

# L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2025  
ABRIL • Núm. 136

LA REVISTA DE LOS ALMACENES  
DE LA CONSTRUCCIÓN

## Mes de marzo, mes de Ferias



## Entrevista



### João Soares

Director Comercial de IFEC

“Contamos con plazos de fabricación cortos y expediciones diarias hacia España” Página 50



Servicios Palau, nuevo asociado de Grup Matdecó

Página 40

■ OPINIÓN: “Por el buen futuro de las Ferias” Página 9

25 años  
PISANDO  
FUERTE



Impermeabilizante  
ACRÍLICO  
antigoteras



Y descubre  
nuestra propuesta  
ACRIL-POLIURETANO



# 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





BARCELONA  
20/05 al 22/05  
**CONSTRUMAT**  
NIVEL 0 PAB. 2  
STAND : C42



Perfil para proteger y decorar esquinas con luz.

**Novoesquadra**

**Eclipse® Sunset**

U202431751

# TU MOMENTO SUNSET

La vida nos enseña que lo que realmente importa son los momentos que podamos sentir como únicos y especiales. Y uno de esos instantes es el momento sunset, ese momento del día en el que todos los astros se alinean para preservar nuestro bienestar y paz. La nueva colección **Eclipse® Sunset** nace bajo la inspiración del efecto apacible del atardecer, creando espacios cargados de calma y confort a través del excepcional uso de la luz.

Te traemos la puesta de sol en forma de perfil con embellecedor clipado y con tiras LED ocultas, para colocación como protección de esquinas e ideado para que la iluminación fluya a ambos lados del perfil, generando así un innovador efecto de cortina de luz. Todo ello contribuye a la creación de ambientes cálidos y relajados, generando así una sensación de confort en el entorno.

**Novoesquadra Eclipse® Sunset**, crea tus propios momentos.



**AIDIMME**  
INSTITUTO TECNOLÓGICO



SOCIO CORPORATIVO



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



**CASA Y BAÑO**

Especialistas en Baños y Cerámicas

**Especialistas en baños y cerámicas**

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

**Transforma** tu baño en un **espacio único y lleno de estilo** con **Casa y Baño**. Descubre productos que reflejen tu personalidad, creando **ambientes acogedores y funcionales**. Haz realidad el **diseño** que siempre soñaste con nuestra **asesoría profesional especializada**.

G#color

# Las mejores juntas vienen en sacos pequeños

Cambiamos el tamaño de nuestros envases y mejoramos la calidad



Envase realizado  
con materiales  
sostenibles



Disponible en  
hasta 30 colores



Óptimo formato  
para tus nuevas  
necesidades



¡Descarga la app GECOL Juntas!



DISPONIBLE EN  
App Store



DISPONIBLE EN  
Play Store

# 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)



**USB CHARGING**

# CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería

Apta para superficies rugosas

Empuñadura

Manómetro

Base de goma

Lengüeta de desanclaje

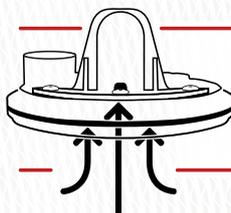
Conector de carga de la batería



200 mm



85



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.**



TU PARTNER TECNOLÓGICO

30 AÑOS DIGITALIZANDO EL SECTOR DE  
ALMACENISTAS CON LAS MEJORES  
HERRAMIENTAS



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

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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac <

# “POR EL BUEN FUTURO DE LAS FERIAS”



**RAMÓN CAPDEVILA**

Director de L'informatiu

**E**l término feria proviene del latín *feriam* que significa día de fiesta. Buceando en libros de historia, vemos que esta expresión comenzó a utilizarse en la Edad Media. La primera feria de este tipo data del año 629, la “Foire de Saint Denis” cerca de París, que para el año 710 atraía a más de setecientos mercaderes. Pero para adentrarnos en la historia de las ferias comerciales, debemos remontarnos al Antiguo Testamento, en torno al año 600 a.C. En el libro de Ezequiel, encontramos la primera referencia: “Tarsis comerciaba contigo por la abundancia de todas tus riquezas; con plata, hierro, estaño y plomo comerciaba en tus ferias”. La transición hacia las ferias comerciales modernas comenzó en el siglo XIX en Alemania, concretamente en la ciudad de Leipzig. Y hasta ahora.

Nuestro sector no es ajeno a esta celebración y prueba de ello es que el pasado mes de marzo, los tres grandes grupos españoles, BigMat, Gamma y BdB, por este orden, celebraron sus respectivas ferias en Madrid, Málaga y Valencia, respectivamente. Dentro de este número de L'informatiu encontrarán extensos reportajes sobre cada una de ellas, reportajes donde hemos querido poner el foco en los socios que son, en definitiva, los verdaderos protagonistas de estos eventos. ¿Cómo se mide el éxito de estas ferias? Cuantos más socios acudan a la feria, más

“contentos” estarán los proveedores. Y, desde luego, la capacidad de compra de estos será, en definitiva, la auténtica vara de medir del éxito de una feria.

Llevamos ya muchas ediciones de ferias (algunos grupos más que otros) pero si me permiten y salvando las distancias que, evidentemente existen, todas las ferias son más o menos iguales en cuanto al formato. Y es aquí donde llegamos a una reflexión que quería apuntar y que ya comenté hace dos años: ¿Tenemos que empezar a plantear un nuevo formato de Feria?

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

Y todo esto, lo digo también por lo acontecido este año. No se puede repetir el mismo calendario de este año. Realmente ha sido como un “pequeño despropósito”. Creo que los grupos de compras tendrían que llegar a un consenso para fijar las fechas de sus respectivas ferias en el calendario. Y lo digo por el buen futuro de “las Ferias”.

Una feria es como un ser vivo: hay que cuidarla y no exponerla a peligros.

**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. 136, Abril 2025 • Depósito legal: 29179-94

# El Grupo BigMat cierra el BigMat Day 2025 con la presencia importante de sus cuatro enseñanzas

Este año, el BigMat Day amplió su duración a tres jornadas, celebrándose del 4 al 6 de marzo en el Pabellón Multiusos Madrid Arena. Esta ampliación permitió una mayor participación y oportunidades de negocio para todos los asistentes.



**B**igMat, el grupo líder en distribución de materiales de construcción y bricolaje, cerró la 17ª edición del **BigMat DAY con unos muy buenos resultados**, y la decisión estratégica de extender el evento un día adicional para los socios de +Obra, Divendi y Casa y Baño. Una decisión tomada con el objetivo de que los asociados de estas tres enseñanzas también puedan desarrollar y potenciar su punto de venta incorporando nuevas familias, a la vez que también se benefician de acuerdos y colaboraciones con los diferentes proveedores.

La convocatoria se ha cerrado con un gran éxito de participación, contando con la **asistencia del 65% de los socios de Más Obra, del 40% de los socios de Divendi y de casi un 12% de los de Casa y Baño**. Además, se

registró la asistencia de la práctica totalidad de los socios de BigMat, consolidando la relevancia del evento en el sector de la distribución de materiales de construcción. El segundo día del evento, dedicado especialmente a los clientes, superó las expectativas con la presencia de más de 500 clientes, lo que refleja la confianza y el interés en las soluciones y productos presentados.

En palabras de **Pedro Viñas, presidente del Grupo BigMat**: «este BigMat Day realmente ha congregado a los principales actores del sector, al agrupar a 4 de las centrales más significativas y con más futuro del sector, y también a los proveedores más importantes y a los clientes, actuando todos juntos de puente de unión para futuras colaboraciones y oportunidades de negocio».



▲ Acto inaugural y discurso del presidente de BigMat, Pedro Viñas.

Esta edición contó con la participación del 65% de los socios de Más Obra, el 40% de Divendi y casi un 12% de Casa y Baño





GALERÍA FOTOGRÁFICA



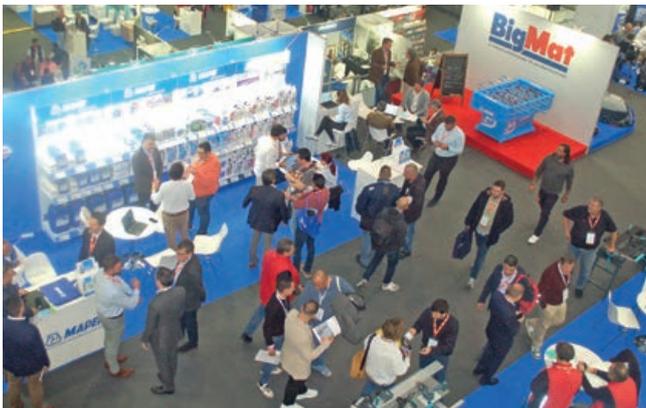


GALERÍA FOTOGRÁFICA





GALERÍA FOTOGRÁFICA



# CUIDAMOS LOS DETALLES

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



NUEVA VERSIÓN  
RODILLOS

**CUBRI**  
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?





GALERÍA FOTOGRÁFICA



# 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>



# GAMMA consolida con éxito el formato presencial del Connecting Gamma

El pasado 26 de marzo, GAMMA GROUP organizó en el FYCMA, Palacios de Ferias y Congresos de Málaga, la segunda edición del Gamma Connecting que este año volvía al formato presencial.



▲ Equipo de la Central que ha hecho posible el éxito del Gamma Connecting 2025

La feria ha sido todo un éxito de organización y de asistencia, y se ha notado que el equipo de la Central se ha volcado en que el Gamma Connecting respondiese a las expectativas, tanto de los propios socios como también de los proveedores. Esta edición ha contado con la asistencia de la práctica totalidad de los socios de **GRUP GAMMA** que, juntamente con los más de 90 proveedores invitados al evento, fueron los verdaderos protagonistas de la jornada.

El marco de Palacios de Ferias y Congresos de Málaga es idóneo para este tipo de eventos, y detalles como hacer un descanso al mediodía para almorzar todos juntos (socios y proveedores) en la zona exterior, ha resultado una buena idea y ha creado un marco de relación interesante.

Un evento que ha sido un verdadero punto de inflexión para los asociados. Un socio que visitaba la Feria con ganas de relacionarse con el proveedor y conocer las características de los diferentes productos expuestos. En este contexto, la interacción entre todos los participantes, la calidad de las innovaciones presentadas y la posibilidad de generar relaciones comerciales **estratégicas han superado todas las expectativas**. El éxito de este evento refleja el compromiso de GAMMA con el crecimiento y la competitividad de sus asociados.





## Un modelo híbrido que aporta ventajas

Aunque la jornada por excelencia de GAMMA Connecting 2025 tuvo lugar el día 26 de marzo en Málaga, del 24 al 31 de marzo los asociados tuvieron acceso a un espacio virtual exclusivo, donde pudieron consultar las ofertas especiales que los proveedores más importantes del sector habían preparado para ellos, ampliando el alcance de GAMMA Connecting más allá del evento físico.

## Un toque artístico

El arte también tuvo lugar en GAMMA Connecting 2025. De hecho, fue uno de los momentos más destacados con la creación en vivo de una obra de arte por parte de la talentosa Isa Nieto. La artista creó una obra que, al finalizar la jornada, se sorteó entre todos los proveedores presentes como muestra de agradecimiento por su participación. En esta ocasión, la suerte recayó en Kerakoll.

## Competitividad, colaboración y momentos para recordar

Una vez finalizada la feria, los socios y el equipo de la Central se desplazaron hasta el Hotel Occidental Playa, en Torremolinos, donde se realizó una cena con espectáculo y un gran sorteo que repartió muchos premios para los asociados: un crucero que ganó **GAMMA Sunconse**; una motocicleta eléctrica que recayó en **GAMMA Sejoma**; un menú en el prestigioso restaurante DIVERXO para **GAMMA HA Matas Garcia**; y 12 estancias en paradores de la península cuyos ganadores fueron para **GAMMA Mafer**; **GAMMA Ma-co**; **GAMMA Tinalex**; **GAMMA M2 Cerámicas**; **GAMMA Montañó**; **GAMMA Sant Jordi**; **GAMMA Isabel Castellano**; **GAMMA Areia**; **GAMMA Rodríguez Alarcón**; **GAMMA Humet**; **GAMMA Campon Gibello**; y **GAMMA Barreda**. Además, el acto también tuvo momentos emotivos que pusieron el broche a una nueva edición que quedará grabada en la memoria de todos los asistentes.

▼ Foto de familia de los ganadores de los premios sorteados.





**Arttros**

# SISTEMA DE NIVELACIÓN PARA CUÑA ANCHA Y ESTRECHA



**TETRA**  
**mustang**  
*sistema de nivelación / levelling system*

MEJORA LOS ACABADOS Y  
FACILITA LA COLOCACIÓN

**Arttros**





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

**BUILDING THE  
FUTURE TOGETHER**

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

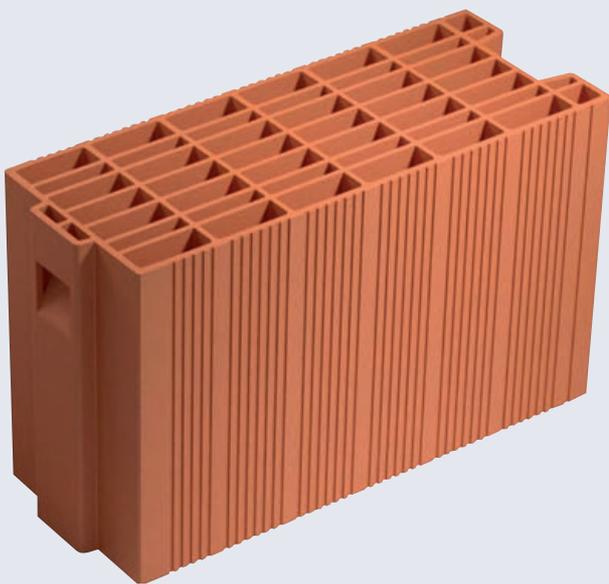


# CALIBRIC ONE

## 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





# / 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

# BdB cierra con éxito la décima edición

Este encuentro nacional ha contado con un total de 90 stands de marcas referentes del sector de la construcción, en 4.000 m<sup>2</sup> en el pabellón 8 de Feria Valencia



El pasado viernes 28 de marzo se celebró en las instalaciones de Feria Valencia, la feria comercial BdB Meeting 2025, el encuentro más esperado del año de la Central de Compras y Servicios BdB **que reunió a sus asociados, proveedores y al equipo de la Central BdB** en una jornada repleta de actividades con el objetivo de impulsar los negocios de los asistentes. El evento, que ha recuperado el formato de dos días, se iniciaba el jueves 27 en una jornada marcada por la inauguración del Congreso donde se analizó la actual situación del sector y el perfil del cliente de la distribución de materiales de construcción, con la intervención del **secretario general de ANDIMAC, Sebastián Molinero**. También intervinieron **Violeta Pons**, responsable del departamento de Compras de Cerámica y Baño de BdB, y **Miriam Carretero**, responsable del departamento de Marketing y Comunicación, que explicaron detalles sobre la evolución del negocio de la marca propia del Grupo BdB. Por su parte, el responsable del departamento de Compras de Materiales de Construcción y Ferrería, **Gustavo García**, explicó las novedades en el surtido y servicio de ferretería.

Esta primera jornada también contó con uno de los más destacados *influencers* de la construcción, @javijam, y con la intervención de Javier Sirvent, apodado por los medios de comunicación como el primer technology evangelist español.

▲ Aspecto que ofrecía la inauguración anual del Congreso BdB Meeting 2025



▲ BdB Sumabe, de Benicarló (Castellón), obtuvo el reconocimiento en la categoría de relevo generacional.

# de su reunión anual BdB Meeting 2025

## Premiados en las categorías de marca, relevo generacional y fidelidad

La reunión anual de BdB distinguió a los asociados que destacan en las diferentes categorías como son la marca, la fidelidad y relevo generacional. Así, dentro de la categoría de marca, se ha distinguido al almacén BdB Azulejos Aurora en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), mientras que en relevo generacional se distinguió a BdB Sumabe, de Benicarló (Castellón). En la categoría de fidelidad se otorgó el reconocimiento a BdB Pastor Can Picafort, en Can Picafort (Balears); BdB Cementos Sacristán, en Logroño (La Rioja); BdB Construagro, en Entrambasaguas (Cantabria); y BdB Comercial Arques, en Amposta (Tarragona).

Durante su intervención, el **director general de BdB, José Durá**, subrayó que *“la evolución de la central en 2024 ha sido positiva con incrementos en facturación, nuevos asociados e incremento de compras, lo que ha convertido a Grupo BdB en uno de los grupos más potentes de la construcción a nivel nacional”*.



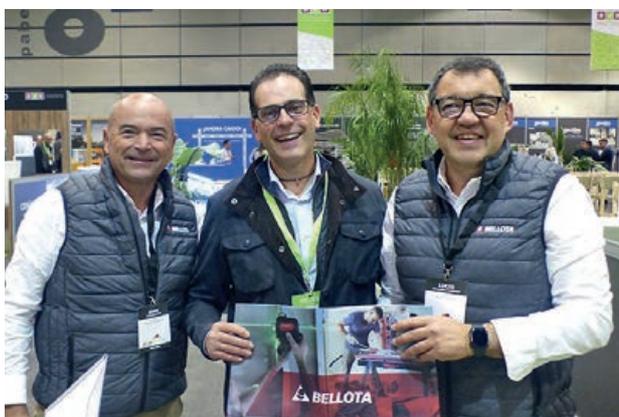
▲ Asociados, proveedores y autoridades premiados por su ayuda durante la DANA de Valencia.



## «Tots a una veu»

También, **bajo el lema «Tots a una veu»**, la central de compras y servicios reconoció la solidaridad de siete de sus almacenes, de proveedores, autoridades, ayuntamientos e instituciones, quienes de forma desinteresada ayudaron a través de aportaciones económicas, materiales, apoyo logístico y otras iniciativas durante la DANA de Valencia.





**GALERÍA FOTOGRÁFICA**





# Molins<sup>o</sup>



Soluciones para tus retos de impermeabilización.



Encuentra una respuesta para todos tus retos de construcción:  
[molins.es/construction-solutions](https://molins.es/construction-solutions)





# COLOTOOL®

## XTREME 360°

Precisión en cada ángulo.

Descubre el nuevo Nivel Láser Xtreme 360°. Máxima exactitud, fácil manejo y nivelación total en todos los planos. ¡Lleva tus proyectos al siguiente nivel!



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



GALERÍA FOTOGRÁFICA



# 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 consolida su posición de liderazgo con la incorporación de tres nuevos socios

**S**iguiendo con la estrategia de crecimiento del Grupo, en el primer trimestre de este año la enseña BigMat ha incorporado tres nuevos socios. Se trata de **Suministros Rufino Navarro**, con dos puntos de venta en Torrejón de Ardoz (Madrid); **Suministros Construcción Hermanos Moreno**, con un punto de venta en la localidad de Paterna (Valencia) y **Almacenes Fórneas**, que tiene su almacén en la localidad de Castroverde, muy cerca de la ciudad de Lugo.

Estas tres incorporaciones son muy importantes para la enseña BigMat, tanto por el volumen de facturación que representan, como por ser almacenes líderes en su zona de influencia, y muy representativos e importantes de otros grupos de compra. **Con estas nuevas altas,**

**BigMat cuenta con 278 socios que representan un total de 368 puntos de venta entre España, Portugal y Andorra.**

Los nuevos socios han tenido en cuenta el liderazgo que ofrece BigMat como enseña, apoyado en una marca fuerte y una estrategia consolidada que facilita el desarrollo del punto de venta, conjuntamente con el socio, y basado en una logística fuerte con 6 almacenes de distribución propios, y aprovechando la capilaridad y las sinergias entre todos los socios, buscando siempre las mejores condiciones y relación con los proveedores, con la verticalización como eje de crecimiento y remarcando que todo ello supone ventajas competitivas para todos los asociados y sus clientes en sus respectivas zonas de influencia.

## Una facturación conjunta de 25 millones de euros

**BigMat Rufino Navarro** inició su actividad en el año 1963 de la mano de su fundador Rufino Navarro, vendiendo materiales en **Torrejón de Ardoz**. Después de las incorporaciones de sus hijos Rufino, en 1978 y Carlos, en 1995, se trasladan a las actuales instalaciones de la Calle Solana, 72, en Torrejón de Ardoz, momento que aprovechan para ampliar de manera considerable su gama de productos y servicios. En cuanto a las instalaciones, el distribuidor **cuenta con una amplia zona de almacén, oficinas y showroom, donde se comercializan las familias de baños, cocinas, cerámicas y todo lo relativo al hogar como puertas, suelos laminados y artículos de decoración. La empresa alcanzó una cifra de facturación de 14 millones de euros en el ejercicio de 2024.**



▲ Pedro Viñas, presidente de BigMat, con Carlos Navarro, propietario de Suministros Rufino Navarro.

Por su parte, **BigMat Hermanos Moreno** es un importante distribuidor de placa en la zona de Paterna (Valencia) con una facturación que rozó los 8 millones de euros en 2024. José David Moreno se encuentra al frente de la empresa desde su creación en el año 1989 y, ahora, con la incorporación a BigMat, este distribuidor desarrollará el punto de venta con la **incorporación de nuevos espacios de venta para la zona de ferretería y la zona de exposición de cerámica y baños.**



▲ De izqda. a dcha.: Jorge Vega, director general de BigMat Iberia; Pedro Viñas, presidente de BigMat; Ignacio Moreno y José David Moreno, propietarios de Hermanos Moreno; y Jesús María Prieto, consejero Grupo BigMat.

**Almacenes Fórneas** empezó su andadura en el año 1976 en un pequeño almacén en el garaje de casa hasta convertirse en **un referente en materiales de construcción y decoración en su zona de influencia en Lugo**. Lo que comenzó como el sueño de Wenceslao Fórneas y su familia, ha crecido con esfuerzo y dedicación, expandiéndose a nuevas instalaciones y diversificando productos para cubrir las necesidades de los clientes. Ahora, con su incorporación a BigMat, **diversificará el negocio para crecer hacia el sector de la reforma**, por lo que tiene previsto realizar importantes cambios para hacer más atractivo el punto de venta. Al-

canzó una cifra de facturación de más de 2 millones de euros en el 2024.

Estas tres incorporaciones a BigMat suponen otro paso más en su estrategia de **consolidar el liderazgo del mercado independiente de la construcción** y la reforma, basado tanto en el crecimiento orgánico a través de diferentes fórmulas con sus socios actuales, como en el crecimiento inorgánico a partir de incorporaciones de negocios relevantes en sus zonas de influencia.



◀ María Dolores Forneas y Victor Manuel Alonso, propietarios de Almacenes Forneas, con Pedro Viñas, presidente de BigMat.



**Per a un  
futur  
més sòlid**

**ABP**  
BUILDING FUTURE

**Una arena única**

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



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)

# Servicios Palau, nuevo asociado de Grup Matdecó



◀ Instalaciones de Servicios Palau, de 20.000 m<sup>2</sup>, con 8.000 m<sup>2</sup> construidos y dedicados a todo el ámbito de la construcción en general.

**S**ervicios Palau SL, empresa familiar afincada en Eivissa desde el año 1965, muy ligada al sector del comercio y con un profundo arraigo en las Islas de Ibiza y Formentera, fundamenta su estrategia en una mentalidad expansionista, basada, sobre todo, en atender las necesidades del sector de la construcción y su ámbito, proporcionando soluciones para la problemática tan peculiar que existe en las islas.

En la actualidad la empresa cuenta con unas instalaciones de 20.000 m<sup>2</sup>, con 8.000 m<sup>2</sup> construidos y dedicados a todo el ámbito de la construcción, ferretería, fontanería, sanitarios, calefacción, jardinería, bricolaje y menaje, electricidad y renovables.

Este punto de **venta se complementa con la exposición existente en el centro de la ciudad de Eivissa**, que cuenta con un espacio 450 m<sup>2</sup>, destinado, diseñado y pensado para encontrar todo lo que necesitas para cualquier proyecto de reforma y decoración. En la actualidad, Grupo de Empresas Palau está formado por varias empresas formando un colectivo empresarial con una facturación anual de más de 45 millones de euros.

Con esta nueva incorporación, **Grup Matdecó cuenta ahora con 9 socios con un total de 26 puntos de venta** con presencia en tres provincias catalanas y Baleares. En Catalunya, Matdecó está presente en la provincia de Barcelona con los almacenes: Amargant, Jòdul, Solomat y Sumco; en Girona, con Oliveras Materials per la Construcció; y Materials Gisbert,

en Tarragona. En Baleares, concretamente en Mallorca, Almacenes Femenias dispone de cinco puntos de venta localizados en Palma (3); Lluçmajor (1); y uno en S'Arenal. Por su parte, Fibrotec cuenta con un punto de venta en Palma.

Sin duda, esta importante incorporación **posiciona y consolida muy bien a Grup Matdecó en el sector de la distribución** y vuelve a trazar una estrategia muy interesante a medio plazo para la expansión y consolidación del proyecto Matdecó. Ahora, la facturación global de Matdecó se sitúa en torno a los 125 millones de euros.



▲ Detalle de una de las entradas al punto de venta.

# **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.**



# OLIVERAS inaugura el punto de venta de Les Preses con una exposición al límite de la elegancia



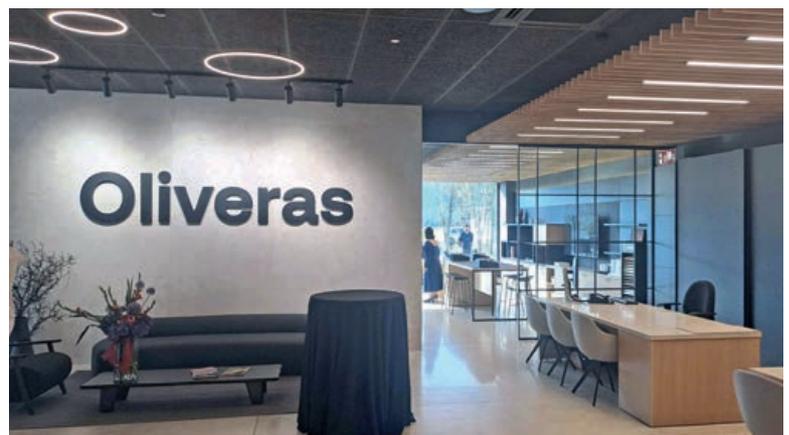
◀ El diseño del edificio es, sencillamente, espectacular.

**O**LIVERAS congregó el pasado viernes 4 de abril a unas 500 personas, entre clientes, proveedores, amigos y familiares, para presentar la remodelación del punto de venta que el distribuidor tiene en la localidad Les Preses (Girona).

No se trata de una exposición más. **El diseño del edificio es, sencillamente, espectacular**, con una arquitectura muy moderna y envolvente, y representa toda una declaración de intenciones del producto que se encuentra en el interior. Este punto de venta representa **la esencia que transmite Oliveras**, destacando la forma de exponer los productos, muy elegante y sensorial, mostrando en su espacio una amplia variedad de ambientes cada uno de ellos **diseñados por interioristas y diseñadores muy reconocidos** en el sector del diseño de interiores.

Las instalaciones cuentan con una superficie total de 10.000 m<sup>2</sup>, de los cuales 1.000 m<sup>2</sup> pertenece a la zona de exposición y 9.000 m<sup>2</sup> a la zona de patio y libre servicio.

OLIVERAS es una empresa dedicada a la venta de todo tipo de materiales de construcción, cerámica, artículos y accesorios para el baño, parquets y cocinas y, desde sus inicios, la búsqueda de la excelencia en el trato y la más alta calidad de sus productos han caracterizado la estrategia de esta empresa familiar que, desde su creación en el año 1981, **se ha convertido en uno de los almacenes distribuidores de materiales de construcción más importantes de Catalunya y uno de los 25 principales** almacenes a nivel nacional por su volumen de facturación.



La empresa pertenece a Grup Matdecó y cuenta con otros 4 puntos de venta en las localidades de Cornellà de Terri, Figueres, Quart y Cellera de Ter, todos localizados en la provincia de Girona



▲ Un espacio de exposición muy cuidado y muy elegante y sensorial.

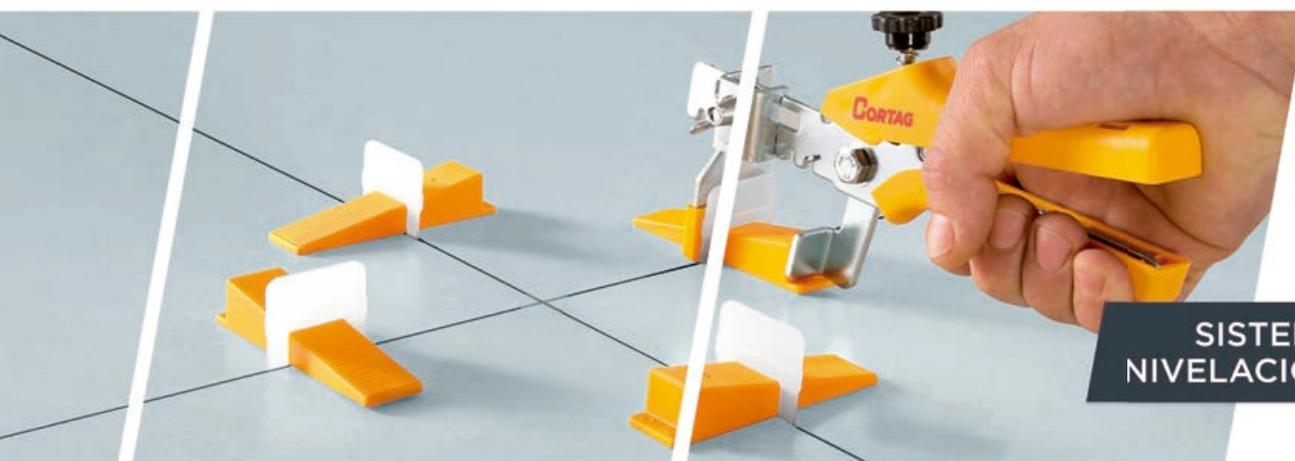
# ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



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

# Éxito de participación en la Feria organizada por BigMat Rodríguez Olmos

El pasado 4 de abril, BigMat **Rodríguez Olmos** organizó una feria con **14 expositores**, en la que además de demostraciones y obsequios para todos, se ofreció un desayuno y comida para todos los asistentes.

La jornada fue todo un éxito, y se apreció el gran trabajo realizado por el gerente y personal de su departamento comercial que, tras haber convenido las franjas horarias de visita más convenientes con cada cliente, evitaron las habituales masificaciones en horario de desayuno y comida, consiguiendo así un tránsito de asistencia continua durante toda la jornada, **con paso obligatorio por todos los stands**, lo cual fue muy valorado y agradecido por los proveedores participantes.

Los **proveedores que acudieron a la jornada fueron**: Grupo Puma; Ytong; Dumaplast-Masq; Danosa; BMI; Stayer; BigWin; Dakota; Penosil; Estil GURU; Ceys; Nogosa; Milwaukee; y el stand de BigMat Cimenta, donde se explicaron las ventajas que supone darse de alta como cliente de BigMat Cimenta/ Rodríguez Olmos, siendo muchos los clientes que aprovecharon para hacerlo durante la jornada.



▲ José Antonio Ibáñez, gerente de BigMat Rodríguez Olmos, en el stand de DANOSA.

► Aspecto de la feria muy bien organizada por BigMat Rodríguez Olmos.



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.



grupopuma

# PEGOLAND PROFESIONAL MAX S1



## CUIDA TU SALUD Y DEL MEDIO AMBIENTE



**Máximo rendimiento**  
(60% más que adhesivo convencional).



**Menos kg**  
para mismos m<sup>2</sup>.



Materias primas  
**recicladas.**



**Menos impacto**  
en transporte.



Formato 15 kg,  
**más fácil de llevar.**



**Menos Huella**  
de Carbono.

## OPINIÓN



## Diferenciarse o morir

Guillermo Alcaraz

Arquitecto Técnico. Consultor en comercialización de materiales para la construcción.

“La estrategia consiste en diferenciarse de la competencia. No se trata de ser mejor en lo que haces, sino de ser diferente en lo que haces” dice el gran gurú en gestión empresarial **Michael Porter**.

La irrupción y crecimiento constante de los grandes operadores comercializadores de material para la construcción nos obliga a un mayor esfuerzo por parte de la distribución profesional en la lucha por mantener y aumentar la cuota de mercado. Y este esfuerzo por mejorar la competitividad lo resumiría en **dos líneas principales de actuación**:

Por una parte, es esencial intentar **neutralizar** -en la medida de lo posible- los puntos fuertes que observamos al analizar a las grandes superficies. En esta categoría nos referimos a aspectos como la modernización de los modelos de negocio, a la mejora de los procesos de gestión, al avance en todo lo relacionado con la digitalización de las empresas, al desarrollo de la formación como palanca en la mejora continua, a la captación permanente de talento, y a la apuesta por la sostenibilidad como tendencia presente y futura.

Y por otro lado se trata de **potenciar** lo que a día de hoy nos diferencia positivamente de las grandes superficies. A mi juicio ese elemento diferencial o ventaja competitiva de la distribución profesional es la **cercanía al cliente**, tanto física como emocional.

La proximidad **física** de los distribuidores con sus clientes (tanto profesionales como particulares) se consigue gracias a la capilaridad de los almacenes existentes a lo largo de todo el territorio, y a las redes de ventas que visitan a los clientes en sus obras o instalaciones. Porque cuando un cliente no viene a comprar a nuestro punto de venta, vayamos a visitarlo a la obra o reforma dónde esté trabajando.

El vínculo **emocional** con el cliente está basado en un trato personal y personalizado que genera confianza, a partir de un conocimiento profundo del mismo. Con una actitud positiva, con empatía y honestidad, se propicia una relación fructífera a largo plazo que refuerza la percepción de cercanía como elemento diferenciador frente a la competencia.

Podemos entender el concepto de la diferenciación como una **ventaja que no se puede copiar ni comprar fácilmente**. Y la cercanía al cliente es muy difícil de copiar o comprar.

En este momento que el sector crece, toca prepararnos para lo que está por venir y profundizar en la estrategia de diferenciación de acercamiento a nuestros clientes así como igualar -incluso rebasar- lo que hacen mejor los grandes competidores; como dijo el poeta de la Antigua Roma **Ovidio**, “un caballo nunca corre tan rápido como cuando tiene que alcanzar y superar a otros caballos”.

alcarazconstruccion@gmail.com

gronpes®  
group



**ESTANKA**  
HIGH PERFORMANCE DOORS



años  
**gronpes®**  
distribución

# También es noticia...



## **BIGMAT FONTECHA DISTINGUIDA CON EL PREMIO PYMES 2025**

Bigmat Fontecha en la categoría de Trayectoria Pyme, ha sido distinguida con los Premios Pymes y Autónomos 2025, otorgados por la patronal FAE Burgos y la Fundación Cajaviva Caja Rural. Los galardones, que reconocen el compromiso de las pequeñas y medianas empresas con el desarrollo local, se entregaron en una ceremonia celebrada el pasado 11 de marzo en el Fórum Evolución de la capital burgalesa.

Bigmat Fontecha nació en 1975 y actualmente está en manos de la segunda generación familiar, **liderada por Consuelo Fontecha**. De esta pyme, el jurado resaltó su “constante evolución en el sector de la distribución de materiales de construcción.

◀ Consuelo Fontecha, se encuentra al frente de BigMat Fontecha.

## **GAMMA LANZA SU CAMPAÑA ANUAL DE BARBACOAS 2025**

GAMMA ha anunciado el lanzamiento de su esperada campaña anual de barbacoas, una iniciativa pensada para ofrecer soluciones innovadoras y de calidad a quienes buscan preparar sus espacios exteriores para la temporada estival. La campaña de este año resalta la durabilidad y resistencia de las barbacoas de GAMMA que aseguran una larga vida útil y una excelente capacidad para soportar altas temperaturas. Además, destacan los hornos artesanales de Pereruela, fabricados a mano con arcilla refractaria de la región de Zamora, conocidos por su capacidad para acumular el calor de manera uniforme y mantenerlo durante horas, ideales para quienes disfrutan de la cocina a fuego lento.

► Nueva campaña anual de barbacoas de GAMMA.



## **JAVIER ROBLES, NUEVO JEFE DE VENTAS DE ITW CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA**

Javier Robles ha sido nombrado nuevo Jefe de Ventas de ITW Construcción para España y Andorra, asumiendo la gestión del equipo comercial en estos territorios. **Javier inició su carrera en ITW en 2004** como delegado comercial en la zona norte, y en el año 2019 asumió la responsabilidad del canal de electricidad y fluidos en España como KAM del mismo, así como del mercado de aislamiento y de los clientes OEM.



▲ Javier Robles nuevo Jefe de Ventas de ITW Construcción para España y Andorra

## **CIR62 REFUERZA SU EQUIPO CON LA INCORPORACIÓN DE MARTA GONZÁLEZ**

CIR62 incorpora a Marta González Manzanero como nueva Jefa de Producto de Construcción y HVAC, reforzando así su compromiso con la innovación, la excelencia en el servicio y el desarrollo de soluciones de alto valor para el sector. Con una trayectoria de más de 15 años en el sector de la construcción y la distribución de materiales, **Marta aporta una sólida experiencia en planificación estratégica**, desarrollo de negocio y liderazgo de equipos multidisciplinares. A lo largo de su carrera ha ocupado puestos de alta responsabilidad en compañías de referencia como Saint-Gobain, BigMat Iberia y Grupo PYMA, liderando áreas clave como la implantación, expansión y gestión de producto.



▲ Marta González como nueva Jefa de Producto de Construcción y HVAC.

Máxima Individualidad.

**EL GRUP AMARGANT YA TIENE OPERATIVO EL NUEVO PUNTO DE VENTA DE MATARÓ**



▲ Nuevas instalaciones de más de 10,000 m<sup>2</sup> de Grup Amargant en Mataró.

El distribuidor de materiales de construcción Amargant ya tiene totalmente operativo el nuevo punto de venta en la localidad de Mataró dedicado a la venta de ferretería industrial y materiales de construcción. Las instalaciones cuentan con una superficie **total de más de 10.000 m<sup>2</sup>, de cuales 8.500 m<sup>2</sup> son totalmente cubiertos.**

Con este nuevo punto de venta, Amargant se posiciona como uno de los almacenes de referencia en la zona de la comarca del Maresme.

En la actualidad, el Grupo Amargant cuenta, también, con dos puntos de venta de materiales de construcción en las localidades de Sant Pol de Mar y Pineda de Mar, y el año pasado inauguró en Mataró la nueva exposición exclusiva de **Amargant Porcelanosa** con un formato muy cuidado y con una presentación de productos muy estudiada y selectiva. Esta exposición cuenta con un espacio total de 250 m<sup>2</sup>, y se une a la exposición inaugurada en 2019 con el modelo **Amargant Constru-Dekor**. **Con los dos modelos, Amargant presenta en una exposición de 1.000 m<sup>2</sup>, un posicionamiento en el segmento alto de la reforma en la zona de la comarca del Maresme (Barcelona). Es, sin duda, una apuesta dirigida al sector de la reforma y cuyo espacio combina muy bien los potenciales clientes tanto particulares como profesionales.**

Amargant pertenece al Grup Matdecó, y su división de venta de materiales de construcción cerró el ejercicio del año 2023 con una facturación consolidada de 13 millones de euros.



**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)



# JOÃO SOARES

DIRECTOR COMERCIAL DE IFEC

“Contamos con plazos de fabricación cortos y expediciones diarias hacia España, gestionadas por una empresa de transporte que asegura entregas regulares y con especial atención a la integridad de los productos.”

54 años y padre de familia (dos hijos). Licenciatura en Gestión de Recursos Humanos y Psicología del Trabajo, por el Instituto Politécnico de Gestión y Tecnología de Porto. Es responsable de la dinámica comercial del IFEC, además de ser una excelente persona.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Kim Ramalho

**¿Puede presentar brevemente a IFEC y destacar que la diferencia en el sector de los materiales de construcción?**

IFEC es una empresa portuguesa con 34 años de experiencia en el sector metalmeccánico, especializada en soluciones para drenaje, encofrado y fijación. Producimos productos técnicos centrados en el rendimiento, la seguridad y la durabilidad. Queremos ser reconocidos en Europa como un socio industrial sólido, con productos consistentes, soporte técnico y soluciones adaptadas. Apoyamos a los distribuidores con productos listos para aplicar y asistencia antes y después de la

entrega, facilitando su capacidad de respuesta ante las exigencias del mercado.

Valoramos las relaciones a largo plazo y respetamos la cadena de distribución.

Cumplimos nuestros compromisos, nos comunicamos de forma directa y nos adaptamos a pedidos estándar o personalizados. Nuestros clientes en España reconocen la consistencia de los productos y la sencillez de nuestra operativa.

**¿Cómo ha sido la experiencia de IFEC en el mercado español y qué desafíos ha enfrentado?**

La presencia de IFEC en España ha

evolucionado de forma constante. Empezamos con pedidos puntuales y hoy suministramos a varios clientes, con soluciones estándar y otras desarrolladas a medida.

El mercado español es exigente y valora los plazos cortos, la flexibilidad y la capacidad de respuesta técnica. Hemos sabido adaptarnos al contexto local y ofrecer apoyo directo a los distribuidores.

Algunos clientes señalan dificultades con otros proveedores: entregas irregulares, falta de soporte o resistencia a adaptar los productos. IFEC se diferencia por su cercanía, su conocimiento técnico y la claridad de sus propuestas.



Estamos evaluando la incorporación de un responsable Comercial dedicado a España, con presencia en el terreno y experiencia en el sector. El objetivo es reforzar el apoyo a agentes y clientes. Estamos abiertos a colaborar con empresas interesadas en comercializar nuestros productos en España, dentro de una lógica de utilidad, crecimiento mutuo y continuidad.

**¿Puede compartir uno o dos ejemplos que ilustren cómo colabora IFEC con distribuidores en España para responder a desafíos técnicos?**

Estamos colaborando con empresas españolas en la resolución de

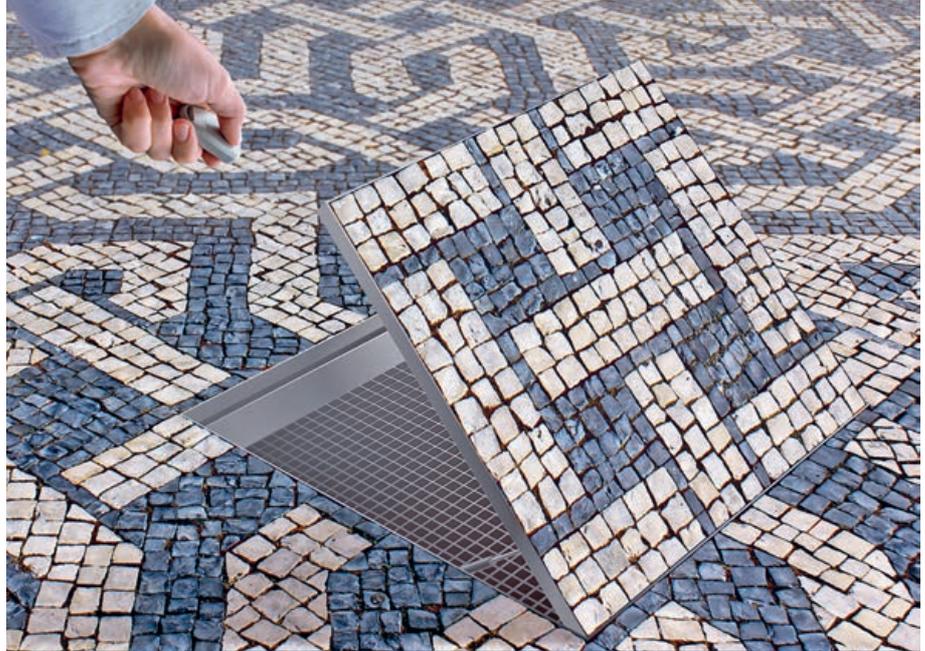
desafíos técnicos, en la satisfacción de sus clientes y en la optimización de costes. En varios casos, clientes que utilizaban tapas con soluciones poco eficientes (como tapas sin fondo o de aluminio, por ejemplo) pasaron a adoptar nuestros modelos galvanizados o de acero inoxidable, estancos, reversibles y con juntas de estanqueidad que garantizan el aislamiento de olores, mayor versatilidad en obra, menos tiempo de instalación y reducción de costes. La sustitución por estas soluciones técnicas generó ahorro y mejor rendimiento, con comentarios muy positivos por parte de los clientes. En otro proyecto, desarrollamos rejillas y canales dimensionados para

una zanja con desniveles y anchos variables, que requería clase de carga C250. La estructura incluía soportes con patas niveladoras y fue validada mediante simulación técnica en SolidWorks. El resultado fue una solución totalmente adaptada a condiciones reales extremas, con garantías de rendimiento y una instalación segura. Estos ejemplos reflejan el tipo de trabajo que buscamos desarrollar con nuestros socios: soluciones técnicas ajustadas, con apoyo directo y visión comercial. Además de en las tapas y rejillas, aplicamos este enfoque en todas nuestras gamas.

**¿Qué hace que los productos de IFEC resulten atractivos para los distribuidores españoles? ¿Existen gamas o soluciones específicas que considere con mayor potencial en este mercado?**

El mercado español valora soluciones que combinen calidad técnica, precios competitivos, capacidad de respuesta y respeto por la cadena de distribución. IFEC trabaja sobre estos principios y ha ajustado su oferta para responder a las exigencias locales.

En lo que respecta a tapas, disponemos de todo tipo de modelos: más sencillos o robustos, planos o de relleno, reversibles o no, con o sin junta de estanqueidad. Producimos en acero galvanizado o inoxidable, con acabados lisos, reforzados o antideslizantes, con anilla central de izado o sin anilla para aplicaciones más discretas. También ofrecemos opciones con apertura asistida mediante sistema hidráulico o con accionamiento motorizado. Todas las soluciones cumplen con las clases de carga definidas por la norma EN124. En las rejillas, suministramos modelos de barra entrelazada, con o sin bisagras y con sistemas de fijación antirrobo. Estas soluciones pueden aplicarse en estructuras o vigas de soporte desarrolladas por IFEC, garantizando seguridad y cumplimiento estricto de la normativa. En los canales, fabricamos soluciones para aplicaciones exteriores o interiores, con cajas de registro y limpieza. En el caso de los canales interiores, suministramos conectores con junta entre módulos, con o sin pendiente interna, fabricados en acero inoxidable, adecuados para entornos industriales con requisitos normativos de higiene y seguridad. También ofrecemos una gama de fijación estándar y la posibilidad de desarrollar productos específicos según las prioridades de cada cliente. En el área de encofrado en madera, suministramos accesorios metálicos fabricados con materia prima



Tapa de visita hidráulica con rebaje para pavimentación

certificada, asegurando calidad y seguridad en obra.

**¿Cuál es la importancia de las centrales de compra en el mercado español y cómo pretende IFEC colaborar con ellas? ¿Qué ventajas comerciales ofrece a sus socios?**

Las centrales de compra desempeñan un papel relevante en el mercado español, promoviendo mejores condiciones de adquisición y procesos de abastecimiento más eficientes.

IFEC ve en estas estructuras una oportunidad para crecer con escala, siempre que los modelos de colaboración sean equilibrados y aporten valor real y sostenibilidad a todas las partes implicadas: centrales, fabricantes, agentes y distribuidores.

Ya hemos iniciado conversaciones con algunas centrales de compra en España y estamos tratando de comprender mejor sus criterios, procesos y expectativas. Nuestro objetivo es establecer colaboraciones serias, basadas en la utilidad, en la claridad de los procesos y en la continuidad comercial.

Desde un punto de vista práctico, ofrecemos precios estables, capacidad de adaptación, soporte técnico directo y una logística ágil. La estructura de IFEC permite responder con flexibilidad a las exigencias de las centrales, sin

burocracia ni obstáculos operativos. Estamos abiertos al diálogo con grupos que valoren proveedores técnicos, solventes y orientados a soluciones, y creemos que, con el enfoque adecuado, estas alianzas pueden generar beneficios significativos para todos los implicados.

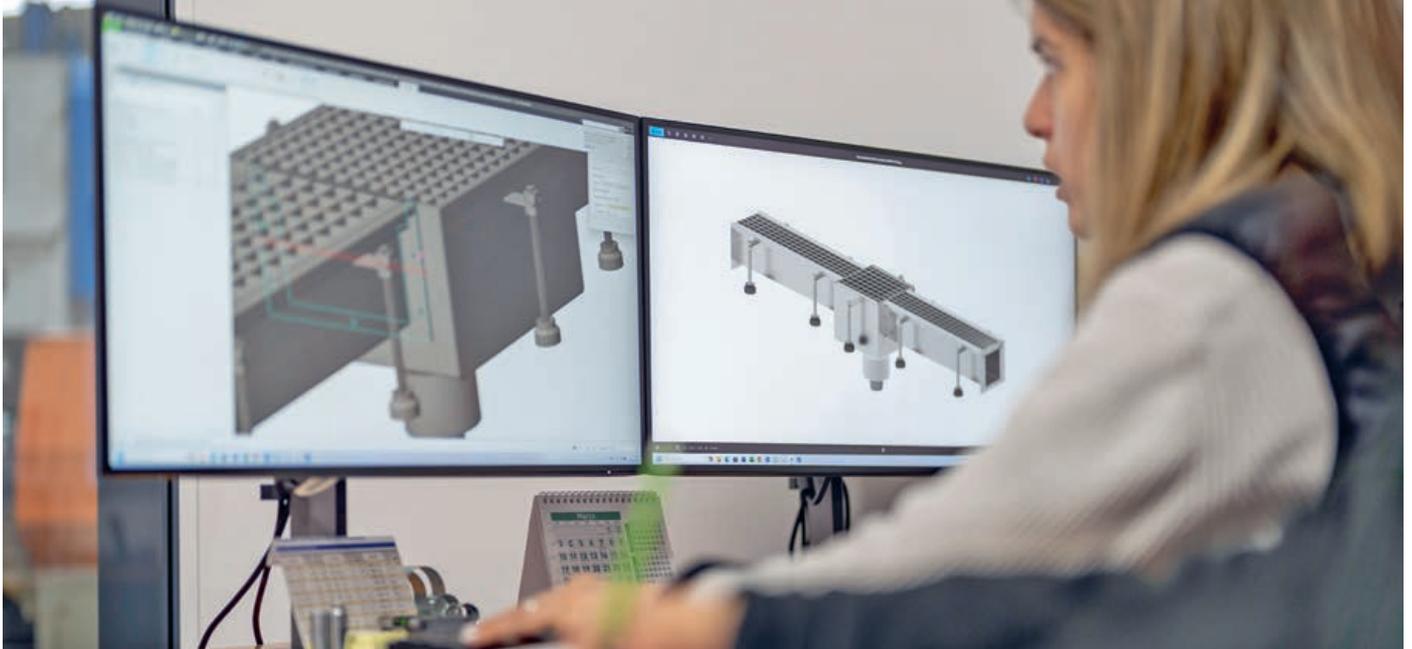
**Además de la calidad de los productos, ¿qué ventajas comerciales y logísticas ofrece IFEC para facilitar el trabajo de sus socios en España?**

Nuestra empresa tiene capacidad para producir y entregar grandes volúmenes con rapidez, cumpliendo plazos y garantizando precios competitivos. Esta capacidad de respuesta es un factor decisivo para los clientes españoles.

Contamos con plazos de fabricación cortos y expediciones diarias hacia España, gestionadas por una empresa de transporte que asegura entregas regulares y con especial atención a la integridad de los productos.

Nuestra operativa logística es flexible. Vendemos por palet o por unidades sueltas, ajustamos volúmenes, consolidamos cargas y preparamos pedidos mixtos con distintos tipos de productos, facilitando la gestión logística de nuestros clientes.

La proximidad geográfica acorta los plazos de transporte y la similitud entre los idiomas facilita la



Sistema modular industrial en diseño en el departamento de ingeniería de productos de IFEC

comunicación y contribuye a una relación comercial más simple y eficaz.

### **¿Cómo está integrando IFEC prácticas sostenibles e innovación en su oferta de productos?**

IFEC ha integrado prácticas de innovación y sostenibilidad tanto en el desarrollo de productos como en la organización industrial. El objetivo es aumentar la eficiencia, reducir residuos y garantizar la durabilidad de las soluciones que ofrecemos. En el ámbito medioambiental, hemos adoptado medidas estructurales para reducir el impacto de la actividad industrial. Instalamos una depuradora propia para el tratamiento de emulsiones, reutilizando el agua en el proceso de galvanizado; implementamos una planta fotovoltaica que ya cubre parte de nuestras necesidades energéticas; e invertimos en sistemas con control ambiental, como una cabina de pintura. Todos nuestros residuos industriales se separan y se envían a gestores autorizados.

En el ámbito de la innovación, hemos apostado por la automatización y por software de cálculo y optimización, que nos permiten diseñar productos más eficientes, con menor consumo de recursos y mayor fiabilidad en obra. Esta capacidad técnica también nos permite desarrollar soluciones a medida, con mayor rapidez y

precisión. El resultado son productos más duraderos, seguros y consistentes, que ayudan a reducir fallos, minimizar costes y preservar recursos.

Innovación y sostenibilidad son compromisos asumidos por IFEC como parte de su responsabilidad en el sector industrial.

### **¿Cuáles son los próximos pasos de IFEC para su crecimiento internacional?**

#### **Además de España, ¿existen planes para consolidar su presencia en otros mercados europeos?**

La consolidación de la presencia de IFEC en España es, en este momento, la principal prioridad. Es un mercado con potencial, pero que requiere adaptación y un enfoque bien definido. Hemos trabajado en esa dirección, buscando crecer con estabilidad y con respeto por la dinámica local y por la cadena de distribución.

Paralelamente, estamos analizando la entrada en otros mercados europeos, con especial atención a Francia.

La proximidad, la estructura del sector de la construcción y las similitudes culturales hacen de este un mercado especialmente relevante para nuestro plan de expansión. Ya hemos iniciado contactos y estamos evaluando oportunidades y socios potenciales. La internacionalización de IFEC se

basa en la experiencia acumulada, en nuestra capacidad productiva y en la respuesta técnica y comercial. Más que exportar productos, queremos desarrollar colaboraciones consistentes, adaptadas a cada contexto y sostenidas por una visión a largo plazo.

### **¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los distribuidores españoles que aún no conocen a IFEC? ¿Qué pueden esperar al colaborar con la empresa?**

A los profesionales en España que aún no conocen a IFEC, les dejamos un mensaje sencillo: encontrarán en nosotros un socio industrial con experiencia, enfoque técnico y respeto por la cadena de distribución. Cumplimos plazos, respondemos con agilidad y trabajamos de forma directa y coherente. Valoramos las relaciones estables, basadas en la confianza, los resultados y la adaptación concreta a la realidad de cada cliente.

Estamos disponibles para escuchar, proponer soluciones y construir colaboraciones con utilidad real. Si este enfoque encaja con usted o con su empresa, estaremos encantados de conversar y explorar, sin compromiso, formas de colaboración con valor.

**João Soares, Director Comercial**  
[joao.soares@ifec.pt](mailto:joao.soares@ifec.pt)



## PX-03 Acrilastic Terrazas obtiene la máxima clasificación en transitabilidad, P4

El impermeabilizante antigoteras en base acrílica de la marca Baixens, PX-03 Acrilastic Terrazas, cumple 25 años en el mercado y no podía haber obtenido mejor reconocimiento que la máxima clasificación en transitabilidad, concretamente la P4, otorgada por un laboratorio externo de reconocido prestigio.

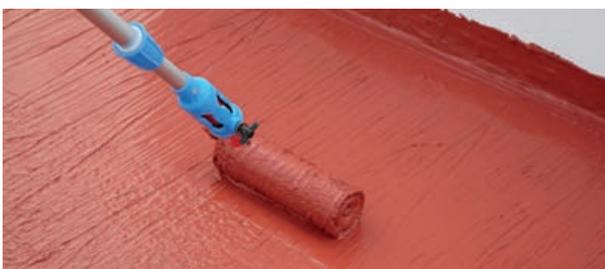


Esta recompensa refleja la calidad y la durabilidad excepcionales de un producto que sigue marcando tendencia en el ámbito de la impermeabilización y que tiene sobrados motivos para continuar siendo la elección preferida de quienes buscan la mejor fiabilidad y desempeño.

## Acrilastic® Los impermeabilizantes de referencia

**PX-03 Acrilastic Terrazas** es un recubrimiento elástico-protector lavable cuyas características especiales de composición confieren a la película seca resultante excepcionales propiedades de adherencia, dureza y elasticidad, así como resistencia a la alcalinidad del soporte. El resultado es una membrana impermeable elástica con gran poder de alargamiento y recuperación, que se adhiere al sustrato adaptándose a sus formas, sin juntas ni empalmes.

**PX-03 Acrilastic Terrazas** ofrece óptimos valores de resistencia a los fenómenos físicos como la abrasión; químicos como la corrosión producida por los anhídridos carbónico y sulfuroso, y meteorológicos como las lluvias e, incluso, la radiación ultravioleta del sol.



**PX-03 Acrilastic Terrazas** es perfecto para:

- Impermeabilización y restauración de terrazas transitables, cubiertas y sustratos al exterior. También es apto para la impermeabilización de soportes verticales.
- Protección de hormigón celular, espuma de poliuretano y placas de fibrocemento.
- Impermeabilización de cubiertas ajardinadas, invertidas y verdes.

Con o sin fibra incorporada, está disponible en nueve colores y su correcta aplicación tiene una garantía de cinco años.

### La nueva propuesta: PX-34 Acrilastic Pur

**PX-34 Acrilastic Pur** es la última propuesta de la familia Acrilastic, un impermeabilizante antigoteras formulado en base acrílica y poliuretano con las mismas prestaciones que PX-03 Acrilastic Terrazas y una mayor adherencia del film seco para las aplicaciones más exigentes.

**PX-34 Acrilastic Pur** dispone de una garantía de ocho años tras su correcta aplicación y, como todos los impermeabilizantes Baixens, goza del sello de calidad Water Protect System.

Visítanos en [www.baixens.com](http://www.baixens.com)



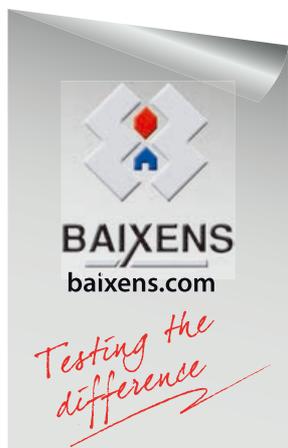
# 25 años PISANDO FUERTE



Impermeabilizante  
ACRÍLICO  
antigoteras



Y descubre  
nuestra propuesta  
ACRIL-POLIURETANO



# FILA Solutions Iberia celebra su Convención Anual de Tratadores en Italia

La sede central de FILA Solutions acoge a los tratadores recomendados españoles en un evento especial



▲ De izquierda a derecha: Jordi Adsuara, Ricardo Vicens, Rubén Domínguez, Rubén Muñoz, Xavier Briones, David Rey, Beniamino Pettenon, Anna Strolego, María Jaén, Iñaki Madinabeitia, Paolo Gasparín y Ángel Marín.

FILA Solutions Iberia ha celebrado su esperada Convención Anual de Tratadores Recomendados en un entorno excepcional: la sede central de FILA Solutions en Italia. Este evento ha permitido a los participantes **conocer de primera mano los distintos** departamentos de la firma, especializada en el cuidado y mantenimiento de superficies. Durante la visita, los asistentes conocieron la historia de FILA Solutions a través de un recorrido por el museo donde conocieron su historia, sus hitos más relevantes y la evolución DE LA EMPRESA a lo largo de los años.

Del mismo modo, en el “**Innovation Center**”, los **profesionales tuvieron la oportunidad de explorar** la parte más técnica de FILA junto al equipo técnico, descubriendo las herramientas de laboratorio empleadas en la investigación y mejora continua de los productos. En este espacio, se resolvieron dudas y se respondieron consultas técnicas clave.

El evento también dejó espacio para el networking en un ambiente más relajado, donde la gastronomía italiana se convirtió en el vínculo perfecto para fomentar la interacción entre los asistentes. El evento finalizó de la mejor manera, disfrutando de una cena en Ferrowine, la segunda enoteca más grande de Europa con 14.000 etiquetas disponibles. La velada, única y memorable, contó con la presencia de **Beniamino Pettenon, presidente de FILA Solutions, su esposa Anna Strolego, Francesco Pettenon, CEO de FILA Solutions y Anna Bordín, Technical Consultant Assistant**, quienes compartieron este especial momento con los asistentes.



▲ Uno de los momentos más destacados de esta cita fue la presentación exclusiva de PROGRIP, un innovador tratamiento antideslizante profesional. Paolo Gasparín, Director General, y Jordi Adsuara, Director Técnico, fueron los encargados de presentar las características y beneficios de esta nueva solución, acompañando la presentación con demostraciones prácticas en las que los tratadores pudieron comprobar los resultados de primera mano.



▲ Los asistentes también recorrieron las zonas de producción, donde pudieron observar detalladamente el proceso de fabricación de las soluciones FILA.

# FILA ACADEMY reúne a profesionales de toda España en la primera jornada de formación técnica del año

El pasado 21 de marzo, se celebró la formación profesional en limpieza técnica de FILA ACADEMY en las instalaciones de FILA Solutions Iberia en la localidad de Chilches (Castellón). Este evento tuvo el objetivo de actualizar y afianzar los conocimientos de los profesionales del sector de la construcción, la reforma y el tratamiento de superficies. Durante esta cita, profesionales llegados desde distintos puntos de España asistieron a una formación única, enfocada a profundizar en el uso de soluciones de FILA Solutions para limpiar, proteger y mantener superficies de manera efectiva y duradera. La jornada contó con la participación de **Jordi Adsuara, Director Técnico de FILA Solutions**, junto con los delegados de zona, Regino Rubio, Antonio Payán y Ramón Bufí, quienes compartieron sus conocimientos y experiencias en la aplicación y uso de diferentes las diferentes soluciones FILA. Los asistentes pudieron comprender y conocer cómo la aplicación profesional de las soluciones marca la diferencia en el resultado final de los proyectos.



▲ Foto de los participantes en la jornada de formación técnica de Fila.

Durante el evento también hubo espacio para el networking que permitió el intercambio de experiencias, fomentando las conexiones de una red profesional con un objetivo común: obtener y garantizar resultados de alta calidad en limpieza, protección mantenimiento de las superficies.

surface  
care  
solutions

**ANTIDESLIZANTE PROFESIONAL**  
*calidad FILA*

**ACCIÓN RÁPIDA - NO CREA PELÍCULA - SEGURIDAD EN CADA PASO**

www.filasolutions.com  
@filasolutionsiberia

Más  
información

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

**UNICO**  
CUBREMUROS Y VIERTEAGUAS



Innovador



Único



Resistente



Rápido



¿Quieres ser  
distribuidor  
oficial IMER?



**Consúltanos**

+34 937 728 787

 **IMER**<sup>®</sup>  
PREFABRICADOS

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

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

# 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



# *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**



NUEVA GAMA DE  
CUBOS DE CAUCHO

CARGA

CON

TUDO



**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)



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



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

NUEVO

# URSA XPS SATE PLUS

## Porque MÁS siempre es MÁS

Acabados perfectos que perduran en el tiempo



Aislamiento especialmente diseñado para cubrir y proteger la totalidad de la fachada



### Solidez y durabilidad

Gran resistencia al impacto y resistencia el paso del tiempo durante decenas de años y sin mantenimiento.



### Impermeabilidad

Nula absorción de agua.



### Excelente acabado

Fácil y rápida instalación que evita la aparición de aguas y reflejos.



### La solución MÁS sostenible

Hasta el 100% de materia prima reciclada, 100% de aprovechamiento con 0 residuos en la fabricación y 100% reciclable.



# 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**