayor cantidad posible.

## ¿Qué significa esto para Grupo Puma y como lo integra en sus procesos?

Primero te diré lo que no significa para Grupo Puma: no es una utopía.

Lo que sí significa es un reto. Somos conscientes de que hacer que nuestros sistemas de aislamiento térmico sean lo más sostenibles posible es una tarea compleja que implica una inversión de recursos tremenda con resultados a largo plazo. Además, entra otra variable en la ecuación que no la he mencionado hasta ahora, y es el factor económico: no podemos darnos el lujo de ser sostenibles a cualquier coste, debemos de encontrar ese punto de equilibrio que nos permita que los productos sostenibles sean accesibles económicamente, y que no implique un coste excesivo en su mantenimiento y que sean duraderos, tan duraderos como lo que esperamos que dure nuestra vivienda.



## Recordemos que uno de los retos es que el producto sostenible sea accesible económicamente y, por lo tanto, no todas las industrias podrán ser 100% sostenibles”

Haciendo un símil: esto es como un ecualizador de sonido profesional con muchos tabuladores: si mueves uno el otro se ve afectado, por lo que requieres a un técnico de sonidos para que pueda ajustar y conseguir esa mezcla equilibrada.

### ¿Qué quiere decir?

Esto quiere decir que no se puede utilizar un aislamiento térmico con materiales provenientes del reciclaje y que sólo dure 20 años. Es decir, no puedo usar acabados que tengan un mayor contenido de cal que lo hace absorbente al agua cuando el agua perjudica al aislamiento térmico. Y tampoco puedo pedir a los propietarios de estas viviendas que tengan que pintar o reconstruir partes del sistema que se van degradando cada cierto tiempo.

Para Grupo Puma España es todo un reto desarrollar materiales y sistemas sostenibles que nos ha permitido posicionarnos como líderes del mercado de morteros, y que la sociedad merece que cumplamos.

### ¿Qué medidas ha llevado a cabo en estos campos?

La primera medida en este campo siempre debe ser la de inventario, y Grupo Puma España en el 2018 fue la primera empresa del sector en obtener a nivel nacional las Declaraciones Ambientales de Producto de todas sus fabricaciones y, en este caso específico, de los sistemas de aislamiento térmico, obteniendo este documento de todos los materiales que componen dichos sistemas. Este inventario te permite realizar un primer planteamiento de las medidas que debes de tomar para iniciar ese proceso de moverte hacia la sostenibilidad, como han sido:

- La principal medida tomada ha sido la implantación de placas fotovoltaicas en todos nuestros centros de producción
- Otra medida relacionada fue la contratación de la energía eléctrica que no autogeneramos con Certificado de Energía Verde, para asegurar reducir nuestras emisiones a 0 en lo que se refiere a consumo eléctrico.
- Estamos haciendo el cambio a carretillas eléctricas.
- Todos los palets utilizados son suministrados por gestores con certificados de tala controlada. Además, hemos reducido el plástico utilizado en nuestros enfundados de palets en un 8%.

- Todos nuestros sacos son 100% reciclables, al estar compuestos de papel casi en su totalidad y estamos trabajando en incorporar papel reciclado en su fabricación.
- Nos esforzamos en la fase de suministro de materias primas por hacer los pedidos en big bags y reducir así los residuos derivados de esta actividad. También estamos implementando formatos de big bag en nuestra fase de distribución.
- Estamos elaborando una línea de productos con una formulación mejorada, incorporando más contenido de materiales naturales y reciclados: la Línea Zero.

Después de 5 años y de haber implantado las medidas mencionadas, entre otras, nos vemos ahora mismo inmersos en la renovación de las Declaraciones Ambientales de Producto y podremos ver el impacto que han causado nuestras decisiones, estudiarlas y hacer un nuevo planteamiento... ecualizar.

### ¿Cree que el futuro será sostenible o no será?

El futuro debe ser sostenible, pero dependiendo del tipo de industria se deberá alcanzar niveles óptimos de sostenibilidad. Recordemos que uno de los retos es que el producto sostenible sea accesible económicamente y, por lo tanto, no todas las industrias podrán ser 100% sostenibles. El ejemplo más sencillo de nuestro sector lo tenemos en el cemento: es el material ligante de muchos de nuestros productos y es uno de los que más penaliza en las evaluaciones de impacto ambiental debido a su proceso de fabricación, con lo que tenemos dos opciones en nuestras manos: reducir el contenido de cemento o sustituirlo por otro ligante que no cause tal impacto ambiental, pero al reducir el contenido de cemento perdemos propiedades de resistencia y durabilidad y sustituirlo total o parcialmente con otros productos como la cal implicarían un mayor coste de mantenimiento y menor durabilidad. En este caso el futuro está en encontrar esa ecualización para que los morteros base cemento ocasionen menor impacto ambiental, o que encontremos un nuevo material que cumpla las mismas funciones, que no pierda propiedades y que sea económico.

### ¿Veremos cambios en los productos utilizados y en su aplicación en un futuro no muy lejano?

Hay una frase de un meme que durante buen tiempo se puso de moda: “el futuro es hoy...”



### Grupo Puma cuenta con Soluciones Sostenibles para Aislamiento Térmico Exterior (SATE): Traditerm Mineral y Traditerm Nature.

Considero que es así; el nivel de tecnología que nos ha tocado vivir permite que la ciencia y la tecnología de los materiales evolucione de manera acelerada. Estamos trabajando en el sector de la construcción con materiales que hace algunos años ni siquiera imaginábamos y en algunos casos materiales que bajo su aspecto convencional se esconden tecnologías como la de morteros que emiten menos polvo durante su aplicación en beneficio de los operarios de construcción que respirarán aire menos contaminado, morteros que conservando sus propiedades físicas permiten un mayor rendimiento usando menos kilos que sus versiones equivalentes anteriores y, por tanto, menor consumo de materiales potencialmente contaminantes o acabados con propiedades fotocatalíticas que, gracias a la luz solar, reducen las emisiones de gases contaminantes.

#### ¿Le queda todavía mucho camino al sector de la construcción para ser sostenible?

Es un camino al que el sector se ha incorporado recientemente, relativamente hablando, y es un camino en el cual nunca dejas de andar; siempre aparecerán nuevos retos, nuevos estudios, nuevas tecnologías y nuevos materiales. Por tanto, es nuestra obligación como fabricantes aprovechar e implementar este desarrollo tecnológico y de procesos en nuestros materiales y sistemas.

En toda la entrevista he hablado de nosotros, pero hay otra variable por la que Grupo Puma España apuesta: la sinergia con otras empresas del sector y que en trabajos estratégicos y en conjunto estamos realizando. En compañía el camino se hace más corto y nos permite tener un campo de visión más amplio de hacia dónde debemos dirigirnos.

#### ¿Cómo se encuentra nuestro país con respecto a nuestros vecinos europeos?

España ocupa el 16º lugar en el ranking internacional de ODS de este año, según la publicación de SDSN a mediados de 2023. En los puestos superiores tenemos a varios países europeos. Por lo tanto, no lideramos estos aspectos y seguimos a remolque de Dinamarca, Suecia, Finlandia, Países Bajos, Alemania y Francia. No es una buena posición, pero debemos sacar provecho del camino andado por nuestros vecinos, no para copiarlo, sino para encontrar el equilibrio del que venimos hablando, el equilibrio que requiere nuestra sociedad y que nuestra situación económica lo permita.

#### ¿Alguna reflexión final?

Dentro de unos pocos meses inauguraremos una nueva planta de fabricación y almacenes en Sevilla, y en ella el Grupo ha puesto especial atención a los aspectos sostenibles de fabricación y uso de sus instalaciones. Será uno de los centros de producción, a nivel nacional, más grande de fabricación de morteros y revocos. Pero, por encima de toda esta tecnología, sostenibilidad y responsabilidad social, hay un aspecto que caracteriza a Grupo Puma España: la calidad humana. Seguimos siendo una empresa familiar a pesar de haber dado el salto a internacional y seguimos creyendo que el mejor valor agregado de nuestro producto es el servicio y el contacto con los otros agentes del sector de la construcción.

Texto: Ramon Capdevila  
Fotografía: L'informatiu

# Ya está en ruta el “Mapei Tour 2024”



◀ Primera etapa con parada en las instalaciones de BigMat Calvente, en la localidad de Terrassa (Barcelona)

El “Mapei Tour 2024” se puso en marcha el pasado 9 de abril desde la sede central de MAPEI en Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona) y su primera parada fue en las instalaciones de **BigMat Calvente en la localidad barcelonesa de Terrassa**. Esta formación móvil visitará

diferentes puntos de venta en un tour itinerante que recorrerá el país, pasando por las instalaciones de grandes clientes y distribuidores durante seis meses, del 1 de abril al 15 de julio, y del 15 de septiembre a finales de noviembre. Este equipo móvil consta de tres partes: una furgoneta, un remolque y una carpa con espacio para demostraciones.

A través de demostraciones impactantes y presentaciones de novedades emocionantes cada día en un lugar diferente, el Tour tiene como objetivo crear un ambiente amistoso y “Azul Mapei” en las sedes de los distribuidores. Un lugar donde realizar demostraciones de productos; ofrecer formación especializada, organizar encuentros con clientes, compartir experiencias y conocimientos con otros profesionales, realizar promociones, acceder a ofertas exclusivas en productos Mapei; e Interactuar directamente con los aplicadores, resolver sus dudas y recibir asesoramiento personalizado. **En definitiva, un tour dirigido a toda la cadena de valor.**

El “ZERO PRODUCTS & CUBE SYSTEM by Mapei Tour 2024” **está dirigido a los usuarios de productos Mapei**, a los clientes de los distribuidores que buscan conocer las últimas técnicas y soluciones de aplicación, y a todo el conjunto de la organización de los distribuidores: transportistas, almacenistas, comerciales, administrativos, etc., los cuales podrán ampliar sus conocimientos **sobre la gama de productos Mapei**. En la línea de su compromiso con el medio ambiente, Mapei compensará las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas durante el Tour asociándose con Retree, una empresa dedicada a la repoblación de bosques.



▲ Corte inaugural de la cinta del recorrido del “Mapei Tour 2024” en las instalaciones de MAPEI en la localidad de Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona).



▲ Equipo directivo y comercial de MAPEI con los responsables de BigMat Calvente.



# 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](http://www.mapei.es)



 **MAPEI**<sup>®</sup>



# Pentriilo cumple 70 años ayudando

En el actual panorama empresarial español, es poco común encontrar empresas que lleguen a traspasar la barrera de la segunda generación. Este hecho se vuelve aún más notable cuando se trata de compañías dedicadas a la fabricación de herramientas para el pintor profesional. En este artículo deseamos extender nuestras felicitaciones a Pentriilo, una empresa representada por la tercera generación de fabricantes de herramientas, y compartir brevemente una parte de su apasionante historia.

La historia de **Pentriilo** arranca en el año **1953** cuando su fundador, **Julio García**, llega a Barcelona junto a su mujer **Antonia** y sus seis hijos desde La Rioja. Un día, visitando el Puerto de Barcelona se dio cuenta que el mantenimiento de la pintura de los cascos de los buques de la Sexta Flota de los Estados Unidos se realizaba con rodillos en lugar de brochas como se hacía en España. Este sistema permitía ahorrar mucho tiempo a los profesionales de la época.

Así que, junto con **Antonia**, empezaron a fabricar manualmente los primeros rodillos de lana de España. Y esa sigue siendo hoy la filosofía de **Pentriilo**: **fabricar herramientas de calidad que ayuden al profesional a ser más productivo**.

Estas son algunas de las primeras imágenes de una empresa familiar que representa el trabajo y sueño de muchas de las familias de aquella época.

Julio García, que era una persona innovadora e idealista, quiso llamar a la compañía "Pentriilo". Esta palabra procedía de la lengua esperanto, una lengua inventada que buscaba ser universal y unificar en ella a todos los países del mundo. Pentriilo en su traducción significa "herramienta para pintar". Aunque el esperanto no se consolidó como una lengua universal, hoy Pentriilo sí que es una marca conocida a nivel internacional por todos los profesionales.

Primeras imágenes de un proyecto que ha cumplido 70 años



▲ Julio García junto a su mujer Antonia y sus seis hijos en el año 1953 cuando llegaron a Barcelona.



# al pintor profesional



Instalaciones de PentriLO en el Pl. Ind. Federico García, en la localidad de Roquetes (Tarragona) con más de 30.000 m<sup>2</sup> dedicados a fabricar herramientas

## El cambio y sus cimientos

La creación de la empresa y de sus bases viene de la mano de la segunda generación con Federico García y Miguel Ángel García. A la muerte del fundador, ambos hermanos dejaron sus respectivas profesiones y se centraron en crear los cimientos de la compañía actual y de sus valores y le dieron el salto a empresa.

De unos pequeños talleres en el centro de Barcelona, doblando a mano las varillas de los

rodillos, fueron evolucionando con los escasos medios de la época **hasta convertir un huerto de mandarinas, en la localidad de Roquetes (Tarragona) al actual polígono industrial Federico García**. En la actualidad, un motor económico de la zona con más de 30.000 m<sup>2</sup> dedicados a fabricar herramientas. Las oficinas centrales de la compañía siguen manteniéndose en Sant Joan Despí (Barcelona).

▼ Marta y Miguel Ángel García, y a la derecha Federico García, miembros de la segunda generación que sentaron las bases del crecimiento de PentriLO.



## Profesionalización e internacionalización

Inspirados por los mismos valores y dedicación de los emprendedores que les han precedido, los hermanos Kiko y Julio García, representantes de la tercera generación, son quienes se encuentran actualmente al frente de Pentriilo desde el año 2007.

Siendo muy jóvenes, esta tercera generación recoge el relevo en plena crisis tanto económica como familiar. Ese año fallece Federico García, padre de ambos, quien era el alma matter de la compañía y pilar fundamental de la compañía. **Desde entonces empieza una dirección que tiene la misma receta original “trabajo, seriedad e ilusión” por continuar con el legado familiar.**

El objetivo en esta nueva etapa es ser el proveedor integral de herramientas para el distribuidor profesional. Completando su gama de fabricados y buscando dar un salto con un servicio óptimo a sus distribuidores. *“El distribuidor mejora su rentabilidad al centrar sus compras en un solo proveedor, que además es fabricante permitiendo ser más competitivo”.* Para ello, ambos hermanos apostaron por implantar la última tecnología en fabricación de broche-ría, de cintas de enmascarar y de inyección. La gama debía ser completa.

Kiko lo tiene muy claro: *“en este país nos tachaban de locos por invertir en industria, pero fabricar uno mismo permite controlar la calidad, ser flexible y ser competitivo”.*



▲ Julio y Kiko García (derecha) representantes de la tercera generación se encuentran actualmente al frente de Pentriilo desde el año 2007.

Esta estrategia culmina con la adquisición de Hermanos Talavera, en Albacete, la única empresa española de espátulas y llanas para el pintor profesional. **La apuesta de Pentriilo por la fabricación en Albacete es muy clara** con la actual ampliación de 3.000 m<sup>2</sup> más para desarrollar nuevas herramientas.

Julio hace hincapié en la misión de la empresa: *“fabricamos con valores, herramientas para el pintor profesional”.* No se puede fabricar de cualquier manera, nuestro equipo debe sentirse contento de pertenecer a PENTRIILO.



## Los números de su estrategia

Pentriilo dispone en catálogo de 2.895 referencias divididas en las 3P de sus productos: Proteger/Preparar/Pintar. El fruto del esfuerzo de inversión de Pentriilo se refleja en la magnitud de sus cifras de fabricación en el último año, llegando a los 5 millones de unidades de rodillos, 3 millones de minirodillos, 2.300.000 de brochas y paletinas, o 700.000 espátulas y llanas. El volumen de negocio ha crecido en más de un 150% en la última década, pasando de los 10 millones de euros del 2013, a superar los 30 millones previstos para este año 2024.

En la compañía trabajan en la actualidad 175 personas entre los centros de Sant Joan Despí (oficinas y servicio técnico), Tortosa (logística y producción de las familias de rodillos, varillas, cubetas, cintas, plásticos y papeles, etc.) y Albacete (familias espátulas, llanas, alargadores y brochería).

La empresa **cuenta con tres centros con una superficie aproximada de 35.000 m<sup>2</sup>** destinados a la fabricación, oficinas y almacén logístico, donde se implementa todo el con-

cepto de las 3P con los lineales de producto perfectamente estudiados para maximizar las ventas y adaptados a medida de cada uno de los clientes.

## “Fabricamos el 85% de nuestro catálogo”

Es relevante destacar que, mientras muchos de sus competidores han optado por importar productos de China, **Pentriilo ha mantenido su ventaja competitiva en innovación, calidad y servicio al fabricar el 85% de su catálogo**. Actualmente, la empresa se enorgullece de su internacionalización, con presencia en 67 países, y aspira a ser la marca de referencia del pintor profesional en cada uno de ellos, gracias a su compromiso con la calidad del producto y el éxito de sus clientes.

## Un legado de 70 años y un futuro prometedor

En su 70 aniversario, Pentriilo no solo celebra su pasado, sino que también mira hacia el futuro con optimismo y determinación. Con una filosofía arraigada en el trabajo duro, la seriedad y la pasión por lo que hacen, están listos para en-

frentar los desafíos que el mañana les depare y seguir siendo el socio preferido de los pintores profesionales en todo el mundo. ¡Por muchos años más de éxito y excelencia!

**Pentriilo ha mantenido su ventaja competitiva en innovación, calidad y servicio**



# 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

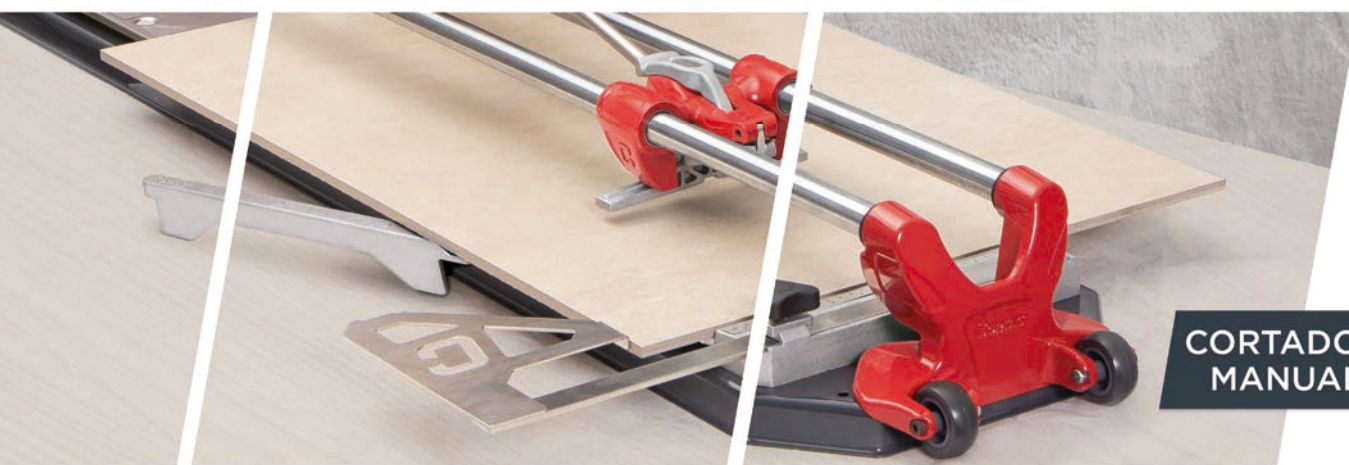
Fixcer Products, S.A.  
Ctra. de Sant Cugat, Km.3  
08290 Cerdanyola del Vallès  
Tel. 93 580 20 00  
[www.fixcer.com](http://www.fixcer.com)



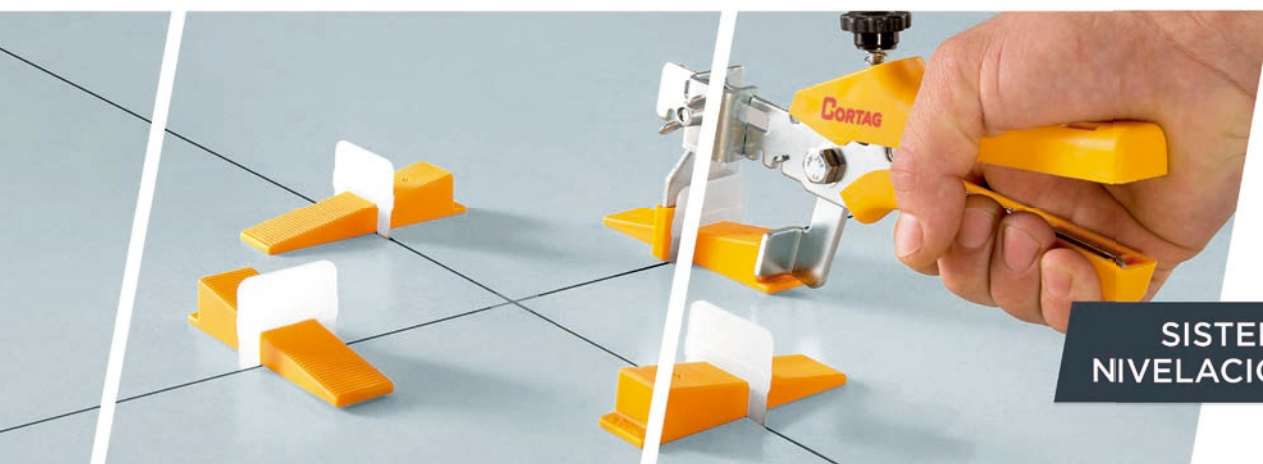
# ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



CORTADORAS ELÉCTRICAS



CORTADORAS MANUALES



SISTEMA DE NIVELACIÓN SMART

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



Síguenos en las redes sociales



**CORTAG**  
REVOLUTION TOOLS



## Carlos Medina

### Jefe de ventas de la zona de Cataluña, Aragón y País Vasco del canal de distribución de Propamsa

El nuevo jefe de Ventas del canal de distribución de Propamsa para Cataluña, Aragón y País Vasco es una persona con gran experiencia en su área. Medina es un directivo con una alta capacidad de análisis y planificación cuya labor se orienta siempre a la consecución de resultados. Su facilidad para tejer relaciones personales, unido a su capacidad para la resolución de problemas y su afán por la optimización de costes, lo han convertido en la apuesta de Propamsa para afianzar su liderazgo en el mercado de los fabricantes de materiales de construcción en un momento especialmente relevante.

#### ¿Cuál es tu objetivo como nuevo jefe de ventas de la zona de Cataluña, Aragón y País Vasco del canal de distribución de Propamsa?

Mantener y consolidar la presencia de los productos Propamsa, así como trasladar a nuestros clientes la necesidad de exigir a sus proveedores productos con altas prestaciones tanto a nivel de certificación como de sostenibilidad en sus procesos. Estamos en un mercado altamente competitivo, en el que cada detalle cuenta y puede marcar la diferencia.

#### ¿Qué ventajas destacaría de Propamsa en el mercado?

La fiabilidad de trabajar con una compañía que apuesta por productos de alto valor añadido, que cumple las normativas tanto a nivel de certificaciones como en reducción de huella de carbono y, por supuesto, que cuenta con un portafolio amplio mediante el cual satisface las necesidades de sus clientes. Y todo ello sin olvi-

darnos de una red de ventas amplia y con muchos años de experiencia en servicio y fidelidad.

Propamsa pertenece a un gran grupo que es Cementos Molins, una empresa consolidada a nivel internacional y líder global en soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción e impulsores de la neutralidad de carbono y la economía circular.

#### ¿Cómo valoras la situación del sector de la distribución de materiales de construcción?

Actualmente estamos atravesando un proceso de “unificación” dentro del canal de distribución donde se están estableciendo alianzas que están definiendo el futuro más inmediato, con ejemplos como como la fusión entre canales de ferretería y construcción con Ehlis y BdB; o como el acceso a la gran superficie por parte de BigMat con la adquisición de la Plataforma; o el crecimiento en la propuesta hacia el cliente profesional de las grandes superficies (Leroy Merlin y Obramat). Todo esto



# “Actualmente estamos atravesando un proceso de “unificación” dentro del canal de distribución, donde se están estableciendo alianzas que están definiendo el futuro más inmediato”

sin olvidarnos de actores que vienen de la distribución de suministros para instalaciones, con recursos y experiencia como es el caso de Saltoki.

## ¿En qué medida ha cambiado el sector durante los últimos años (sobre todo en términos de digitalización y de automatización de procesos)?

El sector ha realizado un cambio muy importante en cuanto a digitalización y automatización de procesos, incrementándose de manera exponencial desde la pandemia.

El distribuidor es consciente de la necesidad del cambio de paradigma y aunque a diferentes velocidades, se están destinando recursos para ello. Una muestra de este cambio es la incorporación de personal tanto en los departamentos de Marketing como en los departamentos de gestión de procesos en la mayoría de los actores del mercado. Aquí también necesitamos un impulso con los fondos europeos para acelerar la digitalización del sector de la construcción, donde un 95% de las empresas son pymes.

## ¿Qué tipo de oportunidad representan los fondos europeos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia?

En nuestro sector son clave, ya que representan una oportunidad de acelerar el cambio a través de los fondos NextGenerationEU, en cuanto a la rehabilitación y mejora de la fachada y la cubierta de edificios residenciales. No obstante, los fondos no han desplegado su potencial en España. De acuerdo con Observatorio 360 que la consultora Arthursen elabora cada año para Andimac, este año 2024 va a producirse una caída de los visados de rehabilitación del 8,5% -similar al de 2023-, un descenso que responde al fracaso de la canalización y ejecución de los fondos europeos NextGenerationEU.

La meta gubernamental de rehabilitar más de medio millón de hogares en agosto de 2026, algo comprometido inicialmente en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia ya es inalcanzable. Es decir, la gestión de los fondos ahora mismo es poco ágil y, en lo que respecta a nuestro sector, necesita mejorar de manera urgente. Recordemos que había cerca de 6.000 millones de euros contemplados en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española, enmarcado en los fondos de ayuda europeos; una partida que subvencionará entre un 35 y un 100% del coste

total de las obras de rehabilitación de los edificios. Una partida para mejorar su aislamiento térmico con soluciones como los sistemas de aislamiento térmico por el exterior, que reducen al menos un 30% el consumo energético, reduciendo al menos un tercio de sus emisiones contaminantes a la atmósfera. Esto es lo que no se está desplegando como debiera, lo que debe de hacer saltar todas las alarmas.

## ¿Cuáles serían los principales desafíos del sector para el futuro?

Conseguir un equilibrio entre lo necesario y lo posible. En España, el 83% de las viviendas no cumplirán con los requisitos mínimos en materia de eficiencia energética en tan solo 6 años, en 2030, de acuerdo con la Directiva Europea de eficiencia energética.

Es indudable que hay que generar una cultura de la rehabilitación que gravite en torno a cuestiones económicas -el mayor ahorro disponible de los hogares es la propia vivienda-, sociales o medioambientales y climáticas. El año pasado, de acuerdo con los compromisos adquiridos por nuestras autoridades, tendrían que haberse alcanzado las 72.000 viviendas rehabilitadas, reto que hay que reformular porque no se puede cumplir ya que los datos oficiales reflejan 21.945 intervenciones, una caída del 8,6% respecto a 2022 y muy lejos de las 30.000 unidades que solían visarse antes de 2020. En la respuesta anterior decíamos que hay que rediseñar los objetivos como país en el sector de la rehabilitación y reforma.

Somos conscientes de que la situación económica actual no pasa por su mejor momento, pero tenemos la necesidad de mejorar en cuanto al cumplimiento de normativas para el ahorro energético tanto a nivel de fabricación como a nivel de aplicador. La distribución tiene la necesidad, y creo que es el momento, de poner en valor en todas las fases de la cadena de producción y aplicación, que somos un sector clave tanto a nivel social como económico.

Ya es hora de que la distribución, juntamente con los fabricantes, sepamos trasladar al mercado que somos un canal profesional donde el cumplimiento de las normativas es condición *sine qua non* en todos nuestros procesos; ya es hora de inculcar entre los clientes esas exigencias que benefician a los buenos empresarios.

Texto: Ramon Capdevila • Fotografía: L'informatiu



**KAPATAZ**

**Tools for  
professionals**

DEC Mititieri, S.A.  
Pg. Lleó Bergadà, n. 7  
Pol. Ind. La Gelidense  
08790 Gelida Telf. 937790250  
hola@kapataz.com - www.kapataz.com

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](mailto:info@gronpes.com)  
[www.gronpes.com](http://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



**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](mailto:info@grumat.cat)

☎ 611 566 440

[www.grumat.cat](http://www.grumat.cat)



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





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](mailto:info@masobra.es)  
916 586 453



# 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](http://www.divendi.es)



**divendi**  
central de compras



# CUIDAMOS LOS DETALLES



**EXTREMOS BISELADOS.  
RECORTAMOS SUS FIBRAS  
PARA MEJORAR SU PEINADO.**



**NUEVA VERSIÓN  
RODILLOS**

**CUBRI**  
**XL**

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?



Máxima Individualidad.



## Schlüter®-KERDI-BOARD-W

Diseño exclusivo y máxima flexibilidad: Schlüter-KERDI-BOARD-W es la forma más sencilla de crear su propio lavabo individual. El elemento prefabricado de KERDI-BOARD es extremadamente ligero, se puede cortar a la medida deseada y puede ser inmediatamente revestido de cerámica u otros recubrimientos. Contiene todos los componentes para una correcta impermeabilización y combina a la perfección con todos los acabados de los perfiles de drenaje KERDI-LINE-VARIO. Además, el lavabo de Schlüter es apto para su instalación entre tres paredes y esquinas de paredes y permite un montaje suspendido, que se puede ampliar opcionalmente con fijaciones de pared.



[www.schlutersystems-soluciones.es](http://www.schlutersystems-soluciones.es)



Con velo  
o sin velo,  
lo importante está en el interior



## URSA TERRA Vento Plus T0003

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



No hidrófila  
y no capilar



Excelente  
aislamiento  
térmico



Excelente  
aislamiento  
acústico



Excelente  
reacción  
al fuego



Fácil  
instalación



Ahorro



Reciclable

Aislamiento para un mañana mejor



# Frontek

INTELLIGENT  
PORCELAIN



Construcción  
**sostenible**



**Eficiencia**  
energética



**Rehabilitación**  
de edificios

# Fachada VENTILADA



Piezas  
**alveolares**

**XXL** hasta  
100x300 cm



### 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**