



BigMat afianza su estrategia y pone el foco en el crecimiento y modelo de negocio

En la Junta General Ordinaria de Socios celebrada el pasado 28 de junio, el grupo nombró a Juan Ramón Árbol, de BigMat Matías Arbol (en la imagen, primero por la derecha) nuevo presidente de BigMat Iberia. Página 12

L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2025
JUNIO • Núm. 137

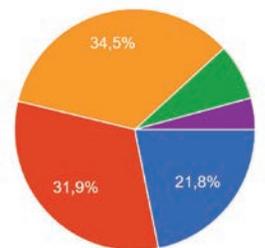
LA REVISTA DE LOS ALMACENES
DE LA CONSTRUCCIÓN

GAMMA FECA se viste de largo y celebra su 50 aniversario de forma brillante Página 38



¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrenta el almacén de materiales de construcción?

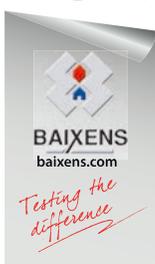
Página 46



- Falta de mano de obra en el sector
- Excesiva atomización del sector y tamaño de los almacenes
- Grandes superficies
- Formación
- Digitalización

EMCCAT Grup lanza la marca Material Building y sella una alianza con Material Grup Página 20

25 años
PISANDO FUERTE



Impermeabilizante
ACRÍLICO
antigoteras



Impermeabilizante al
POLIURETANO
antigoteras



NUEVA GAMA PULSA

CLAVADORAS A GAS MULTIMATERIAL

NEVER STOP
BUILDING

AHORA
MÁS LIGERA
Y COMPACTA



PULSA 27E

PULSA IF

PULSA 40P+

PULSA 27P

PULSA 65



MÁS LIGERA Y COMPACTA

Ergonómico y más manejable en espacios más estrechos o posiciones complicadas



RÁPIDA Y AHORRO

Hasta 8 veces más rápido que el anclaje tradicional



ALTA AUTONOMÍA

Hasta 10.000 disparos por carga



SALUD Y SEGURIDAD

Todo son beneficios, trabaja casi sin polvo y menos vibraciones

Descarga la APP y compara



i-PULSA

Aplicación comparativa de costes de taladro VS clavadora





THERMOGREEN XPS

MÁS SOSTENIBLE Y ECOLÓGICO

El poliestireno extruido de THERMOGREEN es una espuma rígida, aislante, de carácter termoplástico y de estructura celular cerrada, que aporta a los elementos constructivos donde se incorpora, notables beneficios.

- ✘ Alta capacidad de resistencia mecánica y resistencia frente a agua
- ✘ Conductividad térmica baja, proporcionando un elevado confort térmico
- ✘ Resistente a los ciclos de hielo - deshielo
- ✘ Estabilidad dimensional, resistente al moho y a la corrosión
- ✘ Alta durabilidad del XPS bajo condiciones climáticas extremas
- ✘ Fácil instalación y manejo

EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD

THERMOGREEN XPS es 100% reciclable y un ejemplo de economía circular en todos sus procesos de fabricación y todo ello, con unas excelentes prestaciones térmicas y mecánicas.



PRODUCTO FABRICADO CON EL 100% DE
MATERIALES RECICLADOS Y 100% RECICLABLE



XPS CON LA MENOR HUELLA DE CARBONO.
2,07 KG CO2 EQ PARA UN XPS DE 100MM



XPS CON LA MENOR RESISTENCIA
TÉRMICA DEL MERCADO



USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería

Apta para superficies rugosas

Empuñadura

Manómetro

Base de goma

Lengüeta de desanclaje

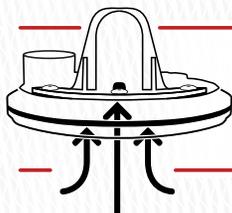
Conector de carga de la batería



200 mm



85



Succión automática
ante la pérdida de presión

www.tomecanic.es

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

CONS
Tools

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.

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

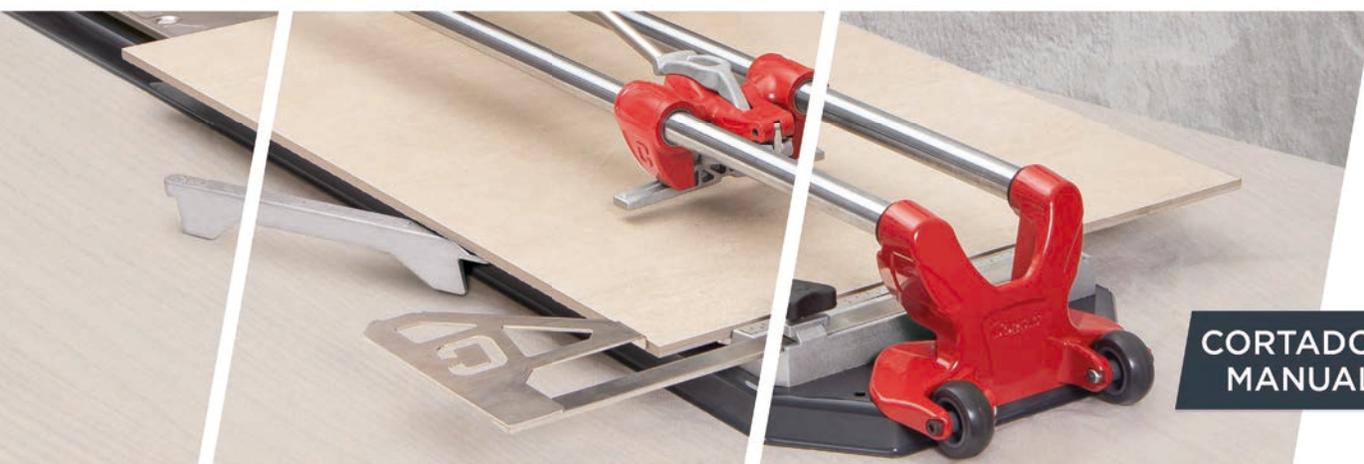
Zona Industrial de Bustos · Aveiro · Portugal
T (+351) 234 751 533 · geral@volcalis.pt



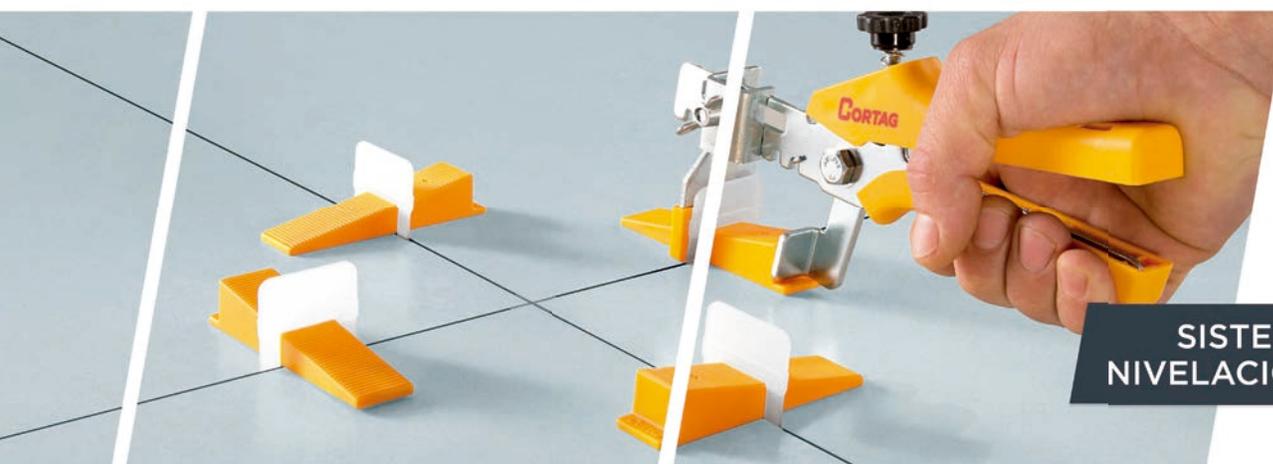
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



CORTADORAS ELÉCTRICAS



CORTADORAS MANUALES



SISTEMA DE NIVELACIÓN SMART

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



Síguenos en las redes sociales



CORTAG
REVOLUTION TOOLS



TU PARTNER TECNOLÓGICO

30 AÑOS DIGITALIZANDO EL SECTOR DE
ALMACENISTAS CON LAS MEJORES
HERRAMIENTAS



www.lsisoluciones.com
info@lsisoluciones.com

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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac<

“NO SE PIERDAN ESTA CONTESTACIÓN QUE ME DIO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL”



RAMÓN CAPDEVILA

Director de L'informatiu

El otro día me levante por la mañana, como cualquier otro día, y por sorpresa me apareció en WhatsApp un círculo azul: el Meta AI. No sé de donde venía y cómo entró en mi teléfono. Ni mucho menos comprender todo el entramado de intereses que se esconden detrás de estas aplicaciones. No soy muy fan de ellas. Aunque probé y le hice esta pregunta:

¿Cómo puede competir un pequeño comercio con una gran superficie?

Competir con una gran superficie puede ser un desafío para un pequeño comercio, pero hay varias estrategias que pueden ayudar. Aquí te presento algunas ideas:

- 1. *Conoce a tus clientes*: Enfócate en construir relaciones personales con tus clientes. Ofrece un servicio al cliente excepcional, conoce sus preferencias y haz recomendaciones personalizadas.*
- 2. *Especialízate*: Identifica un nicho de mercado que la gran superficie no atiende bien y especialízate en esa área. Puede ser productos artesanales, orgánicos o de alta calidad.*
- 3. *Calidad y frescura*: Asegúrate de ofrecer productos frescos y de alta calidad. Esto puede ser un punto fuerte frente a las grandes superficies, que a veces priorizan la cantidad sobre la calidad.*
- 4. *Promociones y eventos*: Organiza promociones, eventos y talleres en tu tienda para atraer a los clientes y crear un ambiente acogedor.*

*5. *Marketing digital*: Aprovecha las redes sociales para promocionar tu negocio y llegar a más clientes. Comparte contenido atractivo, ofrece descuentos y promociones exclusivas.*

*6. *Colaboraciones y alianzas*: Busca colaboraciones con otros pequeños comercios o negocios locales para crear una red de apoyo y promocionar tus productos conjuntamente.*

*7. *Flexibilidad y adaptabilidad*: Está dispuesto a adaptarte a las necesidades de tus clientes y a los cambios en el mercado. Esto te permitirá responder rápidamente a las oportunidades y desafíos.*

*8. *Enfócate en la comunidad*: Participa en eventos comunitarios y apoya a las iniciativas locales. Esto te ayudará a construir una base de clientes leales y comprometidos con tu negocio.*

Recuerda que la clave es encontrar tus puntos fuertes y aprovecharlos para diferenciarte de la competencia. ¡Buena suerte!

He transcrito literalmente, palabra por palabra, la contestación. Si me permiten: aluciné. No sé el recorrido que pueden llegar a tener todas estas tecnologías, pero desde luego estamos ante un nuevo desafío. ¿Tenemos, pues, que ponernos en serio en el camino hacia la digitalización del sector?

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIRECCIÓN: Ramon Capdevila • rcapdevila@canalconstruccion.es

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

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: www.estudigenis.es **IMPRESIÓN:** Gráficas Andalusi **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 137, Junio 2025 • Depósito legal: 29179-94

Grupo BdB obtuvo una facturación agrupada de 620 millones de euros en 2024

El Grupo BdB obtuvo una facturación agrupada de 620 millones de euros en el 2024, lo que representa un 23% más respecto al ejercicio del año anterior. Estos resultados de la central, con sede nacional en Nàquera (Valencia), se deben, entre otras cosas, a las 55 nuevas incorporaciones de empresas asociadas que representan los 80 nuevos puntos de venta en 2024, lo que supone un crecimiento del 18% respecto al ejercicio anterior. Con estas cifras, BdB se sitúa con un total de **340 empresas asociadas y 437 puntos de venta**.

Además de su crecimiento en asociados, Grupo BdB realizó 230 promociones y compras conjuntas que ayudaron a mejorar las condiciones de compra para sus asociados. Estos datos vienen avalados, también, por el impulso de **Kenda**, su marca propia en cerámica, y por el lanzamiento de 36 nuevas referencias en 2024. Y en la categoría de baño, a través de su gama de platos de ducha y muebles de baño con la marca **Lliro**.

Expansión en Portugal y Canarias

La central, que inició su expansión en Portugal en el año 2023, ha cerrado el primer semestre de 2025 con un total de 348 empresas asociadas, que representan 446 puntos de venta entre España y Portugal. Este crecimiento ha sido especialmente significativo en Portugal y en Canarias. En el país luso se han sumado 9 Asociados, y ahora, en 2025, se han sumado 4 más llegando a la cifra de 13 Asociados.

La otra **gran zona de expansión, fuera de la península, ha sido en Canarias**. En concreto, en la provincia de Las Palmas, Grupo BdB creció en 8 empresas asociadas en 2024, y cuenta con un total de 15 asociados y 24 puntos de venta en las islas.

Estos datos, tal y como ha destacado el **director general de Grupo BdB, José Durá**, “muestran que el sector de la construcción y de los materiales de la construcción está creciendo, y que BdB es una de las centrales de compras de productos y servicios de la construcción más potentes a nivel nacional en estos momentos”.

En 2024 se incorporaron 55 nuevas empresas asociadas y 80 nuevos puntos de venta, cifra récord que supone un crecimiento del 18% respecto a 2023 y suma, a día de hoy, un total de 340 empresas asociadas y 437 puntos de venta

Bdb y su apuesta clara con la solidaridad

Además, en este ejercicio 2024, la central ha realizado un **impulso en materia de Responsabilidad Social Corporativa**. Así, ha colaborado en distintas iniciativas como el trabajo realizado junto a La Caixa con la contribución a la vacunación infantil en países necesitados, y también con una donación a la Asociación Española Contra el Cáncer y en la Marcha Contra el Cáncer de Valencia. Y en un año marcado por la DANA, la central colaboró con numerosas empresas asociadas, marcas homologadas y autoridades, para lograr la logística necesaria para llevar material apropiado para la limpieza de hogares y



negocios de la zona afectada por la DANA. Además, el Grupo colabora con el colegio Nuestra Señora de los Desamparados de Nazaret en Valencia, donde estudian niños y niñas en riesgo de exclusión social.

◀ Equipo directivo de BdB, con José Durá en el centro de la imagen.

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

BigMat afianza su estrategia y pone el foco en el crecimiento y modelo de negocio

El grupo anunció el relevo en la presidencia: Juan Ramón Árbol toma el testigo de Pedro Viñas tras seis años al frente del Grupo.

BigMat celebró el pasado 28 de junio su **Junta General Ordinaria de Socios** en el Hotel NH Collection Eurobuilding de Madrid. Un evento clave para el futuro del Grupo, que ha contado con la presencia de Pedro Viñas, el hasta ahora actual presidente, representantes del consejo, el director general Jorge Vega y la práctica totalidad de los socios que conforman el Grupo.

La Junta ha estado marcado por el **nombramiento de Juan Ramón Árbol Serrano como nuevo presidente del Grupo BigMat**, en sustitución de Pedro Viñas, gerente de BigMat Viñas (Sarria, Lugo), quien ha ocupado el cargo desde junio de 2019.

Juan Ramón Árbol Serrano es el actual gerente de BigMat Matías Árbol, una empresa familiar referente en la distribución de materiales de construcción de la localidad de Camas (Sevilla), con más de 30 años de trayectoria. Fundada en 1984 por Matías Árbol Arévalo, ha evolucionado desde una pequeña nave hasta unas instalaciones de más de 6.500 m².

“El relevo en la presidencia consolida una etapa y abre una nueva con visión de futuro, cohesión y ambición compartida entre todos los socios”, ha destacado Juan Ramón Árbol durante su intervención, en la que también ha agradecido la labor de su antecesor.

Crecimiento y digitalización como ejes estratégicos

El director general de BigMat, **Jorge Vega**, subrayó que la **estrategia comercial con horizonte en 2027**, lanzada en junio del pasado año con el reto de **superar los 2.000 millones de euros de facturación**, está **superando los resultados previstos**. Esto ha obligado al Grupo a **acelerar la expansión logística** y a **replantear sus prioridades**, siempre en base a los pilares estratégicos sobre los que se asienta el plan de desarrollo del grupo BigMat:

La logística de cercanía, con la **apertura de un nuevo centro logístico en Portugal antes de final de año** -que se sumará a los seis ya operativos y a otros dos nuevos en España-; la **consolidación del modelo de desarrollo de los socios y la mejora del punto de venta**, con una gama de producto cuidadosamente estudiada;

todo ello con una política de marketing pensada y diseñada para fortalecer estos puntos de venta, y con la **digitalización** como apuesta decidida del grupo para dar un enfoque realista y escalable, centrado en el valor para el socio.

Desde The BigTech, la división digital del Grupo BigMat, se están desarrollando e implementando estrategias personalizadas para cada punto de venta, herramientas digitales, procesos logísticos y soluciones basadas en IA.

El primer semestre de 2025 ha sido, además, especialmente **positivo para el Grupo**, con un crecimiento superior al 10%, por encima del objetivo estimado para este ejercicio. La jornada continuó con la intervención del grupo internacional de consultoría **Morgan Philips**, representado por Alfredo Santos, director general en España, y Fernando Guijarro, *managing director*, quienes abordaron los principales retos en la gestión del talento, así como las mejores prácticas en atracción, fidelización y planificación del relevo generacional. El **director de Recursos Humanos de BigMat, Carlos Bernaldo**, cerró el bloque de ponencias compartiendo las **líneas estratégicas de su propia área**, clave para la competitividad del grupo en el actual entorno dinámico y exigente. La sesión concluyó con un espacio de ruegos y preguntas, seguido de un almuerzo de trabajo exclusivo para los asistentes.



▲ Miembros del Consejo de BigMat en la Junta General 2025: primera fila a la derecha el nuevo presidente del Grupo BigMat, Juan Ramon Árbol Serrano, de BigMat Matías Árbol.

COLOTOOL®

TU MARCA DE HERRAMIENTAS

FASTVAC



La ventosa + potente y rápida del mercado



Ø 200 mm



NO deja marca.



Apta para todas las superficies (lisas y rugosas).



Indicador de presión y nivel de batería.



Succión automática ante la pérdida de presión.



Cable USB - C.

3.7 V · 3.5 W
LI-ION

Ref. 20472

+INFO



Ligera, segura y lista para trabajar donde necesites.
¡Haz tu trabajo más fácil y eficiente!



www.colotool.com

GAMMA incorpora 19 almacenes asociados

En los primeros meses de este 2025, **GAMMA, Central de compras, servicios y tecnología**, ha incorporado 19 nuevos almacenes asociados en distintas zonas del país y en Portugal, reforzando su implantación en territorios clave como Galicia, Catalunya, Castilla y León, Andalucía, Comunidad Valenciana, Madrid, Baleares o el norte de Portugal. Este avance refuerza un modelo centrado en aportar valor, diferenciación y herramientas eficaces para impulsar el negocio de cada asociado.

Los nuevos almacenes que se han unido lo hacen convencidos de que esta central no solo les permite acceder a condiciones competitivas de compra, sino que, además, **les proporciona herramientas únicas para fortalecer su negocio**: desde marcas propias exclusivas que apor-

tan diferenciación en el punto de venta, hasta oportunidades de compra únicas como GAMMA Connecting que conecta oferta y demanda de forma directa y efectiva, pasando por su participación en ALIANGROUP, la primera central de centrales de compras del país.

El valor que aporta GAMMA se concreta también en los servicios; una **plataforma logística propia de más de 20.000 m² garantiza disponibilidad y eficiencia, un porfolio de más de 50.000 referencias** permite responder a cualquier necesidad del cliente final y un enfoque de servicio integral —que abarca desde el diseño del punto de venta hasta la publicidad a medida, pasando por la formación, el diseño 3D o la venta online— lo convierte un verdadero socio estratégico para el almacén.



▲ Detalle de las zonas de crecimiento de GAMMA durante el 2025.



▲ Saneamientos Luengo, en Navalmoral de la Mata (Cáceres).



▲ Materiales de Construcción Posada, en Astorga (León).



▲ Piedra Natural El Pantano, en Borriol (Castellón).

y consolida su modelo de valor



▲ Carbonell, S.L., en Almuñécar (Granada).



▲ Comercial Amador, en Lalín (Pontevedra).



▲ Félix Cano e Hijos, en Peñafiel (Valladolid).



▲ Herrero & Gilsanz, en Leganés y Móstoles (Madrid)



▲ Almacenes Silgar, en Mieres (Asturias).



▲ Armazéns do Calhabé, en Portugal.



▲ Megido Aserradero de Piedra, en Caborana (Asturias)



▲ Bricomate, en Portugal.



▲ Sonbaños, en TUI (Pontevedra)



▲ Tárrega 9 MAG, en Tárrega (Lleida).

Nueva campaña de ofertas de GAMMA para reformar el hogar

GAMMA, Central de compras, servicios y tecnología, lanzó el pasado mes de junio una nueva edición de su campaña de buzoneo bajo el lema: **“Transforma tu hogar, transforma tu día”**. Se trata de una iniciativa consolidada en el mercado con más de 25 años de trayectoria, que destaca por su capacidad de acercar productos, soluciones y promociones directamente al consumidor final mediante un modelo de buzoneo único en el sector. Con una **tirada anual de 750.000 ejemplares**, esta campaña supone una oportunidad única para el almacén asociado que consigue entrar en casa del cliente final a la vez que se refuerza el posicionamiento de la marca GAMMA.

Esta campaña representa una herramienta clave de activación comercial para los puntos de venta asociados a GAMMA, que refuerzan su visibilidad y captación de tráfico mediante una acción que combina producto, inspiración y promoción.

► Nueva campaña de buzoneo bajo el lema: **“Transforma tu hogar, transforma tu día”**.



GAMMA y GROHE lanzan su primera tarifa conjunta con producto en estoc



▲ Primera tarifa conjunta de GROHE y GAMMA.

GAMMA y GROHE presentan su primera tarifa conjunta, un nuevo catálogo-tarifa que recoge una selección exclusiva de productos GROHE disponibles en stock en la central GAMMA, y con los mejores precios y toda la información técnica necesaria. Este nuevo lanzamiento se apoya en tres pilares clave que lo convierten en una propuesta de alto valor para el canal profesional.

Por un lado, destaca por su apuesta por la innovación, al incluir algunas de las series más recientes y **diseños vanguardistas de GROHE**, marca referente a nivel mundial en grifería y soluciones para el agua. A ello se suma un surtido cuidadosamente seleccionado por ambas compañías, con una gama de productos pensada específicamente para responder a las necesidades reales de los almacenes GAMMA. Y, como valor añadido **fundamental, la inmediatez en el servicio**: todos los artículos están disponibles en stock, lo que permite garantizar entregas ágiles en menos de 72 horas desde la central. Este catálogo nace del compromiso conjunto de GAMMA y GROHE por ofrecer un servicio más ágil, eficiente y adaptado al profesional.

GAMMA lanza el folleto exclusivo para profesionales

GAMMA lanzó el pasado mes de mayo un folleto exclusivo para los profesionales del sector. Bajo el lema **“De nuestra feria del profesional llegan... ¡Las mejores ofertas para ti!”**, este folleto reúne una selección de ofertas y novedades de proveedores líderes que participaron en la reciente feria GAMMA Connecting 2025 que tuvo lugar el pasado 26 de marzo en la ciudad de Málaga. Con este folleto, GAMMA ha querido poner a disposición de los profesionales la información que recoge las mejores oportunidades presentadas en este evento, con descuentos y promociones en materiales de construcción, herramientas, protección laboral, productos para baño, corte, revestimientos y mucho más. Este folleto tuvo una tirada de 18.000 ejemplares y disponible en todas las tiendas GAMMA.

► Folleto con las mejores ofertas presentadas en la reciente feria GAMMA Connecting 2025.



La marca propia de baño y cocina de GAMMA se refuerza con nuevos productos y acabados

GAMMA ha presentado durante este primer semestre importantes novedades dentro de su marca exclusiva **Baho**, una firma que representa uno de los pilares de su estrategia de diferenciación y valor añadido. Entre las novedades más destacadas se encuentra el rediseño del **mueble Matty**, con una presentación renovada para responder a las preferencias actuales del mercado. En cuanto a la grifería, se han incorporado nuevos acabados PVD como el Gun Metal, Oro cepillado y cobre en las series Rondo y Gun Metal y oro cepillado para la serie Plano. El modelo Suma, por su parte, añade nuevos acabados Gun Metal y oro cepillado para su versión de griferías higiénicas.

Por lo que respecta al mobiliario, destaca la llegada del mueble suspendido **Vertia**, de diseño moderno y minimalista con frente alistonado, disponible en roble Pegaso y blanco mate, así como un nuevo color para el **mueble Nordic**, ahora también en gris mate.

En lavabos, se suma el nuevo **modelo Sena**, fabricado en porcelana mate con textura sedosa, altamente resistente a productos químicos, ideal para proyectos exigentes. Con estas incorporaciones, **Baho refuerza su compromiso con el diseño funcional**, la calidad accesible y la innovación constante. Una marca que evoluciona con el mercado al servicio de los profesionales y del cliente final, y que sigue demostrando por qué es una de las grandes fortalezas del modelo GAMMA.



▲ Novedad del mueble NORDIC con el espejo ORIS.



calidad | experiencia

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

GAMMA amplia su stock con más de 1.000 nuevas referencias

GAMMA refuerza una vez más su compromiso con la excelencia logística con la incorporación de más de 1.000 nuevas referencias durante este 2025. Esta ampliación responde a una estrategia global centrada en consolidar su plataforma logística central. **Una infraestructura que, con más de 20.000 m² de superficie**, permite a los asociados acceder a un catálogo de más de 50.000 referencias en categorías clave como baños, cerámica, materiales de construcción y herramientas. En este sentido, se han incorporado nuevas referencias de fabricantes homologados, ampliando así su propuesta de valor.

Además del stock disponible en el almacén central, **GAMMA continúa apostando por un servicio logístico diferencial con múltiples métodos** de entrega: entregas semanales, servicios de entrega *express* o a domicilio, o el grupaje multiproducto y soluciones personalizadas como el servicio puerta a puerta, el *drop shipping* y la recogida en almacén. Todo ello, combinado con una operativa de *picking* que hace que se adapte a la perfección a la necesidad de cada asociado.

Este impulso logístico responde a un objetivo claro: **seguir ofreciendo herramientas reales que permitan a los asociados del grupo a competir mejor**, diferenciarse y aumentar su rentabilidad. Con una oferta más amplia, mayor disponibilidad y servicios logísticos de alto nivel, GAMMA afianza su papel como socio estratégico en un sector dinámico y en constante evolución.



20.000 m² que permiten a los asociados acceder a un catálogo de más de 50.000 referencias de diferentes categorías clave



surface
care
solutions

ANTIDESLIZANTE PROFESIONAL
calidad FILA

ACCIÓN RÁPIDA - NO CREA PELÍCULA - SEGURIDAD EN CADA PASO

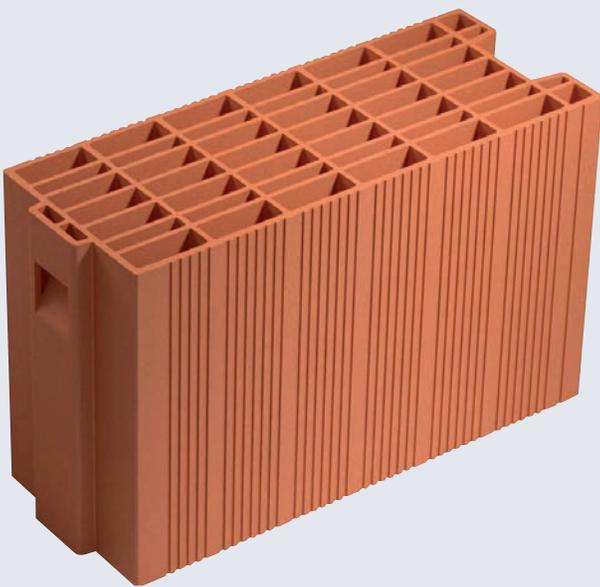


CALIBRIC ONE

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



EMCCAT Grup lanza la marca Material Building, y sella una alianza con Material Grup

Este año EMCCAT Grup se ha puesto de largo y con motivo de la celebración de su 15º aniversario ha presentado su nueva marca comercial **Material Building**, una decisión estratégica que marcará, sin duda, el futuro del Grupo. Esta nueva marca comercial nace según ha explicado Ferrán Nájjar, director general de EMCCAT GRUP, para responder con mayor solidez a las exigencias del mercado.

Material Building nace como respuesta a un sector en constante cambio, donde la competencia y las exigencias del mercado requieren soluciones más eficientes e innovadoras. Más allá de un simple rebranding, esta transformación busca fortalecer la solidez del grupo, y consolidar las relaciones con sus colaboradores y clientes. La creación de esta nueva marca nace en paralelo con la alianza estratégica que **EMCCAT** ha establecido con el Grupo **MATERIAL GRUP**, un acuerdo que permitirá a ambas entidades compartir la misma marca, y unir fuerzas y experiencias. Gracias a esta colaboración, Material Building se

posiciona con mayor solidez, ampliando su capacidad operativa y posicionándose con mayor firmeza en un entorno cada vez más exigente. Material Building será, de momento, solamente una marca comercial que los socios de ambos grupos, irán gradualmente incorporando a sus centros de venta, de EMCCAT y Material Grup, respectivamente. Desde el punto de vista fiscal, cada Grupo seguirá siendo independiente, y siempre con el objetivo de que los beneficios obtenidos de esta unión, sean para el socio.



▲ De izqda. a dcha.: Jesús Fernández, de Material Grup; Anna Cama, de EMCCAT Comercial KMAG; Dolors Claret, presidenta de EMCCAT; y Ferrán Nájjar, Director de EMCCAT.

Una Identidad Renovada con bases sólidas

Con esta evolución, **EMCCAT Grup** fortalece su estructura y se prepara para los retos del futuro. Su compromiso sigue siendo claro: ofrecer **las mejores soluciones a sus clientes, socios y proveedores**, garantizando un servicio eficiente y alineado con las necesidades del mercado. Así, con una base más sólida y una estrategia orientada a la mejora continua, el grupo avanza con determinación hacia el futuro. Material Building representa una nueva etapa en la historia de **EMCCAT Grup**, una empresa que sigue apostando por la innovación y el crecimiento, sin perder de vista su esencia y compromiso con el sector de la construcción.



▲ Después de la presentación, EMCCAT organizó una visita guiada a las nuevas oficinas del Grupo, que se han trasladado a las instalaciones del Parc Audiovisual de Catalunya, en Terrassa.



▲ Ferrán Nájjar presentando a los proveedores convocados la nueva marca comercial Materials Building.

EMCCAT celebra la 15ª edición del MEETING EMCCAT GRUP 2025 con un encuentro muy especial a bordo del Costa Fascinosa

Una edición muy especial para conmemorar los 15 años de trayectoria, marcada por el dinamismo, la complicitad y la fuerza del grupo.

Coincidiendo con el **15º aniversario de la creación del Grupo**, del 8 al 11 del pasado mes de abril, EMCCAT Grup celebró su tradicional **MEETING EMCCAT**, esta vez con un encuentro muy especial a modo de “mini crucero” a bordo del **Costa Fascinosa**. Después de una primera fase en formato digital, el formato presencial reforzó **la proximidad entre socios y proveedores**, en un entorno pensado para favorecer **el diálogo, el intercambio y el acuerdo comercial**.

Durante la jornada central del **9 de abril**, los **23 proveedores participantes** mantuvieron reuniones programadas con los socios del grupo, siguiendo un **formato estructurado y eficiente**, que permitió optimizar el tiempo y generar **conversaciones de valor añadido**. Los asistentes destacaron la calidad de los encuentros y el alto nivel de implicación. Según fuentes de la organización, *“este formato ha reforzado el valor del contacto directo, manteniendo al mismo tiempo la eficiencia y la calidad de las interacciones comerciales”*. Además de la vertiente profesional, el programa incluyó **espacios para el networking informal**, que contribuyeron a **fortalecer vínculos personales y el espíritu de colaboración** entre proveedores y socios. Esta dimensión más distendida favoreció **el intercambio de experiencias y la creación de sinergias sólidas**, más allá de la propia actividad comercial.

Con esta edición conmemorativa, **EMCCAT Grup** reafirma su modelo de encuentro anual como **herramienta estratégica** para impulsar negocio, reforzar alianzas y construir una visión de futuro compartida. Al mismo tiempo, inicia una nueva etapa con una apuesta centrada en la **innovación, la sostenibilidad** y un modelo de relación basado en la **calidad, la confianza y el compromiso compartido**. Fuentes del Grupo han señalado que la próxima edición del MEETING EMCCAT volverá al formato tradicional.



▲ El buque Costa Fascinosa fue el escenario del MEETING EMCCAT GRUP 2025.



▲ Se acondicionó un espacio en el buque para las reuniones previamente organizadas y programadas entre los socios y los proveedores.

BdB Les Pedreres inaugura la nueva exposición y renueva su sección de ferretería

El almacén BdB Les Pedreres celebró el pasado 23 de mayo una jornada muy especial para presentar su nueva exposición de cerámica y baño, así como su renovada sección de ferretería. De esta manera, reafirma su compromiso con el servicio al profesional de la construcción y al cliente particular.

El nuevo espacio ubicado en la localidad valenciana de Godella, cuenta con una amplia selección de marcas, estilos y soluciones para proyectos de reforma y obra nueva expuestos en un espacio diseñado para facilitar la elección al cliente final y también para apoyar al profesional en sus propuestas.

Junto a esta nueva exposición, BdB Les Pedreres presenta también su sección de ferretería totalmente renovada donde se ha reorganizado la oferta para mejorar la experiencia de compra y ofrecer un catálogo aún más completo de herramientas, fijaciones, maquinaria y útiles de trabajo.

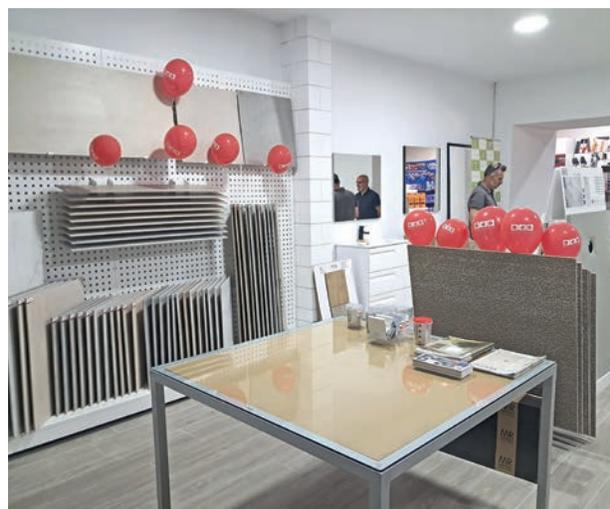
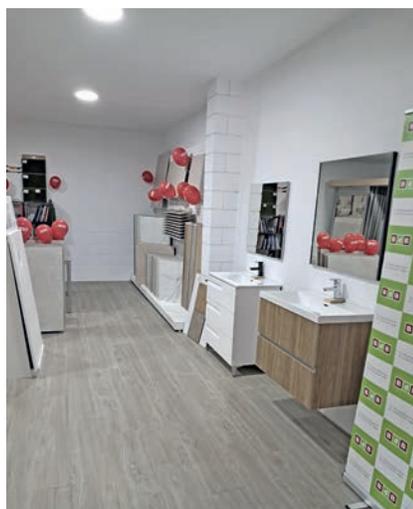
BdB Les Pedreres nace como empresa familiar dedicada a la extracción y trabajo de piedra natural en las canteras de Godella. Con los años, y respondiendo a las necesidades del mercado, amplió su actividad a la venta de materiales de construcción y ferretería. Hoy, tras más de cincuenta años de trayectoria, el almacén sigue creciendo sin perder su esencia de cercanía, asesoramiento y trato personalizado.



▲ En el centro de la imagen, Adrián Benlloch y su padre David Benlloch.



▲ Justo en el centro, Stefanie Peridont, de la Central BdB, quien acompañó al asociado en esta jornada de inauguración.



▲ Diferentes detalles de la nueva zona de exposición de cerámica y baño.



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



Perfil para proteger y decorar esquinas con luz.

Novoescuadra
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.

Novoescuadra Eclipse® Sunset, crea tus propios momentos.



AIDIMME
INSTITUTO TECNOLÓGICO



SOCIO CORPORATIVO
Club Cámara
VALENCIA

EMAC®
EL TOQUE FINAL

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

EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

BigMat Aldino, reconocida por la Cámara de Comercio Valencia por sus 100 años de trayectoria

Con una trayectoria de 100 años, BigMat Aldino ha sido distinguida por la Cámara de Comercio de Valencia por su papel clave en la construcción local y su pertenencia a un grupo que comparte los valores de cercanía, profesionalidad y compromiso.

Cámara de Comercio de Valencia rindió homenaje a 26 empresas centenarias de la provincia en un acto celebrado en la emblemática Lonja de Valencia el pasado 22 de mayo. Entre las compañías reconocidas, destacó BigMat Aldino (Materiales de Construcción Aldino), empresa referente ubicada en la localidad valenciana de Torrent, que ha cumplido 100 años de historia, servicio y compromiso con la comunidad.

El diploma conmemorativo fue recogido por **Tomás Fenoll Cascales**, en representación de un almacén que ha sido testigo de un siglo de evolución en el sector de la construcción. Desde sus inicios, **BigMat Aldino** ha sabido mantenerse a la vanguardia con instalaciones pioneras que marcaron un antes y un después en su entorno. Pero más allá de la tecnología y los materiales, su verdadero valor ha residido siempre en el trato cercano y en la capacidad de estar al lado de sus clientes incluso en los momentos más complicados.



▲ De izqda. a dcha.: José Vicente Morata, presidente de Cámara de Comercio de Valencia; Tomás Fenoll Cascales, Director General de BigMat Aldino, y la alcaldesa de Valencia, M^a José Catalá.

La central también ha querido poner en valor esta trayectoria y según ha señalado Jorge Vega, director general del Grupo BigMat, “desde BigMat destacamos su compromiso interno y su alineación tanto con la estrategia como con los valores del grupo”

Durante el acto, el presidente de Cámara Valencia, **José Vicente Morata**, dedicó unas palabras a las empresas galardonadas, destacando su papel como referentes en valores empresariales: “Las empresas centenarias se sostienen sobre un cimiento de valores que hoy más que nunca debemos reivindicar: el esfuerzo cotidiano, la honestidad sin alardes, la responsabilidad intergeneracional, el sentido de pertenencia y el compromiso con el entorno.”

Este centenario no solo simboliza longevidad empresarial, sino también una historia de superación, resiliencia y evolución constante. En palabras del propio equipo de BigMat Aldino, “cumplir 100 años es más que una celebración: es un testamento de confianza construido a lo largo de generaciones”.

MADE IN SPAIN

ACCURED MASK

Superficies exigentes
Ideal marcajes



ACCURED
MASK
REF: 08168



MORTERO
acrílico



MASILLAS
de enlucidos



EPOXI
acrílico

TESTEADO CON
MASILLAS, EPOXIS Y MORTEROS
Fibras con mayor resistencia antirotura

+ VER VIDEO



BigMat La Plataforma Odoricio celebra con éxito la tercera edición de su feria de Proveedores

► Vista general de la feria en las instalaciones de BigMat La Plataforma Odoricio en Soria



El pasado mes de mayo, **BigMat La Plataforma Odoricio** celebró por tercer año consecutivo la espectacular **Feria de Proveedores**, que solo en tres ediciones ya se ha convertido en todo un evento de referencia en su zona de influencia.

En esta edición tampoco faltaron las presentaciones de las últimas novedades de cada fabricante, **las demostraciones de producto y las ofertas especiales preparadas exclusivamente para esta tercera edición**. Además, durante el transcurso del evento se realizaron sorteos de productos y regalos para todos los asistentes. También hubo un servicio de barbacoa, así como un speaker y música para amenizar el evento que se extendió a lo largo de la jornada.

BigMat La Plataforma Odoricio cuenta con 12.000 m² de superficie total disponible, con una zona de venta de producto de 4.000 m² y una oferta de alrededor de 40.000 referencias. El distribuidor cuenta también con otro punto de venta en Soria dedicado exclusivamente a exposición de cerámica y artículos para el baño, y recientemente adquirió otro punto de venta, también en Soria, para la venta de materiales de construcción. Además, dispone de otro almacén de materiales en la localidad de Calatayud (Zaragoza) inaugurado en el año 2019. BigMat La Plataforma Odoricio alcanzó una cifra de facturación de 6 millones de euros en el año 2023.



▲ En el centro de la imagen, Roberto González de BigMat La Plataforma Odoricio, atendiendo a las explicaciones de uno de los proveedores.



▲ También en el centro, Roberto González (hijo) en el stand de uno de los proveedores.

Detalles de algunos de los stands presentes en esta edición de la feria de proveedores de BigMat La Plataforma Odoricio.



**Per a un
futur
més sòlid**

BP
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
Ctra. d'Ivars, Km. 1,5 | 25250 Bellpuig (Lleida)
www.arenesbellpuig.com

BigMat Verger remodela totalmente el punto de venta de INCA



▲ Instalaciones de BigMat Verger en la localidad de Inca (Mallorca)

BigMat Verger abrió a finales del año pasado un nuevo punto de venta en la localidad de Inca (Mallorca). Se trata de un punto de venta con una oferta de producto muy pensada para el cliente profesional, y con una zona de drive-in muy amplia para poder optimizar y agilizar al máximo el tiempo de las compras.

Con esta nueva apertura, **BigMat Verger amplía su red de distribución** consiguiendo estar cada vez más cerca de sus clientes. Con la apertura de estas nuevas instalaciones, BigMat Verger cuenta con 5 puntos de venta en Mallorca: Alcudia (3) Inca, Montuiri y S'Arenal,

BigMat Verger alcanzó una cifra de facturación de 14 millones de euros en el año 2023.



◀ Diferentes detalles de la zona de libre servicio.



▲ Los tres hermanos al frente de BigMat Verger: de izda. a dcha.: Bernat, Toni, y Miquel Verger.



Arttros

SISTEMA DE NIVELACIÓN PARA CUÑA ANCHA Y ESTRECHA



TETRA
mustang
sistema de nivelación / levelling system

MEJORA LOS ACABADOS Y
FACILITA LA COLOCACIÓN

Arttros

Catalonia Ceramic impulsa la innovación con visión de futuro



▲ De izqda. a dcha.: Michele Vigliotti, Viviana Bedrosti y Federico Ortonovi, de Mirage; Josep M. Tey, de Catalonia Ceramic; Alberto Malaguti, de Mirage; Lidia Miralpeix y Erol Soler, de Duravit.

El pasado 22 de mayo, Catalonia Ceramic acogió una nueva edición de **Catalonia Tech**, un evento que reunió a profesionales del diseño, la arquitectura y la industria cerámica para conocer las últimas novedades y debatir sobre el futuro del sector. La jornada estuvo marcada por la innovación, la sostenibilidad y el diseño.

Duravit fue una de las protagonistas con la presentación por parte de Lidia Miralpeix i Erol Soler, de diferentes soluciones que combinan funcionalidad, elegancia y conciencia ambiental. Entre ellas destacó **Balcoon**, una colección diseñada por Patricia Urquiola, que responde a las necesidades de los espacios urbanos con una estética cálida y sofisticada. También se presentó el inodoro suspendido **ME by Starck Hero Edition**, que incorpora tecnología avanzada, así como el tratamiento **DuraShield®**, que refuerza la higiene y durabilidad en el baño. Además, la serie **Vitrium** se amplía con nuevas bañeras que aportan confort sin perder coherencia estética.

En una segunda parte, los asistentes conocieron en detalle la **tecnología ReSource**, una apuesta clara por la sostenibilidad presentada por Viviana Bedrosti, Alberto Malaguti, Federico Ortonovi y Michele Vigliotti, de Mirage. Esta línea engloba productos como **ReConcrete**,

de estética industrial contemporánea; **ReStone**, inspirada en la piedra natural; y la nueva colección **ReGea**, que reinterpreta la arcilla compactada con materiales reciclados y procesos de bajo impacto ambiental. La jornada finalizó con un espacio de networking donde se generaron conversaciones muy enriquecedoras entre profesionales. Desde **Catalonia Ceramic**, se agradeció el interés mostrado y se reafirmó el compromiso de seguir impulsando espacios que conecten innovación y comunidad en torno al material de construcción del futuro.



▲ Detalle de una de las presentaciones.

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



 **MAPEI**[®]



CATALONIA CERAMIC y VENUX se unen para hacer del lujo accesible una realidad en el sector de las placas de gran formato



◀ De izqda. a dcha.:
Santi Torres,
Josep Maria Tey
y Jordi Artacho.

CATALONIA CERAMIC, empresa con 40 años de trayectoria en la distribución de materiales de construcción, inicia una nueva etapa como distribuidor oficial en Cataluña y Andorra de VENUX, una marca innovadora especializada en placas de gran formato de piedra sinterizada. Esta colaboración supone un paso adelante en el compromiso compartido con la calidad, la sostenibilidad y el diseño accesible. Con este acuerdo, **CATALONIA CERAMIC refuerza su apuesta por ofrecer materiales de alta gama y consolida su presencia en el segmento** de las placas de gran formato de 12 y 20 mm. De este modo, los profesionales del sector podrán tener acceso a toda la gama de productos VENUX, que incluye colecciones inspiradas en mármoles, cementos y piedras.

Desde Catalonia Ceramic, señalan que *“estamos muy orgullosos de introducir una marca innovadora como VENUX en Cataluña y Andorra. Sus materiales destacan no solo por el diseño y la calidad, sino también por su versatilidad y sostenibilidad, aspectos clave en el mercado actual”*.

VENUX nace bajo el impulso del grupo **STN Cerámica - séptimo productor mundial de azulejos-**, que ha puesto en marcha una planta de producción de última generación destinada a su desarrollo y expansión. Con una inversión de 60 millones de euros, representa un firme compro-

misso con la calidad, la tecnología y el respeto por el medio ambiente. Los productos VENUX son 100% de origen natural y fabricados con procesos altamente controlados y eficientes.

CATALONIA CERAMIC, con una sólida presencia en el territorio, **dispone de cinco showrooms ubicados en Barcelona, Cerdanyola/Sant Cugat, Cornellà, Sabadell y Premià de Dalt**, además de **Innova**, un espacio exclusivo para arquitectos e interioristas. Estos puntos de venta actuarán como escaparates clave para descubrir este producto de última generación, especialmente a través de las renovadas exposiciones de cocinas, donde se podrá ver expuesto el producto. De este modo, VENUX se consolida como un re-

ferente dentro de las exposiciones de cocina de CATALONIA CERAMIC.

El canal de obra también incorporará la gama de placas de gran **formato VENUX como**

prescripción específica para grandes proyectos, ofreciendo a los profesionales del sector soluciones técnicas y estéticas de primer nivel, todo ello con el asesoramiento y soporte personalizado que caracteriza el servicio de CATALONIA CERAMIC. Este despliegue reafirma la voluntad de CATALONIA CERAMIC de ofrecer soluciones constructivas de calidad, versátiles y con valor añadido, consolidándose como socio de referencia para proyectos en Cataluña y Andorra.

VENUX surge con el objetivo de responder a las más elevadas exigencias arquitectónicas y de diseño, ofreciendo soluciones resistentes, estéticas, sostenibles y de alto rendimiento.

**La marca defiende una filosofía clara:
“Poner el lujo al alcance de todos.”**

Molins^o

La unión perfecta tiene su recompensa:

elige PAM[®] ECOGEL y gana más.



Por la compra de **5 productos** de la gama **PAM[®] ECOGEL** de Molins, repartiremos más de **300 premios** a los aplicadores de todo España.



¡Descubre la nueva campaña y los almacenes adheridos a la promoción!

Solo disponible del 10 de junio al 10 de noviembre.



Éxito de participación en la Jornada de Arquitectura e Interiorismo organizado por Comercial Vera

El pasado 5 de junio, el Centro Financiero Cajamar ubicado en el Parque Científico-Tecnológico de Almería (PITA), acogió la **Jornada de Arquitectura e Interiorismo organizada por Comercial Vera**. El evento congregó a cerca de 200 asistentes entre arquitectos, interioristas y profesionales del sector de la construcción, así como alumnos de la Escuela de Arte y Superior de Diseño de Almería.

La cita tuvo como objetivo principal divulgar conocimientos actualizados sobre tendencias y novedades en arquitectura e interiorismo, promover el networking profesional y facilitar el intercambio de ideas y experiencias en un entorno distendido. Asimismo, fue una ocasión ideal para dar a conocer los últimos **proyectos e iniciativas de relevancia en la provincia y reforzar la presencia de Comercial Vera en Almería**.

Durante la jornada se presentaron tres valiosas ponencias que generaron un alto interés y participación entre los participantes. La primera intervención fue la presentación 'El Confort Acústico' impartida por la ingeniería especializada **Belios y la firma Danosa**. La segunda presentación, a cargo de **Rosa Vidal, representante de la prestigiosa firma Marazzi**, abordó en profundidad las últimas colecciones y tendencias en interiorismo. Por último, el reputado arquitecto Jaime Sanahuja compartió su visión particular sobre la arquitectura en una ponencia titulada 'Espacios que hablan, arquitectura que conecta'. Sanahuja presentó algunos de sus proyectos más emblemáticos, ilustrando con ejemplos reales cómo la arquitectura puede comunicarse de forma efectiva con su entorno y con las personas que la habitan. El público expresó una impresión muy positiva de las conferencias, remarcando la claridad y relevancia de los temas abordados por cada ponente. Tras la clausura de las ponencias, los presentes disfrutaron de un agradable cóctel, diseñado especialmente para fomentar el networking y la creación de sinergias profesionales.



▲ Momento de la inauguración de la Jornada de Arquitectura e Interiorismo organizada por Comercial Vera.



▲ Foto de familia de los organizadores con los ponentes de la Jornada.

Comercial Vera, empresa organizadora, consolida con esta exitosa jornada su compromiso de estar a la vanguardia en soluciones y tendencias de arquitectura e interiorismo, y **continúa su estrategia de fortalecimiento de vínculos con profesionales y empresas del sector en la provincia de Almería**.



grupopuma

PEGOLAND PROFESIONAL MAX S1



CUIDA TU SALUD Y DEL MEDIO AMBIENTE



Máximo rendimiento
(60% más que adhesivo convencional).



Menos kg
para mismos m².



Materias primas
recicladadas.



Menos impacto
en transporte.



Formato 15 kg,
más fácil de llevar.



Menos Huella
de Carbono.

SANTI RIBAS refuerza su presencia en Tarragona con un nuevo almacén en Uldecona



◀ Nuevo punto de venta de SANTI RIBAS en Uldecona (Tarragona). Con la nueva imagen comercial de Material Building.

EMCCAT Grup sigue creciendo y generando nuevas oportunidades para sus socios y reforzando su compromiso con el territorio. En este contexto, el almacén de materiales de construcción **SANTI RIBAS**, que ya cuenta con un punto de venta en **Santa Bàrbara**, amplía su presencia territorial en la provincia de Tarragona con la apertura de un nuevo almacén en **Uldecona**. Este nuevo espacio dispone de **100 m²** de exposición, **600 m²** de zona interior y **600 m²** de campa exterior, concebidos para ofrecer una **experiencia de compra completa y eficiente**, tanto para profesionales del sector como para clientes particulares. Con un amplio stock de materiales para la construcción, reforma, decoración, ferretería y herramientas, el nuevo almacén responde con solvencia a las necesidades del mercado actual. Con esta apertura, **SANTI RIBAS** refuerza su capacidad operativa y consolida un modelo de negocio basado en la proximidad, la atención personalizada y el compromiso con la calidad y el entorno local.

Así, **EMCCAT Grup** continúa ampliando su presencia territorial con una mirada estratégica. Un reflejo de un grupo que avanza con determinación, impulsa nuevas iniciativas y consolida una red cooperativa sólida, cohesionada y en constante evolución. Un paso que reafirma un propósito compartido: **seguir creciendo desde la colaboración, con vocación de servicio, arraigo al territorio y visión de futuro.**



◀ Detalle de la zona de ferretería.



▲ De izqda. a dcha.: Cinta Buch; Alexis Lapaz; Cristina Stefan; Santi Ribas; Francisco Roca; Ferran Nàjar y David Pardillo.

creixem junts!!

*molt més que el teu
grup de compres*

EM **CAT**
GRUP

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

www.emccat.cat
Tel. 93 70 70 700



FECA se viste de largo y celebra su



▲ Impresionante el aspecto que ofrecía la 1ª Feria Comercial organizada por GAMMA FECA con motivo de su 50 aniversario.

GAMMA FECA ha cumplido 50 años y en este tiempo transcurrido se ha convertido en el almacén de materiales de construcción de referencia en la comarca del Penedés, y en uno de los principales de Catalunya por su volumen de facturación.

Para celebrar por todo lo alto estas bodas de oro, FECA organizó, de forma brillante, una feria comercial con la presencia de más de 35 proveedores el pasado 9 de mayo, y una fiesta de celebración de 50 aniversario el sábado día 10 con la asistencia de toda la familia, amigos e invitados, y con la presencia del alcalde de Vilafranca del Penedés y otras autoridades.

Recordando un poco su historia, **FECA** nació en el año 1975 de la mano de las familias Ferret y Casulleras, y lo bautizaron con este nombre ya que representa las dos primeras letras del apellido de sus dos socios fundadores: **Albert Ferret y Magí Casulleras.**

El primer almacén lo abrieron en el carrer Sant Pau, en la localidad barcelonesa de Vilafranca del Penedés y, posteriormente, en el año 1979, se trasladaron a la Ctra. de Sant Martí, s/n donde se encuentran las actuales instalaciones.

El almacén dispone de una superficie total de 35.000 m², destacando los más de 3.500 m² destinados exclusivamente a zona de exposición, resaltando la sección de artículos para el hogar, que representa la consolidación de una oferta total en el segmento del bricolaje para el hogar, que también incluye una zona de exposición exterior de jardinería.

FECA es miembro y socio fundador de **GRUP GAMMA**, y uno de los almacenes de referencia en Catalunya con una facturación que se sitúa en torno a los 10 millones de euros.

50 aniversario de forma brillante



◀ Entrada y detalle de la Feria celebrada en las instalaciones de GAMMA FECA en la localidad de Vilafranca del Penedés (Barcelona).



Algunos de los 35 stands presentes en la Feria



FECA 50 aniversario Algunos de los 35 stands presentes en la Feria



NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA
CON
TODO



BELLOTA

www.bellota.com

GRUPOSIETE inaugura su nuevo espacio de exposición VIVENZA en Vigo

GRUPOSIETE suma un nuevo punto de referencia para el diseño de interiores con la apertura de un innovador espacio de exposición de baño y cerámica bajo su marca **VIVENZA, dirigido tanto a profesionales del sector como al público general** interesado en transformar sus espacios con estilo, calidad y funcionalidad. Ubicado en Rúa do Areal, 58-60 en Vigo, este showroom de última generación reúne una cuidada selección de productos de alta gama: sanitarios, griferías, mobiliario de baño, espejos, pavimentos y revestimientos cerámicos de las firmas más destacadas del sector. Con más de 350 m² de exposición, el espacio invita a descubrir las últimas tendencias en un entorno concebido para inspirar y estimular la creatividad.

Mucho más que una exposición, **el espacio se presenta como un auténtico laboratorio de ideas**, donde profesionales y clientes encuentran soluciones a medida, referencias técnicas y ambientes reales que integran estética, funcionalidad e innovación, siempre con el foco puesto en la experiencia del usuario.

Unos de los grandes valores añadidos del espacio es la incorporación de zonas técnicas de uso exclusivo para los profesionales del diseño y la arquitectura, disponibles mediante reserva. Entre ellas, destaca una ceramoteca totalmente equipada para facilitar la elección de materiales, y áreas de coworking con mesas técnicas, pantallas de presentación y herramientas digitales, ideales para reuniones con clientes, desarrollo de propuestas o presentaciones en un entorno cómodo, profesional y eficiente.

“Este nuevo espacio VIVENZA es una herramienta versátil para crear, compartir, decidir e imaginar. **Un punto de encuentro dinámico para arquitectos, interioristas, constructores y promotores**, que impulsa la creatividad, optimiza la toma de decisiones y eleva la calidad en el servicio”, **destacan desde GRUPOSIETE.**

GRUPOSIETE cuenta con 12 exposiciones de baño en distintos puntos: Cantabria, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Galicia, País Vasco, y las están renovando con el nuevo concepto de exposición bajo la marca VIVENZA. En estos momentos ya han reformado 2 espacios: Pamplona y Vigo.

GRUPOSIETE es un grupo de distribución nacional fundado en enero de 2022 tras la integración de diversas empresas familiares del sector. Esta unión estratégica dio lugar a una compañía con presencia en todo el territorio español, 40 puntos de venta y una facturación agregada superior a los 90 millones de euros.

GRUPOSIETE opera con dos marcas comerciales, **ONEX, la marca que atiende al mercado profesional de la construcción y VIVENZA**, marca que atiende al mercado particular y profesional del diseño a través de las exposiciones de baño y cerámica con un enfoque experiencial.



▲ Detalles del nuevo espacio VIVENZA en Vigo.

UNICO

CUBREMUIROS Y VIERTEAGUAS



Innovador



Único



Resistente



Rápido



¿Quieres ser
distribuidor
oficial IMER?



Consúltanos

+34 937 728 787

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

 **IMER**[®]
PREFABRICADOS

www.imerprefabricados.es



GA

GAMMA

GROUP

**La primera
central de compras.**

Desde 1989.

¿Quieres saber más?

www.gammagroup.es

Tel. 938 37 22 88

El pasado 22 de mayo, L'informatiu lanzaba en su Newsletter una encuesta con la siguiente pregunta:

¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrenta el almacén de materiales de construcción?

Ramon Capdevila

En total fueron 237 las respuestas recibidas desde los almacenes de materiales de construcción participaron en esta encuesta, con los resultados que se pueden ver en la imagen.

De entrada, tengo que decir que el resultado no me ha sorprendido en absoluto teniendo en cuenta la realidad del sector, aunque sí que esperaba, quizá, un mayor porcentaje en las opciones de formación y digitalización. Posiblemente, **la "digitalización" en nuestro sector no se ha trabajado suficientemente o, directamente, se ha trabajado mal.** Es curioso que todo el mundo coincida en señalar la digitalización como la gran asignatura pendiente del sector y, sin embargo, seguimos estando ahí.

En las respuestas queda muy patente, también, que **el principal problema de nuestro sector es su excesiva atomización.** Hay que tener en cuenta, no obstante que, si el sector no estuviera tan atomizado, posiblemente la opción más votada no hubiera sido las grandes superficies. Este es un dato para reflexionar.

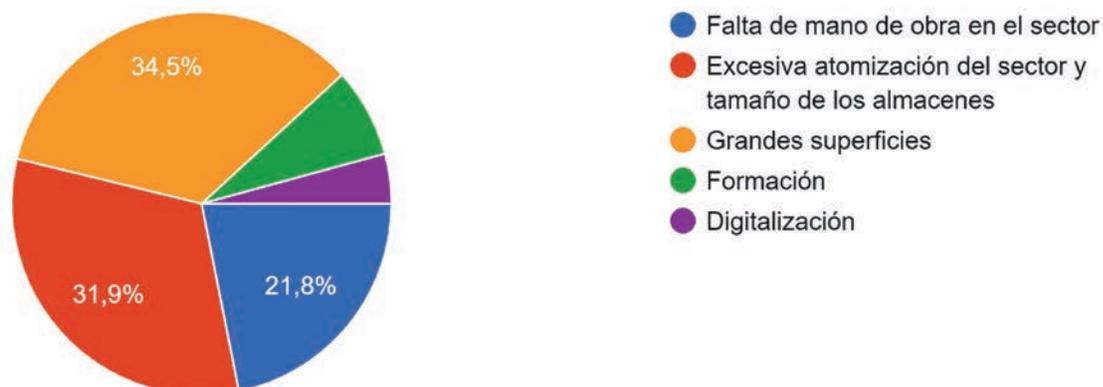
También, empieza **a tomar forma la preocupación por la falta de mano de obra en el sector.** Este es un problema que hace ya bastante tiempo que se detecta, pero que últimamente está cobrando más importancia y preocupación.

Respecto a la excesiva atomización del sector, tengo mis dudas de cómo va a evolucionar hasta conseguir tener un número total de almacenes acorde con la necesidad de la demanda. Algunas voces apelan a la concentración para paliar en parte este problema, **pero no se pueden concentrar 3.500 almacenes de materiales de construcción,** teniendo en cuenta, además, que prácticamente el 85% de ellos sitúan su facturación en torno al millón de euros, o menos.

Por este motivo, y mientras tanto (si me permiten la expresión) creo que es muy importante impulsar la digitalización del sector, y **reforzar la apuesta por la formación del personal de los almacenes.** En este sentido, la digitalización es un proceso imparable que nos puede hacer más eficaces, productivos y sostenibles. **Pero hay que saber aprovecharla mediante un profundo cambio de mentalidad.** Por su parte, la formación también será cada vez más necesaria teniendo en cuenta la aparición en escena de nuevos materiales y de nuevos sistemas constructivos. Y las grandes superficies no están tan mal en temas de digitalización y políticas de formación.

¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrenta el almacén de materiales de construcción?

237 respuestas





matdecó
GRUP

MUCHO MÁS QUE UN GRUPO DE COMPRAS

EN MATDECÓ TE ASEGURAMOS
LAS MEJORES CONDICIONES
CON LA MÁXIMA TRANSPARENCIA
Y COMPROMISO.

**JUNTOS SOMOS
MÁS FUERTES**

Amargant

almacenes
femenías

MATERIALS
GISBERT

JÖDUL


Oliveras
MATERIALS PER A LA CONSTRUCCIÓ


SERVICIOS
PALAU

solomat
CONSTRUCCIÓ I COMERCIS I SERVICIS

CONSTRUCENTERS
SUMCO
BRICOMARKET

También es noticia...

ALIANGROUP CIERRA UN 2024 DE CRECIMIENTO

Aliangroup, la Central de centrales de compras fundada por GAMMA GROUP y GRUPO BdB, hace balance de un 2024 marcado por el crecimiento y la optimización de recursos para sus asociados y proveedores. La consolidación de acuerdos con proveedores estratégicos ha conseguido importantes avances en acuerdos con proveedores regionales como los fabricantes de morteros, ladrillo cerámico, prefabricado de hormigón o áridos. Para este 2025, **Aliangroup** se centrará en la consolidación y la renovación de acuerdos estratégicos y en la puesta en marcha de nuevas acciones con los proveedores, con el objetivo de seguir mejorando las condiciones de compra y la rentabilidad de los asociados.

Con esta estrategia, la única Central de centrales de compras del país continúa su camino como un referente en la optimización de compras y en la generación de valor para los asociados y proveedores, garantizando un 2025 centrado en la estabilidad y el crecimiento sostenido.

► De izqda. a dcha.: Fran Fernández y Ricard Planas (GAMMA GROUP); Francisco Romero (Aliangroup) Gustavo García y José Durá (Grupo BdB)



GAMMA TINALEX CELEBRA LA FESTIVIDAD DE SAN ANTONIO

El almacén de materiales de construcción **Gamma Tinalex** organizó el pasado 21 de junio con motivo de la festividad de San Antonio, patrón de los albañiles, una recepción para sus clientes con desayuno y regalos en cada uno de los puntos de venta que tiene en la provincia de Tarragona (Cambrils, Riudoms, Torredembarra, Tarragona, Reus, L'Amertlla de Mar y Calafell). Se trata de una iniciativa muy interesante desde el punto de vista de la fidelización y atención y relación personal con el cliente.



▲ Diferentes imágenes de la fiesta de San Antonio celebrada en los diferentes puntos de venta de Gamma Tinalex.

Máxima Individualidad.

BDB COMERCIAL ARQUES ABRE UN NUEVO PUNTO DE VENTA EN LA RÀPITA



▲ Nuevas instalaciones de BdB Comercial Arqués en La Ràpita (Tarragona).

BdB Comercial Arques amplía su red con la apertura de un nuevo punto de venta en la localidad de **La Ràpita**, en la provincia de Tarragona. El nuevo punto de venta, que está ubicado en Calle Torre del Moro, 9, consta de unos 4.000 m2 repartidos en tres niveles y ofrecerá una amplia gama de materiales para la construcción, ferretería y productos de baño, dirigida tanto a profesionales del sector como a particulares.

Con esta apertura, BdB Comercial Arques **refuerza su presencia en el sur de Tarragona**, junto con los otros dos puntos de venta en las localidades de Amposta y Sant Jaume d'Enveja, consolidando, así, su apuesta por la comarca del Montsià, una zona en crecimiento y con gran dinamismo en el sector de la reforma y la construcción.

“Queremos estar más cerca de nuestros clientes y facilitar su día a día con un servicio de calidad, variedad de producto y asesoramiento técnico. Esta apertura es un paso más en nuestra estrategia de crecimiento territorial”, **ha declarado Jaume Arques Magriña, responsable de BdB Comercial Arques.**

BdB Comercial Arques, empresa con una sólida trayectoria en el sector de la distribución de materiales de construcción, **forma parte del Grupo BdB**, y su experiencia, profesionalidad y compromiso con el cliente la han convertido en un almacén de referencia en su zona de influencia. En el año 2023 alcanzó una cifra de facturación de 5.800.000 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



LUIS SALGADO

DIRECTOR GENERAL DE FASSA HISPANIA

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

“La historia de Fassa Bortolo está hecha de valores, valores eternos e inmutables que son la base de la empresa: respeto, atención y calidad”.

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.



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 segundo 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.

¿Cuál será con este nuevo centro la oferta de Fassa para el mercado español de la distribución?

Tarancón 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. Creo que, sin querer ser exagerado, la historia lo confirmará: nada será igual a partir del momento en que comencemos a distribuir desde Tarancón.

¿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. 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.

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.

ANDRÉ MORAIS

DIRECTOR DE CORTAG

“Hemos ampliado la garantía de nuestros productos principales a seis años, reforzando nuestro compromiso con la calidad y la durabilidad”

Nacido en São Paulo, Brasil, una de las ciudades más pobladas del mundo, André Morais, de 43 años, casado y padre de tres hijos (dos niños y una niña), es licenciado en Derecho por la Universidad de Brasil y MBA Ejecutivo por Barcelona. Su trayectoria personal refleja su compromiso con la evolución constante y la búsqueda de soluciones innovadoras, algo que también aplica y desarrolla en su trayectoria profesional en Cortag.



¿Cuál es el aspecto que mejor define y caracteriza los productos CORTAG?

Nuestros productos están desarrollados para ofrecer soluciones ágiles y de calidad al profesional de la construcción. Este compromiso con la calidad e innovación nos convierte en la elección preferida para aquellos que buscan productos robustos y eficientes. Nuestra visión es ser líder en soluciones que faciliten la vida del profesional, con una postura sostenible y consciente.

Calidad e innovación con la nueva garantía de 6 años.

Desde luego; recientemente ampliamos la garantía de nuestros productos principales a seis años, reforzando nuestro compromiso con la calidad y la durabilidad. Esta decisión demuestra nuestra confianza en la ingeniería de nuestros productos, así como nuestro compromiso de proporcionar soluciones robustas y sostenibles.

También, con esta iniciativa queremos que los profesionales sepan

que, al elegir nuestras herramientas, están optando por un socio a largo plazo que garantiza la máxima excelencia en el rendimiento y servicio postventa.

Con nuestra producción integrada en Brasil, mantenemos un control riguroso sobre todas las etapas, garantizando no solo una calidad superior, sino también un precio competitivo, factores fundamentales para los distribuidores europeos.

El canal tradicional de distribución en España está formado por muchas empresas familiares y pequeñas. ¿Cómo cree que se puede “ordenar” este aspecto en un futuro?

He dedicado muchos años de mi carrera profesional trabajando con empresas familiares, y estoy convencido de que representan un motor importante para la economía. Creo que para “ordenar” este aspecto en el futuro, es crucial enfocarse en varios puntos clave:

1. Asegurar la continuidad: Hacer que estas empresas sean atractivas desde el punto de vista de sucesión familiar, incentivando a las nuevas generaciones a tomar el relevo con estrategias claras y sostenibles.

2. Atención al cliente y excelencia en el servicio: Destacarse por ofrecer un servicio al cliente superior, convirtiéndolo en un factor diferencial frente a otros modelos de distribución.

3. Modernización y digitalización: Incorporar tecnologías que optimicen la gestión y los procesos, adaptándose a las demandas del mercado moderno.

4. Establecer alianzas: Participar en grupos de compras y redes colaborativas que permitan compartir recursos, mejorar la competitividad y fortalecer su posición en el mercado.

Creemos que estos pasos son esenciales para que el canal tradicional no solo sobreviva, sino que prospere en un entorno en constante evolución.

EVA MITITIERI

CEO DE KAPATAZ

“Con Kustomed, nuestra nueva línea de negocios, no solo ofrecemos herramientas personalizadas, sino que también asesoramos en la selección y después ayudamos a venderlas”

Desde hace 26 años, Eva es la actual CEO de KAPATAZ. Mujer multiempresadora, que ella misma se define como “empresadora”, palabra inventada que aúna “la mentalidad de empresaria y el alma de emprendedora”.



¿Cuál crees que ha sido la clave para que Kapataz se consolide en un sector tan competitivo?

Sin duda la clave de que aún estamos aquí es el servicio que ofrece nuestro equipo. Y digo servicio en el sentido más amplio de la palabra: desde ejercer un asesoramiento comercial profesional y no intrusivo, al trato personalizado por nuestro servicio de atención al cliente, o a la selección de productos bajo los requerimientos de nuestros clientes.

¿Qué puedes explicarnos sobre Kustomed?

Esta idea la he retomado después de muchos años, porque en su día no me pareció adecuada (cada cosa requiere su momento). Ahora, creo que sí es el momento de poner al servicio de otras empresas mi conocimiento y ayudarlas a hacer crecer su negocio a través de la incorporación de productos personalizados a su portafolio.

¿Cuál es su propuesta de valor?

La propuesta de valor no es solamente proporcionarte herramientas

personalizadas, esto lo hacen muchas empresas, sino que le hemos dado un *twist*: nosotros te asesoramos en la selección de cuáles son las que pueden encajar mejor en tu cartera, y después nosotros te ayudamos a venderlas.

¿Qué se llevarán los clientes que compren Kustomed?

Las marcas que confíen en Kustomed gozarán del *Know how* de una empresa que creó desde la nada una marca que aún perdura 64 años después. No se trata tanto de las herramientas que podamos suministrar, sino de todo lo que ponemos a tu alcance: nuestros proveedores certificados que ofrecen total garantía, nuestra capacidad de gestionar las compras, certificaciones, logística, etc., todo para que tengas que dedicar el mínimo tiempo posible a ello, pues ya lo hacemos nosotros. Y como broche final: te ayudamos a venderlas.

Tanto para Kapataz como para Kustomed, ¿cómo visualizas el futuro en los próximos cinco años?

Creo que Kustomed pasará a ser una parte importante de la facturación, ya que las empresas están viendo el gran beneficio que tiene “tener tu propia marca”.

Por otro lado, en Kapataz nos estamos centrando cada vez más en productos de la línea “GoGreen”, desarrollados con criterios de sostenibilidad que permite reducir el impacto medioambiental. Creo que por ahí irá el futuro, aunque el mercado aún sea reticente.

Como mujer empresaria, ¿qué consejo darías a otras mujeres que desean emprender o liderar proyectos en un sector tan “masculino” como la construcción?

Primero un consejo extensivo para todas las personas que quieran emprender: confía en ti y tus capacidades, pero rodéate de *l@s* mejores.

Y un consejo específicamente para las mujeres: que aprovechen las capacidades “femeninas” de comunicación y gestión de las personas, y que no intenten actuar con el estilo masculino. Es que no nos es propio...



SISTEMA
BIO-ARQUITECTURA

KX 18 COLORS



**BIO-REVOCO MONOCAPA
HIDROFUGADO A BASE DE CAL
COLOREADO**

KX 18 COLORS

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

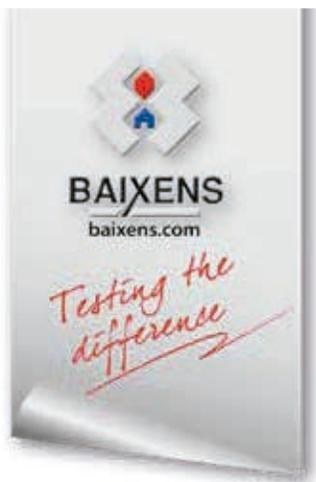
- Disponible en blanco + 8 colores
- Aplicación a máquina
- Sin necesidad de pintar
- Elevado rendimiento
- Transpirable
- Acabados: Raspado, fratasado y fratasado con esponja

www.fassabortolo.es



**FASSA
BORTOLO**

CALIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN



PX-03 Acrilastic y PX-34 Acrilastic PUR, los antigoteras con la máxima transitabilidad, P4

El impermeabilizante antigoteras en base acrílica de la marca Baixens, PX-03 Acrilastic Terrazas, cumple 25 años en el mercado. Su celebración coincide con la obtención de la máxima clasificación en transitabilidad, concretamente la P4, por parte de un laboratorio de reconocido prestigio. La misma clasificación que también acaba de obtener PX-34 Acrilastic PUR Terrazas, impermeabilizante antigoteras en base acrílica y poliuretano.



PX-03 Acrilastic acrílico, 25 años pisando fuerte

La obtención de la máxima clasificación en transitabilidad 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.

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.

Acrilastic®

Los impermeabilizantes de referencia



PX-03 Acrilastic Terrazas es perfecto para:

- Impermeabilizar y restaurar terrazas transitables, cubiertas y sustratos al exterior, así como soportes verticales.
- Impermeabilizar cubiertas ajardinadas, invertidas y verdes.
- Proteger el hormigón celular, espuma de poliuretano y placas de fibrocemento.

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



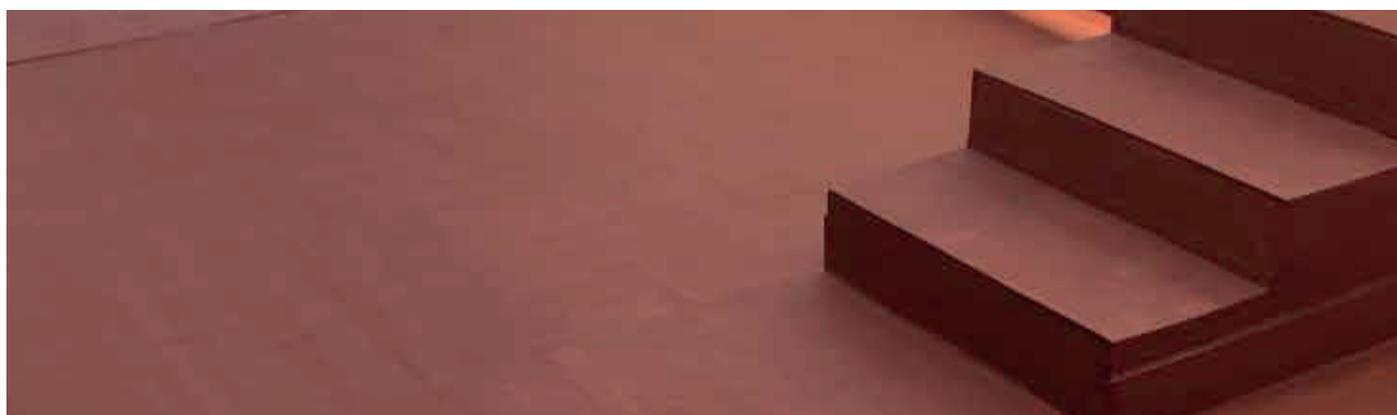
PX-34 Acrilastic Pur al poliuretano

PX-34 Acrilastic PUR Terrazas es la última propuesta de la familia Acrilastic, un impermeabilizante antigoteras formulado en base acrílica y poliuretano con las mismas

prestaciones que PX-03 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



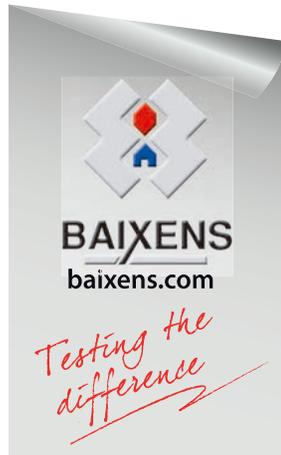
25 años PISANDO FUERTE



Impermeabilizante
ACRÍLICO
antigoteras



Impermeabilizante
POLIURETANO
antigoteras



Pentriilo lanza su nueva gama de herramientas

En Pentriilo seguimos ampliando nuestro compromiso con el profesional de la construcción. Por ello, hemos desarrollado una gama específica de herramientas diseñadas para responder a las necesidades reales del trabajo en obra, con especial atención a los sistemas SATE (Sistema de Aislamiento Térmico por el Exterior).

Para facilitar su identificación y uso, hemos creado un **catálogo exclusivo dedicado a esta línea de construcción**, donde se recogen todas las soluciones diseñadas específicamente para este entorno: desde herramientas para el pegado de placa hasta accesorios adaptados a trabajos de alta exigencia. Una guía clara y funcional que pone en valor la especialización y busca acompañar al profesional en cada etapa de su trabajo.



Diseñadas para el rendimiento en obra

La nueva línea incluye herramientas pensadas para ofrecer precisión, ergonomía y durabilidad en tareas clave como el **pegado de placa, enfoscado, aplicación de morteros y acabados**. Todos los productos han sido desarrollados en colaboración con aplicadores expertos y testeados en condiciones reales para garantizar su fiabilidad.

El objetivo es claro: que el profesional tenga a su alcance herramientas que **faciliten el trabajo**, reduzcan el esfuerzo físico y garanticen un resultado final de calidad.



específicas para Construcción y SATE

Especialización en sistemas SATE

Con el auge de los sistemas de aislamiento térmico, se hacía imprescindible diseñar soluciones específicas que se adapten a los requisitos de estos trabajos técnicos. Nuestra gama para SATE está compuesta por **llanas dentadas, llanas de aplicación, llanas ABS, llanas abrasivas, cintas y otros complementos**, todos optimizados para ofrecer el mejor rendimiento en este tipo de sistemas.

Este desarrollo responde a una realidad creciente: **la eficiencia energética y el aislamiento térmico** ya no son una opción, sino una necesidad. Y el profesional necesita herramientas a la altura de ese reto.



Presencia en tienda: visibilidad y accesibilidad

En Pentriilo no solo fabrican herramientas, también apuestan por darles el lugar que merecen en el punto de venta. Por eso, trabajan en la implementación de **lineales especializados en tiendas de obra y almacenes profesionales**, facilitando que los aplicadores encuentren de forma clara y ordenada todo lo que necesitan para su día a día.

Creemos firmemente que el espacio en tienda dedicado a la herramienta es clave para poner en valor el oficio y para seguir profesionalizando el sector.



**ESCANEA PARA VER EL
CATÁLOGO DE
CONSTRUCCIÓN
DE PENTRIILO**

gronpes®
group



ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS



años
gronpes®
distribución

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



Mapei celebra el 20 aniversario de su centro en Cabanillas del Campo con un emotivo acto institucional



Mapei celebró el vigésimo aniversario de su centro en Cabanillas del Campo (Guadalajara), una instalación clave para la compañía desde su inauguración en el año 2004. **Con una trayectoria marcada por el crecimiento sostenido y la apuesta por la innovación**, este centro logístico y de producción se ha convertido en uno de los puntos neurálgicos de la actividad de Mapei en España.

El acto conmemorativo reunió a representantes institucionales, trabajadores y responsables de la compañía, que quisieron rendir homenaje a la trayectoria del centro y al equipo que lo ha hecho posible. **Entre las autoridades asistentes estuvieron presentes, Andreas Fleischhauer, director general de Mapei España, José García Salinas, alcalde de Cabanillas del Campo; Luis Blanco Herranz, primer teniente de alcalde; y Sonsoles Rico**

El centro logístico e industrial de Guadalajara, se ha consolidado como uno de los pilares estratégicos de la operativa de Mapei en la Península Ibérica



El evento también sirvió para reafirmar el compromiso de Mapei con el entorno, la innovación y la excelencia operativa

Ordóñez, alcaldesa de Villanueva de la Torre, quienes destacaron el papel de Mapei como agente dinamizador del empleo y la industria local.

Durante estas dos décadas, el centro de Cabanillas ha experimentado un importante desarrollo tanto en capacidades logísticas como en estructura productiva, respondiendo a **las necesidades de un mercado cada vez más exigente y comprometido con la sostenibilidad.**

Cementos La Cruz presenta un plan estratégico de 100 millones para transformar el sector y descarbonizar la construcción

Cementos La Cruz invertirá 100 millones de euros en el próximo lustro para impulsar la descarbonización y la industrialización de la construcción; tal y como recoge su Plan Estratégico Horizonte 2030, que presentó el pasado mes de junio su **CEO, Antonio Ballester, durante su primer encuentro institucional** con medios de comunicación en el marco del 25 aniversario de la compañía.

El nuevo plan supone un punto de inflexión para la compañía y sus participadas que prevén aumentar su facturación hasta alcanzar los 237 millones de euros en 2030, al tiempo que elevar su plantilla a medio millar de trabajadores. Pero más allá del crecimiento económico, el objetivo de Cementos La Cruz es liderar el cambio hacia un modelo constructivo más sostenible, automatizado y resiliente.

Cemento post-Portland

Uno de los pilares de esta transformación es la descarbonización. **En ese contexto nace Eraclitus, el proyecto más ambicioso en la historia reciente de la empresa:** una nueva gama de cementos de baja huella de carbono, diseñada para sustituir progresivamente al cemento portland tradicional (responsable de hasta un 10% de las emisiones mundiales de CO₂) gracias a la reducción de clinker y el uso de materiales de proximidad en clave de economía circular.

Con el respaldo de la Comisión Europea —que ha concedido al proyecto una financiación de 4,5 millones de euros— **Eraclitus se convierte en el buque insignia del compromiso climático de Cementos La Cruz**, que aspira a alcanzar la neutralidad climática antes de 2030, dos décadas antes de lo exigido por la normativa europea.

Actualmente, uno de cada cuatro trabajadores de la compañía se dedica a la I+D y el 2,5% de su facturación anual se invierte en proyectos de innovación, una cifra mayor a la media española y europea. **El segundo gran eje del Plan Estratégico es la industrialización del proceso constructivo.** Cementos La Cruz considera que tecnologías como la impresión 3D en hormigón —más eficiente, versátil y con menos residuos— son fundamentales para solucionar los grandes retos estructurales del país: el déficit de vivienda asequible, la escasez de mano de obra cualificada y el cumplimiento de normativas ambientales cada vez más estrictas.

En **palabras de Antonio Ballester**, “Con nuestro Plan Estratégico Horizonte 2030 pretendemos impulsar el cambio en un sector clave de la economía, convirtiéndonos en una empresa referente en soluciones sostenibles, innovadoras y digitalizadas”.



▲ Antonio Ballester, CEO de Cementos La Cruz

Impulsará su nueva línea de cementos Eraclitus, llamada a relevar al Pórtland tradicional, e incorpora la impresión 3D para acelerar la industrialización de la vivienda en España



Luz exterior, confort interior



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

confort

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

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
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



divendi
central de compras



PLACA DE YESO NATURAL

Construyendo Bienestar

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

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