



## Materials Miquel Baix Empordà inaugura la nueva exposición de La Bisbal d'Empordà

Jordi y Lidia, que ya representan la cuarta generación, han decidido remodelar y adecuar la exposición del punto de venta con una oferta muy completa y exigente con las primeras marcas del mercado. [Página 36](#)

# L'informatiu

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

**AÑO 2024**  
**NOVIEMBRE • Núm. 134**

LA REVISTA DE LOS ALMACENES DE LA CONSTRUCCIÓN

## 145 Principales almacenes de Catalunya 2023 [Página 48](#)

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO
1 MAUSA - Maderas Alto Urgel, SA *	85.350.913	80.368.619	6,20%	8	-
2 BigMat La Plataforma Catalunya - 6 Centros	69.670.000	68.791.280	1,28%	6	BigMat
3 Alberch, SA	40.160.000	36.868.000	8,93%	5	-
4 BigMat Ochoa, SL	30.926.600	28.233.218	9,54%	7	BigMat
5 Oliveras Derivats i Materials, SL	28.217.064	26.731.513	5,56%	5	matdecò
6 Impex Suministres, SL	25.852.671	24.669.299	4,80%	3	IBRICKS
7 Catalonia Ceramica, SA	24.633.129	25.484.334	-3,34%	4	-
8 Ferrolan	22.108.309	22.608.081	-2,21%	6	-
9 Manau, SA	20.435.223	18.597.336	9,88%	3	IBERGROUP
10 GARRO, SA	19.269.241	18.880.921	2,06%	2	BigMat
11 Jodul, SL	19.202.910	17.085.690	12,39%	2	matdecò
12 Correja, SL	18.766.000	19.134.435	-1,93%	1	IBRICKS
13 Calvente Bóbila, SLU	17.526.727	16.461.630	6,47%	2	BigMat
14 Mat. Construcció Gil, SL	13.630.212	12.083.750	12,80%	1	BigMat
15 Amargant Sant Pol / Amargant Pineda	13.054.755	12.090.989	7,97%	3	matdecò
16 Suministres Ampuriabrava / Materials Banyoles	12.355.564	11.269.661	9,64%	2	BigMat
17 Cerámicas Dominguez, SL	12.212.456	11.832.020	3,22%	1	IBRICKS
18 Carmona e Hijos, SA	10.494.321	9.027.300	16,25%	4	IBRICKS
19 Bricoceramic, SA	9.884.528	11.269.226	-12,29%	2	-
20 Gress Argentona, SL	9.722.910	7.427.792	30,90%	1	IBRICKS
21 Ferret Casulleras, SL	9.669.709	10.254.491	-5,70%	1	IGAMMA

### LUIS SALGADO

Director General de Fassa Hispania



“Nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón”

[Página 54](#)



¡Gracias por acompañarnos y contribuir al éxito de este evento!

[Pág. 38](#)

**10ª Jornada**  
**L'informatiu**

# Tector

MORTEROS TÉCNICOS Y SOLUCIONES QUÍMICAS.

INFINITAS POSIBILIDADES.



[holcim.es](http://holcim.es)



**HOLCIM**

# NUEVA GAMA PULSA

## CLAVADORAS A GAS MULTIMATERIAL

NEVER STOP  
BUILDING

AHORA  
MÁS LIGERA  
Y COMPACTA



PULSA 27E

PULSA 1F

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

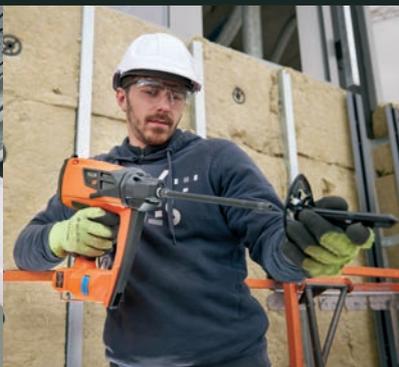
Todo son beneficios, trabaja casi sin polvo y menos vibraciones

Descarga la APP y compara



I-PULSA

Aplicación comparativa de costes de taladro VS clavadora





PLACA DE YESO NATURAL

*Construyendo Bienestar*

Cno. de los Olagares, s/n · 45350 Noblejas (Toledo)  
Tel. 925 788 480 · [interplac@interplac.es](mailto:interplac@interplac.es)



Perfil para el remate con luz de peldaños

Novopeldaño

ASTRA® Stella



# EL ASTRA® QUE MÁS BRILLA

No es una estrella más en el firmamento. Estamos ante un fenómeno estelar nunca visto, una nueva súper nova.

El nuevo **Sistema Novopeldaño ASTRA® Stella** es una solución innovadora para peldaños que quieren brillar con luz propia dentro del mundo del diseño, aunando la estética del material **ASTRA®** y la decoración de la iluminación **ECLIPSE**. ¡Qué más se puede pedir!

Un sistema estelar que se compone de un cara vista antideslizante del exclusivo material **ASTRA®**, que aporta seguridad, y de un perfil base de aluminio preparado para alojar la tira de led, y dejarlo listo para brillar.

La última innovación de **EMAC®** tiene luz y nombre propio, **Novopeldaño ASTRA® Stella**.

**Novopeldaño ASTRA® Stella, el ASTRA que más brilla.**



**AIDIMME**  
INSTITUTO TECNOLÓGICO



SOCIO CORPORATIVO  
**Club  
cámara**  
VALENCIA

**EMAC®**  
EL TOQUE FINAL  
EMAC®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

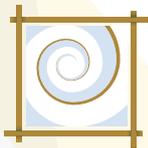


MULTI-  
PRESTACIONES

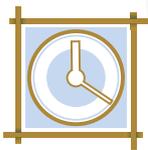


FIBRORREFORZADO

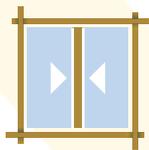
**G100** + **G+color**  
by GECOL



JUNTA  
GEL



ULTRA-RÁPIDO  
(3 horas)



HASTA 8mm



► Piscinas

► Climatización radiante

► Tráfico intenso

► Fachadas

► Piedra natural

► Gran formato

Todo es posible



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

@GECOLoficial



# CUIDAMOS LOS DETALLES



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



NUEVA VERSIÓN  
RODILLOS

**CUBRI**  
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?





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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac <

# ¿Y DÓNDE NOS ENCONTRAMOS AHORA?



**RAMÓN CAPDEVILA**

Director de L'informatiu

**E**l artículo de Opinión del número de L'informatiu del pasado mes de febrero terminaba diciendo que con la compra del 45% del Grupo BdB por parte de Ehlis, y con la posibilidad de aumentar dicha participación en el futuro, el tablero se podía poner muy interesante y que, en cualquier caso, se irían sucediendo los acontecimientos y muchas veces sin darnos cuenta iría cambiando el guion y los protagonistas de la película. Pero la película sigue.

Y la película sigue más allá del día a día que muchas veces no nos deja ver y reflexionar acerca de los cambios profundos que afectarán al sector en el futuro y que de hecho, ya han comenzado. Hace años insistía en la necesidad y la importancia de entrar en un grupo de compra. Ahora pienso que este ya es un debate cerrado. Otra cosa es, y un día tendremos que entrar de lleno en el tema, en las diferencias que hay ente los grupos.

¿Y dónde nos encontramos ahora? Nos encontramos en un momento de cambio generacional irreversible, y donde las nuevas tecnologías y los nuevos procesos de construcción (construcción industrializada, nuevos materiales, etc.) marcarán el devenir del sector de la construcción, en general, y de la distribución, en particular. Y es en este contexto, que ponía en valor en un artículo reciente que sería bueno y necesario implicarse en los foros de debate,

donde se intenta analizar los retos y oportunidades de nuestro sector y ver cuáles pueden ser las posibles palancas de mejora para afrontar un futuro con mayores garantías.

Transformación digital; construcción industrializada; sostenibilidad, formación, analítica de datos; marketing... son algunos de los conceptos que tenemos que empezar a integrar en nuestro ADN como almacenes de materiales de construcción. Y, sobre todo, sensibilización. Tenemos que sensibilizarnos en que necesitamos "resetear" nuestro ADN para a través de nuevos mecanismos y una nueva gestión, ser competitivos en el mercado; un mercado donde ya es muy difícil crecer. El mercado da, para lo que da, y esta excesiva atomización del sector dificulta el crecimiento.

Veremos si se aplican y, cómo, las leyes de Darwin, pero lo cierto es que tenemos que cambiar el "chip" y comenzar a integrar nuevos modelos de gestión.

Volviendo a la necesidad de los foros de debate, si me preguntan si en estos foros podrán encontrar soluciones aplicables directamente a la situación y a los problemas de los almacenes, les diré que no; pero no es menos cierto el proverbio que dice "Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres llegar lejos, ve acompañado".

**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 Andalusí **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 134, Noviembre 2024 • Depósito legal: 29179-94

# ANDIMAC cierra con éxito su IX Congreso y señala las estrategias de futuro

Tres palabras marcaron el ritmo del IX Congreso: digitalización, formación y colaboración.



◀ Imagen del IX Congreso de ANDIMAC celebrado en Valencia

**A**NDIMAC celebró los días 29 y 30 del pasado mes de octubre su IX Congreso celebrado en el marco de las instalaciones de Feria de Valencia. Un Congreso muy bien organizado y que congregó a los mejores expertos para analizar los retos y oportunidades de un sector clave tanto para la reforma y la rehabilitación, como también para el conjunto de la construcción.

En el transcurso del Congreso se pusieron encima de la mesa los problemas por los que atraviesa el sector en estos momentos, a la vez que se señalaron algunas de las posibles estrategias a medio y largo plazo de los almacenes para competir **frente a la “feroz competencia” de las grandes superficies** y la irrupción en el sector de gigantes tecnológicos que ya comienzan a penetrar en los canales de comercialización; tal y como advirtió **su presidente, Víctor Manau**, en su discurso inaugural.

Por lo que respecta a la **digitalización**, para ANDIMAC es la gran asignatura pendiente del sector, una asignatura que nos permitiría ser más eficaces, más productivos y más sostenibles. La digitalización es un camino largo, pero la principal clave pasa por crear **una base de datos homogeneizada que mejore la productividad de toda la cadena de valor**, para lo que se necesita la participación de los proveedores, que son la fuente de estos datos. Hay que tener en cuenta que las grandes superficies o los

gigantes tecnológicos acaparan los canales de venta, fundamentalmente, gracias a la gran cantidad de información que manejan.

También, la **formación** tiene que ser, sin duda, uno de los pilares donde nuestra distribución tiene que desmarcarse de las grandes superficies. En este contexto, la Asociación defiende un nuevo modelo formativo que, además de aprovechar la revolución digital y el conoci-

“El distribuidor profesional es el principal establecimiento de compra para el profesional, el 98,3 % acude a él, mientras el 70 % compra en las grandes superficies”

miento sobre el producto y los nuevos sistemas constructivos, **también sirva para prestigiar la imagen de la distribución de materiales hacia la gente joven**, ya que la falta de trabajadores jóvenes puede convertirse en un cuello de botella que podría estrangular el potencial de crecimiento del sector de la reforma y la rehabilitación. Y desde luego, la **colaboración**. Aquí, y ante el cambio de paradigma que plantea la transformación digital del sector, ANDIMAC pide a todos los agentes de la cadena del sec-

Máxima Individualidad.

tor (fabricantes, distribuidores...) trabajar de forma colaborativa para generar valor añadido. La Asociación viene advirtiéndolo de que la distribución de materiales de construcción, reforma y rehabilitación se encamina hacia una mayor concentración, con distintos modelos de negocio y operadores cada vez más grandes.

“Un 10% de los profesionales no va nunca a una tienda, compra siempre a distancia”

En este sentido, **en España hay más de 3.500 almacenes de construcción para un mercado de casi 50 millones de habitantes**, cuando en otros mercados europeos con mayor número de habitantes y facturación, la cifra de almacenes es prácticamente la mitad. Es decir, en el medio plazo los almacenes deberán competir con menos *players* de mayor volumen y con unas reglas del juego totalmente diferentes.

Unas reglas del juego que han cambiado, es cierto, pero aún tenemos mucho que decir desde la distribución profesional. Así lo pone de relieve el I Estudio del Profesional de la Construcción, Fontanería y Climatización en España, que se presentó en el marco del Congreso; entre los datos más llamativos: el distribuidor profesional es el principal establecimiento de compra para el profesional, el 98,3 % acude a él, mientras el 70 % compra en las grandes superficies. Además, tres cuartas partes del gasto del profesional es invertido en el distribuidor profesional, mientras el 25% restante se lo llevan las grandes superficies. Esto sin duda sitúa a los almacenes de distribución profesional en una buena posición de partida, aunque es cierto que debemos cuidar la relación con este cliente y lograr fidelizarlo.

Otro de los datos llamativos del Estudio: un 10% de los profesionales no va nunca a una tienda, compra siempre a distancia. La conclusión es clara: si nos centramos en uno de los dos modelos de compra en exclusiva, estamos dejando a uno de cada diez clientes sin acceso. La tecnología, en este punto, vuelve a estar en el centro del debate.

Según el presidente de ANDIMAC, Víctor Manau, “para mejorar la competitividad de los almacenes hay que apostar de **manera decidida por la tecnología para optimizar la inversión en stock**, la gestión de la cartera de clientes o la medición de la productividad de nuestros equipos. Desde Andimac estamos trabajando en aglutinar los indicadores más comunes para tener una comparativa real del índice de productividad y rentabilidad de nuestras empresas”.



## 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)



# Llega el catálogo de Baños GAMMA con más innovación y excelencia

Un año más, y con este ya van más de 26, llega al Catálogo que reúne lo mejor de la marca exclusiva de GAMMA, **Baho**, y las firmas más prestigiosas del sector en lo que a productos de baño se refiere. Con una tirada de más de 90.000 ejemplares, esta publicación se encuentra totalmente afianzada entre los almacenes asociados a GAMMA que ven en ella una de las mejores herramientas para la venta. El catálogo de baño incluye todo tipo de productos para el baño, desde muebles, mamparas o sanitarios hasta las mejores series de accesorios. Y no solo con propuestas a nivel de producto, sino también en forma de baños completos. Se trata de un conjunto de ambientes de tendencia compuestos únicamente por productos de las marcas exclusivas de GAMMA, **especialmente de Baho, pero también con Terradecor, de cerámicas**, como el mejor aliado para completar la composición.



## Nuevo catálogo del profesional de la reforma y la construcción



Por décimo año consecutivo, el Catálogo de la reforma y la construcción de GAMMA vuelve un año más para seguir proporcionando la mejor selección de productos para el profesional de la mano de las firmas más prestigiosas del sector y la marca GAMMA de materiales. En términos generales, esta edición 2024/2025 se presenta renovada con nuevos productos que ponen el foco en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, potenciando los descuentos para el profesional y manteniéndonos al día las últimas novedades del mercado.

Bajo el lema **“Para ti, que eres profesional”** en esta edición se incluyen nuevos productos y proveedores en categorías tan importantes como pueden ser protección laboral y herramientas, tanto en productos de proveedor como de la marca GAMMA. En definitiva, un conjunto de novedades para un Catálogo exclusivo para los asociados GAMMA y que, con una tirada de más de 35.000 ejemplares, les permite a estos ofrecer el abanico más amplio de productos para la reforma a su cliente profesional.

Bajo el lema **“Para ti, que eres profesional”** en esta edición se incluyen nuevos productos y proveedores en categorías tan importantes como pueden ser protección laboral y herramientas, tanto en productos de proveedor como de la marca GAMMA. En definitiva, un conjunto de novedades para un Catálogo exclusivo para los asociados GAMMA y que, con una tirada de más de 35.000 ejemplares, les permite a estos ofrecer el abanico más amplio de productos para la reforma a su cliente profesional.

## GAMMA arrancó su campaña de calor para sus asociados

GAMMA estrenó su campaña de calor con una semana protagonizada por los descuentos y la formación. Así, del 16 al 22 de septiembre, todos los asociados GAMMA **pudieron beneficiarse de grandes descuentos en productos de leña, pellet** y también en aparatos de calor de la mano de las firmas más importantes del sector.

Esta semana marcó el inicio de la ya tradicional campaña de calor de GAMMA GROUP. Una campaña que se materializa en formato folleto con una tirada de 90.000 unidades, y que presenta un conjunto de propuestas para calentar el hogar con todo tipo de productos de leña como insertables o estufas, estufas de pellet, hornos y diferentes modelos de radiadores.



# 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**

# Gamma se sitúa muy cerca de los 400 almacenes asociados

La Central sigue consolidando su modelo de negocio en España y Portugal sumando más de 31 asociados en el 2024.

**G**AMMA sigue con su plan de expansión y gracias a las 31 nuevas incorporaciones realizadas en este 2024, los almacenes **asociados a la Central se acercan a los 400**. Además, el balance en puntos de venta se sitúa sobrepasando los 450 en los 3 países en los que opera: España, Portugal y Andorra.

Este balance positivo se debe, principalmente, a las ventajas que proporciona el modelo de negocio de GAMMA. Lo hace gracias a una propuesta de valor única en el sector y que mejora sustancialmente día tras día incorporando unas novedades que garantizan un aumento de la competitividad de cada almacén. De esta forma, **los almacenes reciben la ayuda que necesitan para tener un posicionamiento más fuerte en un mercado** con una competencia cada vez más fuerte y con las grandes superficies cada vez más cerca.

## 6 meses llenos de novedades

Estos primeros meses del año han estado llenos de novedades, sobre todo en lo que a servicios se refiere, desde los más tecnológicos como la ampliación de su servicio **integra360 o GAMMA ANALYTICS**, hasta los que potencian la Plataforma logística como el nuevo servicio de transporte. Y, con una clara visión hacia el futuro, también se ha lanzado un servicio para

ayudar en el relevo generacional a los almacenes, una problemática real y a la que algunos asociados GAMMA ya se han visto beneficiados. La ampliación del **servicio Toolquick o acuerdos con nuevos proveedores** para la distribución de sus electrodomésticos en las tiendas GAMMA son otras de las novedades destacadas.

## Éxito de las Convenciones GAMMA

Durante el pasado mes de octubre volvieron las convenciones GAMMA, y lo han hecho con una asistencia que asciende al 80% de los asociados y elevando la propuesta de valor que ofrecen a los almacenes asociados a la Central.

Concretamente, el 17 de octubre arrancaban **las nuevas convenciones GAMMA** con los reencuentros con los almacenes asociados para ofrecer todo tipo de novedades en producto, servicios y, como ya viene siendo habitual, como punto de encuentro, de debate y de enriquecimiento. Además, en esta ocasión también se ha presentado al nuevo equipo comercial y de compras que se han incorporado durante el último año a la Central.

Si bien este tipo de reuniones sirven como un gran punto de encuentro entre la Central y los asociados, **también funcionan como barómetro de la situación del mercado** donde los asociados pueden transmitir sus inquietudes y dudas, y donde la Central pone toda su experiencia y conocimiento al servicio de los almacenes asociados.



▲ La Convenciones GAMMA sirven como un gran punto de encuentro entre la Central y los asociados.

# / 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

# Tres asociados de Gamma confirman el éxito del nuevo servicio de relevo generacional

Un servicio pionero que GAMMA lanzó a principios de 2024 y que los tres primeros asociados en utilizarlo confirman su éxito

**T**an solo 6 meses después del lanzamiento del Servicio de relevo generacional para los asociados de GAMMA, los tres primeros asociados que han probado este pionero servicio confirman su éxito. Y nos cuenta su experiencia.

Son **GAMMA Tinalex**, **GAMMA Ginesta** y **GAMMA Azulejos Javier Fernández**, tres almacenes de construcción en los que era necesario el relevo y el nuevo servicio de GAMMA ha sido la clave para cerrar el proceso.

De hecho, asociados como **Javier Fernández afirman que** “este servicio nos ha dado el empujón que necesitábamos tanto en temas gerenciales como en ejecución de ese relevo”, de la misma manera que lo afirman desde Ginesta que explican que “nos encontrábamos en una situación complicada, con la necesidad de dar paso al relevo, pero con muchas dudas e incertezas”.

Un servicio que nació a principios de 2024 y que ya generó expectativas muy altas con su llegada; “cuando conocimos el servicio lo vimos como una oportunidad de acabar de materializar un proceso que sin el servicio no habíamos podido conseguir”, afirman desde Azulejos Javier Fernández.

De la misma manera opina, **Enric Gibert, de Ginesta lo califica como** “una gran propuesta de valor para muchos asociados que podían encontrarse en una situación similar y, evidentemente, para la nuestra”.

Además, **Xavier Valldosera, de Tinalex revela que**, “el mismo día en que se presentó el servicio, tomamos la decisión de contratarlo y, ese mismo día, salimos con una cita con el consultor”.

En los tres casos, no solo coinciden en que se trata de un servicio muy importante en el contexto actual, sino que lo califican de necesario y, precisamente en este contexto, destacan la situación tan complicada en la que se encuentran muchos almacenes de construcción en España en lo que se refiere al relevo generacional.

Un servicio que consta de un método que se lleva a cabo con una consultoría experta y que en los tres casos destacan como un proceso fácil y enriquecedor en el que se ha transmitido mucho conocimiento y que ha dado como resultado un profundo aprendizaje.



▲ Oscar Fernández con su padre Javier (derecha de la imagen).



▲ Enric Gibert, con su hijo Guillem.



▲ Xavier Valldosera con sus hijas Marta y María (derecha de la imagen).

gronpes<sup>®</sup>  
group



**ESTANKA**  
HIGH PERFORMANCE DOORS



años

gronpes<sup>®</sup>  
distribución

# La VI Edición de la **Semana del Profesional**

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

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

Jorge Vega, director general de BigMat Iberia, ha señalado que “este año hemos reforzado aún más nuestro compromiso con los clientes, tanto profesionales como amantes del bricolaje, ofreciéndoles un espacio único donde no solo podrán acceder a descuentos y productos exclusivos, sino también recibir el asesoramiento personalizado de los mejores expertos del sector. Esta VI Edición de la Semana del Profesional ha conseguido convertirse en una excelente oportunidad para conectar con los grandes especialistas de la construcción y descubrir de primera mano las últimas novedades y soluciones que ofrecemos en nuestros puntos de venta en toda la península ibérica”.

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



BigMat Aliazul, en Villajoyosa (Alicante)



BigMat Alvaro Albalat, en Vinaròs (Castellón)

# cierra con un notable éxito de asistencia

VI Edición de la Semana del Profesional

Galería Fotográfica



**BigMat Babío, en Santiago de Compostela (A Coruña)**  
Sres. Alberto y Juan, con Alfredo Pérez, de EGA Perfil (centro)



**BigMat Cámara (Palencia)**



**BigMat Camps, en Tordera (Barcelona)**



**BigMat Dalarjo, en A Estrada (Pontevedra)**  
Sr. Ricardo, con Alfredo Pérez, de EGA Perfil



**BigMat Gironés, en Móra la Nova (Tarragona)**



**BigMat Gil, en Vic (Barcelona)** Joan Navarro, con Ramón Bufí, Responsable Área Noreste de Fila



**BigMat Forcemat, en Sentmenat (Barcelona)**



BigMat Hijos de José Busquier, en Elda (Alicante)



BigMat Lorca, en Lorca (Murcia)



BigMat Miguel Rodríguez Olivares, en Fuente Álamo (Murcia)



BigMat Pérez Aurea, en Alcoi (Alicante)



BigMat San Clemente, en San Clemente (Cuenca)



BigMat Susavi, en El Escorratel (Alicante) Demostraciones de SOPREMA



BigMat Ochoa, en Reus (Tarragona)

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

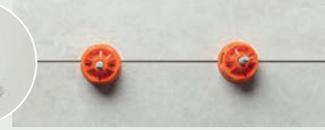
Permite la colocación  
manual sin ningún  
tipo de herramienta



Colocación a  
cuatro piezas



Colocación a  
rompe juntas



Colocación a  
junta lineal



PIEZAS 3-30mm

JUNTA: 1, 2 y 3mm

# La Fundación Infantil Ronald McDonald,

Esta edición otorgó también un premio especial a la Fundación Ayuda a una Familia por los afectados por la DANA de la Comunidad Valenciana



▲ Foto de familia con los ganadores de la VIII edición del Premio BigMat Solidario 2024.

**B**igMat, el Grupo de Distribución especialista en productos y soluciones de construcción, decoración y bricolaje para profesionales y particulares, hizo públicos los ganadores de la **VIII edición del Premio BigMat Solidario 2024**, en el marco de un almuerzo celebrado en el Hotel Meliá Castilla de Madrid. **El primer premio, dotado con 18.000 euros recayó en la Fundación Infantil Ronald McDonald**, por el apoyo que presta a los niños afectados con cáncer y a sus familias, proporcionándoles “un hogar fuera del hogar” para hacerles más llevadero el tiempo que duran todos los procesos del tratamiento de la enfermedad.

Por su parte, **los dos accésits dotados con 3.000 euros cada uno recayeron en la Asociación Ciudad Joven**, por su iniciativa en el apoyo a jóvenes del barrio de Vallecas de Madrid en riesgo de exclusión social grave, y a la **Fundación Golfín** por su generosa dedicación al ayudar a mujeres embarazadas vulnerables, brindándoles alojamiento y apoyo integral durante el embarazo y durante el primer año de vida del bebé, promoviendo de esta forma la protección y el bienestar de la madre y de su hijo.

Esta VIII edición de los Premios también ha querido solidarizarse con la tragedia ocurrida

en la Comunidad Valenciana y otras zonas de la geografía española, y **con carácter especial ha donado 18.000 euros a la Fundación Ayuda a una Familia**, que desde el primer momento de la catástrofe se ha movilizado y ayuda con más de 6.000 comidas diarias a todas las familias y voluntarios afectados por la DANA en la zona del Levante, además de procurar asistencia a familias que lo necesitan. El premio lo entregó **David Nolasco, consejero de BigMat y presidente de la Zona Regional de Levante**.



▲ Pedro Viñas, presidente de BigMat, en el discurso de la ceremonia de entrega de Premios.

# Premio BigMat Solidario 2024

En la velada presidida por el presidente de BigMat, Pedro Viñas, se dieron cita más de 300 personas, entre los consejeros de BigMat, socios del Grupo y miembros del jurado. La edición de este año, que recibió más de 130 proyectos solidarios, confirmó el interés que este galardón despierta en todas las entidades que prestan y desarrollan una intervención social importante en nuestro país.

En la presentación de la ceremonia de entrega de estos VIII Premios Solidarios, Pedro Viñas, presidente de BigMat, recordó que están dirigidos a **financiar proyectos, actividades solidarias o la actividad ordinaria de personas físicas, entidades o asociaciones** que desarrollen proyectos con aquellas realidades que requieran intervención social. Además, subrayó que “hoy, todos los que estamos aquí compartimos un objetivo común: **contribuir a la construcción de un mundo más justo**, más igualitario y con más oportunidades para aquellos que más lo necesitan. Este propósito no solo refuerza nuestro compromiso como empresa, sino que también nos conecta profundamente con las comunidades a las que servimos”.

Estos premios BigMat que cada año se convocan de manera alternativa a la excelencia arquitectónica con el Premio BigMat Internacional de Arquitectura, y a la implicación en la mejora del entorno social con el Premio BigMat Solidario, tienen el **objetivo de incentivar el desarrollo de un mundo más amigable** tanto social como estructuralmente, y es para BigMat un compromiso posible para transformar y generar un impacto positivo en la sociedad.



▲ Pedro Viñas con los responsables de la Fundación Infantil Ronald McDonald, ganadores de la VIII edición del Premio BigMat Solidario 2024.



▲ Pedro Viñas y David Nolasco, entregaron el premio especial a la Fundación Ayuda a una Familia por los afectados por la DANA de la Comunidad Valenciana.



◀ Detalle del almuerzo celebrado en el Hotel Meliá Castilla de Madrid, que precedió a la entrega de los Premios BigMat Solidario 2024.

# BigMat La Plataforma inaugura su renovado punto de venta en Alcalá de Henares

**B**igMat La Plataforma celebró a finales del pasado mes de noviembre la reapertura de su renovado punto de venta en Alcalá de Henares. Esta nueva instalación, que incluye un innovador *drive in* de materiales de construcción de 2.000 m<sup>2</sup> se posiciona como un referente en la región para profesionales y particulares del sector. De hecho, el espacio está preparado para que se atienda a varios vehículos al mismo tiempo para agilizar la venta y evitar esperas.

Tras una inversión cercana al millón de euros, el renovado espacio ha sido diseñado para satisfacer las necesidades de los clientes, combinando una experiencia de compra autónoma y dinámica con el trato cercano y profesional que caracteriza a BigMat. Entre las mejoras y novedades de este punto de venta destacan la **Sala de venta y electro portátil**, que ha sido completamente renovada incorporando una nueva zona de electro portátil más visible; la **Sección de madera**; la **Sección de Pintura**, consolidando su reconocido servicio tintométrico; la **Cerámica**, incorporando referencias en formato de libre servicio sin descuidar la zona expositiva; la **Ferretería**, con una nueva sección que incluye un espacio dedicado a EPIs y textil, respondiendo a las necesidades específicas de los profesionales; y la **Zona de cobro y picking complementario**, que permite a los clientes acceder de manera ágil a más de 300 referencias adicionales, en un ambiente cómodo y eficiente.



▲ De izquierda a derecha: Manuel de Dios, Director Regional zona centro de BigMat La Plataforma; Natalia Barrachina, Gerente punto de venta de BigMat La Plataforma de Alcalá de Henares; Joaquín Madero, Director General de BigMat La Plataforma y Felipe Vivanco, Director de Operaciones de BigMat La Plataforma.

calidad | experiencia

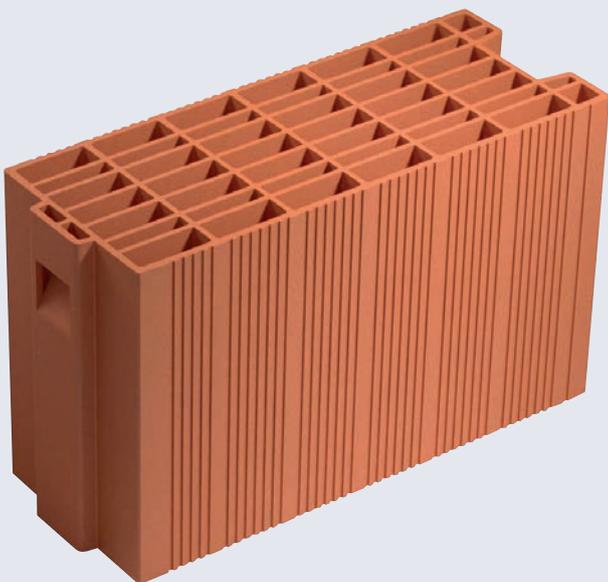
Seleccionamos y distribuimos todo tipo de áridos y materiales para la construcción, con la posibilidad de personalización de distintos formatos de envasado y embalaje, adaptados a las necesidades de cada cliente.

# 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



# BdB alcanza los 419 puntos de venta en el tercer trimestre de 2024 y crece un 20%

Las principales zonas de crecimiento han sido Andalucía, Castilla y León y Canarias

La Central de Compras y Servicios BdB ha alcanzado los 419 puntos de venta a nivel nacional y ha incrementado en 50 el número de Asociados en el tercer trimestre de 2024, frente a los 26 del mismo periodo del año anterior. Este aumento supone un crecimiento del 20% con respecto al tercer trimestre del 2023.

Un crecimiento que desde que el Grupo BdB se destaca de forma positiva, ya que supone un incremento en su cobertura a nivel de distribución. Desde la Central de Compras y Servicios explican que este buen ritmo de crecimiento se debe fundamentalmente a la mejora del centro logístico que la Central tiene en la localidad de Nàquera, en la provincia de Valencia, con una capacidad logística de más de 10.000 m<sup>2</sup> de superficie, y con una nueva campa de más de 2.500 m<sup>2</sup> que proporciona una mayor capacidad para almacenar productos de todas las categorías clave en la distribución de materiales de construcción y permite a los Asociados trabajar con un stock más bajo en tienda. Además, la **directora de Marketing de la Central de Compras y Servicios BdB, Miriam Carretero**, ha explicado que *“detrás de este crecimiento también se encuentra un importante trabajo por ampliar el surtido de productos de marca propia, interesante para los asociados, como es Kenda, y la ampliación del equipo comercial y de atención al Asociado que lo acompaña de forma continua en su proceso de ventas”*.

## Grupo BdB finaliza sus reuniones zonales con la participación de un mayor número de Asociados

Grupo BdB celebró del 12 al 20 del pasado mes de noviembre un total de 10 reuniones zonales a lo largo de la geografía española con la participación de un mayor número de Asociados. En total, 337 frente a los 291 del pasado año, debido a su crecimiento a lo largo de este año 2024. Igual que el año anterior, la Central volvió a celebrar una reunión en la zona de Canarias, donde cuenta con 22 puntos de venta repartidos en Tenerife, Gran Canaria, Lanzarote, La Palma y La Gomera.

Tal y como explica la directora de Marketing y Comunicación de grupo BdB, Miriam Carretero, *“estas reuniones zonales resultan clave para que los Asociados saquen el máximo partido de su pertenencia al Grupo y puedan tomar las mejores decisiones para su negocio. Aunque también tienen especial relevancia en estos encuentros las campañas que les ayuden a vender más”*.

- Estas reuniones zonales son importantes focos de desarrollo entre los Asociados, y generan sinergias y colaboraciones que ayudan en la gestión diaria de cada uno de sus negocios.



▲ Momento de la firma con el Asociado BdB JUCARLU, en Caudete (Albacete)



▲ Firma con el Asociado portugués BdB Canalbeira, en la localidad de Viseu.



# Molins<sup>o</sup>

## Una respuesta para cada reto de construcción.

**Ofrecemos soluciones integrales para la construcción** que incluyen sistemas de colocación cerámica, revestimientos de fachada y SATE, morteros especiales y resinas para distintas aplicaciones: protección, reparación, anclaje y refuerzo, impermeabilización, aislamiento, alicatado y pavimentación.



[www.molins.es/  
construction-solutions](http://www.molins.es/construction-solutions)



# BdB celebra la II edición de 'Cerámica en vivo'



La Central de Compras BdB celebró los días 16 y 17 del pasado mes de octubre la II edición de 'Cerámica en Vivo', una iniciativa que contó con el respaldo de los proveedores referentes del sector cerámico. Este evento exclusivo se centra en la cerámica y en los nuevos servicios vinculados que ofrece el Centro Logístico BdB a sus Asociados. Entre ellos, destaca el Servicio Lanzaderas que aprovecha la recogida de cerámica, productos de la zona azulejera o **Kenda Cerámica**, para combinarse con otros productos del Centro Logístico y aprovechar los espacios disponibles en los camiones tras la carga de cerámica.

El objetivo de este encuentro es crear una nueva oportunidad para los Asociados BdB para impulsar su competitividad y potenciar la fuerza comercial, mediante formación es-

pecífica para la venta de cerámica. En las dos jornadas de 'Cerámica en Vivo', los Asociados visitaron **una empresa especializada en mobiliario y proyectos para exposiciones de cerámica y baño**, y también **visitaron dos de las fábricas productoras de Kenda Cerámica, la marca exclusiva de BdB de pavimentos y revestimientos** cerámicos que ha ampliado sus referencias y que se darán a conocer en primera en 'Cerámica en vivo'.

También, para finalizar visitaron las instalaciones de BdB Central, en Nàquera (Valencia), donde los Asociados fueron recibidos con un *coffee* y pudieron disfrutar de un programa de formación sobre Kenda Cerámica, acerca de sus características técnicas, además de herramientas de marketing online y offline para fomentar las ventas.

▲ Visita a ALAPLANA



▲ Visita a PRISSMACER

# 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)

# BigMat abre un nuevo punto de venta en Gibraleón (Huelva)

Con esta apertura, **BigMat J Miche** consolida su apuesta por el crecimiento y la mejora del servicio al cliente.



◀ Instalaciones de BigMat J Miche en la localidad de Gibraleón (Huelva)

La instalación cuenta con una campa de 7.500 m<sup>2</sup>, una nave de 550 m<sup>2</sup>, una ferretería de libre servicio de 300 m<sup>2</sup> y un área de 250 m<sup>2</sup> dedicada al suministro de materiales en bruto. Además, dispone de una flota de camiones de reparto y está en proyecto una zona de exposición para mejorar la experiencia de compra.

Fundada en **1987 por Juan Márquez Pérez**, la empresa J Miche dio sus primeros pasos en el sector logístico con la adquisición de su primer camión de contenedores destinado al transporte nacional. En 2006, su hijo, **Juan Márquez Romero, asumió la dirección de la empresa**, impulsando su crecimiento y diversificación. En 2011, la familia adquirió un almacén de materiales de construcción que desarrollaron mediante la incorporación de nueva maquinaria, camiones, grúas y personal especializado. Ya en 2019, el negocio alcanzó un volumen importante destacando dos actividades que llevó a la división de la empresa en dos áreas: **Almacenes y Transportes J Miche, y Miche Obra Civil**.



▲ Foto de familia de BigMat J Miche.

Y es en febrero de 2024 cuando J Miche se une al grupo BigMat transformando su almacén tradicional en un punto de venta BigMat, con el objetivo de modernizar y optimizar sus operaciones. **Esta adhesión, no solo ha renovado su imagen, sino que también ha permitido implementar un know-how** que automatiza y protocoliza el *backoffice* de la empresa.

Con un equipo de 25 empleados y una oferta especializada orientada a la construcción, J Miche dispone de un amplio catálogo que incluye tornillería, maquinaria eléctrica y manual, iluminación, jardinería y decoración de exteriores.



▲ De izqda. a dcha.: Juan Árbol, consejero de BigMat; Antonio Molina, de BigMat; Miguel Ángel Segovia, coordinador de BigMat; y Juan Márquez, propietario de J Miche.

# MANAU adquiere la empresa Distribuciones y Aislamientos Esteve

**M**ANAU hizo efectiva el pasado mes de septiembre la compra de la empresa Distribuciones y Aislamientos Esteve, SL dedicada a la distribución de materiales de construcción en seco (Pladur), aislamientos térmicos y acústicos, y protección contra el fuego. **La empresa se encuentra en la localidad de Terrassa, en la provincia de Barcelona,** y dispone de unas instalaciones con un almacén de 750 m<sup>2</sup> y un patio interior de otros 750 m<sup>2</sup> de uso exclusivo para los clientes para facilitar las labores de carga y descarga. La empresa alcanzó una cifra de facturación de 1.200.000 € en el año 2023.

MANAU es todo un almacén de referencia en Catalunya y España, y desde el año 1950 que abrió su primer almacén en el barrio de Sants, en Barcelona, su objetivo ha sido satisfacer todas las necesidades tanto del cliente profesional, como también de constructores y promotores. MANAU cuenta con otros cuatro puntos de venta en Barcelona, Badalona, Vallirana y Granollers (Franqueses del Vallès), y alcanzó una cifra de facturación de 20.500.000€ en el año 2023. MANAU es miembro de IBERGROUP.

MANAU viene **trabajando y potenciando la línea de negocio de sistemas constructivos en seco y aislamiento** desde hace ya unos años y con esta operación pretende ampliar esta unidad de negocio diversificando su modelo negocio y dando mayor cobertura en la provincia de Barcelona. Por el momento la marca ESTEVE (referente en el mundo del instalador de placa profesional) y MANAU, convivirán en el nuevo punto de venta.



surface  
care  
solutions

PARA MÁRMOL, CALIZA  
Y TERRAZO PULIDOS

## ULTRASHINE FLOOR

### Cristalizante profesional

**RECUPERA RÁPIDAMENTE  
EL BRILLO NATURAL DE  
SUPERFICIES DESGASTADAS.**

PROPORCIONA UN BRILLO  
DURADERO EN EL TIEMPO  
Y RESISTENTE AL TRÁNSITO

FILA ESPAÑA INDUSTRIA QUÍMICA S.L.  
12592 Chilches (Castellón) +34 964.590101  
filaespana@filasolutions.com

filasolutions.com

f i @ y i n icons

Más información y video  
sobre este producto

# BdB Galmés inaugura un nuevo



El pasado 11 de octubre, el distribuidor de materiales de construcción **BdB Galmés** inauguró en sus instalaciones de Manacor (Mallorca) un nuevo *Showroom* de 1.000 m<sup>2</sup> para celebrar un cambio en sus servicios, productos y concepto, en un punto de venta especializado en cerámica, baño y ferretería, y ahora también en cocinas. Con esta inauguración, **BdB Galmés consolida su posicionamiento en la zona de Manacor**, uno de los enclaves más relevantes de la isla de Mallorca.

Un almacén con casi 60 años de historia, donde el cliente ha estado siempre en el punto de mira de su estrategia. BdB Galmés, con **José Galmés a la cabeza**, comenzó su andadura en los años 60 con el transporte de materiales de construcción. **Poco a poco la empresa comienza a distribuir materiales, sorteando retos como el transporte de la época desde la Península** o el almacenamiento de productos tan complejos como los de la construcción. En 1991, la empresa **se traslada a su ubicación actual**, un punto clave en una de las calles de mayor tránsito de Manacor, donde ha ido creciendo hasta el día de hoy.

Desde el año 2009, la empresa forma parte de la red de tiendas especialistas en materiales de construcción del **Grupo BdB**, quienes han aportado una diferenciación para ofrecer un surtido amplio para encontrar todo lo necesario para cualquier proyecto de reforma y mejoras del hogar. BdB Galmés alcanzó una cifra de facturación de 6.500.000 euros en el año 2022.

▲ Instalaciones de BdB Galmés en la localidad mallorquina de Manacor.



▲ De izqda. A dcha.: José Durá, director general de BdB; Catalina Galmés; María José Valero, subdirectora general de BdB; Violeta Pons, responsable del departamento de Cerámica y Baño de la Central BdB y Joan Estrany, marido de Catalina Galmés.

# concepto de Showroom en Manacor



◀ Foto de familia con asociados de BdB de Mallorca y equipo de la Central BdB.

Nuevo concepto, nuevas ideas, nuevos productos, nuevos servicios y nuevas sensaciones...



▲ Diferentes ambientes del nuevo Showroom.



▲ Aspecto de la inauguración con los invitados.



# 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](http://volcalis.pt)

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





¡Somos **IBERGROUP**!

Integramos  
**soluciones**  
para dar valor  
a tus proyectos



[www.ibergroup.com.es](http://www.ibergroup.com.es)



915 391 881



Velázquez 157 - 1ª planta | Madrid

chafiras

construdeco

DISCESUR

DURAN

SUMINISTROS  
**IBIZA**  
desde 1962

JORGE FERNANDEZ

laguardia  
& moreira

LAVIN

manau  
MATERIALES PER A LA CONSTRUCCIÓ I LA LLAR

matteria  
CERÁMICA Y BAÑOS

terrapilar  
MATERIALES PARA CREAR

UNAMACOR



# Materials Miquel Baix Empordà inaugura la

La historia de este almacén comienza cuando la familia Miquel de la mano de Josep Miquel Estela dirigía la fábrica de cemento rápido, **Ciments Miquel**, que la familia ya poseía de generaciones anteriores. Para complementar la oferta y dar un valor añadido a su negocio, su hijo Francisco Miquel Blanch junto con su señora Joaquina Prat, decidieron abrir en la década de los años sesenta un pequeño almacén de materiales de construcción en el término municipal de Figueres para cubrir mejor las necesidades de sus clientes. Nacía entonces el almacén **Materiales Miquel Alt Empordà**.

**P**osteriormente, en la década de los ochenta, trasladan el almacén a una población cercana a Figueras, Santa Llogaia d'Algema, junto con el almacén de hierros, **Ferrallats Empordà**. Ya más adelante, en la década de los noventa, la familia abre otro almacén en la comarca del Baix Empordà, **Materials Miquel Baix Empordà**, en la localidad de La Bisbal d'Empordà, ya con Josep Miquel y Montserrat Aguer, representando la tercera generación al frente del negocio.

A través de las tres generaciones, el almacén rápidamente fue creciendo gracias a la constancia y el afán de incorporar todas las novedades del mercado, empezando por los cimientos de la edificación hasta los interiores y detalles más personalizados.

Actualmente, Materials Miquel que forma parte de Grup Gamma, cuenta con 23.000 m<sup>2</sup> de superficie total entre los dos puntos de venta, y ofrece un servicio de transporte de material con camiones y furgonetas totalmente equipados para hacer un transporte eficiente y profesional a cualquier lugar previa planificación de los horarios.

La empresa familiar cuenta también con la firma **ARIDFORM MIQUEL, S.L.**, una empresa compuesta por una planta de áridos, una planta de hormigón preparado y una planta de reciclaje de residuos de la construcción, y además está equipada con una flota para su transporte y contenedores.

Ahora, **Jordi y Lidia**, que ya representan la **cuarta generación** al frente del negocio, han decidido remodelar y adecuar la exposición del punto de venta de La Bisbal d'Empordà para presentar una oferta muy completa y exigente con primeras marcas de cerámica, baños y parquet, potenciando también la zona de ferretería para consolidar así su posicionamiento y estrategia de futuro.



▲ Arriba, de izqda. a dcha.: Alex Andreu, director de área de Grup Gamma; Fran Fernández, gerente de Grup Gamma; y Josep Miquel, Jordi Miquel, Montse Aguer y Lidia Miquel; tercera y cuarta generación de la familia propietaria. Fila inferior: Gemma Dalmau, Xavier López, Clara Pagès y Belén Martínez, equipo del punto de venta y la exposición.



▲ De izqda. a dcha.: José Soriano (Materials Miquel), Fran Fernández, gerente de Grup Gamma; Alex Andreu, director de área de Grup Gamma; Jaime Ibáñez (Keraben); Clara Pagès; Belén Martínez; Albert Grau (Keraben) y Anna Rovira (Materials Miquel)

# nueva exposición de La Bisbal d'Empordà



▲ Zona de ferretería y libre servicio ampliada con una oferta muy completa.



▲ Diferentes ambientes y exposiciones de la nueva exposición de cerámicas y baños.



# Más de 200 personas se dan cita en la



El pasado 10 de octubre *L'informatiu* organizó en el Hotel SB BCN EVENTS de Castelldefels (Barcelona) su **10ª Jornada *L'informatiu***, la cita anual que se ha convertido en el punto de referencia y de encuentro del sector de la distribución de materiales de construcción. La Jornada reunió a más de 200 personas entre propietarios y gerentes de almacenes distribuidores de materiales de construcción, grupos de compra y proveedores patrocinadores del evento.

La **10ª Jornada *L'informatiu*** concluyó al mediodía con un almuerzo que sirvió para establecer contactos y relaciones con todos los asistentes.

El lema escogido este año fue  
**“Nueva Construcción, nueva  
 distribución en un entorno  
 cada vez más digital”**

**Ponencias de la 10ª Jornada *L'informatiu***  
**Todas las ponencias en nuestro canal de YouTube:**

<https://www.youtube.com/user/canalconstruccion>

## **Albert Cuchí**

Arquitecto (ETSAB 1983) y profesor en la ETSAB-UPC. Especializado en sostenibilidad y arquitectura. Es presidente de la Agrupación de Arquitectura y Sostenibilidad (Aus) del COAC.

**“¿Cómo serán los nuevos materiales y la nueva construcción del futuro?”**



# 10<sup>a</sup> Jornada L'informatiu

## Gonzalo Bernardos

Profesor titular de Economía y director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona.

**“Nos encontramos en un escenario optimista de cara al futuro en cuanto al mercado de la obra nueva y también de la reforma y la rehabilitación” ¿Podemos seguir igual de optimistas?**



## Ricardo Ribeiro

Responsable de SAP Business One en España. MBA en Gestión Estratégica de Tecnología y un MSc en Administración enfocado en la colaboración para la formación de ecosistemas de negocio y simbiosis industrial.

**“Mejorar la cadena de suministro en los almacenes de materiales de construcción”**



## Cristina Aranda

Doctora en Lingüística Teórica y Aplicada, máster en Internet Business y licenciada en Filología Hispánica. Experta en IA.

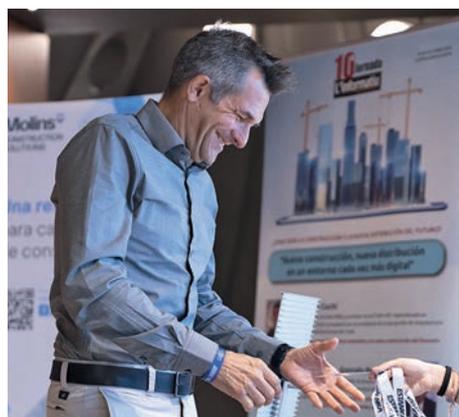
**“La inteligencia no te va a quitar el trabajo, pero sí lo hará una persona que entienda cómo funciona la inteligencia Y añade: “La inteligencia está en nuestro día a día, depende de nosotros cómo utilizarla de forma positiva en todos los ámbitos”.**



**¡Gracias por acompañarnos y contribuir al éxito de este evento!**

## GALERIA FOTOGRÁFICA 10<sup>a</sup> JORNADA L'INFORMATIU





**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

**Afrofitat 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)



# 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>





# **MATDECÓ, UN SALTO ADELANTE HACIA NUEVAS OPORTUNIDADES Y COLABORACIONES DE ÉXITO.**

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.**





**USB CHARGING**

# CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería

Apta para superficies rugosas

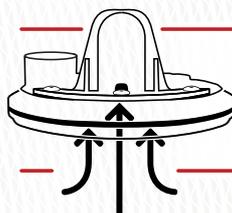
Empuñadura

Manómetro

Base de goma

Lengüeta de desanclaje

Conector de carga de la batería



Succión automática  
ante la pérdida de presión

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

Pol. Ind Can Roca - c. Motlle, 2-4  
08292 Esparreguera — Barcelona | España

**cons  
Tools**

**TOMECHANIC  
HISPANIA S.A.**

# 145 principales almacenes de materiales de construcción Catalunya

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO
1 MAUSA - Maderas Alto Urgel, SA *	85.350.913	80.368.619	6,20%	8	-
2 BigMat La Plataforma Catalunya - 6 Centros	69.670.000	68.791.280	1,28%	6	
3 Alberch, SA	40.160.000	36.868.000	8,93%	5	-
4 BigMat Ochoa, SL	30.926.600	28.233.218	9,54%	7	
5 Oliveras Derivats i Materials, SL	28.217.064	26.731.513	5,56%	5	
6 Impex Suministres, SL	25.852.671	24.669.299	4,80%	3	
7 Catalonia Ceramica, SA	24.633.129	25.484.334	-3,34%	4	-
8 Ferrolan	22.108.309	22.608.081	-2,21%	6	-
9 Manau, SA	20.435.223	18.597.336	9,88%	3	<b>IBERGROUP</b>
10 GARRO, SA	19.269.241	18.880.921	2,06%	2	
11 Jodul, SL	19.202.910	17.085.690	12,39%	2	
12 Correja, SL	18.766.000	19.134.435	-1,93%	1	
13 Calvente Bóbila, SLU	17.526.727	16.461.630	6,47%	2	
14 Mat. Construcció Gil, SL	13.630.212	12.083.750	12,80%	1	
15 Amargant Sant Pol / Amargant Pineda	13.054.755	12.090.989	7,97%	3	
16 Suministros Ampuriabrava / Materials Banyoles	12.355.564	11.269.661	9,64%	2	
17 Cerámicas Dominguez, SL	12.212.456	11.832.020	3,22%	1	
18 Carmona e Hijos, SA	10.494.321	9.027.300	16,25%	4	
19 Bricoceramic, SA	9.884.528	11.269.226	-12,29%	2	-
20 Gress Argentona, SL	9.722.910	7.427.792	30,90%	1	
21 Ferret Casulleras, SL	9.669.709	10.254.491	-5,70%	1	
22 Badalona Gres, SL	9.580.303	8.933.022	7,25%	1	-
23 Tinalex Arte, SL - Vda. Antoni Font, SA	9.248.689	8.603.000	7,51%	7	
24 Mat. Miquel Alt Emporda / Miquel Baix Emporda	8.604.708	8.705.461	-1,16%	2	
25 Mercamat, SA	8.589.229	7.915.183	8,52%	2	
26 Cantara Bussines, SL. (Casanova,SA)	8.440.830	6.637.489	27,17%	4	
27 Materials Brecor, SL	7.928.622	9.396.240	-15,62%	3	
28 Materials Creixell, SA	7.621.124	7.609.781	0,15%	1	
29 Siesmo, S.L. - Sanicer, SL	7.477.335	7.551.380	-0,98%	2	-
30 Materials Cama Cortadelles - Plastics Tarrega	7.256.132	4.935.960	47,01%	3	
31 Ginesta, 1951 SL - Gamma Ginesta	7.208.622	7.548.611	-4,50%	3	
32 Materials Gisbert, SL	6.700.000	5.826.538	14,99%	3	
33 Inmersalia Trading, SL (Solomat)	6.519.482	6.874.396	-5,16%	1	
34 SUMCO - PORSERMAT COMERCIAL	6.366.453	5.774.661	10,25%	2	
35 Pretensados Ribera, SL	6.329.927	6.457.121	-1,97%	2	
36 Mayor Materials per a la Construcció, SL	6.220.072	5.797.285	7,29%	1	
37 Jordi Rull, SA	5.991.732	4.943.851	21,20%	1	
38 SUMEX - S. Mat.Excavacions Igualada, SL	5.880.210	5.830.412	0,85%	1	
39 Comercial Arques, SCCL	5.806.207	5.440.574	6,72%	1	
40 Comercial Jocor Baix Emporda, SL	5.732.990	5.210.278	10,03%	2	
41 Magatzem Bosom, SL	5.631.702	5.574.005	1,04%	2	
42 Europea de Mat. EURO MAT, SL	5.036.898	4.879.776	3,22%	5	
43 Materials Dorotea, SL	4.905.453	5.382.340	-8,86%	1	
44 Gamma Montañó, SL	4.899.969	4.637.289	5,66%	1	
45 Gero 10, SL	4.716.348	4.716.347	0,00%	1	
46 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	4.682.154	3.710.850	26,17%	1	-
47 Arquimatt Materials i Decoració	4.539.551	5.047.199	-10,06%	1	
48 Forjado Cerámico y Material Construcción SL	4.495.574	4.237.030	6,10%	1	
49 Materials Casserres, SA	4.358.099	4.646.408	-6,20%	2	

\* En la cifra de facturación está incluida la facturación de Materials Cassà.

# 2023 RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO
50 Qualisertec, SL	4.274.149	4.231.700	1,00%	1	-
51 Ormat, S.A.	4.162.194	4.074.138	2,16%	1	-
52 SUBICER, S.L.	4.015.146	3.927.229	2,24%	1	
53 Comercial KMAG Materials	3.882.324	3.682.109	5,44%	1	
54 Comercial Anpes SBD, SL	3.692.764	3.096.230	19,27%	1	
55 Prefabricados Lleida, SL	3.633.082	2.993.032	21,38%	1	
56 Mat. para la Const. del Garraf, SCCL	3.629.490	4.117.000	-11,84%	1	
57 MAPISA - Materials Pirineu, SA	3.606.066	3.903.726	-7,63%	1	-
58 Materials per a la Const. Pedret, SA	3.525.014	3.378.043	4,35%	1	-
59 Susecosa, SL	3.442.948	3.505.970	-1,80%	1	
60 Grifell Germans, CB	3.401.732	3.519.701	-3,35%	2	
61 Construcciones Ciuro, SA	3.398.811	3.109.828	9,29%	1	
62 Materiales Can Rull, SL	3.298.812	3.434.043	-3,94%	1	
63 Comercial Llaurado, SA	3.292.107	3.589.711	-8,29%	2	
64 Munne i Munne, SL	3.288.324	3.137.430	4,81%	2	
65 Materials Amigó, SA	3.211.179	3.129.377	2,61%	1	
66 Materialia	3.159.264	3.115.314	1,41%	1	-
67 Materiales de Construcción Cubelles, SL	3.125.700	3.332.127	-6,20%	1	
68 Subministres Sama, SL	3.105.939	2.887.471	7,57%	1	
69 P. Cemento Azulejos y Rocalla, SL	3.103.697	2.790.664	11,22%	1	
70 Deltariba Materials, SL	3.040.540	3.650.739	-16,71%	1	
71 Raycor Patrimonial, SL	3.038.285	3.109.750	-2,30%	2	
72 Materials Homs, SA	2.994.466	2.806.523	6,70%	2	
73 Losada, SCP	2.983.890	3.513.308	-15,07%	1	
74 Planell, SA	2.867.690	2.787.501	2,88%	2	
75 Materiales Consan, SA	2.849.842	3.154.261	-9,65%	1	
76 Materials per la Construcció Jordi Vilar	2.829.323	2.873.754	-1,55%	1	
77 Materials Soler, SL	2.690.000	2.710.000	-0,74%	1	
78 Matfitres, SL	2.688.111	3.181.018	-15,50%	1	-
79 V. Cerdan, SL	2.682.891	2.509.928	6,89%	1	
80 Cervos Materials de Construcción, SL	2.606.126	3.006.374	-13,31%	2	
81 Materials per Construcció Miquel Bosch, SL	2.577.993	2.707.585	-4,79%	1	
82 Palahi Materials per a la Construcció	2.550.000	2.371.052	7,55%	2	
83 Materials Farreny, SL	2.547.068	2.398.228	6,21%	1	
84 Pretensados Sole, SA	2.514.903	2.233.266	12,61%	2	
85 Baños Santamaría, SL	2.505.053	2.587.709	-3,19%	1	
86 Materials per Construcció Capar, SL	2.396.075	2.534.933	-5,48%	1	
87 Claramunt Materials de Construcció, SL	2.385.080	2.142.889	11,30%	1	
88 Cementos Mollet, S.L.	2.346.851	2.323.851	0,99%	1	
89 Alfonso Tejero e Hijos, SL	2.340.338	2.466.833	-5,13%	1	
90 Tarrega NouMag	2.336.615	2.637.104	-11,39%	1	
91 Sucesores M. Altes, SL	2.290.111	1.337.759	71,19%	1	
92 Subministres El Far	2.285.567	2.410.018	-5,16%	1	-
93 Olivera Subministres Construcción, SL	2.218.941	2.270.291	-2,26%	1	
94 ARC Arbucies Cerámiques, SL	2.204.821	2.212.888	-0,36%	1	
95 Sanitarios Bolaño, SL	2.192.933	1.976.376	10,96%	1	
96 Materials per a la Construcció Enric Roca, SL	2.136.222	2.180.923	-2,05%	1	
97 MC Servei global per la construcció (Maestro Canet)	2.130.891	1.799.925	18,39%	1	
98 Nicanor Mateu, SL	2.123.772	2.050.208	3,59%	1	

# 145 principales almacenes de Catalunya 2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO
99 Hijo de Fdo. Roca, SA	2.060.125	2.260.235	-8,85%	1	
100 STIU 3000, S.L.	2.048.779	1.368.423	49,72%	1	
101 J. RIERA Magatzem de Construcció	2.036.068	2.156.508	-5,58%	1	
102 Tugues Materials de Construccio, SL	2.025.979	2.222.405	-8,84%	2	
103 Materials Sagrista, SA	2.002.197	1.691.815	18,35%	1	
104 Sanitaris Marcual, SL	1.984.645	3.061.187	-35,17%	2	SEGESA
105 Materials Mangrane, SA	1.957.913	2.061.571	-5,03%	1	
106 Materials del Llobregat, SL	1.933.873	2.184.065	-11,46%	1	
107 Ramon Magriña Batalla, SA	1.933.457	2.181.709	-11,38%	1	
108 Expomat Alcover, SL	1.933.121	2.075.325	-6,85%	1	-
109 ECO CERAM, SL	1.911.508	1.696.841	12,65%	1	
110 Suministros Lari, SL	1.881.449	2.049.846	-8,22%	2	
111 E. Torrents, SA	1.854.156	1.588.687	16,71%	1	
112 Suconspa, S.A.	1.826.521	1.686.579	8,30%	1	
113 E. Higuera, SL	1.812.599	1.944.954	-6,81%	1	
114 Paños Rodrigo, S.L.	1.804.310	1.917.404	-5,90%	1	
115 Inter-Avia, SA	1.801.220	1.784.363	0,94%	2	
116 Materials per a la Construcció, MJB SL	1.790.610	1.935.654	-7,49%	1	
117 Sanitarios Amo, SL	1.739.161	1.726.491	0,73%	1	
118 Gotarra, S.L.	1.736.238	1.696.189	2,36%	1	
119 Materials per a la Construcció Carmen, SL	1.729.000	1.811.005	-4,53%	1	
120 Comercial Fco. Buenaventura, S.L.	1.719.082	1.822.026	-5,65%	1	
121 Materials Casa Arimany, SL	1.710.000	1.662.423	2,86%	1	
122 Materials Camps, SL	1.694.707	1.870.389	-9,39%	1	
123 Comarcal de Materiales de Construcción, S.L.	1.691.798	1.564.357	8,15%	1	
124 Sans Montblanc, SL	1.658.205	1.723.846	-3,81%	1	
125 CINT, S.A.	1.617.716	1.605.372	0,77%	1	
126 Enric Ferrer i Fill, SA	1.591.921	1.404.879	13,31%	2	
127 Enric Ros, S.A.	1.549.132	1.552.552	-0,22%	1	
128 Sigma Materials, SL	1.496.436	1.523.279	-1,76%	2	
129 Alegre Materiales de Construcción, S.A.	1.486.108	1.314.142	13,09%	1	-
130 Materials Construcció Illa, SL	1.394.497	1.338.703	4,17%	1	
131 Fradera Materials i Transports, SL	1.338.439	1.440.135	-7,06%	1	
132 Promotora del Garraf, SA	1.315.612	1.236.561	6,39%	1	
133 Ceràmiques Viladecans, SL	1.267.607	1.286.739	-1,49%	1	
134 J. Perez Aznar e Hijos, SL	1.245.170	1.442.486	-13,68%	1	-
135 Antoni Pont, SL	1.214.328	1.147.391	5,83%	1	
136 Materials Igualada, SI	1.107.676	1.222.745	-9,41%	1	
137 Comercial del Bages Rivero, SL	1.065.195	1.334.654	-20,19%	1	
138 Masia, SA **	-	10.876.642	-	3	-
139 Viuda de W. Vila, SA **	-	7.014.668	-	2	-
140 Materials Domenjo, SA **	-	4.020.648	-	3	
141 Ferrer Cervia, SL **	-	3.231.916	-	1	
142 Materials Massague, SL **	-	2.342.872	-	1	
143 Hermanos Llaurado Materiales de Construcción, SL **	-	1.704.116	-	2	
144 Hermanos Rambla, SA **	-	1.665.123	-	1	
145 Materials per a la Construcció Casas, SL **	-	1.542.917	-	1	

\* No tenemos datos del 2023, pero entendemos que por las cifras del 2022, tendrían que aparecer en este listado.

# FIXCER y tú, el mejor equipo

## ¿Qué necesitas?

**Cementos** de alta calidad para construir y rehabilitar piscinas, terrazas e interiores. Soluciones para conseguir una **impermeabilización** perfecta. **Pegado** y **rejuntado** experto de gres porcelánico en todo tipo de superficies. Tratamiento del **hormigón**. Asesoría para proyectos especiales.

Elige **FIXCER** porque fabricamos el producto más adecuado para cada fase constructiva. Nuestra misión es hacerte la vida más fácil, las construcciones más sólidas y el futuro más sostenible.

*¡Contacta  
con nosotros!*

**fixcer.com**  
**fixcer@fixcer.com**  
**+34 93 580 20 00**  
**+34 900 64 92 26**

APP



# También es noticia...

## JOAN TORRES, NUEVO CEO DE TQ TECNOL

TQ Tecnol S.A.U., empresa líder en la fabricación de materiales y productos técnicos para la construcción, equipamientos urbanos y adhesivos cianocrilatos, ha anunciado la incorporación de Joan Torres como su nuevo CEO. **Este nombramiento forma parte de la estrategia de expansión de la compañía**, cuya sede central se encuentra en Reus, en la provincia de Tarragona.

Joan Torres cuenta con una destacada trayectoria profesional que se ha consolidado principalmente en dos grandes empresas. Durante 13 años, desarrolló distintas funciones en el Departamento Comercial de Sas Prefabricados de Hormigón S.A. y, posteriormente, pasó a formar parte de BigMat Iberia S.A. en Madrid, donde ha trabajado los últimos 14 años. En BigMat, lideró proyectos estratégicos como el desarrollo de las tiendas BigMat City, la expansión del eCommerce y la **dirección comercial, para posteriormente ocupar el cargo de subdirector general.**

Con esta incorporación, TQ Tecnol inicia una nueva etapa apostando por la innovación, la calidad y el crecimiento en un mercado en constante transformación. **Joan Torres liderará, junto al director general de operaciones Xavier Aragonés**, este proceso con el objetivo de fortalecer el posicionamiento de la empresa en sus sectores clave y explorar nuevas oportunidades de negocio.



## LLUÏSA QUIROGA COMIENZA SU MERECIDA ETAPA DE JUBILACIÓN



Después de desarrollar su vida profesional en el sector de la construcción desde el año 1991, Lluïsa inicia en el año 1997 la que sería su dedicación profesional en exclusiva al Grupo Grecogres en la delegación de Catalunya y Baleares, ubicada en la localidad barcelonesa de Molins de Rei. En un emotivo acto organizado por sus compañeros y por los máximos dirigentes del Grupo Grecogres, Lluïsa no pudo evitar emocionarse y dio las gracias a todos por **“rodearme de un gran equipo que hicieron fácil crecer tanto en el terreno profesional, como también en el personal. Me despido con tristeza, pero me llevo las experiencias positivas vividas con mis compañeros de Catalunya y de Toledo, y de todos los clientes con los que he tratado durante todos estos años. Agradezco la confianza y os deseo muchos éxitos** y espero dejar un buen recuerdo. Empiezo ahora una nueva etapa donde espero disfrutar al máximo junto a mi gran familia y amigos.

## GAMMA GROUP SIGUE COMPROMETIDA CON LA FORMACIÓN DE NUEVOS TALENTOS

En el pasado mes de noviembre, GAMMA ha vuelto a participar en la **“Fira borsa de treball” que organiza la UMANRESA** para promover la realización de prácticas profesionales en empresas del territorio. El encuentro tuvo como objetivo principal conectar a jóvenes estudiantes con el ámbito empresarial, ofreciendo un espacio para entrevistas y selección de candidatos interesados en realizar prácticas.

La formación **es uno de los valores intrínsecos que GAMMA** ha potenciado durante estos 35 años de historia y que le ha llevado a alcanzar un nivel muy alto de profesionalización de la compañía y un gran valor añadido para los almacenes asociados.



▲ Desde 2018, GAMMA GROUP ha sido parte activa de este programa que garantiza que los estudiantes tengan acceso a experiencias únicas y enriquecedoras.

# unifix

FIJADO EN TI

UNA GAMA COMPLETA  
CON MÁS DE

# 10.000 REFERENCIAS

CONSTRUCCIÓN  
FIJACIÓN  
CARPINTERÍA  
PRODUCTOS QUÍMICOS  
CORTE Y MEDICIÓN



ENTRA EN EL MUNDO UNIFIX



**UNIFIX.IT**

Telefono de contacto:

621 62 30 73

**FASSA  
BORTOLO**



ENWICK IRIBA

# “Nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón”

**Luis Salgado**

**Director General de Fassa Hispania**

“La historia de Fassa Bortolo está hecha de valores, valores eternos e inmutables que son la base de la empresa: respeto, atención y calidad. Estos valores nos han llevado a construir un camino; un camino que se inició en 1710, año en que la familia Fassa se introdujo por primera vez en el sector de la construcción mediante la dedicación a la elaboración de la cal, que nos ha llevado a ser líderes en Italia y ser una de las empresas más importantes de nuestro sector”.

Luis Salgado, director general de Fassa Hispania, nos cuenta con cierto orgullo, que esta tradición se ha ido transmitiendo de generación en generación, hasta alcanzar la máxima calidad en términos de innovación, tecnología y atención al medio ambiente. La cal es el componente básico de cualquier proyecto de construcción y se encuentra especialmente ligada a nuestra empresa. La utilizamos como elemento fundamental en todas nuestras soluciones, siendo los primeros en introducirlos en Italia para luego expandirse más allá de las fronteras italianas.

## **Preséntenos a Fassa Bortolo ¿Cuál es su implantación a nivel mundial?**

Fassa Bortolo es una marca histórica en el mundo de la construcción, líder en Italia y una de las más consolidadas a nivel internacional. La atención a la calidad y a las materias primas, la investigación, la innovación y el respeto por el medio ambiente han sido siempre la visión de la empresa, que se expresa a través de un compromiso constante con el desarrollo de soluciones punteras para la evolución del sector de la construcción.

La amplia gama de productos se presenta como un **Sistema Integrado** capaz de satisfacer todas las necesidades del sector y responder a todo tipo de obras, desde pequeñas intervenciones hasta grandes obras. En la actualidad, el Grupo Fassa cuenta con 16 fábricas en Italia, una en Portugal, una en España, y una en Brasil; además de tres sucursales comerciales en Italia, tres

en Suiza, una en Francia, una en España y una en Gran Bretaña, con una plantilla de más de 1.700 personas entre empleados y equipo de ventas.

## **Hace un año asumía el cargo de Director General de Fassa España. ¿Qué balance hace de esta nueva etapa de Fassa en nuestro país?**

El balance es muy positivo ya que, como decía hace un año, la base de esta nominación era aumentar la autonomía y la capacidad de decisión local para responder mejor a las necesidades de nuestros clientes. Es obvio que se trata de un camino y no de una meta específica, que se recorre día a día.

De cualquier forma, mi nombramiento es solo una parte de una transformación que estamos llevando a cabo. Transformación a través de la contratación de profesionales de excelencia, por un lado, en varias áreas

que hasta ahora eran gestionadas por la casa matriz, y por otro, para reforzar el equipo ya existente, habiendo sido contratados colaboradores de diversas áreas: administrativa y financiera; recursos humanos; prevención, medio ambiente y seguridad; comercial, compras y marketing. Y seguimos contratando para otros departamentos.

Por otro lado, y para tener otra dinámica, decidimos, con el total apoyo de nuestra casa matriz, tener una sede en España, lo que se tradujo en la compra en agosto de este año de un edificio singular en un parque empresarial de prestigio en Alcobendas, que hoy ya es nuestra casa y el centro neurálgico de todas las operaciones en España. Esta sede cuenta, además de los habituales espacios de oficinas y reuniones, con un Espacio Creativo para la realización de formaciones, sesiones de presentación de productos y sistemas, y eventos de carácter cultural, que pretendemos que sea un punto de encuentro para los profesionales del sector. En este Espacio Fassa, queremos organizar varios eventos a partir de 2025. Queremos que sea algo innovador e interesante para nuestros clientes y para la sociedad.

Por mi parte, solo puedo estar satisfecho por el continuo apoyo por parte de la casa matriz y también por la actitud de todo el equipo, que está en cuerpo y alma involucrado en este proyecto. Es inequívoco lo que se puede lograr con equipos de excelencia y motivados.

**Usted mencionaba en la entrevista de L'informatiu en noviembre del 2023 que Fassa se enfrentará a grandes cambios en los próximos años. ¿A qué cambios se refería?**

Me refería sobre todo al impacto que tendrá la producción y comercialización de PYL en la nueva fábrica de Tarancón, no solo para Fassa, sino también para el mercado de distribución. Básicamente se trata de preparar a la empresa para una nueva dimensión de oferta y volumen de negocios, pero con un objetivo claro de total colaboración con los clientes que se identifiquen con este proyecto. Es decir, queremos que sea también un proyecto disruptivo en la actitud y el trato mutuo de respeto y seriedad.

**Háblenos del nuevo centro de Fassa en Tarancón**

La nueva fábrica de PYL de Fassa en Tarancón, que es la primera fuera de Italia, ya está en construcción y prevemos que pueda iniciar su producción en el segun-

do semestre de 2025. Para Fassa Hispania esto implica un cambio fundamental en nuestro posicionamiento como proveedor de soluciones. En ese momento, pasaremos a ser uno de los fabricantes con la mayor gama de soluciones para la construcción, junto con un posicionamiento de calidad superior, ya que entraremos en el mercado con productos y sistemas técnicamente avanzados y soluciones equiparables a las de los grandes operadores del sector.

También prevemos aumentos importantes en el volumen de facturación, lo que implicará y permitirá mayores inversiones en recursos humanos, marketing, servicios e innovación.

En paralelo, realizaremos en 2025 inversiones muy importantes en nuestra fábrica de Antas (Almería), para aumentar y mejorar los procesos productivos, así como seguir aumentando la gama de productos, permitiendo adaptar la fábrica a las necesidades futuras.



## La nueva fábrica de PYL de Fassa en Tarancón ya está en construcción y prevemos que pueda iniciar su producción en el segundo semestre de 2025”

**¿Cuál será con el nuevo centro la oferta de Fassa en el mercado español de la distribución?**

Tarancón, además de ser una fábrica moderna y capacitada para el mercado de calidad del PYL, será uno de los mayores centros de distribución de materiales de construcción en la Península Ibérica, ya que en esta fábrica se concentrará toda la gama de Fassa, desde morteros de base yeso y cemento, hasta pinturas, productos para SATE, herramientas, máquinas y servicios de asistencia de equipos, entre otras gamas.

Solo para contextualizar, en Tarancón tendremos un tintómetro industrial para poder atender mejor y más rápidamente a nuestros clientes en toda la gama de pintura y materiales de revestimiento para el mercado de SATE, ya que hoy somos una de las empresas de referencia a nivel nacional y queremos fortalecer nuestro servicio con el fin de ocupar la primera posición en el mercado del SATE. Nuestra última contribución en este sentido ha sido el lanzamiento de un innovador sistema SATE de altas prestaciones basado en una placa de EPS patentada - RESPHIRA, con 1800 microagujeros que se



caracteriza por su transpirabilidad y baja conductividad, asociado a un mortero A96 Resphira que contribuye a asegurar la transpirabilidad de todo el sistema.

Este es, sin duda, uno de los grandes proyectos en el sector de materiales de construcción. Creo que, sin querer ser exagerado, la historia lo confirmará: nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón. Lo digo porque detrás de todo este proyecto tenemos una base humanista que siempre nos caracterizará. Es decir, nuestra actividad no se limita a una mera actividad productiva, de venta y logística; nos preocupamos por nuestros clientes, el planeta y el legado que podamos dejar como personas y como empresa. Es algo que siempre los incluimos en nuestra estrategia.

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

Tras la crisis económica, el sector ha mostrado señales de recuperación, impulsado por el aumento de la inversión en obras públicas y privadas, así como por la construcción de vivienda. Este crecimiento ha aumentado la demanda de materiales de construcción. El sector es altamente competitivo, con una mezcla de grandes superficies y muchos almacenes de materiales locales. La concentración de empresas es una tendencia observable, impulsada por adquisiciones de empresas tanto internacionales como locales, un crecimiento en la relevancia de la gran distribución y un aumento en la influencia de los grupos de compra.

A nivel de productos, los distribuidores en general están ampliando sus gamas de productos para incluir

una mayor variedad de materiales, como soluciones sostenibles, innovadoras y tecnologías que mejoran la eficiencia energética.

Se está notando una tendencia cada vez más marcada, donde los generalistas están especializándose más y los especialistas están ampliando su oferta de productos, convirtiéndose así en generalistas. A pesar de estas tendencias generales, se aprecia una creciente profesionalización en el sector a todos los niveles, así como un enfoque en establecer relaciones comerciales estables y duraderas, donde cada participante contribuya a la cadena de valor. Por otro lado, la incorporación de plataformas digitales y el comercio electrónico están transformando la distribución de materiales, aunque existen diferencias significativas entre la gran distribución y la distribución tradicional.

En resumen, el sector de la distribución de materiales de construcción en España está experimentando un cambio significativo impulsado por la recuperación del mercado, la digitalización, la sostenibilidad y la necesidad de adaptarse a un entorno competitivo y en constante evolución. Los distribuidores que se adapten a estas tendencias y ofrezcan un valor añadido a sus clientes estarán mejor posicionados para tener éxito en el futuro.

### **¿Cree que las grandes superficies son la gran amenaza de los almacenes?**

No considero que las grandes superficies sean la gran amenaza, pero es claro que representan un desafío para los almacenes de materiales de construcción en España. Su capacidad para ofrecer precios compe-



## Los almacenes de materiales también pueden diferenciarse ofreciendo un servicio más especializado, asesoramiento técnico y productos adaptados a necesidades específicas”

titivos, una amplia gama de productos y conveniencia en la compra puede atraer a muchos consumidores y profesionales del sector. Además, suelen contar con recursos y estrategias de marketing más robustas que les permiten captar una mayor cuota de mercado.

Sin embargo, los almacenes de materiales también pueden diferenciarse ofreciendo un servicio más especializado, asesoramiento técnico y productos adaptados a necesidades específicas, lo que les permite mantener una clientela leal. En resumen, aunque las grandes superficies son una competencia significativa, la respuesta de los almacenes dependerá de su capacidad para adaptarse y ofrecer valor añadido.

En este aspecto entiendo que la colaboración estrecha con los fabricantes es esencial para asegurar una oferta competitiva. Y para eso habrá que elegir los proveedores que puedan sumar de forma clara en muchas de esas vertientes ya descritas anteriormente y que son fundamentales para el negocio.

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

La gran asignatura pendiente del sector de materiales de construcción en España en la actualidad es la sostenibilidad y la eficiencia energética. Existe una necesidad urgente de desarrollar y promover materiales que sean más sostenibles, como los que tienen un menor impacto ambiental en su producción y en su ciclo de vida. Esto incluye la utilización de recursos reciclados y la reducción de emisiones de carbono. La implementación de normativas más estrictas en términos de eficiencia energética requiere que los materiales de construcción contribuyan a edificios más eficientes. Hay que fomentar el uso de sistemas como SATE y soluciones que mejoren el aislamiento térmico.

En resumen, la sostenibilidad y la eficiencia energética son desafíos críticos que el sector de materiales de construcción en España debe abordar para alinearse con las demandas actuales y futuras del mercado, así como para contribuir a un desarrollo más sostenible en el ámbito de la construcción.

Tampoco podemos olvidar otro gran reto al que se enfrenta el sector: la necesidad de mano de obra, tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Por un lado, es cada vez más necesario un relevo generacional que actualmente no se está produciendo y, por otro, una formación específica adaptada a las nuevas soluciones técnicas a las que se ha hecho referencia anteriormente. En Fassa tenemos una especial preocupación por las necesidades de formación del sector, por lo que estamos invirtiendo y reforzando todo nuestro equipo técnico al que se asociará un centro de formación de excelencia en nuestra fábrica de Tarancón, que contará con un auditorio para más de 100 personas y un centro de formación práctica.

### ¿Optimista de cara al futuro?

Prefiero decir que estoy súper confiado y seguro de lo que podemos aportar. Esto proviene de una cierta tranquilidad que la experiencia me permite alcanzar. Por un lado, sé lo que tenemos detrás como empresa: la seriedad, los principios de trabajo, la oferta de productos, la tecnología, el know-how, la capacidad financiera y los recursos. Por otro lado, sé también qué equipo tenemos hoy en España y nuestra capacidad para motivar y reclutar a los mejores.

También me tranquiliza la actitud que tenemos en nuestras acciones: la determinación, la creatividad y la alegría que nos mueve. Sabemos que nada es perfecto, pero queremos hacerlo mejor cada día, para nuestra empresa, nuestros colaboradores, nuestros clientes, nuestra sociedad y nuestro planeta.

Como en la última entrevista, me gustaría finalizar agradeciendo a este país que me ha acogido tan bien, ahora ya como español, ya que en mayo de este año me fue concedida la ciudadanía española, de la cual me siento muy orgulloso.

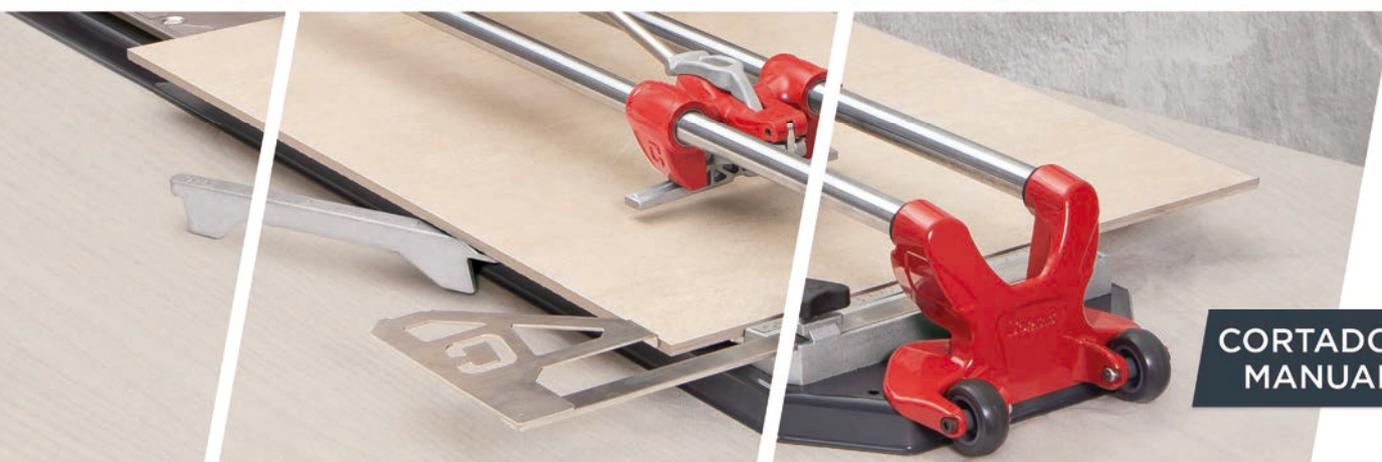
*Texto: Ramon Capdevila*

*Fotos: Fassa Hispania*

# 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](mailto:cortageurope@cortag.com)



Síguenos en las redes sociales



**CORTAG**  
REVOLUTION TOOLS

Innovación en materiales de construcción

# Comercial Coll Vila revoluciona el mercado con varillas y mallas de fibra de vidrio

Se trata de los primeros materiales del sector que sustituyen eficazmente al acero tradicional, ofreciendo soluciones innovadoras que combinan alta resistencia, sostenibilidad y facilidad de manejo.

**C**omercial Coll Vila, referente en España en la distribución de materiales especializados para la construcción, sigue marcando tendencia con la incorporación de productos innovadores a su catálogo. Con más de 90 años de experiencia en el sector, la empresa se ha consolidado como un socio clave para almacenes y profesionales de la construcción, gracias a una oferta que combina calidad, tecnología y sostenibilidad.

Su última apuesta son las **varillas de fibra de vidrio PRO** y las **mallas MESH**, productos que están revolucionando el mercado como una alternativa disruptiva al acero tradicional. Diseñados para satisfacer las exigencias de los proyectos más avanzados, estos materiales ofrecen ventajas significativas en términos de resistencia, durabilidad y facilidad de instalación.

Para Toni Vila, director de Comercial Coll Vila, “nuestra misión siempre ha sido proporcionar soluciones que marquen la diferencia en el día a día de los profesionales. Con las varillas PRO y las mallas MESH, no solo hemos cumplido con nuestra misión, sino que estamos revolucionando la forma de construir y reforzar estructuras y pavimentos de hormigón, ofreciendo una solución ligera y fácil de manejar que, además, elimina por completo los problemas de corrosión»

Conversamos con Toni Vila, director de Comercial Coll Vila, sobre las últimas incorporaciones a su catálogo: las varillas de fibra de vidrio PRO y las mallas MESH., Productos que están causando una auténtica revolución en los almacenes de construcción.



▲ A la izquierda, Toni Vila, director de Comercial Coll Vila, con Sergi Vila.

## ENTREVISTA

### ¿Qué os llevó a incorporar las varillas y mallas de fibra de vidrio al catálogo de Comercial Coll Vila?

En Comercial Coll Vila siempre estamos atentos a las necesidades del mercado y a las tendencias globales en la construcción. Nos dimos cuenta de que cada vez más profesionales buscan soluciones ligeras, resistentes y duraderas que además sean fáciles de manejar. Las varillas PRO y las mallas MESH no solo cumplen con estas expectativas, sino que superan al acero en muchos aspectos.

### ¿Qué ventajas destacaría de estos productos frente al acero tradicional?

¡Son muchas! Para empezar, son completamente resistentes a la corrosión, lo que elimina uno de los mayores problemas del acero en entornos agresivos o húmedos. Además, su ligereza facilita muchísimo el transporte y la instalación, algo que nuestros clientes valoran especialmente. También son no conductoras, lo que las hace ideales para aplicaciones en zonas donde

la conductividad eléctrica es una preocupación. Por si fuera poco, permiten ahorrar tiempo en las obras y evitan el engorro que supone para los almacenes manejar mallas con el gran volumen de peso que tienen, lo que mejora la logística y simplifica su gestión.

**“Animamos a los almacenes a descubrir una solución realmente revolucionaria”**

### ¿Cómo ha sido la respuesta del mercado hasta ahora?

Sorprendente, por decirlo de alguna manera. Al principio, como ocurre con toda innovación, había algo de escepticismo. Pero una vez que los almacenes y los profesionales prueban estos productos, suelen quedarse con ellos. Nos cuentan que están reduciendo tiempos y

## Descubre más sobre las varillas PRO y las mallas MESH

# Principales beneficios de las varillas y mallas GFRP

**1. Control de grietas:** Distribuyen las tensiones de tracción de forma uniforme, lo que reduce la formación y propagación de grietas causadas por retracción y otras fuerzas.

**2. Resistencia a la corrosión:** A diferencia del acero, el GFRP no se corroe, garantizando una mayor durabilidad, especialmente en entornos agresivos como áreas costeras o instalaciones industriales.

**3. Ligereza:** Las barras y mallas de GFRP son hasta cuatro veces más ligeras que el acero, facilitando su transporte, manipulación e instalación, con la consecuente reducción de costos logísticos y accidentes laborales.

**4. Alta relación resistencia-peso:** A pesar de su ligereza, el GFRP ofrece una elevada resistencia a la tracción, mejorando la integridad estructural del hormigón.

**5. No magnético y no conductor:** Estas características hacen que el GFRP sea ideal para aplicaciones donde la conductividad eléctrica o la interferencia magnética pueden ser un problema, como hospitales, laboratorios o estaciones eléctricas.

**6. Menor capa protectora de hormigón:** Gracias a las propiedades del GFRP, la capa protectora requerida puede reducirse hasta un mínimo de 10 mm, optimizando el diseño y el uso de materiales.

## Producción eficiente y sostenible

El proceso de fabricación de las barras y mallas de PRFV es energéticamente eficiente, lo que permite una reducción significativa de la huella de carbono en comparación con los refuerzos de acero tradicionales.

Este avance no solo contribuye a mitigar el impacto ambiental, sino que refuerza el compromiso con una construcción más sostenible y respetuosa con el medio ambiente. Estas ventajas las convierten en la elección preferida para aplicaciones como pavimentos, refuerzos estructurales, piscinas, entre otras.

costos en obra, y que los resultados son excelentes. De hecho, estamos viendo como cada vez más empresas están optando por estas soluciones y dejando atrás el acero.

### ¿Qué aplicaciones destacarías para las varillas PRO y las mallas MESH?

Son muy versátiles. Las estamos viendo en pavimentos de hormigón, refuerzos estructurales, piscinas, y hasta en proyectos innovadores como pasarelas o elementos decorativos. Su facilidad de manejo y su resistencia las hacen perfectas para proyectos grandes y pequeños.

### ¿Qué mensaje le darías a los almacenes de construcción que aún no conocen estos productos?

Que se animen a descubrir una solución realmente revolucionaria. En Comercial Coll Vila ofrecemos todo el soporte necesario para que puedan probarlos y comprobar su calidad. Las varillas PRO y las mallas MESH no son solo una alternativa al acero, son la evolución natural de los materiales de construcción.



◀ Malla MESH colocada en obra.



◀ Colocación de las Varillas PRO.



◀ Presentación de las Varillas PRO en bobinas de 50 m. o cortadas a medida.

**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)

# ***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**



# 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.

Presentamos en este reportaje imágenes de los responsables de FILA realizando demostraciones y presentaciones de producto en un total de 12 puntos de venta con los clientes de los diferentes almacenes de materiales de construcción.



▲ Rafael Boluda, de BigMat Bolma; con Antonio Payán.



▲ José Francisco Hernández y Arturo Fafila, de BigMat Pepe; y Antonio Payán.



▲ Demostraciones con clientes en BigMat Tabanera.



▲ Ramón Martí, de BigMat Aldino; con Regino Rubio.



▲ Juan Carlos, de BigMat Aliazul; con Regino Rubio.



▲ Dennis Gaina, de BigMat Silviu; y Antonio Payán.



▲ César García y María Brea, de BigMat Brea; con Antonio Payán, de FILA.



▲ Sergio Devesa, de BigMat Aliazul; con Regino Rubio.



▲ Joan Navarro, de BigMat Gil; con Ramón Buffí, de FILA



▲ Demostración en Pereda Oviedo, con Antonio Vallilengua y Regino Rubio, de FILA.



▲ Sara, de Ferri Villena; con Regino Rubio



▲ Demostración en Ramón Cabado (A Coruña)



▲ Jordi Albalat y Manolo Casanova, de BigMat Álvaro Albalat; con Jordi Aduara, de FILA, en el centro de la imagen.

## RUBI presenta la nueva cortadora eléctrica DL-125 1200

Es idónea para alicatadores y constructores que buscan calidad, facilidad de uso y portabilidad.

**R**UBI refuerza su compromiso con la innovación y la mejora continua de sus herramientas, y con el objetivo de facilitar el trabajo de los profesionales del sector alrededor del mundo la marca ha desarrollado la nueva **DL-125 1200, una máquina que revoluciona el corte eléctrico gracias a su potencia y portabilidad**. Con un motor de 2,4 CV de potencia y un peso de tan solo 48 kg, esta herramienta es ideal para trabajos en espacios reducidos, sin renunciar a una potencia superior. Su amplia diversidad de medidas de corte (**hasta 3 cm. de grosor y 135cm de longitud**) la convierten en una herramienta altamente versátil.

El disco de 125 mm y su estructura de puente garantizan una precisión excepcional en cada corte, mientras que las patas ajustables, ruedas y asa integrada hacen que el transporte sea sencillo y cómodo. Estas características la convierten en la aliada perfecta para profesionales que buscan una solución práctica y eficiente.

La DL-125 1200 es adecuada para el corte intensivo de porcelánico y todo tipo de baldosas cerámicas, además de ofrecer un rendimiento ocasional en piedra natural. Incluye un sistema de reducción de polvo, mejorando la limpieza y salubridad del entorno de trabajo.



NUEVA GAMA DE  
CUBOS DE CAUCHO

CARGA  
CON  
TODO



**BELLOTA**

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



**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](http://www.kapataz.com)

# Finaliza el “Mapei Tour 2024” Ultima Parada: JODUL



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 hasta el pasado 22 de noviembre que realizó su última parada en las instalaciones de **JODUL**, en la localidad barcelonesa de Taradell, ha recorrido un total de 24.000 kilómetros visitando diferentes puntos de venta en un tour itinerante que recorrió el país, pasando por las instalaciones de 120 almacenes de materiales de construcción durante seis meses. Este equipo móvil consta de tres partes: una furgoneta, un remolque y una carpa con espacio para demostraciones de producto.

A través de demostraciones y de presentaciones de novedades emocionantes cada día en un lugar diferente, el MAPEI Tour ha tenido como objetivo crear un ambiente amistoso y de “Azul Mapei” en las sedes de los distribuidores visitados, realizando demostraciones de productos y ofreciendo formación especializada además de organizar encuentros con clientes, compartir experiencias y conocimientos con otros profesionales y acceder a ofertas exclusivas en productos Mapei. **En definitiva, un tour dirigido a toda la cadena de valor.**

El “ZERO PRODUCTS & CUBE SYSTEM by Mapei Tour 2024” se ha dirigido a los usuarios de productos Mapei 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 ha compensado las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas durante el Tour asociándose con la firma Retree, una empresa dedicada a la repoblación forestal.

▲ Última parada en las instalaciones de JODUL, en la localidad barcelonesa de Taradell.



▲ Equipo directivo de MAPEI con los responsables de JODUL.



▲ El conductor del “MAPEI TOUR 2024” posa sonriente en su última parada, con un miembro del equipo de marketing de MAPEI.



Luz exterior, confort interior



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

# confort

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

1. m. Bienestar o comodidad material.



Gran Stock en diferentes medidas



Alta Calidad al mejor precio



Fabricación a medida





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)



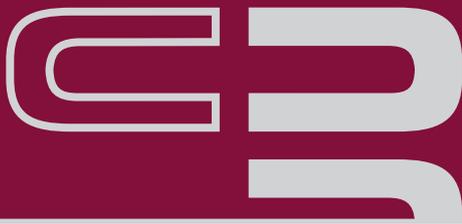
**divendi**  
central de compras



Descárgate nuestra App  
[esp.sika.com](http://esp.sika.com)

**BUILDING TRUST**





# SUPERBRICK

Nuevo

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

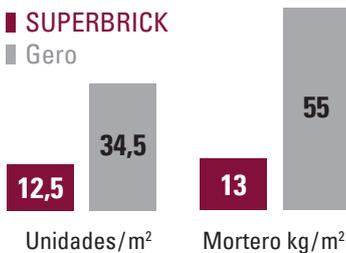
HOJA PRINCIPAL EN...

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



Declaración Ambiental  
de Producto  
Etiqueta tipo III

### AHORRO EN UNIDADES Y MORTERO



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

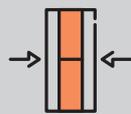
(\*) DB SI Anejo F. Revoco 2 caras / Enyesado 2 caras

## VENTAJAS de SUPERBRICK frente a la solución tradicional Gero

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



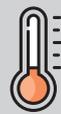
Reducción del grosor de la fachada



Superficies con mayor planeidad



Mejor resistencia y conductividad térmicas



Elevadas prestaciones acústicas



Mayor sostenibilidad (etiqueta DAP)



**bimobject**

La plataforma líder mundial en contenido BIM

**MURALIT**

Solidez cerámica acabado PYL

**silensis**

Paredes de Ladrillo

Sistema constructivo de alto aislamiento acústico





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



# 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