



FILA Solutions Iberia inicia una nueva etapa estratégica en España

La empresa anunció el pasado mes de septiembre una importante decisión en su filial ibérica. Paolo Gasparín, Country Manager desde hace 25 años, ha sido nombrado administrador único de la compañía para España y Portugal Página 56

L'informatiu

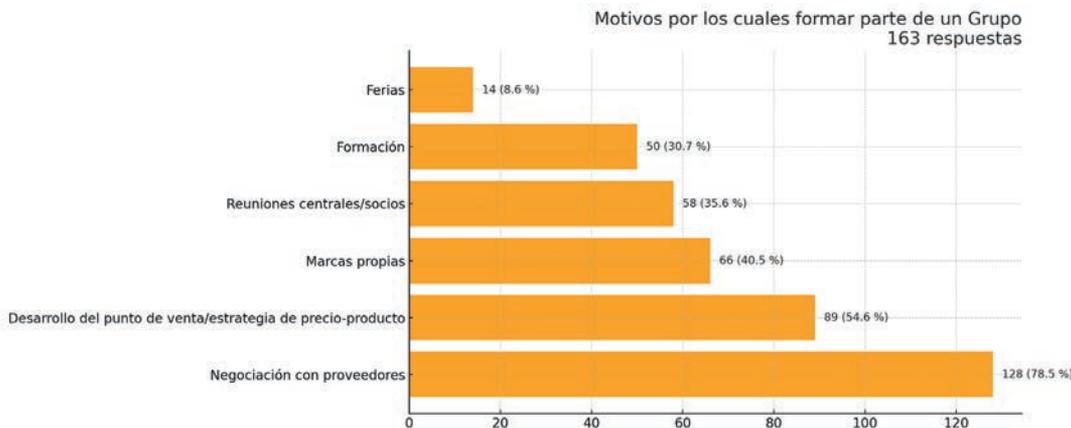
www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2025
SEPTIEMBRE • Núm. 138

LA REVISTA DE LOS ALMACENES
DE LA CONSTRUCCIÓN

Encuesta de L'informatiu

¿Qué servicios consideras que son los más importantes que un Grupo de Compra debe de ofrecer a sus asociados en estos momentos? Página 11



JAVIER SAIZ

Director Comercial
de RUBI IBERIA



“Controlar todo el proceso productivo nos permite ofrecer calidad e innovación al profesional”

Página 46

Éxito de participación en la feria de BigMat Ribera celebrada en Vielha

Página 34

OPINIÓN

Eugenio de la Rosa Niño
Director general de Ibergroup

Página 42

Tector

FRENA EL DETERIORO DE TU FACHADA
**SOLUCIONES INTEGRALES
PARA LA REHABILITACIÓN Y
REPARACIÓN DE FACHADAS**



HOLCIM



holcim.es

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



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 CONDUCTIVIDAD TÉRMICA DEL MERCADO



USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería
Apta para superficies rugosas

Empuñadura

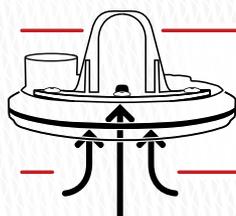
Manómetro



Base de goma

Lengüeta de desanclaje

Conector de carga de la batería



Succión automática
ante la pérdida de presión

www.tomecanic.es

Pol. Ind Can Roca - c. Motlle, 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



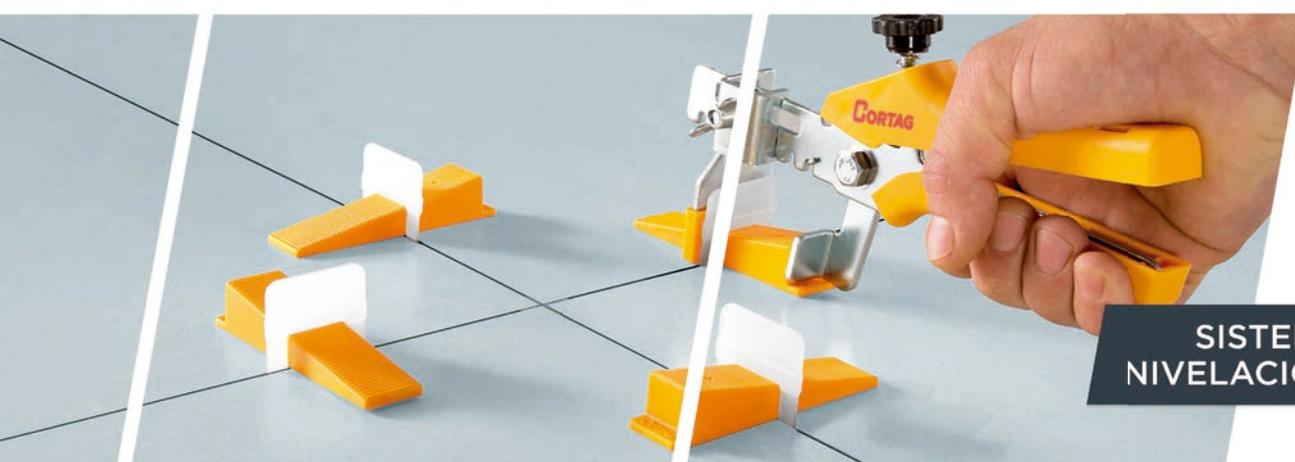
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO

andimac <

“LOS GRUPOS DE COMPRA TIENEN LA RESPONSABILIDAD DE AYUDAR EN EL DESARROLLO DEL PUNTO DE VENTA”



RAMÓN CAPDEVILA
Director de L'informatiu

El periodista me preguntó, ¿Cómo subir las ventas de una tienda?
Le respondí: “Siendo amables”.

Durante todos estos años he visto analizar de todo, buscando el santo grial, la fórmula perfecta para lograr vender más en el retail. Y he visto construir un diccionario de eslóganes nuevos, mucho de “customer centric” (enfoque empresarial que pone al cliente en el centro de todas las decisiones y estrategias); mucho de “retail phygital” (fusiona la experiencia de compra digital y física para crear un entorno único y coherente para el cliente); y mucho de “retail experiencial” (transforma la compra tradicional en una vivencia inmersiva y memorable, enfocándose en las interacciones sensoriales).

Pero en verdad el buen retail es mucho más fácil de explicar, se basa en dos cosas que hay que conseguir:

1. Lograr la confianza de los clientes, solucionar sus necesidades de una forma rápida y a un precio que consideren justo.

2. Ser amables con los clientes y hacer que se sientan en nuestras tiendas, físicas o digitales, como en casa.

Todo lo demás es retórica. CONFIANZA Y AMABILIDAD. Esa es la clave, y todo lo demás son caminos secundarios, se llega a la confianza y amabilidad con ayuda de la tecnología, de operaciones correctas, de experiencias positivas, de entender correctamente a los consumidores, pero la fórmula inmortal del retail es: RETAIL= CONFIANZA + AMABILIDAD.

Este texto es parte de una reflexión de Laureano Turienzo, presidente y fundador de la Asociación Española del Retail y uno de los mayores expertos de retail a nivel mundial, y que tuvimos la suerte de tenerlo como ponente en la 9ª Jornada L'informatiu celebrada en la edición del año 2023. Evidentemente comparto sus palabras, pero entonces por qué el almacén de materiales de construcción pierde clientes, o no consigue atraer a los nuevos en beneficio de las grandes superficies, si nosotros somos los que damos Confianza y Amabilidad. O es que a diferencia de lo que pensábamos las Grandes Superficies no lo hacen tan mal...

Quizá el problema radica en que no tenemos claro cómo se llega, en el mercado actual, a esta Confianza y Amabilidad en un escenario que ha cambiado radicalmente del que teníamos en el año 2006. Además, posiblemente ahora tampoco entendemos correctamente a los “nuevos consumidores”, o quizá, es que los conceptos de Confianza y Amabilidad también han cambiado y ahora ya no son los mismos que entonces.

No lo sé, pero puedo intuir que ahora hay que poner el foco más que nunca en el punto de venta y ver cómo podemos atraer y en base a qué conceptos y estrategias a estos nuevos clientes profesionales que se incorporan al sector. Y aquí, como se demuestra en los resultados de la encuesta de L'informatiu que publicamos en la página 10, los grupos de compra tienen la responsabilidad de ayudar en el desarrollo del punto de venta, con todo lo que esto implica. Para ambas partes.

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. 138, Septiembre 2025 • Depósito legal: 29179-94

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

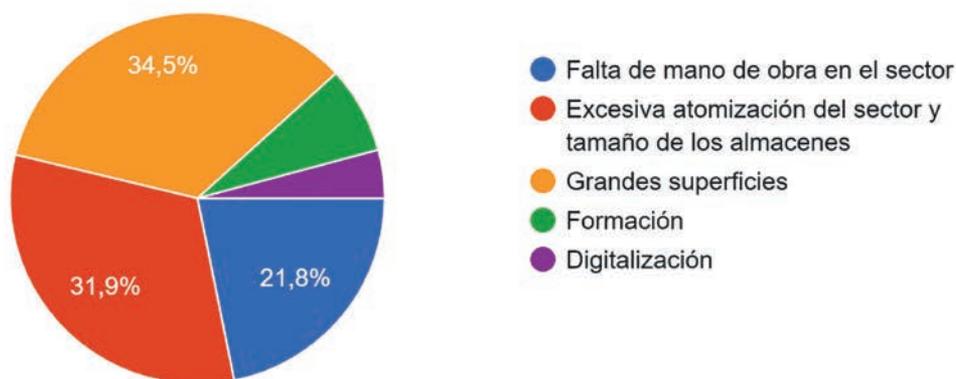
¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrenta el almacén de materiales de construcción?

Ramon Capdevila

Las Grandes Superficies son el principal problema de los almacenes de materiales de construcción

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

237 respuestas



En total fueron 237 las respuestas recibidas desde los almacenes de materiales de construcción que 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.

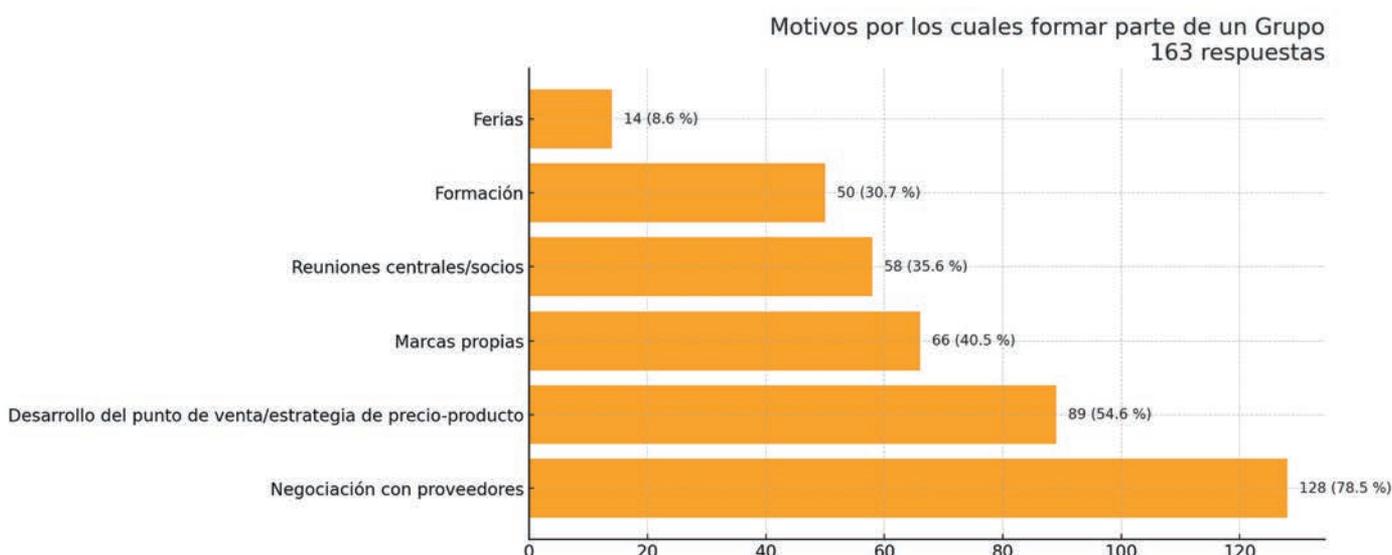
Por este motivo, y mientras tanto (si me permiten la expresión) creo que es muy importante impulsar la digitalización del sector, y **reforzar la apuesta por la formación del personal de los almacenes.** En este sentido, la digitalización es un proceso imparable que nos puede hacer más eficaces, productivos 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.

Como complemento a la encuesta anterior, este septiembre lanzamos esta segunda encuesta con la siguiente pregunta:

¿Qué servicios consideras que son los más importantes que un Grupo de Compra debe de ofrecer a sus asociados en estos momentos?

Ramon Capdevila

La negociación con los proveedores y el desarrollo del punto de venta son los servicios más importantes que debe ofrecer un Grupo de Compras



Siguendo con las encuestas que comenzamos el pasado mes de mayo con la pregunta ¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrenta el almacén de materiales de construcción? y que dio como resultado que el principal problema son las grandes superficies, ahora hemos querido valorar qué dos aspectos consideras que son los más importantes que un Grupo de Compra debe de ofrecer a sus asociados en estos momentos.

Para centrar un poco los resultados, en la encuesta podías elegir tres opciones de las seis que se mostraban en el gráfico. En total recibimos la respuesta de 163 almacenes que mayoritariamente decidieron **que la negociación con los proveedores y el desarrollo del punto de venta/estrategia de precio-producto** son los dos aspectos que un asociado considera que son los más importantes que un grupo de compra debe ofrecer a sus asociados. Aclarar que las respuestas son indiscriminadas; es decir, no sabemos a qué grupo pertenecen las respuestas recibidas de los distintos almacenes.

Debo decir que estos resultados me han sorprendido un poco, pero revelan, a su vez, un cierto grado de

madurez en el sector. No era de extrañar que la primera opción más votada fuese la negociación con los proveedores, pero sí que me ha sorprendido un poco que la segunda opción más votada haya sido **el desarrollo del punto de venta/estrategia de precio-producto**. ¿Por qué?

Porque es muy importante que un asociado considere que su Grupo de Compra tiene que implicarse y ayudarle en el desarrollo de su punto de venta. Piensen, por un momento, si estos resultados hubiesen sido los mismos si no existiera Obramat. Quizá no. Y ahí es donde radica todo el asunto. Empezamos a tener claro, que no solamente es importante el “rappel”, que lo es y mucho, sino tener también un punto de venta muy estudiado en cuanto al producto, gamas de producto, precios, ofertas, posicionamiento, etc. que, sin duda, son aspectos que serán determinante en el futuro. De hecho, ya lo son. Y esto no quiere decir, ni mucho menos, copiar a las grandes de superficies, quiere decir “pensar” el punto de venta. El interrogante está en si todos los puntos de venta tienen que “pensarse” igual.

Grupo BdB ha cerrado con éxito la segunda edición de la Súper Semana BdB

Este año el evento congregó a 160 tiendas BdB distribuidas por más de 35 provincias de toda España, desde Cádiz hasta Guipúzcoa, con especial presencia en Alicante, Valencia, Barcelona, Madrid y Sevilla. Esta amplia representación territorial refuerza el alcance nacional de la campaña y permite que miles de personas pudieran beneficiarse de las diferentes ofertas presentadas.

Algunos almacenes y clientes premiados

Los premios de esta edición, que incluían una moto eléctrica, tres smartphones, tres taladros, tres patinetes eléctricos y diez tarjetas regalo de 50 €, ya tienen destinatarios. Este año la moto eléctrica ha ido a parar a Peñíscola, Castellón, a un cliente del almacén **BdB SUMABE**; los smartphones han viajado hasta Mota del Cuervo, en la provincia de Cuenca, a dos clientes de **BdB MOTACUER** y a Alboraya (Valencia) a un cliente de **BdB FARGA MARTÍ**. Uno de los patinetes eléctricos, por ejemplo, ha viajado hasta Méntrida (Toledo) a un cliente de **BdB HERMANOS HERRADÓN**.

En el caso de los taladros, uno de ellos ha viajado hasta Pedralba (Valencia) a un cliente de **BdB EL GERRO**; y dos de las tarjetas regalo valoradas en 50 euros han viajado hasta Zuera (Zaragoza) a dos clientes de **BdB ASO ROMEO**.

► Algunos de los clientes y almacenes premiados en la Súper Semana BdB.

Durante esta semana, los puntos de venta adheridos ofrecieron productos seleccionados a precios muy asequibles, tanto en tienda física como a través de las plataformas digitales de BdB, y los consumidores pudieron encontrar ofertas destacadas en redes sociales y en la página web de BdB, que además incluyó un buscador de tiendas participantes por ubicación, facilitando al máximo la experiencia de compra y localización de promociones.



Tu tienda especial
en construcción

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 ha ampliado su tradicional “Semana del Profesional” y celebra por primera vez el “Mes del Profesional”

Tras el éxito de las últimas ediciones de la “Semana del Profesional”, este año 2025 BigMat refuerza su compromiso con los profesionales del sector ampliando esta iniciativa anual y, por primera vez, se celebra el “Mes del Profesional”, concretamente **del 1 al 31 de octubre**, en los puntos de venta adheridos de España y Portugal.

El “Mes del Profesional” se convierte, así, en un evento de referencia que durante todo el mes de octubre ofrecerá a los clientes profesionales una amplia programación de **promociones exclusivas (hasta un 15% de descuento en productos seleccionados), formaciones técnicas, demostraciones de producto y sorteos especiales.**

Con este cambio de formato, BigMat quiere multiplicar el impacto y la participación, generando nuevas oportunidades de negocio para sus socios y un mayor valor añadido para los clientes profesionales. Además, con esta iniciativa el Grupo refuerza su **compromiso de hacer la reforma más accesible para todos**, profesionales y particulares, acercando soluciones de calidad y facilitando el proceso para que cualquier cliente pueda llevar a cabo su proyecto de mejora o renovación de vivienda.

“Con el Mes del Profesional queremos dar un salto cualitativo: más días, más actividades, más valor para nuestros clientes profesionales y también para nuestros socios. Con una semana de promoción no era posible desplegar todo el potencial de actividades y beneficios que queríamos ofrecer. Ampliar la iniciativa a un mes completo nos permite multiplicar el valor para los profesionales y para nuestros socios, y llegar a todos ellos independientemente de su potencial y ubicación”, afirma **Jorge Vega, director general del Grupo.**

Como novedad, este año BigMat también apuesta por **nuevos canales de comunicación y contenidos digitales** para inspirar y acompañar a los profesionales. En este marco, el grupo ha incorporado a José Antonio Muñoz, conocido como Josete, influencer de referencia en el sector con una comunidad de más de 612.000 seguidores en Instagram, 47.000 en



▲ Programa informativo de la primera edición del “Mes del Profesional”.

TikTok y cerca de 5.000 suscriptores en YouTube. Esta colaboración también ofrece a los proveedores del grupo nuevas oportunidades de visibilidad y promoción de sus productos en entornos digitales con gran alcance e impacto.



► Anterior edición de la Semana del profesional celebrada en BigMat Gironés (Tarragona).



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

BOUTIQUE
HOTELS & RESORTS
PROTECCIÓN DE ESQUINAS

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.



SOCIO CORPORATIVO



AIDIMME
INSTITUTO TECNOLÓGICO



Club
cámara
VALENCIA

EMAC®
EL TOQUE FINAL
EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

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

BigMat lanza su nuevo folleto de Herramientas 2025

BigMat presenta este otoño su nuevo **Folleto de Herramientas 2025**, disponible tanto en formato digital como en papel. Con casi 500 referencias cuidadosamente seleccionadas, esta edición ofrece la gama más completa de soluciones para profesionales y particulares, **desde obras de construcción hasta reformas y mejoras del hogar**, garantizando calidad, eficiencia y seguridad en cada proyecto.

Bajo el lema **“Herramientas y soluciones para el profesional y la reforma”**, el folleto pone el foco en facilitar el día a día de los clientes, ayudándoles a trabajar con mayor seguridad, precisión y eficiencia. Entre las principales novedades, BigMat se posiciona como **el primer distribuidor offline que comunica de forma conjunta los “Big Four” del electro portátil** —Milwaukee, Dewalt, Makita y Bosch—, consolidando una oferta diferenciadora frente a los otros distribuidores. El folleto abarca **10 grandes familias de producto**, que incluyen Electro Portátil y Accesorios, Maquinaria, Herramienta Manual, Construcción, Escaleras, Ordenación, Electricidad, Adhesivos y Selladores, Pintura y Protección Laboral —esta última con más de 260 referencias dedicadas a la seguridad y el confort del profesional. *“BigMat es referencia no solo en construcción, sino también en cada proyecto de reforma y mejora del hogar. No vendemos solo herramientas, protección o adhesivos: ofrecemos tranquilidad, seguridad y soluciones que hacen más fácil el trabajo de nuestros clientes”*, señala Óscar de la Vega, Jefe de Producto de la categoría de Herramientas en BigMat.



▲ El folleto incluye cerca de 500 referencias de herramientas, equipos y soluciones para el profesional, con productos de marcas líderes.

ANTIDESLIZANTE PROFESIONAL
calidad *FILA*

ACCIÓN RÁPIDA - NO CREA PELÍCULA - SEGURIDAD EN CADA PASO

FILA **proGRIP**
TRATAMIENTO PROFESIONAL ANTI-DESIZANTE
TRATAMENTO PROFESIONAL ANTI-DERRAPANTE
AUMENTA LA RESISTENCIA AL DESLIZAMIENTO
AUMENTA A RESISTÊNCIA AO ESCORREGAMENTO
ACCIÓN INMEDIATA, NO CREA PELÍCULA
AÇÃO IMEDIATA, NÃO CRIA FILME
BASE POLIURETANO QUÍMICA, MANEJA PISOS DE CERA
ELETROCONDUTIVO, QUÍMICO, INFLAMABLE, PISOS DE CERA
1L = hasta 10 m²

surface
care
solutions

www.filasolutions.com
@filasolutionsiberia



Más
información



BigMat firma un acuerdo de patrocinio con EFMO Boadilla para apoyar el fútbol base

BigMat firmó a principios de agosto un acuerdo de patrocinio con **E.F.M.O. Boadilla (Escuela de Fútbol Madrid Oeste Boadilla)**, una asociación deportiva dedicada a la enseñanza y práctica del fútbol, que participa con sus equipos de distintas categorías en las competiciones organizadas por la **Real Federación de Fútbol de Madrid (RFFM)**. Gracias a este acuerdo, BigMat lucirá en la parte frontal de la equipación oficial de todos los equipos del club, desde la categoría Juvenil hasta Chupetín, para la temporada 2025-2026.

“En BigMat creemos en la importancia de fomentar los valores y también hábitos saludables desde edades tempranas. Este acuerdo con EFMO Boadilla es una muestra de nuestra implicación con el deporte base y, además, representa una valiosa oportunidad para reforzar la visibilidad de nuestra marca en entornos locales donde más se necesita”, ha señalado Jorge Vega, director general de BigMat.

Por su parte, Ignacio González Ayuso, presidente de la Asociación Deportiva EFMO Boadilla, ha destacado: que *“este patrocinio supone un impulso muy relevante para el club, no solo desde el punto de vista económico, sino también por el reconocimiento que implica contar con el respaldo de una marca como BigMat. Tras varios años sin patrocinador, esta colaboración nos permitirá mejorar recursos clave como las equipaciones y seguir ofreciendo una experiencia formativa de calidad a nuestros jugadores”*.



▲ De izqda. a dcha.: Jesús Lomas Álvarez, directivo de EFMO Boadilla; Ignacio González Ayuso, presidente de la Asociación Deportiva EFMO Boadilla; y Jorge Vega, director general de BigMat Iberia.

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 presenta la nueva tarifa de Terradecor 2025/2026

GAMMA lanza la nueva tarifa de Terradecor 2025/2026, su marca exclusiva de cerámica, consolidada como una de las grandes ventajas competitivas para sus asociados. Desde su nacimiento en 2003, **Terradecor ha evolucionado hasta ofrecer más de 2.000 referencias**, con una propuesta que combina diseño, calidad y disponibilidad.

Entre las novedades de producto destaca la apuesta por formatos cada vez más grandes, alineados con las tendencias actuales del mercado. Las nuevas series incluyen propuestas como **OLMO** (madera en 30x150), **SOLID y ADORA** (piedra y cemento en 90x90), **MA-NAOS** (mármol en 60x120), y los rústicos **ORIGEN** (45x45) y **SIENNA** (33,15x33,15), junto a **AMAZON** (madera en 20x120).

Asimismo, Terradecor ofrece una amplia variedad de estilos decorativos garantizando una excelente relación calidad-precio, con una disponibilidad rápida de material y una oferta pensada para responder a las necesidades del mercado.



GAMMA lanza la 11ª edición de su catálogo de construcción

Esta nueva edición del catálogo del profesional de la reforma y la construcción es una herramienta de trabajo que facilita al profesional todo lo necesario para llevar a cabo sus proyectos con éxito. Con más de 440 páginas y una tirada superior a los 40.000 ejemplares, se mantiene como un referente por su amplitud de surtido, claridad de estructura y enfoque práctico.

El contenido **está organizado en 12 grandes capítulos, pensados para acompañar al profesional desde el inicio de la obra hasta su finalización**. En esta edición se incorporan nuevos capítulos como placa de yeso laminado (PyL) y aislamientos y químicos, ampliando así la cobertura técnica y funcional. Además, esta edición incorpora novedades de producto y nuevos proveedores, ampliando el abanico de soluciones disponibles y reforzando el compromiso de GAMMA con la evolución constante del surtido profesional.



GAMMA comenzó su tradicional campaña de calor

La temporada de calefacción empezó en GAMMA con fuerza el pasado 29 de septiembre y duró hasta el 3 de octubre, en una semana donde la Central puso en marcha una combinación entre los descuentos exclusivos en producto, y la formación técnica especializada para sus asociados.

Durante estos cinco días, los almacenes asociados GAMMA pudieron acceder a **condiciones exclusivas en productos de leña, pellet y aparatos de calor**, gracias a la colaboración con las marcas más reconocidas del sector. Una oportunidad estratégica para reforzar el surtido de tienda y afrontar la campaña con mayor competitividad.

Además, la semana incluyó un webinar técnico en el que los proveedores compartieron información clave sobre producto, instalación y venta, ayudando a los asociados a mejorar su asesoramiento y potenciar sus resultados.

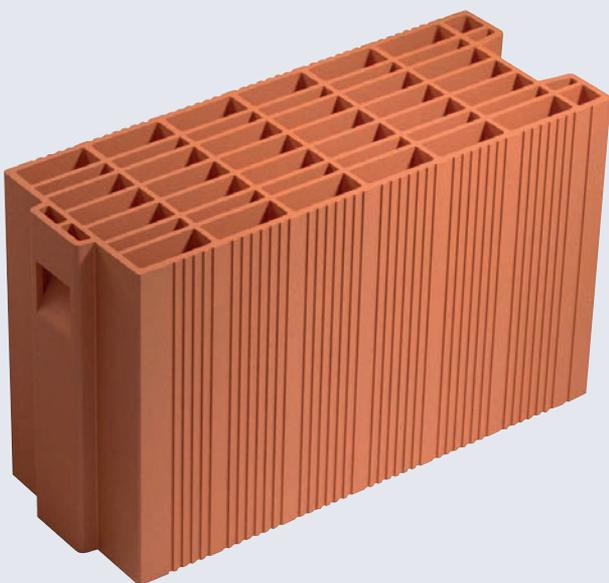


CALIBRIC ONE

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



GAMMA incorpora tres nuevos almacenes asociados en Córdoba, Huelva y Cuenca

Se trata de J.R. Provedora de la Construcción, Materiales y Viveros Muñoz, y Materiales de Construcción y Hormigones Valverde.



J.R. Provedora de la Construcción es una empresa familiar dedicada a la venta de materiales de construcción desde el año 1960, y se encuentra ubicada en la localidad de Valverde del Camino, en la provincia de Huelva.

Este distribuidor cuenta con una exposición de 1.000 m² donde comercializa todo lo necesario para la reforma del hogar.

Situados en Honrubia (Cuenca), **Materiales y Viveros Muñoz** comenzó su andadura en los años 60 como un pequeño almacén de yesos, cementos y azulejos.

Hoy, este almacén cuenta con unas instalaciones de unos 11.000 m² de almacén para materiales y una exposición de 1.000 m² dedicada al baño y la cerámica.

En la foto, Laura Muñoz, gerente de la empresa, junto con Sindo Diz Lorenzo, de GAMMA.



Empresa familiar con 29 años de historia y ubicada en la localidad de Cabra, en la provincia de Córdoba, **Materiales de Construcción y Hormigones Valverde** empezó su andadura como transporte y poco a poco se fueron adaptando a las necesidades de sus clientes con nuevos vehículos grúa y nuevos servicios. Hoy, la empresa también dispone de una planta de hormigón preparado.

En la imagen, José Valverde, gerente del almacén, junto a Daniel Perozo, director de área de GAMMA. Con estas incorporaciones, GAMMA cuenta con 411 asociados que representan un total de 555 puntos de venta.

GAMMA GROUP reúne a sus asociados de Portugal en Aveiro

El pasado 9 de septiembre, GAMMA GROUP celebró una nueva convención de asociados en la localidad portuguesa de Aveiro, la llamada "Venecia portuguesa", una ciudad costera famosa por su red de canales navegables y sus coloridas embarcaciones llamadas "moliceiros". Este encuentro es clave para fortalecer los vínculos entre los asociados portugueses y la dirección, y compartir información y consensuar la estrategia de crecimiento futuro. Uno de los pilares de esta estrategia es la ampliación del elenco de proveedores portugueses, con quienes GAMMA busca establecer relaciones de "parceria" a largo plazo.

En este contexto, el grupo invitó a **SIRL, fabricante portugués** líder en el mercado de las hormigoneras, para presentar sus nuevos productos ante los asociados. Destacar que el próximo mes de noviembre, el Grupo lanzará su primer folleto de cerámicas y baños, en una campaña multicanal dirigida al cliente particular, con difusión física y digital. En estos momentos, GAMMA GROUP cuenta con 47 almacenes asociados en Portugal.

NUEVO

BATIDOR +
LIMPIADOR

2 EN 1

Mezcla homogénea

2025

INNOVACIÓN

MADE IN SPAIN



BATIDOR



LIMPIADOR

+ VER VÍDEO



REF: 08186

PENTRILO
Spain

LA HERRAMIENTA SÍ IMPORTA



SINCE
1953

PENTRILO.COM

Mas Obra suma tres nuevos asociados en Gran Canaria, Palencia y La Rioja

Mas Obra, enseña del grupo BigMat, continúa su expansión en el territorio nacional con la incorporación de tres nuevos asociados: **Transportes Romano Perera, S.L.**, en la isla de Gran Canaria; **Materiales de Construcción Pastor Gallardo, S.L.**, en la localidad palentina de Saldaña; y **NACYSA S.L.**, en Calahorra, La Rioja.

Transportes Romano Perera, un proyecto en crecimiento desde Gran Canaria

Con una facturación cercana a 1,8 millones de euros en el ejercicio del 2024, este almacén familiar inicia una nueva etapa con el objetivo de ampliar su porfolio de productos y aumentar su volumen de negocio desde su almacén ubicado en la localidad de San Bartolomé de Tirajana. Actualmente, **la empresa cuenta con unas instalaciones de 4.500 m², que incluyen una planta de reciclado de escombros de 2.000 m², zona de áridos (600 m²), almacén semi cubierto (250 m²), ferretería (150 m²) y una campa de 1.500 m².** Dispone, además, de vehículos de reparto, lo que le permite ofrecer servicios de transporte y gestión de residuos de obra.



▲ De izqda. a dcha.: Leandro Romano (Transportes Romano Perera) con Antonio Molina y Daniel García, de Grupo BigMat.

Pastor Gallardo, regreso a Mas Obra

El segundo asociado que se ha incorporado es Materiales de Construcción Pastor Gallardo, S.L., ubicado en el Polígono Industrial de Saldaña (Palencia). El almacén, que ya formó parte de Mas Obra hasta mayo de 2024, ha decidido volver al central atraído por su propuesta de valor: una alternativa sólida y flexible para los almacenes que quieren ganar competitividad sin renunciar a su independencia.

Con **una facturación cercana al millón de euros en 2023, Materiales de Construcción Pastor Gallardo, S.L. dispone de unas instalaciones de 2.050 m², distribuidas entre campa, almacén, ferretería y una pequeña zona de exposición.**

NACYSA S.L., nueva incorporación en La Rioja

La última incorporación corresponde al almacén NACYSA S.L., ubicado en Calahorra (La Rioja), en el Polígono Industrial Tejerías Sur. Con una facturación situada **en torno a 800.000 €, el almacén dispone de 6.000 m² (3.800 m² de campa, 1.600 m² de almacén, 300 m² de ferretería y 300 m² de exposición)** y ofrece un completo porfolio de materiales de construcción, ferretería y soluciones para la reforma.



▲ Instalaciones de **NACYSA** en la localidad de Calahorra.

Crecimiento y diversificación de la red Mas Obra

Estas tres nuevas incorporaciones consolidan la estrategia de Mas Obra alineada a la del grupo BigMat, y centrada en el **crecimiento territorial**, el **apoyo a proveedores locales** y la **fideli-zación de socios con potencial de desarrollo y proyección de crecimiento en su zona de influencia**. Actualmente, Mas Obra agrupa **75 almacenes asociados**, con una red que alcanza los **94 puntos de venta y una superficie conjunta de 432.010 m²**, repartidos por todo el territorio nacional e islas y una facturación agregada de **197 millones de euros**.

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**[®]





GA

AMMA

GROUP

**La primera
central de compras.**

Desde 1989.

¿Quieres saber más?

www.gammagroup.es

Tel. 938 37 22 88

Pérez Lázaro nuevo miembro asociado de Ibergroup

El pasado mes de julio, Pérez Lázaro (RECODUL, S.L.) entró a formar parte como nuevo distribuidor asociado de Ibergroup 2005 Empresarial, S.L.

Pérez Lázaro es un distribuidor de materiales de construcción con ámbito de actuación en Granada, **donde lleva operando más de 40 años** y es todo un referente en su zona de influencia.

La sede central de la **empresa se encuentra en Padul, (Granada)** con una superficie total de 25.000 m², desde donde aporta suministros y soluciones completas de pavimento y revestimiento, ferretería y fontanería, equipamiento y mobiliario de baño y soluciones de construcción en general, con el foco puesto en la construcción especializada en aislamiento y eficiencia energética y una amplia exposición de ventanas y soluciones de cerramiento. **El distribuidor cuenta con otros dos puntos de venta en Cenes de la Vega y en Salobreña**, también en la provincia de Granada. La empresa alcanzó una cifra de facturación de 15.330.986 euros en el año 2023.

► De izqda. a dcha.: Alfredo Cuber, secretario de Ibergroup; Álvaro Pérez y Genaro Pérez, Recodul; y Agustín Moreira, presidente de Ibergroup.



▲ Pérez Lázaro (RECODUL, S.L.) es el nuevo miembro asociado de Ibergroup



14 distribuidores asociados

Con dicha adhesión, **Ibergroup contará con 14 distribuidores asociados**: Terrapilar; Laguardia&Moreira; Manau; Jorge Fernández Grup; Grupo Matteredia; Suministros Ibiza; Duran; Chafiras; Grupo Unamacor; Construdeco; Discesur; Almacenes Lavín; Montejo Cerámicas; y Pérez Lázaro. En total concentran 106 puntos de venta, y una facturación conjunta de 425 millones de euros.



Almacenes Lavin compra el almacén Materiales de Construcción Tomás Gómez

Almacenes Lavin ha adquirido la empresa Transportes y Materiales Tomás Gómez, un almacén con 43 años de trayectoria en el sector y situada en un enclave estratégico entre Suances y Santillana del Mar, en la localidad cántabra de Viveda. La empresa facturó alrededor de 1 millón de euros en el año 2024 y cuenta con unas instalaciones con una superficie total de unos 8.000 m². Esta operación refuerza la presencia territorial de Lavin y consolida su liderazgo en su zona de influencia. Dedicados durante más de 50 años a la fabricación y distribución de materiales de construcción, los orígenes de Almacenes Lavín hay



▲ Instalaciones de Tomás Gómez en la localidad cántabra de Viveda.

que buscarlos en el año 1962 cuando su fundador Apolinar Lavin, crea la empresa dedicada en sus inicios a la fabricación de prefabricados de hormigón. Es en el año 1978 cuando la empresa entra de lleno en la distribución de materiales de construcción. En la actualidad, la empresa pone a disposición de sus clientes dos puntos de venta en Torrelavega y Cacedo Camargo. Además, Almacenes Lavín dispone de un aula de formación en el Centro Comercial Altamira, en Torrelavega, donde se concentra la estrategia formativa y orientada al prescriptor; y también cuenta con la fábrica de prefabricados ubicada en la localidad de Viérnoles.

Almacenes Lavin facturó alrededor de 10 millones de euros en el año 2023, y en la actualidad sus máximos responsables son Eduardo Gómez Lavín y Manuel Lavín Gutiérrez, que ya representan la tercera generación al frente del negocio. Almacenes Lavin es desde el año 2023 miembro de Ibergroup.



**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@arenasbellpuig.com
Ctra. d'Ivars, Km. 1,5 | 25250 Bellpuig (Lleida)
www.arenasbellpuig.com

BigMat refuerza su presencia en Córdoba con la incorporación de BigMat Bravo

El nuevo punto de venta, ubicado en Peñarroya, se suma a la red de socios BigMat en la provincia y consolida su cobertura territorial en Andalucía



◀ Foto de familia del equipo directivo de BigMat, con los propietarios y responsables de BigMat Bravo.

BigMat, el grupo de distribución líder en el mercado independiente de la construcción y la reforma, especialista en productos y soluciones para profesionales y particulares, da la bienvenida a un nuevo socio en la provincia de Córdoba: **SANEAMIENTOS Y FERRETERÍA BRAVO E HIJOS, S.L.**, que se incorpora al Grupo bajo la enseña comercial **BigMat Bravo**.

Ubicado en el Polígono Industrial Los Pinos, en la localidad cordobesa de Peñarroya, BigMat Bravo cuenta con unas instalaciones de más de 3.400 m², distribuidas en tres áreas principales: una zona de exposición de cerámica, baño y cocina de 700 m²; un autoservicio de ferretería de 200 m²; y una amplia campa exterior de 2.500 m² que integra tres naves diferenciadas. Una de ellas está destinada al *pick-up* de cerámica, mientras que las otras dos se especializan en materiales técnicos como aislamientos, cementos y soluciones específicas para la construcción. Un espacio renovado para ofrecer un servicio ágil, cómodo y adaptado a las necesidades del cliente profesional. BigMat Bravo dispone, además, de una **flota propia que garantiza una logística ágil y eficaz**, capaz de responder con rapidez a las necesidades de los profesionales en toda la zona.

Conocido anteriormente como **Azulejos y Pavimentos Hinojosa**, el punto de venta fue adquirido en noviembre de 2024 por José Miguel Bermúdez, el actual gerente, quien junto al resto del equipo inician ahora una nueva etapa bajo el nombre comercial **BigMat Bravo**. Esta transición marca un cambio de rumbo con una clara apuesta por la mejora del servicio, el refuerzo de la oferta y la integración a un grupo de referencia como BigMat.

Con esta incorporación, BigMat suma ya 41 socios en la Comunidad de Andalucía con un total de 50 puntos de venta y continúa ampliando su presencia en el territorio andaluz

BigMat Bravo ha 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 buscando siempre las mejores condiciones y relación con los proveedores, y remarcando que todo ello supone unas ventajas competitivas para todos los asociados y sus clientes en sus respectivas zonas de influencia.

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.



MAUSA compra el almacén de BigMat Higueras en El Vendrell

MAUSA da un paso más en su estrategia de crecimiento y posicionamiento en la zona de Catalunya, y más concretamente en la provincia de Tarragona, y ha hecho efectiva la compra del almacén BigMat Higueras ubicado en la localidad de El Vendrell. Con esta operación, **MAUSA consolida su posición de liderazgo en la zona de Tarragona** con tres puntos de venta actualmente en El Vendrell, Tarragona y Cambrils, afianzando, así, su zona de influencia. E. Higueras es un almacén que cuenta con unas instalaciones de unos 3.600 m², y en el año 2024 alcanzó una facturación de alrededor de 1,5 millones de euros.



▲ Instalaciones de MAUSA en la localidad de Cambrils, punto y centro de referencia en la provincia de Tarragona.

Un crecimiento que afianza su posición de liderazgo

Desde la creación de la sociedad en el año en 1962, MAUSA, Maderas del Alto Urgell, SA ha ido ampliando sus instalaciones y su gama de productos y servicios hasta convertirse en la empresa distribuidora de madera, materiales de construcción y alquiler de maquinaria para la **construcción líder como almacén de facturación en Cataluña con una cifra de venta que supera los 86 millones de euros consolidados en el año 2024**. MAUSA dispone actualmente de 4 puntos de venta en la provincia de Barcelona: Cornellá de Llobregat, Montcada i Reixac, Subirats y Mataró; 3 en la provincia de Tarragona: El Vendrell, Cambrils y Tarragona.; y uno en la provincia de Girona: Cassà de la Selva.

La expansión de MAUSA comienza en el año 2017 con la inauguración de un nuevo **punto de venta de nueva creación en la localidad de Tarragona**, concretamente en el polígono industrial Riu Clar, ubicado en una zona con excelentes accesos junto a la autopista AP-7. Justo un año después, en el 2018, MAUSA compra el almacén distribuidor **Comercial STC**, uno de los almacenes de referencia en Catalunya y de la provincia de Tarragona, tanto por su trayectoria como por su volumen de facturación que se situaba en torno a los 6,5 millones de euros.

En el año 2021, MAUSA hace un movimiento estratégico interesante y adquiere las instalaciones del antiguo distribuidor de referencia en la zona, **Comercial Villalba**, en la localidad de Cambrils (Tarragona) y remodela completamente sus instalaciones abriendo una zona de exposición de cerámica y artículos para el baño. Estas instalaciones cuentan con una ferretería en formato de

autoservicio y con una exposición de **cerámica con marcas punteras como Porcelanosa y cocinas de la marca Santos**. Son el centro de referencia para MAUSA en la provincia, donde se trasladó el antiguo almacén que la marca STC tenía en Cambrils, y la tienda de cerámica de Reus.

Siempre atento a las oportunidades y conscientes de la importancia del posicionamiento con una cuota de mercado fuerte en cada zona, MAUSA adquiere en 2022 **Maresmegress**, uno de los almacenes líderes en facturación en la zona del Maresme (Barcelona) con una cifra de negocio alrededor de los 9 millones de euros.

Y hace aproximadamente poco más de un año, MAUSA iniciaba el proceso de expansión en la provincia de Girona con la compra de **Materials Cassà**, un almacén de materiales de construcción y cerámica con más de 30 años de experiencia en el mercado, con unas instalaciones muy cuidadas, grandes y muy conocida en el sector, sobre todo en la provincia de Girona, con una facturación alrededor de los 5 millones de euros.

Ahora, con la compra de E. Higueras, y con un posicionamiento muy sólido en el mercado, **MAUSA ya cuenta con 8 puntos de venta que representan una oferta conjunta de más de 100.000 m²**. Consolida así, su modelo de negocio basado en la atención al cliente, sea presencial o mediante transporte, que requiere de instalaciones dimensionadas para su gama de artículos de construcción, ferretería, carpintería, cerámica y alquiler de maquinaria, así como el cuidado del punto de venta, y una oferta de producto también muy cuidada y estudiada.



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
recicladas.



Menos impacto
en transporte.



Formato 15 kg,
más fácil de llevar.



Menos Huella
de Carbono.

BigMat Garro celebra con éxito su I Torneo de Pádel Mixto en Viladecans

BigMat Garro, empresa líder en la distribución de materiales de construcción, celebró el pasado viernes 27 de junio el **I Torneo de Pádel Mixto de Garro**. El evento, que tuvo lugar en las instalaciones del Munay Club de Viladecans (Barcelona) reunió a más de 100 personas -entre clientes, colaboradores y proveedores del sector- en una tarde marcada por el deporte, el compañerismo y el buen ambiente. Con más de 50 años de experiencia en el sector, **BigMat Garro sigue apostando por iniciativas que fomentan las relaciones personales y profesionales**, creando espacios para compartir más allá del entorno laboral.

La jornada arrancó a las 18:00h con la bienvenida a los participantes y la entrega de un *welcome pack*. A continuación, se dio inicio a la competición que se alargó hasta las 20:00h, momento en que se celebró la entrega de premios a ganadores y finalistas. El evento finalizó con un pica-pica en la zona chillout, donde los asistentes pudieron seguir disfrutando en un ambiente distendido.

El torneo contó con el apoyo de importantes patrocinadores del sector, entre ellos: **Roca, Molins, Grupo Puma, Beneito Faure, Chint Electric, SFA, Argenta Cerámica, Mapei, Holcim, Italsan, Ceys, Royo y Shooter Padel**. Su colaboración fue clave para el éxito del evento y confirma la sólida red de alianzas de BigMat Garro con sus proveedores.



NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA
CON
TODO



BELLOTA

www.bellota.com

Éxito de asistencia y organización en la Feria de BigMat Ribera celebrada en Vielha



BigMat Ribera organizó el pasado 20 de septiembre, en el punto de venta de Vielha, en la provincia de Lleida, una nueva edición de la tradicional feria que organiza cada año, y que en esta ocasión contó con la participación de 30 proveedores que presentaron las últimas novedades en productos, soluciones y herramientas para el día a día del sector. **Este evento refuerza, sin duda, la estrategia de**

BigMat Ribera para seguir creciendo y ofrece a sus clientes una experiencia renovada, acorde a las demandas del mercado actual.

El punto de venta de Vielha donde se organizó la Feria cuenta con más de 1.500 m² dedicados exclusivamente a ferretería y libre servicio, y otros 1.400 m² destinados a la exposición de productos de cerámica, baño, cocinas y decoración.

▲ Punto de venta de BigMat Ribera en Vielha (Lleida).

Una historia de innovación y crecimiento

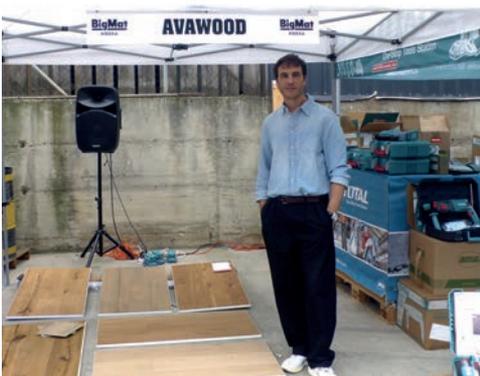
BigMat Ribera inició su andadura en 1959 como una fábrica de prefabricados de hormigón. **En los años 90, la empresa evolucionó hacia el sector de materiales de construcción, añadiendo zona de libre servicio y exposición de baños y cerámica.** A lo largo de las décadas, ha incorporado nuevas líneas de negocio, como electrodomésticos y cocinas, en sus puntos de venta de Vielha y El Pont de Suert. Actualmente, el negocio está gestionado por los hermanos **Albert Ribera y Elisabeth Matilde Ribera**, quienes continúan con la tradición familiar de ofrecer productos y servicios de alta calidad, apostando por la innovación y el crecimiento continuo.



▲ Aspecto general de los asistentes a la Feria de Proveedores.

GALERÍA FOTOGRÁFICA

BigMat Ribera



▲ En el centro, Albert Ribera, de BigMat Ribera.

GALERÍA FOTOGRAFICA

BigMat Ribera



UNICO

CUBREMUIROS Y VIERTEAGUAS



- ✓ PIEZAS DE 1 M DE LARGO
- ✓ 10 ANCHOS DE PARED
- ✓ GOTERÓN INTEGRADO
- ✓ HIDROFUGADO EN MASA
- ✓ PIEZAS SIN ARMADURA
- ✓ ACABADO PULIDO
- ✓ RESISTENTE Y DURADERO
- ✓ 6 COLORES DE ACABADO

**¡NO ES HORMIGÓN
POLÍMERO, ES
HORMIGÓN VIBRO-
PRENSADO Y
PULIDO!**

TE GUSTARÍA SER DISTRIBUIDOR OFICIAL DE IMER?

www.imerprefabricados.es
+34 937 728 787

 **IMER**[®]
PREFABRICADOS

GALERÍA FOTOGRAFICA

BigMat Ribera





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

SALTOKI inaugura su nuevo almacén de materiales de construcción en Zaragoza

Con una inversión que ronda los 175 millones de euros, el pasado 26 de mayo tuvo lugar en Zaragoza la inauguración del **nuevo almacén de materiales de construcción** del Grupo Saltoki. Con este nuevo centro, el Grupo ya dispone de 15 en toda España con este formato de negocio. El almacén, que cuenta con un **drive-in de 3.500 m²** y más de 1.500 referencias, se encuentra en las instalaciones de Polígono Cogullada - Av. Alcalde Caballero, 16.



◀ Nuevo centro de SALTOKI en Zaragoza.

La inauguración contó con la asistencia de más de **400 clientes** que pudieron recorrer el nuevo almacén con paradas en diferentes puntos, donde los profesionales que atenderán este almacén explicaron las ventajas de este, entre las que destacan según la nota de prensa difundida por Saltoki:

- Extensa gama de productos y el **amplio stock**.
- **Departamento técnico** y formaciones de producto y sistemas.
- **Camiones y furgonetas** con pluma que facilitan la entrega en obra.
- **Promociones** de producto, descuentos y financiación.
- **Cómodas instalaciones** para cargar y recoger el material que se ha pedido con antelación.
- **Gestores de pedido** que facilitan la rápida recepción de pedidos.
- **Facilidades para el pago**, contado, tarjeta o domiciliación bancaria.

Tienda ubicada en el mismo espacio

En el mismo espacio que el Drive-in se encuentra la **tienda al servicio del profesional** de agua y electricidad. Por lo tanto, desde el Drive-in se puede acceder a la compra de herra-

mienta de construcción, fontanería y electricidad. Todo en **un solo espacio y gestionado bajo un único albarán**.

El personal de la tienda está preparado para **acompañar y asesorar al profesional** durante todo el proceso de compra. Además de gestionar pedidos telefónicos con recogida exprés en solo una hora.

Una inauguración con más de 400 clientes y mucho humor

Durante la inauguración más de **400 profesionales recorrieron las nuevas instalaciones** durante una jornada de puertas abiertas que combinó información técnica con momentos de entretenimiento. Cómicos muy reconocidos entre el público aragonés amenizaron la visita. La jornada culminó con la actuación de dos humoristas locales de renombre: Marisol Aznar y David.

El centro cuenta con un horario ininterrumpido de lunes a viernes de 07:00h. a 19:30h. y los sábados de 08:00h. a 13:00h. Con esta nueva apertura en Zaragoza, el sistema Drive-In ya está instalado en los centros de Pamplona (Dicona), Vitoria, Igualada, Santander, Valencia, Móstoles, Getafe y Zaragoza.

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



OPINIÓN

IBERGROUP

Transformación y Digitalización



Eugenio de la Rosa Niño

Director general de Ibergroup

Mucho se ha hablado de Transformación Digital y mucho se ha escrito sobre que lo importante era la transformación y lo digital iba más bien de herramientas para ayudar al cambio.

Se trata de una nueva forma de dirigir las empresas, de gestionar las situaciones, de pensar y de sentir. Es un proceso que forma parte de la estrategia y, que por tanto, hay que planificar y desplegar.

No se puede esperar (“ya llegará”) ni improvisar, hay que tratarlo como un proyecto.

El mundo está cambiando mucho, muy deprisa y de forma impredecible; con comportamientos que no siguen patrones fijos con evoluciones complejas, y por muchos factores que no se nos escapan de los que hablamos cada día. Y la revolución digital acelera todo y la inteligencia artificial lo eleva a un nivel superior. Hablo de una realidad con multi-transformaciones: geopolítica, económica, cultural, digital, energética...

Un mundo incierto, VUCA más que nunca, es más abordable con todas las herramientas, porque requiere de una enorme capacidad de adaptación y de aprendizaje constante.

La digitalización acompañada de profundas transformaciones en las empresas es una necesidad vital, incuestionable y hay que abordarla con estrategia clara, con un plan, con la inversión que sea necesaria y trabajando mucho y bien los datos. Sin datos fiables, nos equivocaremos seguro y perjudicaremos al buen devenir de nuestras empresas. Hay que invertir en datos fiables, en una buena arquitectura de los mismos, en almacenamiento y transmisión seguros y en alimentación automática y en tiempo real.

La transformación consiste en poner los datos en el centro de las organizaciones y que todos sus procesos giren alrededor de ellos para extraer su verdadero valor y explotarlo para dirigir adecuadamente y hacer crecer nuestros negocios por encima de los de nuestros competidores.

No es solo un cambio tecnológico, es mental, es adaptación a las nuevas reglas y hay que hacerlo de arriba abajo en las organizaciones, como una tarea prioritaria y con inversiones incuestionables.



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
femenias

MATERIALS
GISBERT

JODUL


Oliveras
MATERIALS PER A LA CONSTRUCCIÓ


SERVICIOS
PALAU

solomat
CONSTRUCIÓ I DISTRIBUCIÓ

CONSTRUCIÓ I DISTRIBUCIÓ
SUMCO
BRICOMARKET

También es noticia...

BIGMAT CAMA YA TIENE OPERATIVO EL NUEVO PUNTO DE VENTA

El pasado mes de julio BigMat Cama compró el almacén de materiales de construcción **Pons Mayoral, SL**, ubicado en la localidad de **Golmés**, en la provincia de **Lleida**. Al cierre de la edición, las instalaciones ya están prácticamente terminadas y adecuadas al modelo de negocio de BigMat, priorizando las zonas de ferretería y exposición.

Este almacén empezó su andadura en el año 1990 de la mano de la familia Pons Mayoral, en unas pequeñas instalaciones situadas en el centro de Mollerussa con una tienda de 120 m² y unos 200 m² de almacén dedicados exclusivamente a la venta de azulejos y baños.

Posteriormente, en el año 1999, la empresa adquirió un espacio de 4.000 m², donde edificó una nave de 1.000 m², destinada a almacén y una exposición abierta al público de 700 m², incorporando mobiliario de cocina y baño, además de los materiales básicos para la construcción. Pons Mayoral tenía una cifra de facturación que rondaba el millón de euros.

Por su parte, **BigMat Cama** es el almacén más importante de la provincia de Lleida por su cifra de facturación (7.200.000 euros en el año 2023), y con esta adquisición pasará a gestionar 4 puntos de venta: **Tárrega, Cervera, Bellpuig y Golmés**, todos en la provincia de Lleida y situados estratégicamente en el centro de la provincia y en la diagonal que une la ciudad de Cervera con la capital, Lleida.



▲ Las instalaciones ya están prácticamente terminadas y adecuadas al modelo de negocio de BigMat, priorizando las zonas de ferretería y exposición.



MOISÉS SÁNCHEZ, NUEVO DIRECTOR COMERCIAL PARA ESPAÑA DE GRUPO DANOSA

Con una amplia trayectoria en dirección y gestión empresarial, Moisés aportará al Grupo DANOSA una sólida experiencia en desarrollo de negocio, gestión comercial, finanzas corporativas, transformación digital y sostenibilidad.

Su incorporación refuerza, además, el compromiso de DANOSA de ofrecer un alto valor añadido a sus clientes y colaboradores, anticipándose a la evolución y a los exigentes retos de nuestro sector.

La experiencia de Moisés ayudará a impulsar la optimización de la gestión y el servicio, y a acelerar la implementación de procesos más eficaces, gracias a la alineación de la estructura organizativa de la empresa a nuevos procesos de transformación y mejora.

◀ Moisés Sánchez, nuevo director comercial para España de Grupo Danosa.

Máxima Individualidad.

GAMMA ORUMAT INAUGURA UN NUEVO ESPACIO DE EXPOSICIÓN

El pasado mes de julio, GAMMA ORUMAT inauguró un nuevo espacio de exposición en el punto de venta que tiene en la localidad valenciana de Puçol, pensado especialmente para sus clientes profesionales. Con una superficie de 120 m², esta nueva exposición está diseñada y pensada para inspirar y facilitar el trabajo diario de los profesionales de la reforma y la construcción.

Además, durante la jornada de inauguración se celebró un pequeño encuentro técnico con la colaboración de Kerakoll, que ofreció demostraciones de producto y compartió soluciones innovadoras para el sector.



▲ Imágenes de la inauguración del nuevo espacio de exposición de GAMMA ORUMAT.

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



JAVIER SAIZ

DIRECTOR COMERCIAL DE RUBI IBERIA

“Controlar todo el proceso productivo nos permite ofrecer calidad e innovación al profesional”

Con más de 70 años de historia, RUBI GROUP se ha consolidado como una marca referente en el sector gracias a su espíritu emprendedor, su capacidad constante de innovación y un legado único: **ser los inventores de la primera cortadora manual para cerámica en 1951.**

Desde su incorporación en 1999, Javier Saiz ha sido testigo directo del proceso de internacionalización de la compañía, así como de la profunda transformación del sector. Hoy en día, RUBI GROUP cuenta con 11 filiales, tres centros productivos, 600 colaboradores y presencia en más de 120 países.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: L'informatiu





“La figura del promotor es clave: está en contacto directo con el profesional, asesora en obra, forma equipos y da visibilidad a nuestras soluciones en el punto de venta”

Este crecimiento ha sido posible gracias a una filosofía basada en la mejora continua, la cercanía al profesional y la capacidad para ofrecer productos innovadores. *“Ofrecemos soluciones diferenciadoras que están completamente alineadas con las necesidades de los usuarios, ya que participan directamente en el desarrollo de nuestras herramientas”.*

¿Cómo ha cambiado el mercado de la colocación de cerámica en España y Portugal?

En los últimos 20 años, el sector ha experimentado una doble transformación: en los materiales

y formatos, y también a nivel generacional. El auge del gran formato ha sido un motor para que RUBI haya intensificado su apuesta por la innovación, desarrollando soluciones específicas para responder a los nuevos desafíos técnicos y de manejo de baldosas de grandes dimensiones. Por otro lado, la falta de mano de obra es uno de los desafíos actuales del sector. Por eso, a través de la RUBI ACADEMY, ofrecemos programas formativos adaptados tanto a jóvenes talentos como a instaladores con experiencia que buscan actualizarse.

RUBI es una marca con gran reconocimiento entre los profesionales. ¿Cómo trabajan para mantener ese reconocimiento en el mercado ibérico?

El reconocimiento de RUBI como marca es el resultado de más de 70 años de innovación y de trabajo centrado en el profesional. Desarrollamos soluciones teniendo en cuenta varios aspectos: las tendencias del mercado, la evolución tecnológica y la colaboración directa con el profesional. Hoy en día, colaboramos con un equipo de colocadores profesionales de diferentes países a través de nuestro proyecto CREATORS. Nos trasladan

sus necesidades y participan durante el proceso de desarrollo del producto, desde la idea inicial hasta su lanzamiento, asegurando los más altos estándares de calidad de nuestros productos.

Además, la formación ha sido siempre uno de los pilares estratégicos que nos permite mantenernos a la vanguardia del sector. Contamos con un departamento exclusivamente dedicado a formar tanto a los usuarios finales como a nuestro canal de distribución.

También invertimos muchos recursos en la promoción de nuestros productos a través de nuestros promotores, técnicos especializados que asesoran directamente en obra, realizan demostraciones, participan en ferias del canal y forman a los equipos de nuestros distribuidores.

Todo esto, se refuerza con una amplia red de servicio postventa a nivel nacional e internacional. No solo ofrecemos herramientas de alta calidad y rendimiento, sino que garantizamos una experiencia de usuario completa: asesoramiento técnico y cercano y una atención ágil y eficaz.

¿Cuál es el producto o innovación más destacada que RUBI ha lanzado recientemente y cómo está impactando en el trabajo de los profesionales?

La innovación está dentro de nuestro ADN y es muy difícil elegir un producto entre todos lo que estamos lanzando este 2025, pero destacaría las cortadoras más innovadoras y disruptivas que hemos desarrollado en los últimos años y que están cambiando la forma de trabajar de los profesionales.

Presentamos **la primera cortadora asimétrica del mundo, la TK**. Una cortadora PREMIUM que destaca por su diseño único y de alta calidad. La nueva TK es la primera máquina diseñada para brindar un control total en el corte, ofreciendo al profesional una visibilidad total y sin obstáculos. En el segmento de cortadoras

eléctricas, RUBI sorprende con la DC-250 SMART ADVANCE, **la primera cortadora inteligente del mercado**, que adapta el corte al tipo de cerámica y ajusta automáticamente su velocidad a la dureza y grosor del material, garantizando que cada corte sea perfectamente uniforme.

El verdadero corte inteligente. Además de estas dos máquinas, también hemos introducido en el mercado la RCH, una cortadora manual monoguía ultraligera y potente, con guía en forma de T y sistema de separación sin esfuerzo.

¿Qué distingue a los productos/herramientas RUBI en el mercado actual?

Ser fabricantes nos permite controlar todo el proceso, desde la idea hasta el lanzamiento, garantizando los más altos estándares de calidad para el uso profesional. El mejor ejemplo de la calidad es la durabilidad de nuestros productos, ya que es muy gratificante hablar con profesionales que nos comentan que conservan una TS-30 que heredaron de su padre y que funciona perfectamente. La confianza del usuario se refuerza con garantías que, en algunos casos, alcanzan hasta 5 años para los miembros del Club RUBI.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta RUBI?

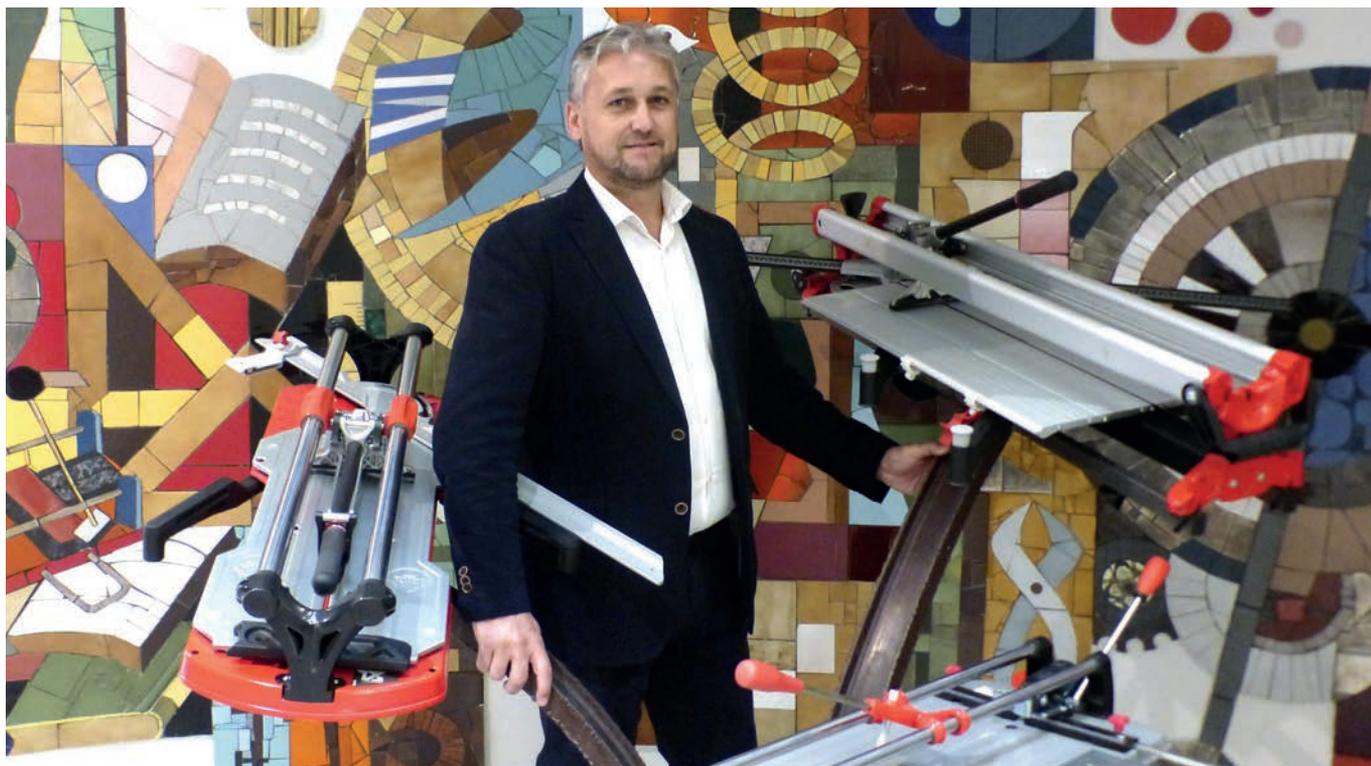
Uno de los principales retos es asegurar que el distribuidor cuenta con la formación adecuada para ofrecer una venta de valor. Por eso, invertimos tanto en acompañamiento técnico y formación.

“Uno de los principales retos es asegurar que el distribuidor cuenta con la formación adecuada para ofrecer una venta de valor”

Otro gran desafío es atraer al profesional al punto de venta y ofrecerle una experiencia diferenciadora, algo que depende en gran medida del nivel de servicio, del asesoramiento y de la disponibilidad del producto. Contar con stock suficiente de las novedades que desarrollamos es una gran oportunidad para nuestro canal de distribución, ya que desde RUBI dirigimos un gran volumen de peticiones a los puntos de venta gracias a la integración del marketing digital en nuestra estrategia comercial. Por último, en un contexto global, el mayor desafío para las compañías del sector es la sostenibilidad. Por eso, estamos implementando el **RUBI SUSTAINABILITY MODEL**, un marco estratégico basado en los tres pilares ESG (Medio Ambiente, Social y Gobernanza), que sitúa el crecimiento sostenible en el centro de nuestra actividad empresarial. Actualmente, estamos trabajando activamente en la reducción del impacto ambiental, tanto en el packaging de nuestros productos como en nuestras oficinas, además de implementar medidas que refuercen una gestión más sostenible en todas nuestras operaciones.

¿Cómo analizaría el momento actual del sector de la distribución en España?

Vivimos un momento de cambio acelerado en la distribución, con procesos de concentración y una apuesta creciente por el canal



online. Aunque aún estamos lejos de la concentración de otros mercados europeos, en RUBI seguimos centrados en estar presentes donde está el profesional, ya que el canal es clave para nosotros.

Los almacenes de construcción son un canal clave en la distribución de herramientas. ¿Cómo colabora RUBI con ellos para potenciar sus ventas y mejorar la experiencia del cliente?

Los almacenes de construcción son un canal clave para RUBI, ya que están muy cerca del día a día del profesional. Nuestra colaboración se basa en el asesoramiento tanto a sus vendedores como a los usuarios finales, el impulso de productos con menor rotación mediante acciones comerciales, y una intensa actividad de demostraciones, aprovechando que muchos de estos puntos de venta cuentan con espacios adecuados para pruebas en directo.

De cara al futuro, ¿cuáles son las principales tendencias que marcarán la evolución del sector de la colocación de cerámica y

“Los almacenes de construcción son un canal clave para RUBI”

cómo se está preparando RUBI para afrontarlas?

Hay tendencias que vemos desde hace años y que creemos que continuarán ganando cuota de mercado en los próximos años y son por un lado la colocación de cerámica de gran formato, adonde vemos cada día más proyectos y que es un mercado al que están adaptándose todos los fabricantes de cerámica con fuertes inversiones y también a sistemas constructivos como las fachadas ventiladas. Dentro de nuestra estrategia las inversiones en desarrollo de producto es una de las prioridades y continuamos muy atentos a los diferentes mercados para identificar cualquier cambio de tendencia que haya en los próximos años.

El año pasado se cumplieron 40 años de RUBI Portugal, ¿cómo está RUBI de consolidada en ese mercado?

RUBI Portugal fue la primera

filial del grupo (1984) y es un país adonde tenemos una posición muy consolidada, tanto nivel de canales de venta como a nivel de distribuidores estando presente en los principales distribuidores de maquinaria, almacenes de construcción y ferreterías, así como grandes Superficies especializadas.

Es un mercado en crecimiento y que fruto de este buen trabajo ha recibido recientemente el premio **TOP10 empresas en la industria de máquinas y herramientas para la construcción**, reconocimiento otorgado por la consultora SCORING y también el reconocimiento de estar entre el **5% de las mejores Pymes del país**.

Además, en julio de 2025 ha recibido la certificación *Great Place to Work*, un reconocimiento que pone en valor el compromiso con las personas y el entorno de trabajo.

25 años PISANDO FUERTE



Impermeabilizante
ACRÍLICO
antigoteras



Impermeabilizante
POLIURETANO
antigoteras



“38 años construyendo juntos

El pasado 14 de julio EMAC® Grupo celebró el 38º aniversario



“Este 14 de julio celebramos el 38º aniversario de EMAC® Grupo y lo hacemos con la misma ilusión del primer día. Un nuevo año de trayectoria, de crecimiento y de compromiso compartido. Y como siempre en esta fecha tan especial, nos detenemos un momento para mirar atrás con orgullo y hacia adelante con ilusión”.

“Han sido casi cuatro décadas innovando, aprendiendo y superando retos. Pero si algo tenemos claro es que el mayor motor de esta historia es nuestro equipo. Cada persona que forma parte de EMAC® aporta algo único. Porque en EMAC® ser único no significa destacar por encima, sino hacer las cosas con autenticidad, con propósito y, sobre todo, con alma”.

“Nuestro ADN se construye día a día desde la pasión, la responsabilidad y la colaboración. Y eso se refleja en cada proyecto, en cada solución, en cada cliente satisfecho. Esa es nuestra mejor garantía de futuro”.

Premios que celebran lo mejor de nosotros

“Como parte de esta celebración, hemos entregado nuestros ya tradicionales premios internos, que reconocen las actitudes que mejor representan el espíritu EMAC®. Este año, hemos destacado a seis compañeros y compañeras que inspiran con su forma de estar y de hacer”.

lo que nos hace únicos”



“El Premio a la **Actitud Positiva** fue para David, M^a Amparo y Pepi, por su energía, optimismo y alegría contagiosa. Y el Premio al **Espíritu Resolutivo** fue para Jesús, Alba y David (sí, ¡doble reconocimiento bien merecido!) por su capacidad de actuar, resolver y avanzar con eficacia y compromiso. Queremos dar las gracias a cada uno de ellos por ser ejemplo y motor y a todo el equipo por seguir construyendo un lugar donde el talento va de la mano del compañerismo”.

Volver al origen para seguir avanzando

“No faltó en esta celebración la **entrañable visita del Sr. Boix, quien empezó todo esto hace 38 años** y que, con su cercanía, cariño y respeto por nuestros orígenes, nos recuerda cada año quiénes somos y por qué seguimos aquí”.

“Una jornada en la que honramos nuestra marca, nuestros valores, nuestra cultura, nuestra pasión compartida y, sobre todo, por el equipo que hace que EMAC® sea lo que es, una marca con impacto. Porque ser únicos no va de destacar por encima, sino de hacer las cosas con alma. **Y en EMAC®, eso es lo nuestro”.**





Luz exterior, confort interior



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

confort

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

1. m. Bienestar o comodidad material.



Gran Stock en diferentes medidas



Alta Calidad al mejor precio



Fabricación a medida





Ayudamos a los
profesionales que
lo necesitan.
(Aunque no lo reconozcan)



+Obra

Con casi 80 puntos de venta, aportamos soluciones para almacenistas y profesionales de la construcción. Con +Obra podrás utilizar la mejor plataforma logística del mercado, en la distribución de materiales de construcción.

Ayudanos a ayudarte.
info@masobra.es
916 586 453

FILA Solutions Iberia, S.L. inicia una nueva etapa estratégica marcada por los nombramientos de Paolo y Olga



▲ Foto de familia del equipo de Fila Iberia con lo máximos responsables de Fila Italia en las instalaciones de Fila en Chilches (Castellón).

FILA Solutions, empresa italiana líder en el sector de la protección y el mantenimiento de superficies, anunció el pasado 8 de septiembre una **importante decisión en su filial ibérica**. Se trata de dos nombramientos en su estructura organizativa que marcaran, sin duda, la nueva etapa de la multinacional italiana en nuestro país. Por un lado, **Paolo Gasparín**, Country Manager desde hace 25 años, ha sido nombrado administrador único de la compañía para España y Portugal, un nombramiento que forma parte de una estrategia empresarial enfocada a mejorar el rendimiento y el crecimiento en un mercado cada vez más relevante. El Grupo, con un firme compromiso con la innovación, apuesta por líderes experimentados y de alto nivel dispuestos a guiar la expansión y desarrollo de la marca y afrontar los retos del futuro.

Por su parte, **Olga Redondo** ha sido nombrada apoderada especial y, junto con Paolo, seguirán desempeñando funciones clave en la nueva estrategia de la compañía. Su experiencia de más de una década y

un estrecho vínculo con la marca constituyen un pilar fundamental para el crecimiento y el mantenimiento de los valores que distinguen a FILA.

Cambio de denominación social

Otro cambio no menos importante es el cambio de denominación social de FILA España Industria Química S.L. a **FILA SOLUTIONS IBERIA, S.L.** Con ello, la compañía consolida su posición como proveedor de soluciones integrales en España y Portugal. Este cambio de denominación social refleja la evolución de FILA de fabricante de productos químicos a **proveedor de soluciones integradas para la limpieza**, protección y mantenimiento de superficies, el nuevo nombre, FILA SOLUTIONS IBERIA, S.L., subraya su capacidad para acompañar a profesionales y clientes en todas las fases del tratamiento, desde la limpieza y la protección, hasta el mantenimiento de todo tipo de superficies.



▲ De izqda. a dcha.: Francesco Pettenon CEO de Fila; Alessandra Pettenon, presidenta del Consejo de Administración; Paolo Gasparin; Olga Redondo; Anna Maria Strolego, Vicepresidenta Honoraria y Beniamino Pettenon, Presidente Honorario, de Fila, respectivamente.



▲ Paolo y Olga hicieron entrega a Beniamino Pettenon de un obsequio de parte de todo el equipo de Fila España.



▲ Paolo Gasparin agradeció en su discurso, ya como nuevo administrador único de la compañía para España y Portugal, el compromiso y el sentimiento de pertenencia que todo el equipo de Fila Iberia tiene hacia la empresa y hacia la marca FILA. Aspectos que, sin duda, han marcado la trayectoria y el éxito de la compañía en España y Portugal.

gronpes®
group



ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS



años
gronpes®
distribución

Ricardo Berruezo, nuevo Director Comercial del canal de distribución de Construction Solutions de Molins



Molins ha incorporado a Ricardo Berruezo como nuevo director comercial del canal de distribución de su negocio Construction Solutions. Su llegada, efectiva desde el pasado 1 de julio, **refuerza el equipo directivo** en una etapa clave para consolidar el crecimiento sostenible y la transformación comercial de la compañía.

Ingeniero superior en telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Berruezo ha completado su formación con un Executive MBA en EADA Business School, un Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en IESE y el Programa de Consejeros en IE Business School, especializándose en estrategia y liderazgo en entornos complejos.

Ricardo atesora más de dos décadas de experiencia en el sector de los materiales de construcción, **gran parte de ellas en la división cerámica de Roca. En esta etapa lideró el desarrollo de canales de distribución**, así como proyectos de expansión internacional con equipos multidisciplinares. Con su incorporación, Molins refuerza su apuesta por la excelencia operativa y la cercanía al cliente, en un momento marcado por la demanda de soluciones constructivas integrales, la eficiencia logística y la descarbonización del sector.

“Mi propósito es liderar un equipo comercial que potencie la especialización, la innovación y la excelencia operativa, conectando nuestras capacidades con las dinámicas del mercado y las necesidades reales de los clientes”, destaca Berruezo.

CALIDAD CERTIFICADA
SOSTENIBILIDAD

**PUEDE CON
TODO**

TODOS LOS MATERIALES

RESISTE CLORO

RESISTE RAYOS UV

PEGA SELLA REPARA INCLUSO BAJO AGUA

tecnología **TRI 3**
POLYMER

CE

AC Marca Adhesivos, S.A.
23
DoP
062145_082055

EN 15651-1
F EXT-INT CF
EN 15651-2
G CF
EN 15651-3
S XS1
EN 15651-4
PW INT-EXT

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**



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

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.

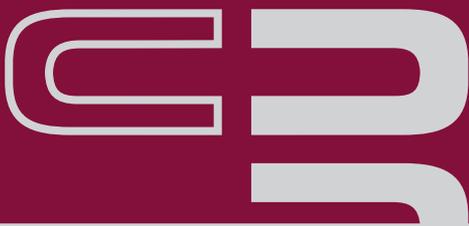
Elige **FIXCER** porque fabricamos el producto más adecuado para cada fase constructiva. Nuestra misión es hacerte la vida más fácil, las construcciones más sólidas y el futuro más sostenible.

*¡Contacta
con nosotros!*

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

APP





SUPERBRICK

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

HOJA PRINCIPAL EN...

Fachadas ventiladas

Fachadas SATE

Paredes separadoras

Casetones de instalaciones



Sistema constructivo SUPERBRICK

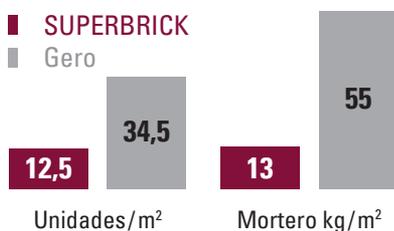
Para fábricas autoportantes no estructurales y compuesto por piezas cerámicas machihembradas horizontalmente.

Indicado en distribuciones interiores y cerramientos de fachadas (obra nueva y rehabilitación).

Mortero adhesivo SUPERBRICK

El sistema resuelve la unión entre piezas con un mortero adhesivo en base cemento.

AHORRO EN UNIDADES Y MORTERO



Dimensiones (mm)	400 × 115 × 200	Resistencia (N/mm ²)	8
Peso (kg)	9	Reacción al fuego	A1
ud./m ²	12,5	Resistencia al fuego	EI-120 / EI-240 (*)
ud./palet	70	Aislamiento acústico (dBA)	43,4
m ² /palet	5,6	Conductividad λ (W/mk)	0,29
Grosor muro (cm)	11,5	Resistencia térmica R (m ² ·K/W)	0,23

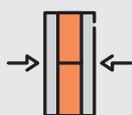
(*) DB SI Anejo F. Revoco 2 caras / Enyesado 2 caras

VENTAJAS de SUPERBRICK frente a la solución tradicional Gero

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



Reducción del grosor de la fachada



Superficies con mayor planeidad



Mejor resistencia y conductividad térmicas



Elevadas prestaciones acústicas



Mayor sostenibilidad (etiqueta DAP)



La plataforma líder mundial en contenido BIM



Solidez cerámica acabado PYL



Sistema constructivo de alto aislamiento acústico



Declaración Ambiental de Producto. Etiqueta tipo III





PLACA DE YESO NATURAL

Construyendo Bienestar

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



Descárgate nuestra App
esp.sika.com

BUILDING TRUST



NUEVO

URSA XPS SATE PLUS

Porque MÁS siempre es MÁS

Acabados perfectos que perduran en el tiempo



Mejor planeidad y adherencia

PRODUCTO
NUEVA SUPERFICIE

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

+ Solidez y durabilidad
Gran resistencia al impacto y resistencia al 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