



COLOTOOL apuesta por la calidad e innovación en sus herramientas

Comprometidos con la innovación, ha lanzado recientemente una serie de nuevas incorporaciones diseñadas para mejorar la eficiencia y precisión del trabajo profesional. [Página 52](#)

L'informatiu

www.almacenesconstruccion.com

AÑO 2025
FEBRERO • Núm. 135

LA REVISTA DE LOS ALMACENES
DE LA CONSTRUCCIÓN

TOP +3 millones España 2023

Almacenes de Materiales de Construcción [Página 32](#)

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
1 BigMat (La Plataforma + Almacenes Cámara)	129.185.000	130.638.000	-1,11%	Catal./C.Madrid./C.León	17	BigMat
2 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	85.350.913	80.368.619	6,20%	Catalunya	7	-
3 SOCIAS Y ROSSELLO, SL	66.840.115	62.269.348	7,34%	Baleares	3	-
4 Bongrup Baleares, SL	50.956.693	46.610.428	9,32%	Baleares	12	-
5 Servicios Palau, SL	45.583.382	40.990.968	11,20%	Baleares	1	-
6 DISCESUR	45.206.506	47.455.987	-4,74%	C. Madrid	3	IBERGROUP
7 Terrapilar, SAU	43.286.279	38.670.240	11,94%	C.Valenciana/Murcia	6	IBERGROUP
8 Jorge Fernández	43.053.000	43.976.345	-2,10%	Euskadi	6	IBERGROUP
9 Alberch, SA	40.160.000	36.868.000	8,93%	Catalunya	4	-
10 Azulejos Peña, SA	40.135.978	42.695.066	-5,99%	C. Madrid	7	-
11 Guillermo Duran, SA	35.959.492	31.027.056	15,90%	Baleares	3	IBERGROUP
12 Las Chafiras, SA	35.190.768	32.212.536	9,25%	Canarias	7	IBERGROUP
13 Suministros Ibiza, SA	33.277.152	29.191.310	14,00%	Baleares	2	IBERGROUP
14 GRUPO BILBU (Bilbu-Larogei-Bilcon-Navagres-Expoceramica)	31.023.000	30.934.000	0,29%	Euskadi/Navarra	-	-
15 BigMat Ochoa, SL	30.926.000	28.233.218	9,54%	Aragón/Catalunya	7	BigMat
16 ALBERTO SOLER, S.A.	29.830.215	30.511.700	-2,23%	Catalunya	2	IBERGROUP
17 José María Gallizo, SL	28.822.997	22.635.271	27,34%	Aragón	-	mm GAMMA
18 Oliveras Derivats i Materials, SL	28.217.064	26.731.513	5,56%	Catalunya	5	matdecó
19 Juan Alcain Jauregui, SA	26.590.173	24.858.831	6,96%	Euskadi	2	mm GAMMA

Entrevistas



André Morais
Director de CORTAG [Pág. 28](#)



Eva Mititieri
CEO de KAPATAZ [Pág. 46](#)

¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?
El precio es evidente, pero hay otras razones muy relevantes. [Página 10](#)

Pavimento Cerámico Climatizado Schlüter-BEKOTEC-THERM
de bajo espesor y baja temperatura de impulsión

bekotec.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



I-PULSA

Aplicación comparativa de costes de taladro VS clavadora





INTERPLAC

PLACA DE YESO NATURAL

Construyendo Bienestar

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



VALENCIA
24/02 al 28/02
CEVISAMA
NIVEL 2 PAB. 2
STAND : A70



Perfil decorativo con luz para paredes y techos.



Novolistel

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 de LED ocultas, para colocación como listel decorativo en vertical u horizontal 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 una sensación de confort en el entorno.

Novolistel Eclipse® Sunset, crea tus propios momentos.



AIDIMME
INSTITUTO TECNOLÓGICO

Foro de Marcas
Renombradas
Españolas

SOCIO CORPORATIVO
**Club
Cámara**
VALENCIA

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

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

UNICO

CUBREMUROS Y VIERTEAGUAS



Innovador



Único



Resistente



Rápido



¿Quieres ser
distribuidor
oficial IMER?



Consúltanos

+34 937 728 787

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

 **IMER**[®]
PREFABRICADOS

www.imerprefabricados.es

La combinación PERFECTA



ADHESIVO
GEL

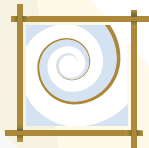


MULTI-
PRESTACIONES



FIBRORREFORZADO

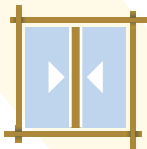
G100 + **G+color**
by GECOL



JUNTA
GEL



ULTRA-RÁPIDO
(3 horas)



HASTA 8mm



► Piscinas

► Climatización radiante

► Tráfico intenso

► Fachadas

► Piedra natural

► Gran formato

Todo es posible



www.gecol.com
info@gecol.com

@GECOLoficial



CUIDAMOS LOS DETALLES



EXTREMOS BISELADOS.
RECORTAMOS SUS FIBRAS
PARA MEJORAR SU PEINADO.



**NUEVA VERSIÓN
RODILLOS**

CUBRI
XL

- MÁXIMA CUBRICIÓN
- MENOR SALPICADO



¿Quieres verlo?




Sistemas para cubierta plana e inclinada

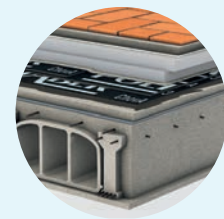


Sistemas Tectum® Pro, Tectum® First y Tectum® Plus

Sistemas de cubierta microventilada
con fijación en seco

ChovA

Parte de 



Impermeabilización y aislamiento

Sistema POLITABER®

Peatonal privado



BMI

¿POR QUÉ EL PROFESIONAL COMPRA EN LAS GRANDES SUPERFICIES?



RAMÓN CAPDEVILA

Director de L'informatiu

Se ha convertido en la eterna pregunta, y casi siempre la respuesta es “por el precio”. En un interesante estudio realizado por ANDIMAC, que en este número de *L'informatiu* publicamos de manera resumida, podemos ver que la razón del precio es evidente, pero que existen también otras razones muy relevantes.

Pero primero hay que contextualizar la problemática que tienen en estos momentos los almacenes de materiales de construcción. El sector de la distribución profesional tiene un problema estructural grave: una excesiva atomización que en estos momentos impide, entre otras cosas, el crecimiento de las empresas. Hace poco, en un artículo publicado en una prensa del sector de la ferretería y bricolaje, leía que el sector de los almacenes de materiales se encuentra inmerso en un proceso de concentración hacia una estructura empresarial más firme. Nada más lejos de la realidad. La concentración es muy difícil, por no decir imposible, precisamente por el tamaño de los almacenes y por su estructura de empresa pequeña y familiar.

Nos encontramos, además, que, de un manera muy evidente y preocupante, esta cambiando el perfil de los clientes de los almacenes de materiales de construcción. La gente que se incorpora al sector de la construcción es gente venida de fuera, donde la gran superficie es el lugar que escogen como su punto de venta de referencia. Y no siempre es por el precio. En este sentido, doy la razón a Víctor Manau,

presidente de ANDIMAC, cuando dice que “es vital conseguir hacer atractivo el sector de la construcción a los jóvenes, y que uno de los principales retos es atraer, cualificar y fidelizar a los nuevos agentes del sector, que en pocos años van a representar la mayor fuerza de ventas”.

Hay, también, un tercer problema en el sector que ya causa un poco de “risa”: es su digitalización. Tenemos entrevistas publicadas en el año 2020 en *L'informatiu*, y también en otros medios, donde muchos de los entrevistados coinciden en que “la digitalización es la gran asignatura pendiente de los almacenes, de las centrales, y del sector en general”. Nos encontramos en el año 2025, y todavía estamos diciendo exactamente lo mismo. Hay proyectos y objetivos que parecían muy claros, pero no terminan de concretarse. Mientras, otros sectores como la ferretería, por no decir la fontanería, ya se encuentran muchísimo más avanzados en este terreno. Conviene leer bien el futuro.

Y finalmente, y en líneas generales, el punto de venta. El gran olvidado en todo el discurso sobre la problemática de los almacenes. No me canso de repetir, que el actual ya no es un mercado de demanda como lo fue hasta el 2008, ahora estamos en un mercado de oferta donde quien manda, y más que nunca, es el cliente. Por esto es necesario “pensar muy bien” el punto de venta. Hay que centrarse en el punto de venta y ver cómo podemos atraer a este nuevo perfil de cliente.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIRECCIÓN: Ramon Capdevila • rcapdevila@canalconstruccion.es

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

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: www.estudigenis.es **IMPRESIÓN:** Gráficas Andalusí **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 135, Febrero 2025 • Depósito legal: 29179-94

¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?



El precio es evidente, pero hay otras razones muy relevantes.

Los nuevos clientes no llegan, y los de siempre se van: la batalla por ser el canal de compra favorito del profesional está servida.

Sebastián Molinero
Director de ANDIMAC

En el día a día de nuestras empresas vemos cómo hay un cliente que “se va” y otro que “no llega”. Me refiero a que muchos de nuestros clientes están entrando en la última fase de la vida laboral mientras que quienes se incorporan al sector y se establecen como autónomos o creando pequeñas empresas, tienden a comprar en alguna gran superficie.

Esto también lo vemos con otros clientes tradicionales que, aparentemente, también van cada vez más a comprar a este tipo de puntos de venta. Uno de los retos que tenemos en Andimac es precisamente ayudar a reducir esta brecha.

Y esto requiere construir ecosistemas basados en competidores que comparten valores que aportan al profesional un valor diferencial.

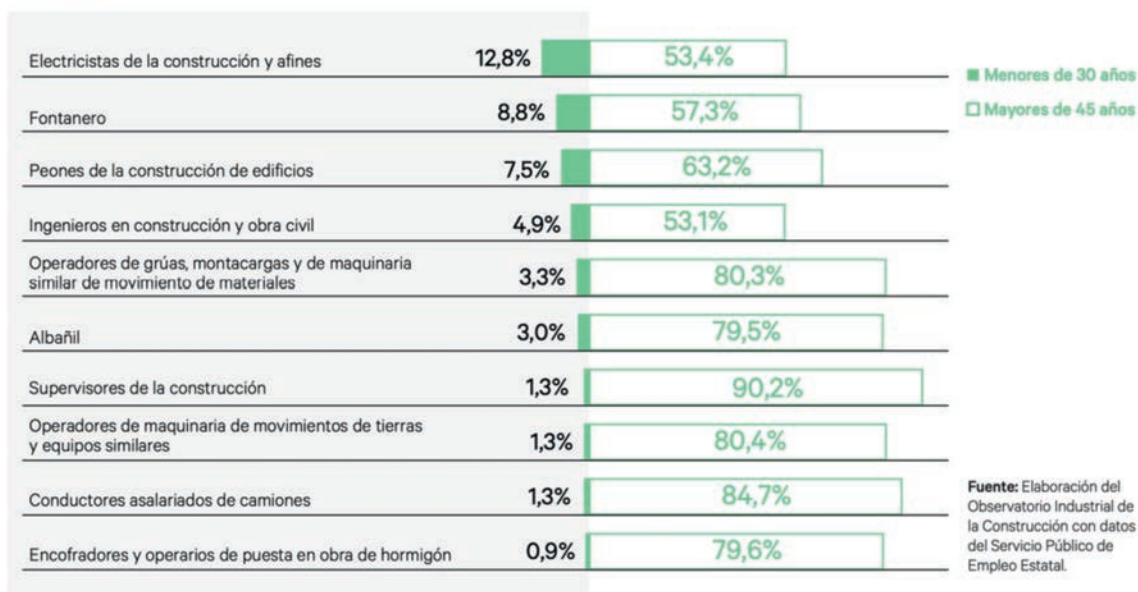
De esto hablaremos en otro momento. Ahora vamos a tratar de dar respuesta a esta sensación recurrente que he adelantado: **los clientes nuevos no vienen y los habituales se van cada vez más.**

Vamos a ir con algunos datos que nos ayudan a generar contexto. Por supuesto, voy a basarme en datos a nivel nacional, las desviaciones locales serán más o menos relevantes según zonas, pero nunca hay que perder de vista que todo tiende a la media.

En el año 2021, el 15% de los afiliados en oficios de construcción eran extranjeros. Iniciamos el 2025 con un 20%. Y concentrados en la franja de edad joven menor de 35 años, que ya supera el 50%.

También me resulta interesante esta gráfica que, dicho de forma coloquial, podría representar la cantera -corta- del sector por oficios, o lo que es lo mismo, por clientes.

PARADOS INSCRITOS EN LAS DIEZ PRIMERAS OCUPACIONES MÁS DEMANDADAS POR EDAD
Junio 2024



El drama es evidente, pero hay otra cosa que me interesa remarcar: los oficios más ‘prestigiados’, o que requieren un mayor perfil profesional, son los que cuentan con “más cantera”. Y merece la pena darle una vuelta.

Tenemos una base de clientes envejecida, con escaso potencial de renovación y gran parte del mismo son trabajadores que vienen de otros países y que, como no conocen nada, van a comprar a lo que conocen con más facilidad.

A menudo pensamos que es sólo por el precio. Pero más allá del precio, estas enseñanzas son lo primero que conocen, incluso hay una en especial que hasta regala sacas con su marca como estrategia de marketing para inundar la ciudad y los pueblos con sus sacas y crear marca deseada (deseada porque parece que todos van ahí). Es la mejor campaña de mar-

keting posible y, además, la más económica por impacto objetivo. Además de ser lo primero que conocen, la compra no genera incomodidades por sentirse “discriminado”: todos pagan al contado. Visto desde la perspectiva del comprador, todos son tratados como iguales.

Vamos con más datos, y en concreto con una pequeña selección del informe que hemos remitido a todos los socios realizado por **GFK-Nielsen para Andimac sobre las razones de compra de los profesionales en la distribución profesional y en la gran superficie**. Este estudio también viene a decir que **el precio es muy importante, pero no decisivo**, pero sí que compran más de lo que nos gustaría en las grandes superficies. Pero también un dato muy relevante: gastan en ellas menos de lo que creemos.

El siguiente gráfico lo ilustra de manera clara. Los profesionales prácticamente compran por igual en un formato que en otro. Eso sí, en el canal de fontanería, que casualmente es más especializado y profesionalizado, el peso de la grande superficie es todavía menor. Y si lo viésemos por rangos de edad, los menores de 40 años compran de forma indiferente prácticamente todos en todos los formatos.

¿EN QUÉ TIPO DE DISTRIBUIDOR HA COMPRADO AL MENOS UNA VEZ EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES?	TOTAL	FONTANERÍA Y CLIMA	CONSTRUCCIÓN
DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL	85,4	92,3	83,8
GRANDES SUPERFICIES	70,06	51,9	74,7
MEDIA	2,22	2,05	2,25

LA MEDIA DE ESTABLECIMIENTOS EN LOS QUE COMPRA DE FORMA RECURRENTE ES DE 2,2, SIENDO MÁS ELEVADO EN LOS PROFESIONALES Y EMPRESAS MÁS CENTRADAS EN TAREAS DE CONSTRUCCIÓN QUE FONTANERÍA Y CLIMATIZACIÓN.

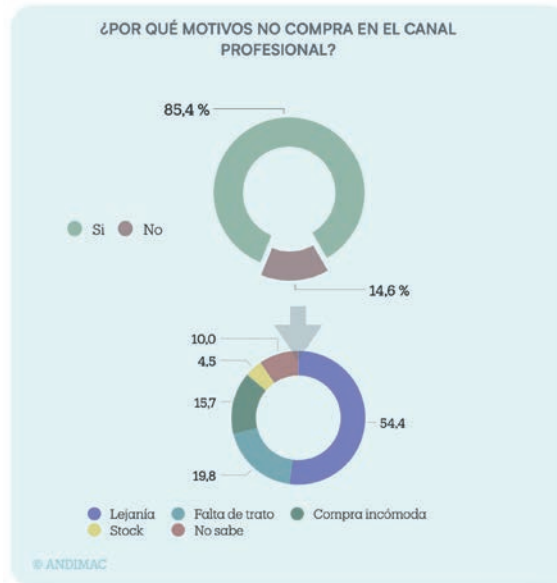
Pero una cosa es dónde compro, y otra cuánto gasto. Este criterio es relevante. Así, el 70,6% de las compras representa el 24,6% del gasto, mientras que el 85,4% de las mismas representa el 75,4% de su cuota de bolsillo. El canal profesional, si hace las cosas bien, tiene recorrido. Pero estas superficies ganan camino también de forma muy rápida.



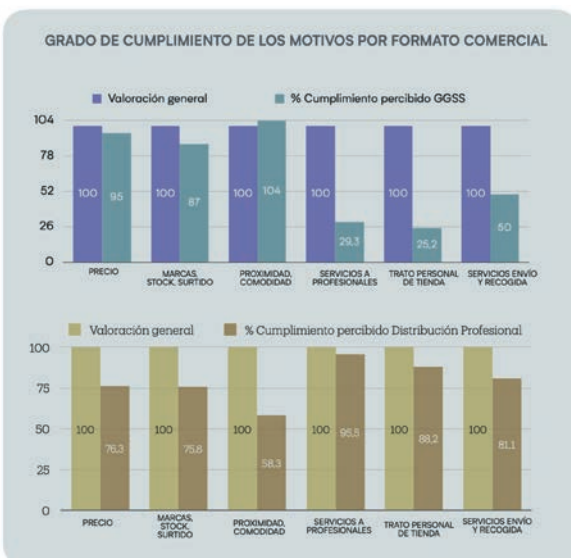
¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?

Es importante ver que mientras nuestro almacén es fijo, nuestro cliente es móvil. Y esto hace que a menudo estemos lejos, y eso es tiempo y dinero. Por tanto, la lejanía, también reflejada en el estudio como comodidad, es un factor clave. Suplimos a menudo la lejanía con suministro en obra, pero no para pequeñas compras.

Estos factores son tan importantes en el día a día como el precio (el tiempo del profesional y sus kilómetros son "su" dinero". Siempre está quien hace 80 kilómetros para coger una oferta de cemento. Pero hace eso porque no sabe hacer los números. Pregunta básica para no conceder crédito: ¿harías 160 kilómetros -ida y vuelta- para ahorrarte 50 euros en un sacos de cemento o en cualquier producto?



El precio es importante, sin duda, y es lo que más valora el profesional. No pongo la gráfica por la misma razón por la que tampoco tratamos de demostrar que la tierra no es plana a estas alturas. **Es evidente la importancia del precio. Pero no es excluyente ni mucho menos.** De hecho, por este orden los más importantes son: precio, stock y surtido, proximidad -comodidad-, servicios, trato del personal y otros.



Aquí puede verse una visión comparada muy general sobre grado de cumplimiento percibido por los profesionales respecto a los motivos de compra según formato comercial.

A partir de aquí el debate ya puede centrarse de otro modo. Es cierto que el estudio tiene mucha más información y permite cruzar datos para sacar muchas conclusiones sobre cada indicador al que queramos atender. Pero en esta aproximación, si atendemos a la información, vemos puntos fuertes y puntos débiles. Y no es solo el precio.

Una conclusión es evidente: la gran superficie supera todas las expectativas en localización y comodidad. Y **en comercio, retail o mayorista, la localización es sinónimo de venta.** Y de aquí surgen otras posibilidades: el **modelo italiano 4Bild** de central de ventas en un área metropolitana que se vio en un Congreso de Andimac respondía, precisamente, a estas debilidades.

Y otra más, y como norma general, para atraer al nuevo cliente tendremos que ver cómo toda nuestra organización también interioriza que *queremos* venderle. Luego, pueden plantearse acciones de diferente naturaleza, pero el *clima* que encuentre en nuestra empresa y nuestra gente será clave porque eso es un factor emocional que no tiene precio.



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 <

El Grupo BdB terminó el 2024 volcado en acciones solidarias

La Central de Compras y Servicios BdB cerró el año pasado destacando su compromiso y aportando su solidaridad donde más se necesita. Por desgracia, el año pasado se produjo una tragedia muy grave en València que marcó la hoja de ruta solidaria de la compañía y de otras muchas empresas a nivel nacional.

Para paliar los efectos de la DANA, que azotó València a finales del mes de octubre del año pasado, desde la **Central BdB, junto con a los asociados y proveedores**, se aportaron EPIs, material de limpieza y maquinaria para despejar caminos y desinfectar áreas afectadas, demostrando que juntos se puede superar cualquier adversidad. **José Durá, director de Grupo BdB, tiene claro que “frente a la tragedia, la Central BdB reaccionó de inmediato, implementando un plan para llevar ayuda a las zonas afectadas. El equipo se movilizó junto a convoyes de protección civil para entregar directamente materiales disponibles en stock. Estas donaciones, sumadas a las aportaciones de Asociados y Proveedores gestionadas a través del Centro Logístico de Valencia, llegaron rápidamente a la zona cero”.**

Además, BdB también ha apoyado otras causas solidarias con las que la compañía está muy comprometida. La Marcha Contra el Cáncer de Valencia es una de ellas. **Estuvieron presentes parte del equipo de la Central de BdB que contribuyó a recaudar más de 90.000 €.** La Central subvencionó los dorsales de todos los participantes que representaron a BdB.

Asimismo, el equipo también colaboró con el Café Solidario de la Central BdB, una iniciativa donde cada taza compartida es un gesto de ayuda que, en este caso, fue destinada también a la AECC, y a la gran labor que esta entidad hace investigando y apoyando a quien padece la enfermedad y también a sus familias.

Las causas solidarias que tienen como protagonistas a los más pequeños también han contado con el apoyo de BdB. No solo a nivel nacional, sino también internacional. Por un lado, **la empresa hizo un donativo a un proyecto de La Caixa, permitiendo así la vacunación de numerosos niños en los países más pobres del mundo.** Con esta acción, Indamat Gestión S.L., con su marca BdB, se ha convertido en patrocinador plata de la Alianza para la Vacunación Infantil. Por otro lado, desde la Central de BdB también se entregaron regalos de Navidad en tres clases de infantil del colegio Nuestra Señora de los Desamparados

de Nazaret (Valencia), donde asisten niños en riesgo de exclusión social.

En palabras de la subdirectora, María José Valero, “en BdB entendemos que las empresas no solo forman parte de la sociedad, sino que tienen la responsabilidad de contribuir a su bienestar. **Por eso, nos comprometemos activamente con causas solidarias**, participando y colaborando tanto de forma directa como indirecta. Creemos que cada gesto cuenta, y que juntos, como individuos y organizaciones, podemos generar un impacto positivo en la vida de muchas personas.”



▲ Parte del equipo de BdB en la Marcha Contra el Cáncer de Valencia, donde la Central subvencionó los dorsales de todos los participantes que representaron a BdB.



▲ También se entregaron regalos de Navidad en tres clases de infantil del colegio Nuestra Señora de los Desamparados de Nazaret (Valencia), donde asisten niños en riesgo de exclusión social.

La central de compras BdB comienza el 2025 con 430 puntos de venta

La central de compras y servicios BdB terminó el año 2024 con 336 asociados que representan un total de **430 puntos de venta**. También, el año pasado el Grupo entró **en Portugal** y cuenta en la actualidad con 16 puntos de venta en el país vecino.

La intención para este 2025 es seguir mejorando esos registros y, en este contexto, el equipo BdB está trabajando con el objetivo de **ofrecer al asociado nuevas y mejores fórmulas para impulsar su negocio** aumentando el nivel de fidelización a la Central y conseguir nuevos almacenes asociados.

Según un comunicado de la propia Central, la estrategia para este año 2025 se **centrará en las marcas propias, en la prestación de nuevos servicios de marketing y logística, más y mejores opciones de compra para los Asociados, y en campañas promocionales a todos los niveles**.

Esta estrategia para 2025 no se queda ahí, desde la Central BdB comenzaron a finales de 2024 a sentar las bases de lo que serían los nuevos servicios para los Asociados, optimizando aquellos que ya están vigentes. **Una de las grandes apuestas reside en los Servicios Logísticos**, donde la compañía está volcada con la intención de ofrecer un abanico amplio de opciones **para que el asociado pueda aprovechar al máximo su Centro Logístico**.

La premisa de la compañía este año, tal y como resume el es *“reflejar la solidez de Grupo BdB y la calidad en cada una de las acciones que desarrollamos en nuestras áreas clave: ventas, logística, marketing, comunicación y producto, y siempre con una visión de crecimiento y mejora continua”*.



▲ Sede y oficinas centrales de Grupo BdB en Náquera (Valencia).



**Per a un
futur
més sòlid**

ABP
BUILDING FUTURE

Una arena única

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



973 320 041 | info@arenesbellpuig.com
Ctra. d'Ivars, Km.1,5 | 25250 Bellpuig (Lleida)
www.arenesbellpuig.com

GAMMA GROUP cierra un año de crecimiento al servicio de los asociados

El 2024 ha sido un año muy importante para GAMMA GROUP. Un año marcado por la incorporación de **40 nuevos asociados, 24 en España y 16 en Portugal**. Este crecimiento ha servido para reforzar la capacidad de generar sinergias y ha mejorado considerablemente la competitividad de los almacenes asociados al grupo. Estas incorporaciones hacen que la cifra total de asociados roce los 400 y los puntos de venta asciendan a más de 460.

Crecimiento en compras

Durante este año, GAMMA ha seguido fortaleciendo el área de compras, ofreciendo un modelo único basado en la diversificación y el volumen. Las compras conjuntas han sido uno de los pilares fundamentales permitiendo a los asociados acceder a precios más competitivos mejorando sus márgenes de beneficio. También, **ALIANGROUP, la Central de Centrales impulsada por la Central**, ha continuado desarrollándose con oportunidades como la ALIANWEEK, una iniciativa que combina ofertas exclusivas y formación especializada para los asociados.

Por lo que respecta a los proveedores, GAMMA ha reforzado los vínculos estratégicos mediante visitas corporativas a empresas y ha participado en eventos organizados por los diferentes proveedores.

Fortalecimiento de los servicios al asociado

El punto de venta es muy importante para GAMMA. Y es en este contexto estratégico que el departamento de *Retail* ha continuado transformando los puntos de venta con el modelo GAMMA, integrando *showrooms* y zonas de autoservicio elevando el nivel competitivo de los almacenes y mejorando la experiencia de compra de sus clientes.

Otro de los servicios importantes que las Central ofrece al asociado es el servicio de **apoyo al relevo generacional para ayudar** a los almacenes asociados a consolidar el cambio generacional en su organización.

En el ámbito tecnológico, GAMMA ha lanzado una herramienta de análisis que permite a los asociados visualizar datos de su negocio y tomar decisiones basadas en estadísticas precisas. También, se ha desarrollado una plataforma que facilita la gestión de pedidos a la central con un solo clic, mejorando la eficiencia operativa. Además, la renovación de la web corporativa de la firma y el lanzamiento de un nuevo *ecommerce* también han supuesto aspectos destacados. Finalmente, se ha introducido un



▲ Sede central de GAMMA GROUP en la localidad de Sallent (Barcelona).

nuevo programa 3D que complementa la oferta tecnológica, permitiendo a los asociados presentar proyectos detallados y personalizados a sus clientes.

Málaga acogerá la edición de la Feria GAMMA Connecting 2025

La Central ya se encuentra preparando la nueva edición del GAMMA Connecting 2025 que este año se celebrará en la ciudad de Málaga. Se prevé **contar con la asistencia del 90% de los asociados** y se desarrollará en una combinación de formato híbrido y presencial, con un **espacio virtual donde el asociado podrá consultar ofertas, horarios e información general de la feria**. En esta ocasión, GAMMA ha decidido concentrar toda su feria en un solo día, **donde los más de 90 expositores ya confirmados** realizarán diferentes demostraciones de productos, además de presentar sus últimas novedades de las distintas categorías de productos comercializados por GAMMA GROUP. El evento finalizará **con una cena de clausura** entre el personal de la Central y los almacenes distribuidores asociados.

/ somos tu caja de herramientas

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

/ ventajas en las compras

/ entregas semanales

/ mix de publicidad único

/ servicio de retail personalizado

/ marca propia exclusiva

/ surtido siempre en stock



Escanea y descubre
todas las herramientas
en gammagroup.es

GAMMA
GROUP

EL Grupo DCC3000 sigue creciendo en Andalucía y consigue la primera incorporación en Murcia

El Grupo DCC3000, sigue ampliando su presencia en Andalucía con la incorporación de 12 nuevos almacenes asociados, y ha conseguido su primera incorporación en Murcia. Por provincias andaluzas, se han incorporado en **Málaga** dos nuevos asociados: *Almacenes San Antón Mijas S.L.* en Mijas Costa, y *Material de Construcción Mirasur S.L.* En **Cádiz**, *José Márquez Bocanegra (AZULGRIF)* en Villamartín.

En **Almería**, se han incorporado *Prefabricados Ibáñez S.L.* en El Ejido, y *Materiales y Transportes Román S.L.* en Ruescas. En **Jaén**, *Manuel Campos Granadino* en Fuerte del Rey y *Materiales, Transportes y Excavaciones Sánchez y Casado* en Baños de la Encina.

En **Sevilla**, se han sumado *Polvero Gómez S.L.* en Lebrija, y *CID Mayo S.L.* en Los Palacios. En **Córdoba**, *Santiago Pastor López e Hijos S.L.* amplía la red con su experiencia en movimiento de tierras y transporte de áridos.

En **Granada**, por primera vez, Grupo DCC3000 tiene presencia en esta provincia gracias a *NAP - Ingeniería Andaluza de la Piedra S.L.* en la localidad de Albolote.

Y en **Murcia**, con su primera incorporación de la mano de *San Miguel La Velica Materiales Construcción S.L.* en Lorca, el Grupo marca un movimiento estratégico convirtiéndose en el primer asociado de DCC3000 en esta comunidad, aportando una completa oferta de suministros para obra y exposición cerámica.



▲ Montaje con las imágenes de dos de los nuevos asociados: Almacenes San Antón (Mijas) y San Miguel La Velica Mat. Const. (Lorca).

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.

Barnamat adquiere el almacén de BdB Materials de l'Anoia

Barnamat 2004, S.L. formalizó a principios de este año la compra del almacén de materiales de construcción **BdB Materials de l'Anoia**, almacén ubicado en la localidad barcelonesa de Masquefa. El almacén cuenta con unas instalaciones de 5.000 m² de espacio total, con una nave cubierta de 700 m² y un edificio de 750 m² distribuidos en tres plantas. Sin duda, sus instalaciones son uno de sus puntos fuertes.

El motivo de esta operación ha sido la concurrencia de varias circunstancias personales de Antonio Calsina y sus hermanos Joan y Pere, que se encontraban al frente del negocio.

La firma **Barnamat 2004, S.L.**, que operaba con el nombre de **Cal Silvestre, S.L.** hasta finales del 2023, es un grupo de almacenes de materiales de construcción, propietaria también de la firma **Todogres, S.L.**, que cuenta con tres puntos de venta en las localidades de Sant Sadurní d'Anoia y Sant Andreu de la Barca, en la provincia de Barcelona. Ahora, con esta adquisición, la empresa pasará a operar con cuatro puntos de venta. Al frente se encuentran sus propietarios, Esther Mañé y Silvestre Pagés y en el año 2023 alcanzó una cifra de facturación de 1,5 millones de euros.



▲ Nuevo punto de venta de Barnamat en la localidad de Masquefa (Barcelona).

surface
care
solutions

ANTIDESLIZANTE PROFESIONAL
calidad FILA

ACCIÓN RÁPIDA - NO CREA PELÍCULA - SEGURIDAD EN CADA PASO



BdB Azulejos Aurora inaugura un nuevo showroom de 350 m² en Alcázar de San Juan



El almacén distribuidor de materiales de construcción BdB Azulejos Aurora inauguró, el pasado 10 de enero, un nuevo **showroom** de 350 m² en la localidad de **Alcázar de San Juan**, en la provincia de Ciudad Real, en una jornada muy emotiva y multitudinaria, y que congregó a cerca de un centenar de asistentes, entre clientes, familiares, amigos y proveedores referentes como Keraben, Eco-ceramic o Ribesalbes. En **representación del Grupo BdB**, el evento contó también con la presencia de José Durá, director general; María José Valero, subdirectora general; y Violeta Pons, responsable del Departamento de Compras de Cerámica y Baño.

Esta inauguración ha marcado un hito muy importante para **BdB Azulejos Aurora**. Desde su incorporación al Grupo BdB en 2010, la empresa ha experimentado un crecimiento importante, y con esta nueva apertura reforzará su posición como un distribuidor de materiales de construcción de referencia en su zona de influencia, destacando por su enfoque en la calidad, la innovación y el servicio al cliente.

A la cabeza de esta inauguración y proyecto han estado los hermanos Óscar y Jesús Miguel Pulpón Sanz, gerentes de BdB Azulejos Aurora. En palabras de **Óscar Pulpón**, “esta inauguración es un paso adelante que no solo refuerza nuestra presencia en la región, sino que amplía nuestra capacidad para llegar a un mayor número de clientes. Con este nuevo **showroom** queremos ofrecer un espacio innovador y funcional que inspire a quienes buscan las mejores soluciones en cerámica y baño”.



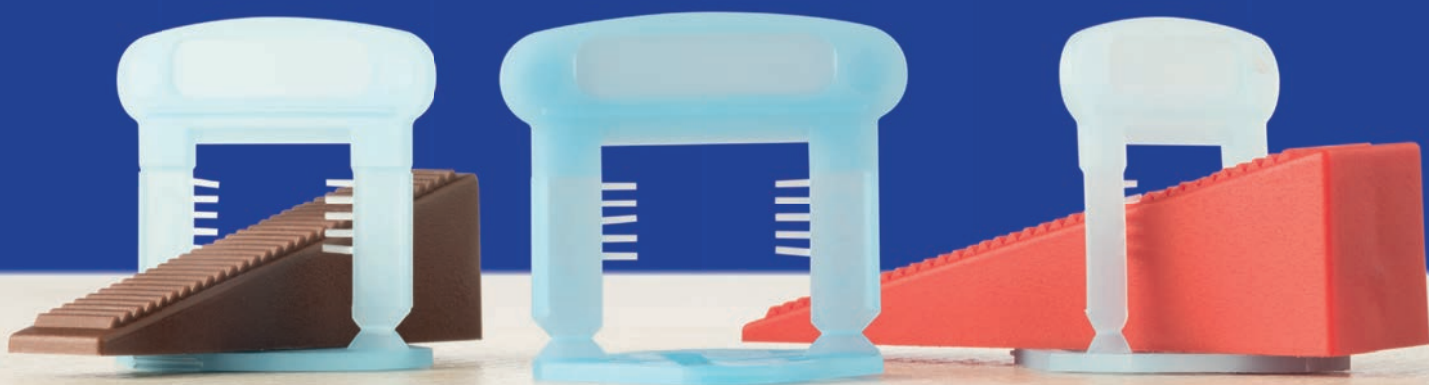
◀ De izda. a drcha.: Violeta Pons, responsable del Departamento de Compras de Cerámica y Baño de BdB; Óscar Pulpón Sanz y Jesús Miguel Pulpón Sanz, gerentes de BdB Azulejos Aurora; y José Durá, director general de BdB



◀ La inauguración congregó a cerca de un centenar de asistentes, entre clientes, familiares, amigos y proveedores.

Arttros

SISTEMA DE NIVELACIÓN PARA CUÑA ANCHA Y ESTRECHA



TETRA
mustang
sistema de nivelación / levelling system

MEJORA LOS ACABADOS Y
FACILITA LA COLOCACIÓN

Arttros

GAMMA Tu Casa Sa Teulera: una reforma que ha impulsado su crecimiento

GAMMA Tu Casa Sa Teulera ha experimentado un salto cualitativo tras la reforma integral de su punto de venta realizada gracias al servicio de renovación de tiendas de GAMMA. El cambio, llevado a cabo junto con el departamento de retail de la Central, finalizó en febrero del año pasado y ha supuesto no solo un cambio visual, sino también **un aumento significativo en las ventas y en la satisfacción de sus clientes.**

Ramón Gari, gerente de la empresa, señala que la decisión de reformar el punto de venta se tomó con el objetivo de mejorar la experiencia del cliente, adaptándose a las nuevas tendencias del mercado y separando claramente las zonas de materiales de construcción de las dedicadas a baños y cerámicas: “queríamos ofrecer un espacio más cómodo y actual para nuestros clientes,” explica.

El proceso de renovación fue llevado a cabo gracias a la estrecha colaboración del equipo de Central de GAMMA. A pesar del desafío que supuso, la tienda se mantuvo operativa durante toda la reforma, un aspecto clave para la empresa. Con esta renovación, **GAMMA Tu Casa Sa Teulera ha logrado cerrar el círculo de necesidades en el sector de la construcción,** ofreciendo una experiencia completa y actualizada a sus clientes. De cara al futuro, Gari ya tiene en mente ampliar las secciones de ferretería y pinturas, apostando por un cambio constante para seguir creciendo. El servicio de renovación de tiendas de GAMMA transforma los puntos de venta para mejorar **la experiencia del cliente y optimizar el espacio.** Mediante un diseño moderno, una mejor distribución y una oferta más atractiva, las reformas no solo actualizan la imagen del negocio, sino que también potencian su rentabilidad.



◀ De izquierda a derecha: Ramon Gari, gerente de GAMMA Tu Casa Sa Teulera; Laia Albisua, interiorista del equipo de retail de GAMMA; y Esteve Vilardell, director comercial de GAMMA.

▼ Diferentes ambientes de la zona de exposición renovada con la colaboración del equipo de Central de GAMMA.



BdB Aisladís adquiere el punto de venta de Matever en El Verge

BdB Aisladís, almacén de referencia en la zona litoral norte de Alicante, hizo efectiva a finales del año pasado la compra del distribuidor de materiales de construcción Matever, S.A., ubicado en la localidad alicantina de El Verger. BdB Aisladís centrará, ahora, toda la actividad de El Verger en este nuevo punto de venta, que sumado al de Benissa seguirá consolidándose como almacén de referencia en su zona de influencia. A estos dos puntos de venta hay que sumarle también el almacén que el distribuidor tienen en la localidad valenciana de Paiporta.

Hace más de 6 años, BdB Aisladís decidió unirse a Grupo BdB para obtener mejores ventajas competitivas y formar parte de una marca referente en el sector de la distribución de materiales de construcción. En la actualidad se han posicionado, no solo como especialistas en placas de yeso laminado, falsos techos y aislamientos, sino también en construcción, azulejos, revestimientos y baños, material de obra y ferretería especializada.

Para Óscar Pérez Garcés, que se encuentra al frente de **empresa familiar**, “esta nueva adquisición responde a la necesidad de ofrecer un mejor servicio en términos de calidad. Con esta nueva adquisición de más de 12.000 m² y con los más de 10.000 m² del punto de venta de Benissa, contamos ahora con un espacio de superficie para seguir trabajando con comodidad y destacando en la zona como una empresa de referencia suministrando material de construcción y obra”. BdB Aisladís cerró el ejercicio del 2023 con una cifra de facturación de 6.300.000 €.



▲ Nuevo punto de venta de BdB Aisladís en El Verger

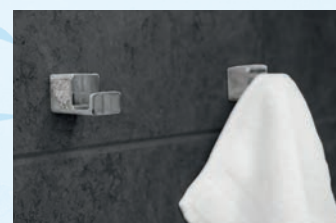
ceys

**MON
TACK**
AGARRE
TOTAL

EL MÁS
TURBO



AHORA
TRANSPARENTE



MAUSA lidera y consolida su posicionamiento en el mercado de la distribución profesional



◀ Vista aérea de los 18.000 m² de Materials Cassà, la última adquisición de MAUSA en la provincia de Girona.

MAUSA, Maderas del Alto Urgell, SA, desde la creación de la sociedad en el año en 1962, 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 de facturación en España con una cifra de venta de 85.350.000 € en el año 2023**. 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 incorporado recientemente.

La expansión de MAUSA comienza en el año 2017 con la inauguración de un nuevo **punto de venta 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 líder en 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 instalacio-

nes 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.

Siempre atento a las oportunidades y conscientes de la importancia del posicionamiento con una cuota de mercado fuerte en cada zona, MAUSA adquiere **Maresmegress**, uno de los almacenes líderes en facturación en la zona del Maresme (Barcelona) con una cifra de negocio cercana a los 10 millones de euros.

Y, finalmente, hace aproximadamente 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 y muy conocida en el sector, sobre todo en la provincia de Girona, con una facturación cercana a los 6 millones de euros.

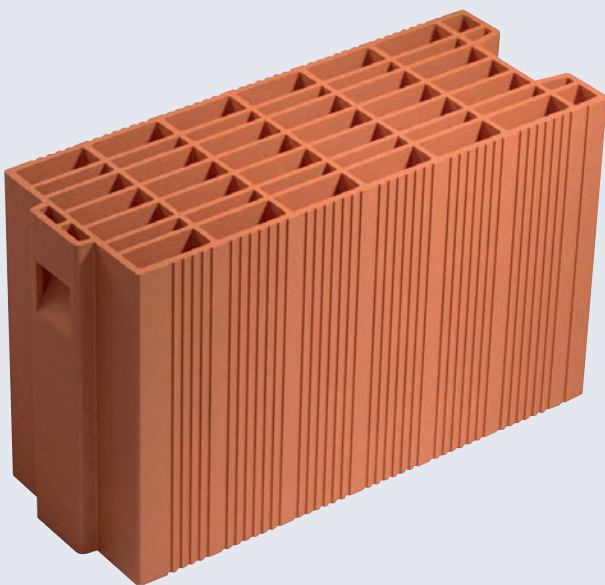
Con un posicionamiento muy sólido en el mercado, con 8 puntos de venta que representan una oferta total de más de 100.000 m², **MAUSA** ha consolidado su modelo de negocio basado en la atención y cuidado del punto venta, así como en una oferta de producto también muy cuidada y estudiada.

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



También es noticia...

BIGMAT ALDINO, RECIBE EL PREMIO COPE A LA TRAYECTORIA EMPRESARIAL

La empresa de distribución BigMat Aldino fue galardonada con el Premio COPE Valencia 2025 en la categoría de Trayectoria Empresarial, el pasado 17 de febrero durante una gala especial que, a pesar de haber sido aplazada debido a la DANA, se celebró con éxito en un evento lleno de emotividad y relevancia. Es un **premio al reconocimiento a más de 100 años de esfuerzo** y compromiso con la construcción y la innovación en el sector. Este premio llega en **un año especialmente significativo para la empresa**, que en 2024 celebró su centenario al servicio de la construcción. A lo largo de este siglo, BigMat Aldino se ha consolidado como un referente de calidad, servicio y adaptación a los cambios del mercado, consolidando su legado en la provincia de Valencia.



▲ Tomás Fenoll, gerente de BigMat Aldino (izquierda) recibió el galardón de manos de Vicente Boluda, presidente de AVE.



▲ Sergi Alzuria, nuevo director comercial y de marketing del departamento de exportación de SPIT

SERGI ALZURIA ASUME LA DIRECCIÓN DEL DEPARTAMENTO DE EXPORT DE SPIT

El hasta ahora director comercial y de marketing del segmento de construcción de ITW para la península ibérica, Sergi Alzuria, ha asumido este primero de enero de 2025 la dirección comercial y de marketing del departamento de exportación de SPIT, manteniendo la dirección de la unidad de Iberia.

Sergi Alzuria se incorporó a ITW en 2006, hace casi 20 años. Los primeros años desempeñó la función de jefe de zona nordeste, posteriormente incorporó canarias a su zona. En 2013 fue nombrado director comercial y marketing de la unidad, y en 2019 asumió la gestión del mercado DIY, principalmente con la marca Red Head.

El departamento de exportación de SPIT tiene dos áreas, Oriente Medio con base en Dubái, dónde un equipo gestiona los países de la zona y el equipo que gestiona el “resto del mundo” con base en la sede central de Europa de SPIT en la localidad francesa de Bourg-lès-Valence.

RUBI IMPULSA LA INNOVACIÓN DEL SECTOR CON SU CATÁLOGO 2025

RUBI ha presentado **su nuevo catálogo de productos 2025**. Así, la compañía **refuerza su compromiso con la innovación** al presentar nuevas cortadoras manuales y eléctricas que marcarán un antes y un después en el mercado, redefiniendo los estándares de calidad y rendimiento.

El nuevo catálogo 2025 se presenta bajo la señalización de la **RUBI Experience**, que se engloba en los “5 pasos hacia la excelencia”: preparación, corte y perforación, instalación, rejuntado y limpieza. Toda la gama de productos RUBI está señalizada con el paso del proceso de colocación al que pertenece, proporcionando una solución clara y visual, y de esta forma se sitúa al usuario final en el centro de la estrategia de RUBI. **Disponible online en la web de RUBI**, el nuevo catálogo ofrece una selección de herramientas y soluciones que revolucionan la instalación cerámica, impulsadas por innovación y tecnología de vanguardia.

Cada uno de los productos ha sido meticulosamente diseñado y fabricado bajo los más estrictos estándares de calidad y acorde a las necesidades latentes para los profesionales del sector.



▲ Catálogo RUBI 2025. Desde 1951 la mejor opción para cada trabajo.



CASA Y BAÑO

Especialistas en Baños y Cerámicas

Especialistas en baños y cerámicas

www.casaybano.com

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

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.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Cortag

Experto en empresa familiar y multinacional...

Si, con más de 15 años de experiencia en las áreas de auditoría, consultoría estratégica y gestión empresarial. Tengo experiencia internacional en empresas familiares y multinacionales líderes de mercado. En 2012, inicié mi relación con CORTAG como proveedor de servicios, y desde el año 2019 me dedico exclusivamente al proyecto de internacionalización de la empresa en Europa, con el objetivo de llevar soluciones innovadoras y de calidad al sector de la construcción.

¿Dónde se sitúan los orígenes de CORTAG?

La empresa se funda en agosto de 1995 en la localidad de Mogi Mirim, en el estado de São Paulo, y empezó como un pequeño almacén en una propiedad familiar. Después de casi 30 años de historia, CORTAG ha crecido de dos empleados a más de 1.000, operando en una infraestructura de más de 80.000 m².

Hoy, estamos presentes en 47 países y somos reconocidos como una referencia global en herramientas para corte y colocación de azulejos, cerámicas y otros revestimientos. Esta trayectoria refleja nuestra mi-

sión de ofrecer soluciones innovadoras, siempre comprometidos con la calidad y la satisfacción de nuestros clientes.

¿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.

Para ustedes el departamento I+D es muy importante.

Sin duda. Nuestro departamento de Innovación y Desarrollo (I+D), compuesto por cerca de 20 ingenieros especializados, es fundamental para que podamos mejorar continuamente nuestros productos. En este sentido, invertimos muy fuerte en nuevas tecnologías para garantizar que ofrecemos soluciones eficientes, prácticas y con excelente relación calidad-precio.

Un ejemplo es la cortadora manual profesional PRIME, diseñada con base de aluminio extruido, que es increíblemente ligera y fácil de transportar. Presentada en la feria Batimat, la PRIME refleja nuestra dedicación a la innovación y a la comprensión de las necesidades de los profesionales europeos, posicionándonos como socios confiables de los distribuidores que valoran calidad e innovación.

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.

“La distribución de materiales de construcción en España está pasando por una fase de centralización, en línea con lo que ya ocurre en otros países de Europa, como Francia”

¿En que consiste el nuevo CORTAG Expert Community?

Liderando la innovación en el sector, hemos lanzado la “CORTAG Expert Community”, un club exclusivo para profesionales del sector de la construcción que desean disfrutar de una serie de ventajas.

Los miembros tienen acceso a la garantía ampliada de seis años, sorteos de productos, contenidos especializados, invitaciones a eventos y ferias del sector, además de sesiones de formación especializadas. Esta iniciativa forma parte de nuestro compromiso de apoyar y valorar a los profesionales de la construcción, proporcionando recursos que contribuyan a su crecimiento y al de la industria.

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

La distribución de materiales de construcción en España está pasando por una fase de centralización, en línea con lo que ya ocurre en otros países de Europa, como Francia. Esta tendencia está impulsada por los recientes cambios entre los grupos de compras y las estrategias de los canales modernos. Creemos que, aunque el canal tradicional de distribución está perdiendo fuerza, todavía tendrá su papel, principalmente para atender las demandas locales y especializadas. Nuestra visión es colaborar con todos estos canales, ofreciendo productos que sean diferenciados y se destaquen por su calidad e innovación.

El canal tradicional de distribución en España esta 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.

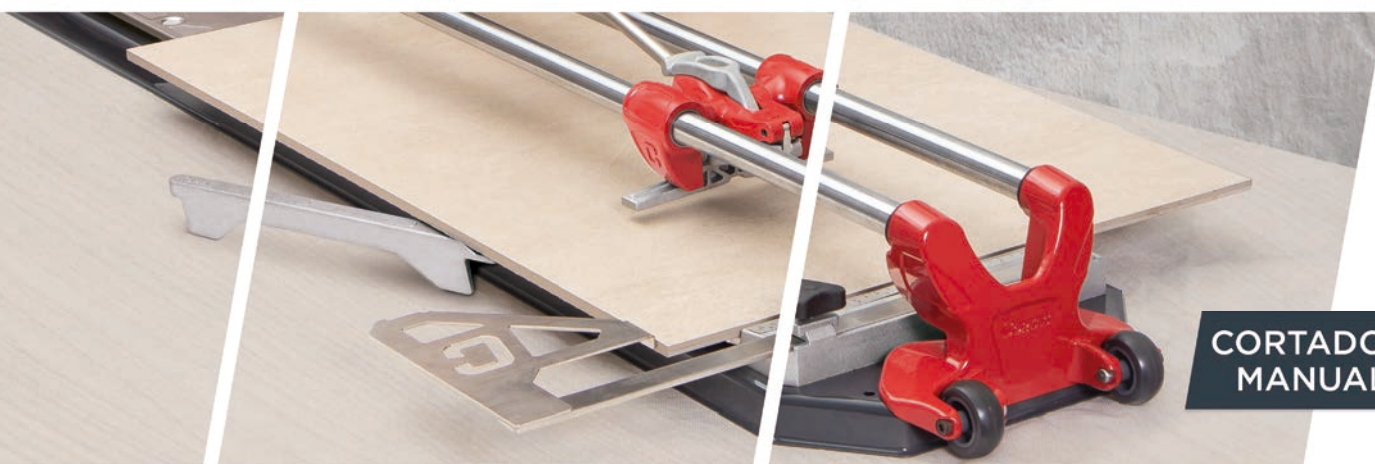
3. Modernización y digitalización: Incorporar tecnologías que optimicen la gestión y los procesos, adaptándose a las demandas del mercado moderno.

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.

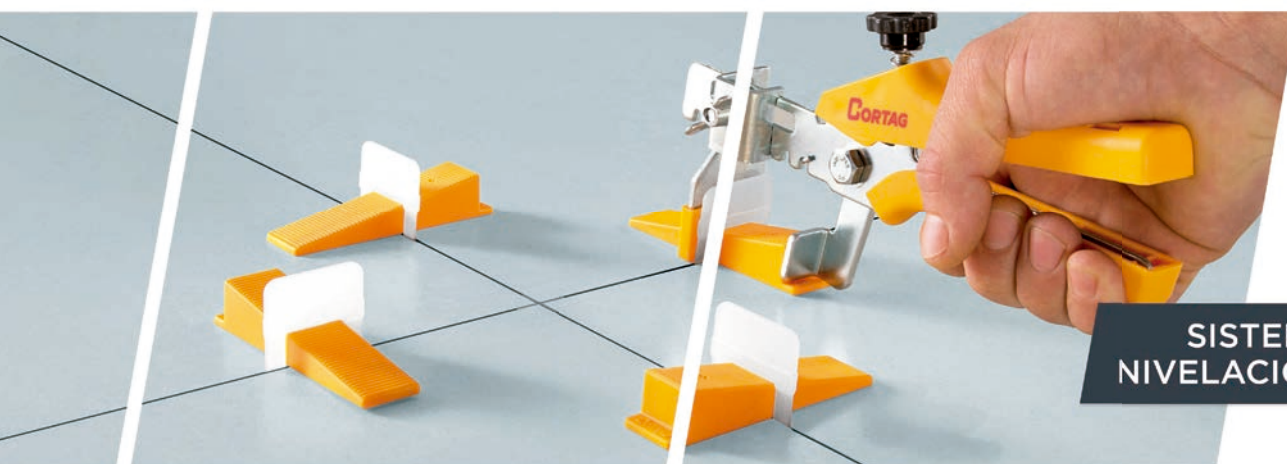
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



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

TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción España

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
1 BigMat (La Plataforma + Almacenes Cámara)	129.185.000	130.638.000	-1,11%	Catal./C.Madrid./C.León	17	
2 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	85.350.913	80.368.619	6,20%	Catalunya	7	-
3 SOCIAS Y ROSSELLO, SL	66.840.115	62.269.348	7,34%	Baleares	3	-
4 Bongrup Baleares, SL	50.956.693	46.610.428	9,32%	Baleares	12	-
5 Servicios Palau, SL	45.583.382	40.990.968	11,20%	Baleares	1	-
6 DISCESUR	45.206.506	47.455.987	-4,74%	C. Madrid	3	
7 Terrapilar, SAU	43.286.279	38.670.240	11,94%	C.Valenciana/Murcia	6	
8 Jorge Fernández	43.053.000	43.976.345	-2,10%	Euskadi	6	
9 Alberch, SA	40.160.000	36.868.000	8,93%	Catalunya	4	-
10 Azulejos Peña, SA	40.135.978	42.695.066	-5,99%	C. Madrid	7	-
11 Guillermo Duran, SA	35.959.492	31.027.056	15,90%	Baleares	3	
12 Las Chafiras, SA	35.190.768	32.212.536	9,25%	Canarias	7	
13 Suministros Ibiza, SA	33.277.152	29.191.310	14,00%	Baleares	2	
14 GRUPO BILBU (Bilbu-Larogei-Bilcon-Navagres-Expoceramica)	31.023.000	30.934.000	0,29%	Euskadi/Navarra	-	-
15 BigMat Ochoa, SL	30.926.000	28.233.218	9,54%	Aragón/Catalunya	7	
16 ALBERTO SOLER, S.A.	29.830.215	30.511.700	-2,23%	Catalunya	2	
17 José María Gallizo, SL	28.822.997	22.635.271	27,34%	Aragón	-	
18 Oliveras Derivats i Materials, SL	28.217.064	26.731.513	5,56%	Catalunya	5	
19 Juan Alcaín Jauregui, SA	26.590.173	24.858.831	6,96%	Euskadi	2	
20 Impex Subministres, SL	25.852.671	24.669.299	4,80%	Catalunya	1	
21 Dicona, SA	25.158.761	30.513.072	-17,55%	Navarra	1	
22 A. Palliser, SL	25.074.653	23.380.271	7,25%	Baleares	3	
23 Laguardia&Moreira	24.958.000	25.479.516	-2,05%	C.Madrid/Galicia	10	
24 Catalonia Ceramica, SA	24.633.129	25.484.334	-3,34%	Catalunya	4	-
25 Saneamientos Puya, SL	23.810.640	23.294.710	2,21%	Andalucía	4	
26 Ferrolan, SA	22.108.309	22.608.081	-2,21%	Catalunya	6	-
27 Manau, SA	20.435.223	18.597.336	9,88%	Catalunya	3	
28 Tabisam, SLU	19.909.854	15.619.924	27,46%	C. Valenciana	4	-
29 Almacenes Femenias, SA	19.516.215	18.688.728	4,43%	Baleares	6	
30 Garro, SA	19.269.241	18.880.921	2,06%	Catalunya	2	
31 Jodul	19.202.910	17.085.690	12,39%	Catalunya	1	
32 Ferretería de Tias, SL	19.175.248	18.134.544	5,74%	Canarias	-	
33 Amado Salvador, SA	18.964.985	20.443.568	-7,23%	C. Valenciana	4	-
34 Pavimarsa, SA	18.879.782	19.451.864	-2,94%	C. Madrid	2	
35 Correja, SL	18.766.000	19.134.435	-1,93%	Catalunya	1	
36 Eurocasa Suministros, SLU	18.623.868	18.027.105	3,31%	C. Valenciana	3	
37 Santandreu Sureda, SL	18.578.429	16.627.916	11,73%	Baleares	1	
38 Comercial de Industria y Representaciones, SL	18.239.476	17.056.345	6,94%	C. Madrid - C. Valenciana	4	-
39 Grupo Unamacor	17.654.000	15.941.666	10,74%	Andalucía	-	
40 ENERFUER	17.537.378	14.511.111	20,85%	Canarias	-	
41 Calvente Bóbila, SLU	17.526.727	16.461.630	6,47%	Catalunya	1	
42 Construdeco Norte, SL	17.079.000	16.223.766	5,27%	Galicia	4	
43 Sainz Allende, SL	16.443.635	16.851.839	-2,42%	Cantabria	4	
44 Grupo Verolia + La Obra Semasa	16.032.429	15.744.503	1,83%	C. Madrid	4	-
45 Materiales Construcción Rampaixa, SA	15.909.016	8.056.169	97,48%	Baleares	1	
46 Fajovi, SL	14.835.113	13.919.513	6,58%	C. Valenciana	1	

2023 RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
47 Suministros Rufino Navarro, SL	14.621.222	14.998.935	-2,52%	C. Madrid	2	 GAMMA
48 Verger Materials Es Pla, SL	14.097.003	12.191.100	15,63%	Baleares	4	 BigMat
49 Productos Cerámicos Cetosa, SA	14.029.089	15.227.028	-7,87%	C. Madrid	1	-
50 Mat. Construcció Gil, SL	13.630.212	12.083.750	12,80%	Catalunya	1	 BigMat
51 Montejo Ceramics, SL	13.628.160	11.994.513	13,62%	Navarra	3	 IBERGROUP
52 Amargant Sat Pol - Amargant Pineda	13.054.755	12.090.989	7,97%	Catalunya	2	 matdecó
53 Roca Materiales y Herramientas	13.040.188	11.826.995	10,26%	C. Valenciana	1	 BigMat
54 Saneamientos Pereda, SA	12.440.490	13.581.574	-8,40%	Asturias	3	 IBRICKS
55 Gibeller Grupo	12.380.000	13.628.922	-9,16%	C. Valenciana	5	 bcc:
56 Suministros Ampuriabrava - Materials Banyoles	12.355.564	11.269.661	9,64%	Catalunya	2	 BigMat
57 Cerámicas Dominguez, SL	12.212.456	11.832.020	3,22%	Catalunya	1	 IBRICKS
58 Showroom Barral, SL	11.974.611	12.587.210	-4,87%	C. Madrid	1	-
59 Arias Nadela, SL	11.453.777	10.940.582	4,69%	Galicia	4	-
60 Escayolas Europa,S.L.	11.432.140	11.767.216	-2,85%	C. Madrid	2	 A2Open
61 COMERCIAL VERA CERAMICA Y BAÑO, SL	11.318.504	10.309.671	9,79%	Andalucía	1	 GAMMA
62 Blanco Quintas, SL	10.804.806	11.938.027	-9,49%	Galicia	5	-
63 Materiales de Construcción Aldino, SL	10.516.090	9.492.565	10,78%	C. Valenciana	1	 BigMat
64 Carmona e Hijos, SA	10.494.321	9.027.300	16,25%	Catalunya	3	 IBRICKS
65 Agrupación Empresarial Tabanera	10.485.738	10.394.225	0,88%	Castilla León	1	 BigMat
66 Vizcay Hermanos, SA	10.483.546	9.832.515	6,62%	Navarra	1	 IBRICKS
67 Prefabricados Ibaferan, SL	10.359.190	9.182.597	12,81%	Andalucía	1	-
68 Pronor Cuatro Caminos SL	10.287.061	8.609.767	19,48%	Melilla	1	 IBRICKS
69 Gomila Materiales de Construcción, SA	10.248.118	7.264.483	41,07%	Baleares	1	-
70 Prefabricados Dena, SL	10.240.341	9.732.059	5,22%	Galicia	2	 IBRICKS
71 Segura e Hijos, SA	10.184.152	7.475.121	36,24%	C. Madrid	2	 B d B
72 Rodríguez Valero Francisco, SL	10.044.496	10.025.960	0,18%	C. Murcia	1	AUNA
73 Higinio Tabares e Hijos, SL	10.028.397	9.472.245	5,87%	Canarias	1	 IBRICKS
74 Ferretería Germán Medina, SL	10.019.086	9.579.373	4,59%	Canarias	1	-
75 ROCASA Materiales de Construcción, SL	10.001.767	9.875.000	1,28%	Asturias	2	 bcc:
76 Almacenes Lavin, SA	9.992.539	9.052.139	10,39%	Cantabria	1	 IBERGROUP
77 Cementos Benidorm, SA	9.969.450	11.358.903	-12,23%	C. valenciana	6	 MAGATZEM
78 Preyser Autoservicio, SL	9.963.942	10.067.731	-1,03%	C. Valenciana	14	-
79 Bricoceramic, SA	9.884.528	11.269.226	-12,29%	Catalunya	2	-
80 Agrupacio Constructores Llevant, SL	9.790.137	8.742.516	11,98%	Baleares	1	 BigMat
81 Gress Argentona, SL	9.722.910	7.427.792	30,90%	Catalunya	1	 IBRICKS
82 Ferret Casulleras, SL	9.669.709	10.254.491	-5,70%	Catalunya	1	 GAMMA
83 Badalona Gres, SL	9.580.303	8.933.022	7,25%	Catalunya	1	-
84 Grupo Perea Morante, SL	9.509.234	7.616.038	24,86%	Andalucía	1	 BigMat
85 Los Belis, SA	9.471.686	9.462.445	0,10%	Castilla La Mancha	3	 IBRICKS
86 Ferretería San Isidro, S.L.	9.396.178	8.677.801	8,28%	Canarias	2	 B d B
87 Tinalex Arte, SL - Vda. Antoni Font, SA	9.248.689	8.603.000	7,51%	Catalunya	7	 GAMMA
88 GRUEXMA RB, S.L.	9.243.616	7.471.326	23,72%	C. Murcia	1	 GAMMA
89 González Higuera e Hijos, SL	9.173.719	6.713.674	36,64%	Castilla León	1	-
90 Garcí Venta, SL	9.119.789	9.496.160	-3,96%	Galicia	1	 GAMMA
91 Sasmak Belartza, SL	9.113.568	8.908.303	2,30%	Euskadi	1	 IBRICKS
92 José Tineo e Hijos, SL	9.031.815	7.772.331	16,20%	Andalucía	1	 BigMat

TOP 3 millones

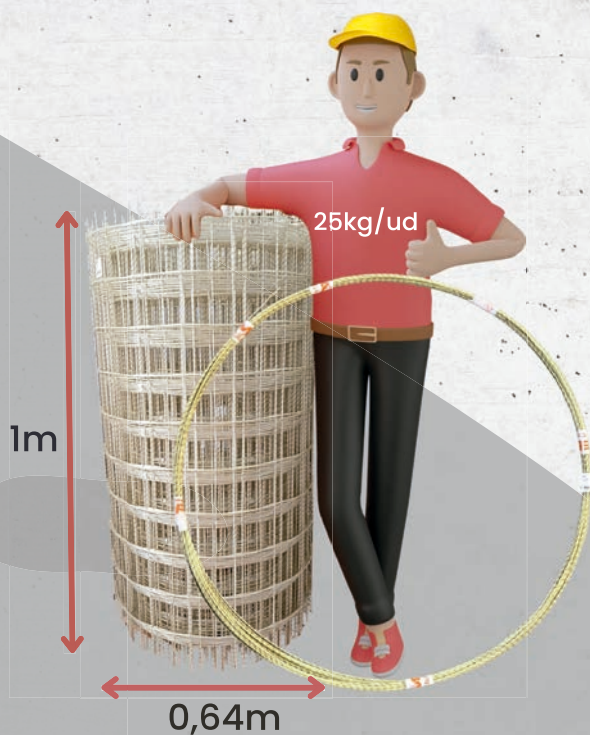
Almacenes de Materiales de Construcción

España 2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
93 Relux Plásticos Técnicos, SL	8.980.791	7.120.562	26,12%	Andalucía	1	
94 Azulejos Delgado, SA	8.964.227	8.153.584	9,94%	Cantabria	1	-
95 Gestión Integral del Punto de Venta, SL (BigMat)	8.790.000	8.680.000	1,27%	-	4	
96 Loiu Materiales de Construcción, SL	8.688.202	9.107.612	-4,61%	Euskadi	1	
97 Mat. Miquel Alt Emporda / Baix Emporda	8.604.708	8.705.461	-1,16%	Catalunya	3	
98 Mercamat, SA	8.589.229	8.121.501	5,76%	Catalunya	2	
99 Cantara Bussines, SL (Casanova)	8.440.830	6.637.489	27,17%	Catalunya	3	
100 Suministros José Luis Cabrera, S.L.	8.350.000	7.134.409	17,04%	Canarias	2	
101 JICASA MAT DE CONSTRUCCION SA	8.335.871	8.230.516	1,28%	Euskadi	1	
102 MADECON, SA	8.263.347	6.045.096	36,70%	Castilla León	1	
103 FUNDIBIDE, SA	8.231.500	7.554.276	8,96%	Euskadi	2	
104 DYCTEN SXXI, SL	8.205.298	8.735.524	-6,07%	Canarias	5	-
105 Ferreterías Doncel, SL	8.204.621	8.788.006	-6,64%	Ceuta	2	
106 Can Tauet, SL	8.119.859	6.262.057	29,67%	Baleares	1	
107 Segmento de Ocio, SL	8.083.278	6.746.550	19,81%	Baleares	1	
108 Juan Sastre Roca, SL	8.058.196	6.881.877	17,09%	Baleares	1	
109 Materiales de Construcción Expocanal, SL	7.936.368	7.543.685	5,21%	Aragón	1	
110 Materials Brecor, SL	7.928.622	9.396.240	-15,62%	Catalunya	3	
111 Materials Creixell, SA	7.621.124	7.609.781	0,15%	Catalunya	1	
112 Castrogres, SL	7.581.318	7.174.762	5,67%	Cantabria	2	
113 Siesmo, SL - Sanicer, SL	7.477.335	7.551.380	-0,98%	Catalunya	2	-
114 Empresa Comercial Albert, SL	7.394.713	5.621.227	31,55%	Castilla La Mancha	1	
115 Mat. Construcción Ortega Aviles, SL	7.260.090	6.541.932	10,98%	Andalucía	1	
116 Materials Cama Cortadelles / Plastics Tarrega	7.256.132	4.935.960	47,01%	Catalunya	2	
117 Ginesta 1951, SL - Gamma Ginesta	7.208.622	7.548.611	-4,50%	Catalunya	2	
118 Mat. Ciutadella Joan i Jordi, SL	7.040.581	6.642.165	6,00%	Baleares	1	
119 Materiales Cano, SL	7.029.531	7.010.781	0,27%	C. Valenciana	2	-
120 Cerámicas y Azulejos del Mar Menor, SL	7.024.027	7.169.438	-2,03%	C. Murcia	1	
121 BigMat Moreno Comercial, SL	6.996.641	6.911.743	1,23%	Andalucía	1	
122 Grupo Leioa XXI, SL	6.996.343	7.913.223	-11,59%	Euskadi	1	
123 Mat. Construcción Juan García - Suministros BigMat	6.895.597	6.599.306	4,49%	C. Murcia	1	
124 Saneamiento y Construcción, S.A. (Sacosa)	6.777.058	5.493.028	23,38%	C. Madrid	1	
125 Materials Gisbert, SL	6.700.000	5.826.538	14,99%	Catalunya	3	
126 Materiales Reformas Generales, SL - MRG	6.647.315	5.976.423	11,23%	Andalucia	1	
127 Materiales de Construcción Galmés, SAU	6.588.021	6.500.832	1,34%	Baleares	1	
128 Ferretería El Motor II, SL	6.533.263	5.485.985	19,09%	Andalucía	1	
129 Inmersalia Trading (Solomat)	6.519.482	6.874.396	-5,16%	Catalunya	1	
130 Materials de Construcció Cala D'OR, SL	6.464.179	5.503.273	17,46%	Baleares	1	
131 Cano Materiales de Construcción	6.369.386	6.467.738	-1,52%	Andalucía	1	
132 SUMCO, SA - PORSERMAT COMERCIAL	6.366.453	5.774.661	10,25%	Catalunya	2	
133 AISLADIS, SL	6.364.777	4.598.527	38,41%	C. Valenciana	1	
134 Pretensados Ribera	6.329.927	6.457.121	-1,97%	Catalunya	2	
135 Materiales Const. Asurmendi, SL	6.235.995	6.986.689	-10,74%	Navarra	1	
136 Construcciones Normalizadas, SA - CONORSA	6.235.769	6.629.659	-5,94%	Castilla León	1	
137 Mayor Materials per a la Construcción, SL	6.220.072	5.797.285	7,29%	Catalunya	1	
138 SOPAM CR, SL	6.208.118	5.795.772	7,11%	Castilla León	2	

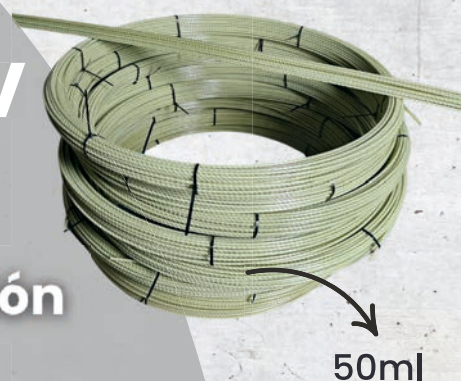
NEW!

¿Tus clientes siguen pidiendo mallazo, con lo engorroso que es manejarlo?



Mallas y varillas PRFV

- ✓ Control de grietas
- ✓ Resistente a la corrosión
- ✓ Ligereza
- ✓ Alta resistencia-peso
- ✓ No magnética ni conductora
- ✓ Menor capa de hormigón



COMERCIAL
COLLVILA

CE

TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción

España 2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
139 Mat. de Construcción La Marina, SL	6.187.853	5.972.660	3,60%	C. Valenciana	1	
140 Borrás Sabater, SA	6.118.674	5.780.809	5,84%	Baleares	1	-
141 Saneamientos Pereda, SA	6.112.852	6.610.762	-7,53%	Euskadi	3	-
142 Comervía, SL	6.007.384	6.384.437	-5,91%	Galicia	1	-
143 Jordi Rull, SA	5.991.732	4.943.851	21,20%	Catalunya	1	
144 Alvaro Albalat, SL	5.987.900	5.641.875	6,13%	C. Valenciana	1	
145 Melsacon, SA	5.986.833	5.986.587	0,00%	Canarias	-	
146 Hermanos Hermi Sanfi, SL - Ferretería Marcial	5.986.188	4.717.195	26,90%	Canarias	1	
147 Materiales Construcción Odoricio, SL	5.978.959	5.740.729	4,15%	Castilla León	2	
148 Materiales y Azulejos Petri, SL	5.955.886	5.613.082	6,11%	C. Madrid	4	-
149 Ibañez, SAU	5.951.092	7.318.648	-18,69%	Andalucía	2	
150 Aislamientos Isolais, SL	5.937.025	5.515.431	7,64%	Andalucía	1	
151 TOTPERCONS, SL	5.933.953	5.900.875	0,56%	C. Valenciana	1	
152 SUMEX - S.Mat. Excavacions Igualada	5.880.210	5.840.412	0,68%	Catalunya	1	
153 Comercial Arqués, SCCL	5.806.207	5.440.574	6,72%	Catalunya	1	
154 Bricosafor, SL	5.776.045	5.957.228	-3,04%	C. Valenciana	1	
155 Urbil Etxegintako Materialak, SL	5.758.400	5.408.872	6,46%	Euskadi	1	
156 Comercial Jocor Baix Emporda, SL	5.732.990	5.210.278	10,03%	Catalunya	2	
157 BigMat Tevisa, SL	5.716.200	4.509.601	26,76%	Extremadura	2	
158 Aislamientos Unificados, SL	5.687.970	5.687.602	0,01%	C. Madrid	1	
159 Pavimentos Garrido	5.687.626	5.935.745	-4,18%	Extremadura	1	
160 Magatzem Bosom, SL	5.631.702	5.574.005	1,04%	Catalunya	2	
161 Suministro Integral del Agua, SL	5.629.161	5.689.816	-1,07%	Galicia	1	-
162 Ferretería Almonte, SL	5.628.583	5.628.583	0,00%	Canarias	-	
163 Proyecsa Yesos, SLU	5.627.839	4.128.141	36,33%	Castilla La Mancha	1	
164 Prefabricados Manzano, SL	5.619.225	5.777.210	-2,73%	Extremadura	1	
165 Aislamientos Javier, SL	5.614.678	5.970.797	-5,96%	Castilla León	1	
166 Saneamientos Orts, SL	5.610.625	5.066.020	10,75%	C. Valenciana	1	
167 Sirvent e Hijos, SL	5.594.417	5.835.636	-4,13%	C. Valenciana	2	
168 Comercial Feleches, SAL	5.576.605	5.004.379	11,43%	Asturias	1	
169 Tolo Florit, SA	5.470.579	4.491.837	21,79%	Baleares	1	
170 JASA Transporte y Materiales de Construcción	5.454.609	4.914.522	10,99%	Baleares	1	
171 Anton Blasco, SL	5.440.061	5.258.331	3,46%	C. Valenciana	1	-
172 Rodríguez Olmos, SL	5.421.845	5.156.067	5,15%	C. Murcia	1	
173 Gero 10, SL	5.409.112	4.716.347	14,69%	Catalunya	1	
174 Mat. de Construcción Matias Arbol, SL	5.343.909	6.227.078	-14,18%	Andalucía	1	
175 Juan Marquez del Río, SL	5.342.573	5.031.574	6,18%	Andalucia	1	
176 Vela Verdugo, SL	5.340.587	5.138.052	3,94%	Andalucía	1	
177 Silviu Materiales de Construcción, SL	5.321.126	5.752.567	-7,50%	C. Madrid	1	
178 TC Todo Construcción, SL	5.287.948	5.051.091	4,69%	Andalucía	1	
179 Aislamientos Madrid Sur, S.L.	5.278.741	2.724.073	93,78%	C. Madrid	1	-
180 Comercial Silva León, SL	5.274.087	5.231.390	0,82%	Castilla León	1	
181 Alva Gestion Sur, SL	5.258.496	4.397.873	19,57%	Andalucía	1	
182 Alfonso Jiménez e Hijos, SL	5.242.730	5.360.887	-2,20%	Murcia	5	
183 Slau Fuenlabrada, SL	5.174.207	5.852.657	-11,59%	C. Madrid	1	
184 Carrión Arexna, S.L.	5.171.127	-	-	Castilla León	1	

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



TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción

España

2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
185 Materiales de Construcción Onda, SL	5.153.838	3.791.827	35,92%	C. Valenciana	1	
186 Prefabricados Carbonell, SL	5.148.293	5.262.014	-2,16%	Baleares	2	
187 Mat. Const. Grupo Sánchez Vega Baja, SL	5.142.665	4.504.435	14,17%	C. Valenciana	1	
188 D.E. THE NEW TIME S.L.	5.142.576	-	-	-	3	
189 Romesur, SL	5.133.833	5.239.720	-2,02%	Andalucía	1	
190 Archipiélago Suministros Industriales 95, SL	5.062.511	4.817.965	5,08%	Canarias	-	
191 Iturria Industrial, SL	5.052.298	4.886.859	3,39%	Euskadi	1	
192 Europea de Materials EURO MAT, SL	5.036.898	4.879.776	3,22%	Catalunya	5	
193 Hijos de Acañas Cabrera, SL	5.026.976	5.944.722	-15,44%	Andalucía	1	
194 Suministros Verasur, SL	4.997.261	4.496.564	11,14%	Andalucía	1	
195 Antonio Miranda, S.A.	4.996.533	5.039.948	-0,86%	Vizcaya	2	
196 Jove Materiales de Construcción, SL	4.945.750	4.648.917	6,38%	Asturias	1	
197 COMERCIAL FERRETERIA MAXORATA,S.L.	4.925.955	4.244.596	16,05%	Canarias	1	
198 Materials Dorotea, SL	4.905.453	5.382.340	-8,86%	Catalunya	1	
199 Almacenes San Blas, SA	4.903.699	4.777.008	2,65%	Andalucía	1	-
200 Gamma Montañó, S.L.	4.899.969	4.637.289	5,66%	Catalunya	1	
201 Amengual Dols, S.A.	4.895.193	4.769.434	2,64%	Baleares	1	-
202 Pivita, SA	4.799.964	6.214.106	-22,76%	Baleares	1	
203 Materiales de Construcción Cadavid, SL	4.798.465	4.121.744	16,42%	Galicia	1	
204 Ferretería y Casa Sa Rota, S.L.	4.770.778	4.448.045	7,26%	Baleares	1	
205 Herrerocons Materiales, SL	4.737.137	5.226.658	-9,37%	C. Madrid	1	
206 Materiales de Construcción Caleta, SL	4.726.018	3.773.016	25,26%	C. Valenciana	1	
207 Berges Centro Comercial, SA	4.713.268	4.664.493	1,05%	Aragón	1	
208 Comercial Alarjo, SL	4.711.066	4.603.787	2,33%	Asturias	1	
209 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	4.682.154	3.710.850	26,17%	Catalunya	1	-
210 Melquiades Albacete, SL	4.661.451	4.941.505	-5,67%	Castilla La Mancha	1	
211 Bolma, SA	4.624.718	4.802.235	-3,70%	C. Madrid	1	
212 BigMat Fontecha, SL	4.605.104	4.177.219	10,24%	Castilla León	1	
213 Suministros Macor, SL	4.554.830	4.103.582	11,00%	C. Valenciana	1	
214 Arquimatt Materials i Decoració	4.539.551	5.047.199	-10,06%	Catalunya	1	
215 Azul Gres del Mediterráneo, SL	4.513.529	5.503.043	-17,98%	C. Murcia	1	
216 Elegance y Decoraciones, SL	4.507.778	3.636.682	23,95%	C. Murcia	1	
217 Pavimentos y Saneamientos de Pizarra	4.498.848	3.916.464	14,87%	Andalucía	1	
218 Forjado Cerámico y Material Construcción, SL	4.495.574	4.237.030	6,10%	Catalunya	1	
219 Almacenes La Cueva, SL	4.489.485	4.450.787	0,87%	Asturias	1	
220 Cristobal Villanueva, SL	4.478.495	4.921.413	-9,00%	Aragón	1	
221 GRUPO LAZARO 1979,S.L.	4.477.402	3.927.826	13,99%	Extremadura	1	
222 Transportes Acañas Cabrera, S.L.	4.459.022	3.439.715	29,63%	Andalucía	-	
223 Saneamientos Emilio Hernández, SA	4.400.039	4.665.780	-5,70%	Andalucía	4	
224 Corralo Materiales de Construcción	4.395.805	3.143.625	39,83%	Castilla La Mancha	1	
225 Mariano García Hermanos, SA	4.390.000	3.844.033	14,20%	C. Madrid	1	
226 Almaco Materiales de Construcción, SL	4.388.256	4.657.193	-5,77%	Navarra	1	
227 Materials Casserres, SA	4.358.099	4.646.408	-6,20%	Catalunya	2	
228 Qualisertec, SL	4.274.149	4.231.700	1,00%	Catalunya	1	-
229 Villalba Materiales Construcción, SL	4.262.218	4.391.187	-2,94%	Aragón	1	
230 Barro-Gres Yesos Valladolid, SL	4.232.717	4.286.234	-1,25%	Castilla León	1	

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

TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción

España

2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
231 Materials Domenjo, SA	4.228.470	4.020.648	5,17%	Catalunya	3	 GAMMA
232 Trans-Olmedo, SL	4.211.202	3.562.107	18,22%	Andalucía	1	 IBRICKS
233 Miguel Muñoz Olivares, SL	4.199.245	4.142.628	1,37%	C. Murcia	2	 BigMat
234 TRESJIV, SL	4.190.942	4.471.927	-6,28%	C. Valenciana	2	 GAMMA
235 Hero Tecno Construcción, SL	4.182.748	2.879.615	45,25%	Baleares	1	-
236 Ormat, SA	4.162.194	4.074.138	2,16%	Catalunya	1	-
237 Viuda de Juan Pérez Aura, SL	4.137.184	4.030.758	2,64%	C. Valenciana	1	 BigMat
238 Chicano Suministros Construcción, SL	4.132.825	4.388.810	-5,83%	Andalucía	1	 BigMat
239 Azulejos Barma, SL	4.098.489	3.953.463	3,67%	C. Valenciana	1	 IBRICKS
240 Materiales Const. Salvador Guerrero Hevilla	4.071.743	3.336.308	22,04%	Andalucía	2	 BigMat
241 Hermanos Marín Materiales de Construcción, SL	4.070.937	3.805.951	6,96%	Castilla La Mancha	1	 BigMat
242 SA Teulera Magatzem de Construcció, SL	4.064.363	3.174.891	28,02%	Baleares	-	 GAMMA
243 Imagal Cerámica & Baño, SL	4.052.793	3.661.406	10,69%	Galicia	1	 IBRICKS
244 Hermanos Borbolla, SA	4.016.138	4.046.584	-0,75%	Cantabria	3	 GAMMA
245 SUBICER, SL	4.015.146	3.927.229	2,24%	Catalunya	1	 GRUMAT
246 Barandiaran Zaramikak, SL	4.006.918	4.088.347	-1,99%	Euskadi	1	 IBRICKS
247 Almacenes Revilla, SL	3.991.071	4.214.152	-5,29%	Castilla León	2	-
248 LINX BALEARS S.L.	3.976.791	3.693.078	7,68%	Baleares	1	-
249 Muro Suministros y Servicios, SLU	3.965.108	2.490.872	59,19%	Castilla La Mancha	1	 B d B
250 Saneamientos Linares	3.941.712	3.698.352	6,58%	Andalucía	1	 BigMat
251 Hernandez Gámez, SL	3.907.972	3.571.819	9,41%	Andalucia	1	 B d B
252 Saneamientos Granamax, SL	3.907.644	3.805.137	2,69%	Andalucia	1	-
253 Ceramicos Anvamar, SL	3.894.874	3.280.357	18,73%	C. Valenciana	1	-
254 Juventino Alvarez, SL	3.894.434	3.974.152	-2,01%	Castilla León	1	 GAMMA
255 Corplama, SL	3.889.837	4.033.124	-3,55%	Galicia	3	 IBRICKS
256 Comercial KMAG	3.882.324	3.682.109	5,44%	Catalunya	1	 EMCAT
257 Ari Maquinaria, S.L.	3.881.708	-	-	Andalucia	1	 A a Obran
258 Materiales de Construcción Alpargres, SL	3.823.217	4.155.638	-8,00%	C. Valenciana	1	 GAMMA
259 GRUP MCF - Tranexma, SL	3.813.359	4.197.703	-9,16%	Baleares	1	 IBRICKS
260 Nicolas Miguel e Hijos, S.L.	3.807.824	-	-	Castilla León	1	 divendi
261 Sinboria, SL	3.800.000	2.610.994	45,54%	C. Murcia	1	 B d B
262 Construagro, SL	3.793.485	3.346.983	13,34%	Cantabria	1	 B d B
263 Can Pere Des Curreu, SL	3.777.643	4.788.472	-21,11%	Baleares	1	-
264 Tolegres Toledo, SL	3.747.661	4.195.145	-10,67%	Castilla La Mancha	1	 GAMMA
265 Comercial Atrezzo, SL	3.746.835	3.896.719	-3,85%	Castilla León	2	 IBRICKS
266 Adell 2010, SL	3.743.126	4.073.148	-8,10%	Euskadi	2	 BigMat
267 Casor-2, SL	3.703.418	4.046.152	-8,47%	Extremadura	1	 IBRICKS
268 Comercial Anpes SBD, SL	3.692.764	3.101.025	19,08%	Catalunya	1	 B d B
269 Ca's Socis, SL	3.677.035	3.424.299	7,38%	Baleares	1	 IBRICKS
270 Promacovi, SL	3.675.772	3.100.329	18,56%	C. Madrid	1	 BigMat
271 Ceferino Cervera e Hijos, SL	3.666.894	3.314.266	10,64%	Andalucía	1	 IBRICKS
272 G.R.Riegos SL	3.642.975	3.047.774	19,53%	C. Valenciana	1	 B d B
273 Prefabricats Lleida, SL	3.633.082	2.993.032	21,38%	Catalunya	1	 GAMMA
274 Mat. para la Construcción Garraf, SCCL	3.629.490	4.117.000	-11,84%	Catalunya	1	 IBRICKS
275 Ribamat Levante, SL	3.625.221	4.029.559	-10,03%	C. Valenciana	1	-
276 Ernesto Cancer, SL	3.616.514	3.662.699	-1,26%	Aragón	3	 IBRICKS

Molins^o

Una respuesta para cada reto de construcción.

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



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



TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción

España

2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
277 Ca'n Palmer, SL	3.613.404	5.426.313	-33,41%	Baleares	2	
278 Brico Construcción Romicon, SL	3.606.780	3.314.168	8,83%	C. Valenciana	1	
279 MAPISA - Materials Pirineu, SA	3.606.066	3.903.726	-7,63%	Catalunya	1	-
280 Transportes Gargon, S.L.	3.598.094	3.542.411	1,57%	Aragón	1	
281 Himabisa Systems, S.L.	3.592.583	3.103.060	15,78%	Vizcaya	2	
282 Azulejos Gala, SL	3.583.410	3.579.887	0,10%	C. Madrid	1	
283 Carbonell Materiales de Construcción, SL	3.539.504	3.427.626	3,26%	Andalucía	1	
284 Materials per a la Construcció Pedret, SA	3.525.014	3.378.043	4,35%	Catalunya	1	-
285 Ogando Duran, SL	3.524.107	2.709.385	30,07%	Galicia	-	
286 Ricardo Peris Materiales, SL	3.523.292	3.708.841	-5,00%	C. Valenciana	1	-
287 BM Crea Galicia, SL	3.518.928	3.044.991	15,56%	Galicia	1	
288 Roso, S.L.	3.516.095	3.634.247	-3,25%	Cantabria	2	
289 Tecmaco La Vall, SL	3.510.156	3.329.380	5,43%	C. Valenciana	3	
290 Comercial Disbany 1965, SL	3.501.410	3.962.648	-11,64%	Baleares	1	-
291 Grimalt Innovació i Tradició SL	3.500.000	3.569.283	-1,94%	Baleares	1	
292 Bricons Cáceres, SL	3.463.524	3.750.000	-7,64%	Extremadura	1	
293 Gareta Alquezar, SL	3.460.930	3.071.135	12,69%	Aragón	1	
294 Materiales Pamplona Polo, SL	3.460.009	2.999.621	15,35%	Aragón	1	
295 Susecosa, SL	3.442.948	3.505.970	-1,80%	Catalunya	1	
296 Comercial Sariego, SL	3.441.934	3.636.984	-5,36%	Asturias	1	
297 Azulejos Angelina, S.L.	3.430.684	3.423.900	0,20%	Castilla La Mancha	1	
298 Grifell Germans, CB	3.401.732	3.519.701	-3,35%	Catalunya	2	
299 Construcciones Ciuró, SA	3.398.811	3.109.828	9,29%	Catalunya	1	
300 Rodríguez y Sobrinos, SL	3.363.081	3.037.600	10,72%	C. Madrid	1	
301 Espinosa Azulejos y Materiales Construcción, SLU	3.350.195	3.443.266	-2,70%	Aragón	1	
302 Isla Medina, SA	3.341.158	3.511.157	-4,84%	Castilla León	1	
303 Juan Lorente García, SL	3.330.408	3.717.391	-10,41%	C. Murcia	1	
304 Preilles, S.L.	3.324.956	3.194.366	4,09%	Baleares	1	
305 Suministros La Ronda, SL	3.317.929	4.035.526	-17,78%	Galicia	4	-
306 Hergadi, SL	3.316.060	3.160.024	4,94%	Castilla León	1	
307 Materiales Can Rull, SL	3.298.812	3.434.043	-3,94%	Catalunya	1	
308 PROVEEDORA DE LA COSTA,SL	3.293.121	2.985.688	10,30%	Andalucía	1	
309 Comercial Llaurado, SA	3.292.107	3.589.711	-8,29%	Catalunya	2	
310 Munne i Munne, SL	3.288.324	3.137.430	4,81%	Catalunya	1	
311 J. BAUTISTA RODRÍGUEZ S.L.	3.267.538	2.927.412	11,62%	Andalucía	1	
312 Ferretería Castro Delgado, S.L.	3.211.434	3.126.752	2,71%	Canarias	1	-
313 Materials Amigo, SA	3.211.179	3.129.377	2,61%	Catalunya	1	
314 Materiales de Construcción Hnos. Mancera, SL	3.207.291	2.362.962	35,73%	Andalucía	1	
315 Materiales Florencio Gómez, SL	3.182.474	3.446.362	-7,66%	Castilla León	1	
316 Ferretería El Arbol, SL	3.177.094	3.157.412	0,62%	Canarias	-	
317 Almacenes Pradas, SL	3.174.362	3.280.676	-3,24%	Andalucía	2	-
318 Comercial Domínguez La Palma, SL	3.173.455	2.649.459	19,78%	Canarias	1	-
319 Materialia	3.159.264	3.115.314	1,41%	Catalunya	1	-
320 Saneamientos Ibaizabal, SA	3.159.043	3.187.449	-0,89%	Euskadi	1	
321 Almacenes Río de Oro, SL	3.134.172	3.241.707	-3,32%	Asturias	1	
322 Materiales de Construcción Cubelles, SL	3.125.700	3.332.127	-6,20%	Catalunya	1	

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**[®]



TOP 3 millones

Almacenes de Materiales de Construcción

España

2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	% VARIACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA	P. VENTA	GRUPO
323 Suministros Sobradillo, SL	3.112.658	2.771.144	12,32%	Canarias	2	
324 SA Cimentera, SA	3.111.239	3.142.478	-0,99%	Baleares	1	
325 Subministres Sama, SL	3.105.939	2.887.471	7,57%	Catalunya	1	
326 Promotora de Cemento Azulejos Y Rocalla, SL	3.103.697	2.790.664	11,22%	Catalunya	1	
327 Ferreteria Rosalesa, SL	3.096.861	3.162.833	-2,09%	Canarias	-	
328 Materiales para Construcción Matías Vallés, SL	3.089.958	3.012.892	2,56%	Navarra/Aragón	3	
329 Mosaicos Pelute, SL	3.088.992	2.682.338	15,16%	Navarra	-	
330 PROCEMUR, S.L.	3.076.501	3.124.593	-1,54%	C. Murcia	1	-
331 Sánchez Quintanar, SL	3.074.634	2.967.104	3,62%	Castilla La Mancha	1	
332 Materiales de Construcción Berriz, S.L.	3.059.436	2.706.066	13,06%	Vizcaya	1	
333 Almacenes Beton, SL	3.043.246	2.675.758	13,73%	Navarra	1	
334 Deltariba Materials, SL	3.040.540	3.650.739	-16,71%	Catalunya	1	
335 Raycor Patrimonial, SL	3.038.285	3.109.750	-2,30%	Catalunya	2	
336 Almacenes Creacons, SL	3.031.225	2.831.421	7,06%	Andalucía	1	-
337 Materiales y Servicios Corporativos, SL (MSC)	3.030.715	3.268.311	-7,27%	C. Murcia	1	
338 Mosaicos Alonso BM, SL	3.027.835	3.316.631	-8,71%	Castilla León	1	
339 Jupe Materials de Construcción, SL	3.016.026	2.485.114	21,36%	Baleares	1	-
340 Ramon Gimeno, SL	3.001.707	2.837.015	5,81%	C. Valenciana	1	
341 Ceramicos Torres, SA	-	25.522.565	-	C. Madrid	1	-
342 A. Feliciano, SL - AFELSA	-	19.750.790	-	Canarias	9	
343 MASIA, SA	-	10.876.642	-	Catalunya	2	-
344 Salleras Hermanos, SL	-	8.274.880	-	Baleares	1	
345 Almacenes Ferragut, SL	-	7.464.351	-	Baleares	1	-
346 Viuda de W. Vila, SA	-	7.014.668	-	Catalunya	3	-
347 Guix i Decoració Gomila Gost, SL	-	6.868.043	-	Baleares	1	-
348 Cial. De Techos Calabuig, SL	-	6.656.231	-	C. Valenciana	4	
349 Cuxach, SA	-	6.250.677	-	Baleares	1	
350 Azulejos y Materiales J&L, SL	-	5.936.457	-	C. Madrid	1	-
351 Ismael Natividad Alpuente, SL	-	5.895.661	-	C. Valenciana	1	
352 Materiales de Construcción Diego Cabrera, SL	-	5.660.646	-	C. Valenciana	1	
353 Almacenes Hermanos Valeriano, SL	-	3.522.222	-	Andalucia	1	
354 Hormihorche, S.L.	-	5.342.126	-	Castilla Leon	3	
355 Azulejos del Vado, SL	-	4.056.083	-	Andalucia	1	
356 Los Pepotes, SA	-	3.701.799	-	Castilla Leon	1	
357 DEMAT Mat. y Apl. para la Construcción, SL	-	3.326.055	-	Andalucia	2	
358 Ferrer Cervia	-	3.231.916	-	Catalunya	2	
359 Almacenes Poveda, SL	-	3.187.689	-	C. Madrid	-	
360 CONSTRUCTO, SA	-	3.103.246	-	Castilla Leon	1	-
361 Etxegintzako Materialak Apain, SL	-	3.068.708	-	Euskadi	1	



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.

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 multiempresaria, que ella misma se define como “empresadora”, palabra inventada que aúna “la mentalidad de empresaria y el alma de emprendedora”.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Paula Rauber

¿Explíquenos como fue el comienzo de Kapataz?

Durante un día del mes de enero del año 1961, en el transcurso normal de una visita comercial como tantas otras, un cliente le enseñó a Joaquim Mititieri, mi padre, un nuevo nivel de la marca francesa *Antichoc*, y simplemente le pidió que se lo consiguiera. Entonces Mititieri se puso manos a la obra para descubrir donde se fabricaba. Fue así como se desplazó a la pequeña localidad fronteriza de Saint Louis, entre Suiza y Francia,

donde se encontraba el propietario de los famosos niveles, un tal señor Holzac. De esta manera, Kapataz incorporaba la 1ª línea de niveles e iniciaba su trayectoria en el mercado. Así, empezó todo: “ayudando” a los clientes a encontrar los productos idóneos para cubrir las necesidades de sus negocios.

Ahora, seguimos manteniendo la misma filosofía y nos “dejamos guiar” por nuestros clientes y sus necesidades. Al final, ayudarlos a que vendan más y mejor y a tener un

negocio más rentable nos beneficia también como empresa.

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

Sin duda la clave de que aún estemos 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 valores o principios han sido fundamentales en tu trayectoria como empresaria?

Creo que las empresas las hacemos las personas a todos los niveles. En el caso de las personas que estamos al mando de una empresa, es muy importante ver cuáles son nuestros valores y canalizarlos a través de nuestro posicionamiento como líderes, ya que serán, estos, los que guiarán el camino de la empresa.

En mi caso, mis tres valores principales son la honestidad, la coherencia (entre pensamiento, sentimiento y acción) y la creatividad. Y estos valores los intento aplicar tanto en mi vida personal, como, por supuesto, en la profesional.

¿Recuerdas alguna experiencia o logro que consideres especialmente significativo en tu carrera profesional?

Bueno, lo de los logros y las mujeres ya sabemos como va, -ja,ja,ja- (siempre tendemos a minimizarlos). Yo estudié la carrera de Publicidad y después Márqueting, pero no tenía conocimientos sobre gestión y dirección de empresas, y fue un reto sobrevivir al relevo generacional (en nuestro caso, bastante traumático) y es una de las cosas de las que me siento especialmente orgullosa. ¡Ah! Y también haber superado la crisis del 2008, donde pasamos a facturar la 1/2 en un año, sin despedir a nadie ni dejar “colgado” a ningún proveedor.

Seguro que como empresaria estás constantemente pensando en cómo innovar y mantenerte actualizada. ¿Tienes algún nuevo reto que estés liderando?

Bueno, como soy un poco “culo inquieto” siempre estoy pensando y ejecutando cosas nuevas. Por poner un ejemplo, en el año 2020 creé un club de mujeres emprendedoras, donde celebramos reuniones de net-

“No se trata tanto de las herramientas que podemos suministrar, sino de todo lo que ponemos a tu alcance”

working, formaciones presenciales y online, y una jornada anual para mujeres emprendedoras (Empren-camp). Y este año, la novedad surge dentro de mi propia empresa: lanzamos Kustomed, una nueva marca de productos personalizados.

¿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 te inspiró en crear esta marca y cómo conecta con tu visión empresarial?

Como te comentaba antes, Kapataz es bastante reflejo de quién soy (y mira que intento no personalizar, pero es así) y me he dado cuenta de que soy feliz ayudando a las personas. Lo hago con los clientes de Kapataz, pero ahora también quiero hacerlo extensivo a otras marcas que necesiten incorporar herramientas personalizadas a su oferta.

¿Qué tipo de clientes o público objetivo tienes en mente para Kustomed?

Nuestro público objetivo son las marcas que quieren aumentar su visibilidad, fidelizar sus clientes y/o diferenciarse de la competencia a través de las herramientas personalizadas. Puede que sea una marca que ya tiene herramientas en su catálogo, o igual aún no las tiene, pero en ambos casos les proponemos que incorpore herramientas personalizadas para marcar la diferencia con la competencia e impulsar sus ventas.



¿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...

gronpes[®]
group



ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS



años
gronpes[®]
distribución

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





Refuerza el universo

En el dinámico mundo de la construcción, la innovación y la calidad son esenciales para destacar en un mercado cada vez más competitivo. Desde su fundación en 1998, la empresa ha evolucionado constantemente hasta consolidar uno de los catálogos de herramientas más amplios del mercado.

Comprometidos con la innovación, ha lanzado recientemente una serie de nuevas incorporaciones diseñadas para mejorar la eficiencia y precisión del trabajo profesional.

Nueva familia de nivelación: larga duración y multifunción

Una de las últimas incorporaciones es la familia de nivelación, compuesta por tres dispositivos polivalentes con un diseño ergonómico, carcasa de **alta resistencia** y protección IP54, que prometen transformar la manera en que se realizan las mediciones y nivelaciones en cualquier ámbito por su facilidad de uso, versatilidad y **duración de batería**.

El Láser **Xtreme 360°**: alta **precisión** y una de las baterías más duraderas del mercado. Nivel Láser Cruz **Crossline**: con sistema de batería doble para mayor **autonomía**, y el Medidor láser **M50**; diferentes mediciones con memoria para 99 registros, la **precisión en tu bolsillo**.

También se incorporan al catálogo nuevos artículos, como el portaminas de obra y sus minas de **alta pigmentación** para superficies lisas, que destacan por ser **resistentes a temperaturas**, completando así la nueva y gran familia de nivelación y marcación.



Cortadora XR: compacta y versátil

La nueva **Cortadora Manual XR** para cerámica se caracteriza por su tamaño **compacto**, **facilidad de transporte**, y **amplia superficie de apoyo**. Resistente y precisa.



Mezcladora XP doble pala: rapidez eficiencia

La nueva **Mezcladora XP 1800W Double** diseñada para trabajar hasta un **50% más rápido** que las tradicionales, optimizando el tiempo y el esfuerzo.

de la construcción con su marca

Herramientas diseñadas y fabricadas pensando en las necesidades reales de los profesionales del sector, con el objetivo de hacer su trabajo más fácil, preciso y eficaz.

Cuentan con un equipo de especialistas, con más de 25 años de experiencia, siempre a su disposición para ofrecer un servicio de atención personalizada, asistencia técnica y servicio post-venta.

Familia de Gran Formato: Grandes soluciones para grandes dimensiones.

COLOTOOL amplía su catálogo con herramientas especializadas para **cerámica de gran formato**: El **Carro transportador** facilita el **manejo y desplazamiento** de piezas grandes, la **Cortadora SLIM** realiza **cortes precisos** a gran escala.



La **Mesa de Trabajo LARGE**, diseñada para manipular piezas voluminosas con **comodidad**.

Ventosas: rapidez y seguridad

La nueva Ventosa Eléctrica **FASTVAC** COLOTOOL se posiciona como la **más rápida del mercado**. Apta para superficies lisas y rugosas, destacando su goma gris por **no marcar** las piezas. Garantiza un trabajo con total **confianza y precisión**.



Con este accesorio convierte tu ventosa manual a eléctrica con la nueva **Bomba eléctrica** que trabaja con **succión automática** ante la pérdida de presión.

Además, se suma la versión **mejorada** de la **Ventosa manual con manómetro**, ahora con **base de goma gris** para no dejar rastro.



Con estas nuevas incorporaciones, **COLOTOOL** reafirma su compromiso con la innovación y la calidad, ofreciendo herramientas que se adaptan a las necesidades de los profesionales del sector. Si buscas optimizar tu trabajo y obtener resultados excepcionales, no dudes en explorar el nuevo catálogo de COLOTOOL 2025. ¡La herramienta perfecta para cada tarea te está esperando!

Más información en: www.nogosa.com

FILA IBERIA celebró su Convención Anual 2024

FILA Iberia celebró el pasado mes de diciembre su “Convención anual 2024” en la sede central que la empresa tiene en la localidad de Chilches. Durante dos jornadas, la **empresa presentó el balance del ejercicio 2024** y se expusieron los objetivos estratégicos para el próximo año, enmarcado en un escenario lleno de retos y nuevos proyectos.

La empresa italiana, líder en fabricación de soluciones para la limpieza, protección y mantenimiento de superficies, continúa su posición de liderazgo en el mercado al lograr por decimotercer año consecutivo unos buenos resultados con un crecimiento sostenido.

Como broche final a la Convención los delegados de Portugal y España compartieron sus perspectivas y enfoques, concluyendo de esta manera dos días de intercambio de ideas, colaboración y proyección hacia un futuro prometedor.

El día finalizó con una agradable velada donde disfrutaron de una deliciosa cena amenizada por un espectáculo de música, que creó el ambiente perfecto para cerrar la convención con profesionalidad, compañerismo e increíbles momentos compartidos.



▲ Equipo al completo de Fila Iberia.



▲ La empresa presentó los objetivos para el próximo año 2025.



◀ Momentos distendidos en un ambiente de compañerismo.



NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA

CON

TUDO



BELLOTA

www.bellota.com

100 Principales almacenes generalistas de materiales de construcción Portugal 2023

EMPRESA	DISTRITO	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	VARIACIÓN	GRUPO
1 MODELO - DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	PORTO	135.989.333,63	127.925.933,44	6,30%	-
2 DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA *	ILHA DE SÃO MIGUEL	74.088.996,21	63.530.828,83	16,62%	
3 ABÍLIO RODRIGUES PEIXOTO & FILHOS, S.A.	VIANA DO CASTELO	65.612.288,22	61.648.083,84	6,43%	-
4 PALEGESSOS - INDÚSTRIA COMÉRCIO PALETES E GESSOS, S.A.	GUARDA	43.945.496,90	44.137.076,17	-0,43%	-
5 FRANCISCO CONTREIRAS, LDA	FARO	32.544.257,02	29.923.471,29	8,76%	
6 RECONCO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	BRAGANÇA	31.892.654,30	32.779.850,64	-2,71%	-
7 AZULAICO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	26.218.216,08	25.141.465,89	4,28%	-
8 ARMAZÉNS REIS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	AVEIRO	25.051.981,90	30.277.227,57	-17,26%	-
9 ÁLVARO COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	21.495.391,93	22.457.037,78	-4,28%	-
10 JRP FLOORING PRODUCTS SA	LEIRIA	19.661.349,27	-	-	
11 ABEL DE OLIVEIRA CARRASQUINHO, S.A.	FARO	18.385.764,68	16.152.546,34	13,83%	-
12 LEAL & SOARES, S.A.	COIMBRA	17.847.410,19	16.319.564,77	9,36%	-
13 PEDRO & MANTOVANI, S.A.	LISBOA	17.586.121,37	19.217.381,17	-8,49%	-
14 DECOR PITA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	LISBOA	17.549.323,31	18.685.649,04	-6,08%	-
15 MRF - MANUEL RODRIGUES FERREIRA, S.A.	LEIRIA	17.512.987,29	17.601.168,33	-0,50%	-
16 ANLORBEL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LISBOA	17.199.071,19	18.418.614,43	-6,62%	-
17 MUNDIMAT, S.A.	SETÚBAL	16.624.007,95	16.305.178,12	1,96%	-
18 ANTÓNIO DA COSTA CARVALHO & CA., LDA	BRAGA	16.512.543,68	16.386.391,01	0,77%	-
19 JOSÉ RODRIGUES DE CAIRES & CA., LDA	ILHA DA MADEIRA	15.940.643,54	15.934.936,99	0,04%	
20 SOFERMAR - SOCIEDADE CIAL. DE MATERIAIS CONSTRUÇÃO	PORTO	14.584.811,76	14.855.611,48	-1,82%	
21 FRANCISCO DIAS LOPES & FOS	SESIMBRA	14.524.868,43	14.307.499,96	1,52%	-
22 LINEVE, LDA	COIMBRA	14.434.315,60	14.456.449,77	-0,15%	
23 BERNARDINO - MATERIAIS CONSTRUÇÃO E SANITÁRIOS, LDA	LISBOA	13.860.902,82	12.156.559,74	14,02%	-
24 MACOVEX - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	UISEU	12.791.206,16	12.496.063,87	2,36%	-
25 MATOBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, S.A.	COIMBRA	12.497.272,25	13.283.565,07	-5,92%	-
26 F. LINO GOMES, LDA	PORTO	12.477.379,63	12.056.836,95	3,49%	-
27 CIMACA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	PORTO	11.803.731,07	12.266.238,59	-3,77%	-
28 SOCIMORCASAL, S.A.	BRAGA	11.750.838,50	10.829.291,08	8,51%	
29 CASA ALVES - MATERIAS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	11.555.535,58	10.842.146,98	6,58%	-
30 MÓVEIS E MATERIAIS PARA DECORAÇÃO E CONSTRUÇÃO CIVIL	SETÚBAL	11.165.055,74	11.279.697,83	-1,02%	-
31 NEPELI - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	10.939.272,83	10.399.577,54	5,19%	-
32 MATERBASTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	BRAGA	10.313.010,27	9.608.739,84	7,33%	
33 JOÃO LUÍS VIEIRA, UNIPessoal LDA.	MADEIRA	10.262.945,10	-	-	
34 MATDIVER - COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, S.A.	FARO	10.099.746,06	10.199.448,42	-0,98%	-
35 ALBINO FRANCISCO DE SOUSA, FILHOS, S.A.	AVEIRO	9.684.069,50	10.573.212,21	-8,41%	-
36 SEGURAJA - COMÉRCIO EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA, LDA	VIANA DO CASTELO	9.648.168,96	9.568.270,40	0,84%	-
37 SERVIPLACO REVESTIMENTOS, S.A.	FARO	9.478.403,12	5.127.125,21	84,87%	-
38 ALBERTO MOREIRA PEREIRA & FILH	SETUBAL	9.201.277,00	8.777.456,00	4,83%	
39 NEW HABITICI, LDA.	PORTO	9.006.257,00	7.657.982,00	17,61%	
40 MATEMATIVERSO, UNIPessoal, LDA	FARO	8.995.916,91	7.243.323,78	24,20%	
41 A. J. NAVALHO - COMÉRCIO DE MATERIAIS CONSTRUÇÃO CIVIL	LISBOA	8.895.538,86	8.514.243,03	4,48%	-
42 JOSÉ PEIXOTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	8.560.429,26	9.103.597,29	-5,97%	-
43 JACINTO FERREIRA CORREIA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	8.540.591,59	8.069.348,00	5,84%	-
44 CIPRIANO & ANTUNES, S.A.	LISBOA	7.995.215,78	8.542.874,19	-6,41%	-
45 ANTÓNIO GOMES AMORIM, LDA	PORTO	7.805.132,74	7.847.143,12	-0,54%	-
46 BARÃO & COSTA, LDA	SETÚBAL	7.764.234,89	7.390.548,48	5,06%	
47 TIBA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	7.598.730,54	7.831.264,77	-2,97%	-
48 FRIAS E TELES GONZALVES	COIMBRA	7.597.109,00	6.318.576,00	20,23%	
49 RIBEIRO ESTEVES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	7.558.474,27	7.695.780,67	-1,78%	

* Facturación de todo el Grupo Alimentario. La división de la venta de materiales de construcción asciende a 4.825.107,85 €

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

EN MATDECÓ TE ASEGURAMOS LAS MEJORES CONDICIONES
CON LA MÁXIMA TRANSPARENCIA Y COMPROMISO.
TRABAJAMOS PARA TU EMPRESA Y PARA SU FUTURO.



JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES.



100 Principales almacenes generalistas de materiales de construcción

Portugal 2023

EMPRESA	DISTRITO	FACTURACIÓN 2023	FACTURACIÓN 2022	VARIACIÓN	GRUPO
50 MATA & VASCONCELOS, LDA	ILHA DA MADEIRA	7.362.632,61	6.794.335,37	8,36%	 GAMMA
51 BOMBIFEIRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	7.361.889,91	7.220.260,95	1,96%	 CASA Y BAÑO
52 SISAL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	PORTO	7.289.053,94	7.883.530,67	-7,54%	-
53 AVELINO DA SILVA CORREIA & FILHOS, S.A.	BRAGA	7.227.742,00	7.510.937,00	-3,77%	 GAMMA
54 OLIVEIRA MONTEIRO & SOARES, S.A.	PORTO	7.173.287,12	7.568.477,10	-5,22%	-
55 SANIMAIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO	PORTO	7.145.167,88	7.131.554,17	0,19%	-
56 JOAQUIM SOARES & PAULO, LDA	AVEIRO	7.127.764,70	6.446.925,69	10,56%	-
57 ARENATA, LDA	LEIRIA	7.040.573,80	8.305.120,84	-15,23%	-
58 MARIANO BRUM GOUVEIA & FILHOS, LDA	S.MIGUEL-AÇORES	6.769.471,23	6.792.391,45	-0,34%	 divendi
59 MATERIALIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	VIANA DO CASTELO	6.632.886,53	6.247.628,03	6,17%	-
60 LINOS & FARIA, LDA	SANTARÉM	6.609.446,51	5.878.122,79	12,44%	 CASA Y BAÑO
61 OVARMAT - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	AVEIRO	6.587.733,87	6.065.960,29	8,60%	-
62 COELHO DA SILVA & CASTELO, LDA	PORTO	6.507.668,20	6.697.968,72	-2,84%	 CASA Y BAÑO
63 MACOLUSA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	LEIRIA	6.385.850,31	6.739.765,76	-5,25%	-
64 PINTO & FILHOS, LDA	ÉVORA	6.385.192,00	5.832.195,00	9,48%	 BigMat
65 JAIME & MIGUEL, LDA	VIANA DO CASTELO	6.262.399,85	4.956.696,59	26,34%	-
66 J. PEREIRA RIBEIRO & FILHOS II, LDA	VIANA DO CASTELO	6.208.238,87	5.902.468,29	5,18%	-
67 FRANOVA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO FRANCISCO NOVAIS	BRAGA	6.191.719,34	5.932.020,31	4,38%	-
68 CENTROTORNEIRAS, LDA	COIMBRA	6.171.768,82	6.233.810,81	-1,00%	 BigMat
69 MARIA CLARA, MARQUES & FILHO, LDA	PORTO	6.122.609,65	7.101.158,23	-13,78%	 GAMMA
70 COSTA PEREIRA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	6.072.755,80	5.776.393,96	5,13%	 GAMMA
71 VEPELIBÉRICA - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	5.930.652,47	6.396.273,33	-7,28%	-
72 EDIMEL - MATERIAIS PARA EDIFICAÇÃO, LDA	LISBOA	5.905.735,13	5.726.966,31	3,12%	-
73 CONSTRUTORA IDEAL DA TERCEIRA II	ILHA TERCEIRA	5.816.755,92	5.767.786,17	0,85%	 GAMMA
74 MANUEL DOS SANTOS & FILHOS, LDA	GUARDA	5.700.393,54	4.750.314,20	20,00%	 GAMMA
75 DAVID & NUNO, S.A.	BRAGANÇA	5.669.359,56	5.740.336,80	-1,24%	 divendi
76 EXPOGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	5.656.818,33	5.523.988,58	2,40%	-
77 SOCIEDADE FERRAGENS PROGRESSO ALBICASTRENSE, LDA	CASTELO BRANCO	5.650.060,96	5.895.857,72	-4,17%	 divendi
78 FRANCISCO LOURENÇO - MAT. CONSTRUÇÃO DECORAÇÃO, LDA	VIANA DO CASTELO	5.504.818,33	5.377.780,27	2,36%	-
79 QUITÉRIO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	5.469.945,44	5.517.366,62	-0,86%	 divendi
80 MFPG - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA, LDA	ILHA DA MADEIRA	5.453.733,28	5.831.485,50	-6,48%	-
81 QUITERIO E QUITERIO, LDA.	SANTARÉM	5.424.968,53	4.939.994,25	9,82%	 BigMat
82 FRANCISCO PÓVOA E HELENA, LDA	BEJA	5.423.235,67	6.697.191,24	-19,02%	 GAMMA
83 MÁRIO RIBEIRO & FILHOS, LDA	AVEIRO	5.348.321,25	5.527.072,79	-3,23%	-
84 PAULO NETO - PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS, UNIP., LDA	LISBOA	5.314.269,21	5.596.848,24	-5,05%	-
85 MANUEL ESPÍRITO SANTO GRILO, LDA	PORTALEGRE	5.310.811,29	4.265.116,36	24,52%	-
86 FERREIRA, LDA	ILHA DA MADEIRA	5.271.958,90	4.953.691,02	6,42%	-
87 ILIDIO F.PRATA E FILHOS	SETÚBAL	5.140.384,69	5.004.629,76	2,71%	-
88 IRMÃOS LOURENÇO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	5.119.820,24	4.646.619,59	10,18%	-
89 PICOVEN, LDA.	AVEIRO	4.989.483,44	4.520.551,68	10,37%	 divendi
90 PICHELARIA MOUZINHO, LDA	BRAGA	4.880.903,76	5.554.689,79	-12,13%	 CASA Y BAÑO
91 LEALMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	4.870.100,04	5.037.528,70	-3,32%	-
92 MACOTEIVAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	UISEU	4.827.956,77	5.056.039,30	-4,51%	 divendi
93 MARANTE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	SANTARÉM	4.640.839,28	4.439.094,61	4,54%	-
94 ANTÓNIO MARIA VELOSO & COMPANHIA S.A.	COIMBRA	4.639.402,93	4.690.534,86	-1,09%	-
95 OKGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	LISBOA	4.574.855,94	5.070.620,93	-9,78%	-
96 MACOIMBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	COIMBRA	4.567.736,37	4.743.238,22	-3,70%	-
97 A EXPORTADORA DE CHAVES - MATERIAIS CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	4.437.008,49	4.648.075,12	-4,54%	 divendi
98 VIEIRA & SOARES, LDA	PORTO	4.400.647,65	4.230.710,76	4,02%	 GAMMA
99 ALBANO JOÃO & FILHOS, LDA	AVEIRO	4.398.268,81	4.042.859,48	8,79%	-
100 ATILA - A.TRIGUEIRA & IRMÃO, LDA	PORTO	4.359.465,80	3.847.469,98	13,31%	 divendi

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



GRUP GRUMAT

Agrupació Catalana de Materials de Construcció S.L.

Tot beneficiis!



L'experiència de
GRUMAT

100% al teu servei

Sense quotes

Les millor marques

Les millors
condicions

Afrofita els avantatges de formar part de GRUP GRUMAT.

Contacta amb nosaltres!

✉ info@grumat.cat

☎ 611 566 440

www.grumat.cat

USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería

Apta para superficies rugosas

Empuñadura

Manómetro

Base de goma

Lengüeta de desanclaje

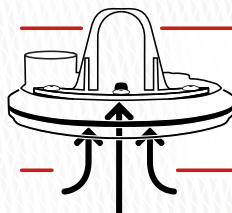
Conector de carga de la batería



200 mm



85



Succión automática
ante la pérdida de presión

www.tomecanic.es

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

cons
Tools

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.



KAPATAZ

Tools for professionals

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



Luz exterior, confort interior



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

confort

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

1. m. Bienestar o comodidad material.



Gran Stock en diferentes medidas



Alta Calidad al mejor precio



Fabricación a medida





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



+Obra

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

Ayudanos a ayudarte.
info@masobra.es
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



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

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 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.



URSA

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

