

TOP 50 ALMACENES PYL ESPAÑA 2023

Página 18

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	PROVINCIA	PUNTOS VENTA	PYL	GRUPO
1 SAINT GOBAIN IDAPLAC SL (DISTRIPLAC)	219.710.000	Barcelona	60		-
2 BME SPAIN	180.000.000	Barcelona	63	-	-
ISOLANA ISOPLAC VILLAR MC, DECOPLACK					
3 IDATERM SL	28.980.000	Madrid	7		-
4 AISLAMIENTOS DIANSA SL	19.390.000	Sevilla	7		-
5 COM. IND. Y REPRESENTACIONES - CIR 62	18.240.000	Madrid	5		
6 SUANAYES DISTRIBUCIONES SL	17.950.000	Alava	5		-
7 TEOPSA SA	17.434.140	Madrid	1		-
8 PANEL-PLAC	16.974.272	Barcelona	5		-
9 INSTALACIONES Y SUMINISTROS AISLANTES SA	15.250.000	Barcelona	3		-
10 AISLAMIENTOS LORCA, S.L.	14.586.042	Murcia	5		-



La 11ª Jornada L'informatiu analiza "¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?" Página 10



Mapei presenta su nueva línea de aditivos para hormigones y morteros Página 50

TOP + 2 millones Catalunya

Almacenes de Materiales de Construcción 2024

Página 44

EMPRESA	FACTURACIÓN 2024	FACTURACIÓN 2023	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO DE COMPRA
1 MAUSA - Maderas Alto Urgel, SA	86.755.533	85.350.913	1,65%	7	-
2 Alberch, SA	39.033.644	40.160.000	-2,80%	5	
3 BigMat Ochoa, SL	29.722.038	30.926.600	-3,89%	7	
4 Oliveras Derivats i Materials, SL	29.025.867	28.217.064	2,87%	5	
5 Impex Suministres, SL	27.947.771	25.852.671	8,10%	3	
6 Catalonia Ceramica, SA	24.915.677	24.633.129	1,15%	6	-
7 Ferrolan	24.691.552	22.108.309	11,68%	6	-
8 Corretja, SL	21.430.000	18.766.000	14,20%	1	
9 Jodul, SL	21.408.337	19.202.910	11,48%	2	
10 Manau, SA	21.322.708	20.435.223	4,34%	3	
11 GARRO, SA	17.474.420	19.269.241	-9,31%	2	
12 Calvente Bòbila, SLU	16.961.897	17.526.727	-3,22%	2	
13 Mat. Construcció Gil, SL	14.538.178	13.642.524	6,57%	1	
14 Suministros Ampuriabrava / Materials Banyoles	13.435.314	12.355.564	8,74%	2	
15 Amargant Sant Pol / Amargant Pineda	13.251.930	13.054.755	1,51%	3	
16 Cerámicas Dominguez, SL	11.985.833	12.212.456	-1,86%	1	
17 Badalona Gres, SL	11.278.000	9.580.303	17,72%	1	-
18 Carmona e Hijos, SA	11.005.362	10.494.321	4,87%	4	
19 Bricoceramic, SA	10.962.307	9.884.528	10,90%	2	-
20 Gress Argentona, SL	10.554.112	9.722.910	8,55%	1	
21 Ferret Casulleras, SL	9.329.355	9.669.709	-3,52%	1	

Frontek y su sistema transforma el Mercat de l'Abaceria de Barcelona



Página 56

Tector

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



RÁPIDA COMO UN DISPARO

GAMA PULSA

NEVER STOP
BUILDING

MÁS LIGERA Y COMPACTA

10.000 DISPAROS POR CARGA

SIN EMISIONES DE POLVO

EVITA LESIONES MUSCULARES



Instalación
8x1 más rápida
que el anclaje tradicional



PULSA 40P+

PULSA 65

PULSA 27P



APP i-PULSA



spit

www.spitpaslode.es f @ © in s v d j

ITW ESPAÑA SLU - SPIT SAS



ITW



THERMOGREEN XPS

MÁS SOSTENIBLE Y ECOLÓGICO

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

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

EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD

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



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



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



XPS CON LA MENOR CONDUCTIVIDAD TÉRMICA DEL MERCADO



USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática a batería
Apta para superficies rugosas

Empuñadura

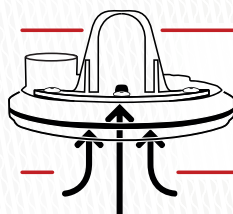
Manómetro



Base de goma

Lengüeta de desanclaje

Conector de carga de la batería



Succión automática
ante la pérdida de presión

www.tomecanic.es

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

**CONS
Tools**

**TOMECHANIC
HISPANIA S.A.**

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

confort en casa

 Térmico

 Acústico



Tabiques



Trasdosados



Techos



Cubiertas



Fachadas

Aislamiento eficiente, seguro y accesible

La lana mineral Volcalis es un aislamiento sostenible y de alta calidad que, por sus propiedades, contribuye al confort y la eficiencia térmica y acústica en los edificios.

Es un producto ecológico, resistente al fuego, de fácil aplicación, libre de sustancias nocivas y que garantiza un ambiente interior saludable. Tener confort ahora es más fácil.



Volcalis tiene una clasificación A+ en la calidad del aire interior, la mejor clasificación de calidad del aire interior, lo que significa emisiones muy bajas o nulas de sustancias en el aire interior.

Volcalis



volcalis.pt

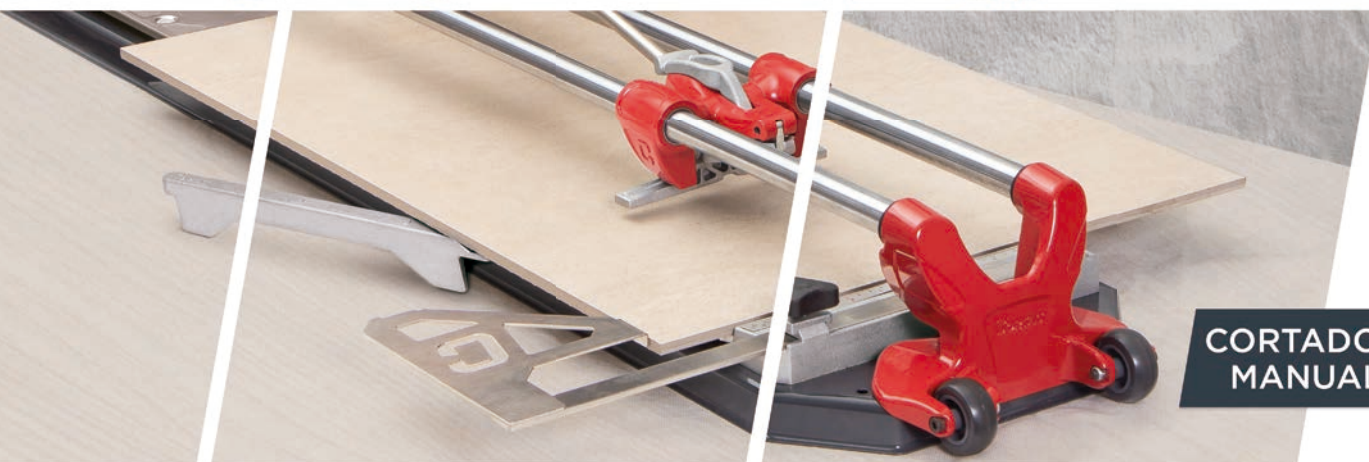
Zona Industrial de Bustos · Aveiro · Portugal
T (+351) 234 751 533 · geral@volcalis.pt



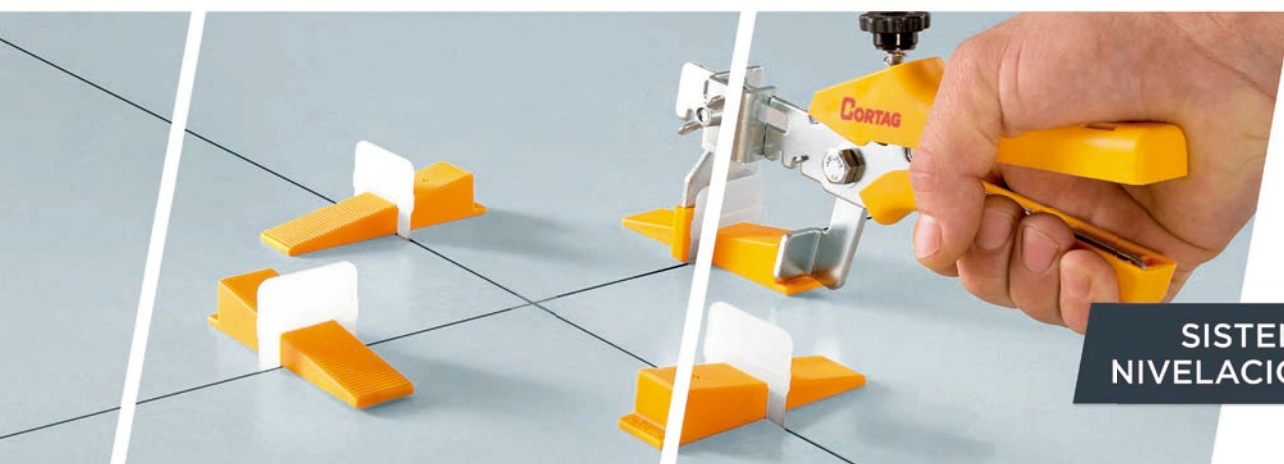
ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA LA COLOCACIÓN DE REVESTIMIENTOS CERÁMICOS Y PORCELÁNICOS



CORTADORAS ELÉCTRICAS



CORTADORAS MANUALES



SISTEMA DE NIVELACIÓN SMART

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



Síguenos en las redes sociales



CORTAG
REVOLUTION TOOLS



TU PARTNER TECNOLÓGICO

30 AÑOS DIGITALIZANDO EL SECTOR DE
ALMACENISTAS CON LAS MEJORES
HERRAMIENTAS



www.lsisoluciones.com
info@lsisoluciones.com

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



AGENTE DIGITALIZADOR



PARTNER TECNOLÓGICO
andimac<

“EL RETAIL NO ES CUESTIÓN DE AMABILIDAD, CONFIANZA O SERVICIO, ES CUESTIÓN DE IMAGEN Y PUBLICIDAD”



RAMÓN CAPDEVILA
Director de L'informatiu

Texto que llegó a nuestra redacción pidiendo que se respetase el anonimato. Nos llegó del propietario de un almacén de materiales de construcción, y es la respuesta al artículo de OPINION que escribí en la revista anterior L'informatiu n 138.

Hace unos días leí un interesante artículo de Opinión de Ramon Capdevila, director de L'informatiu Almacenes Construcción, acerca del retail, de las grandes superficies y de los grupos de compra, y me gustaría dar mi opinión acerca del por qué los profesionales compran en las grandes superficies y no en los almacenes tradicionales. No basta con Confianza y Amabilidad.

Primero, hay que advertir que las grandes superficies que antes estaban en las grandes ciudades, ahora abren en ciudades de menos habitantes y cerca de poblaciones más pequeñas, con lo cual, también están afectando al pequeño y mediano almacén de proximidad, que no tiene la fuerza de la llamada que la gran superficie tiene con su publicidad. Además, ofertan un producto “gancho” y normalmente el profesional, que de números entiende poco, cree que en general todo es más barato. Por no mencionar que las grandes superficies en ocasiones hacen dumping para atraer al cliente.

Por otro lado, las grandes superficies aprietan mucho al fabricante, y estos se vuelcan con ellos y dejan un poco de lado al pequeño y mediano almacén que, en realidad, es con quien el fabricante obtiene mejor margen. Pero aún así, el fabricante se centra en la gran superficie dándoles unos precios que los pequeños no conseguimos, y así, esos almacenes

de proximidad poco a poco van perdiendo cuota de mercado hasta que van cerrando por asfixia, porque no son competitivos. Y también, muchas veces tienen que asumir la financiación de las operaciones con el riesgo que esto conlleva, resistiendo hasta que no pueden más y pueden terminar cerrando.

¿Por qué en España las grandes superficies han dejado el bricolaje y se han centrado con el cliente profesional? Muy sencillo, porque en España no somos “manitas” y porque tenemos siempre un amigo fontanero, electricista o albañil. ¿Y esos qué son? pues, profesionales. Pero también somos el país de Europa que más se construye, y así el profesional se convierte en el objetivo que compra todos los días subiendo el ticket medio, y no el “bricolajero”, que compra un enchufe, una caja de tornillos y poco más.

Moraleja: cuando vas a comprar unas zanahorias a un supermercado que valen 2 euros, o simplemente acudes por una oferta puntual, al final sales con 10 cosas más y te has gastado unos 50 euros. Esta es la estrategia de la gran superficie. No jugamos en la misma liga.

El retail no es cuestión de amabilidad, confianza o servicio, es cuestión de imagen y publicidad, y machacar con un producto gancho para atraer al profesional o particular.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIRECCIÓN: Ramon Capdevila • rcapdevila@canalconstruccion.es

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

DISEÑO Y MAQUETACIÓN: www.estudigenis.es **IMPRESIÓN:** Gráficas Andalusi **PERIODICIDAD:** Bimestral, Núm. 139, Noviembre 2025 • Depósito legal: 29179-94

La 11ª Jornada L'informatiu analiza “¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?”



El pasado 28 de octubre *L'informatiu* organizó en el Hotel SB BCN EVENTS de Castelldefels (Barcelona) su **11ª Jornada L'informatiu**, la cita anual que se ha convertido en el punto de referencia y de encuentro del sector de los almacenes de materiales de construcción. La Jornada reunió a más de 200 personas entre propietarios y gerentes de almacenes distribuidores de materiales de construcción, grupos de compra y proveedores patrocinadores del evento. El lema escogido este año fue ¿Por qué el profesional compra en las grandes superficies?

A lo largo de la mañana pudimos disfrutar de las ponencias de **Sebastián Molinero** (ANDIMAC); **Carlos Mínguez** (GfK Nielsen IQ), **Xesco Espar** (Speaker Internacional) y **Mónica Mendoza** (Speaker Motivacional y Conferenciante) quienes aportaron visiones complementarias sobre los retos, las oportunidades y la evolución del sector.

Durante la sesión, se puso de relieve que el canal tradicional se enfrenta a un entorno de mayor competencia por la irrupción de nuevos actores y modelos de negocio, analizando también la experiencia del cliente, identificando sus hábitos de compra y preguntándonos cómo podemos atraer y fidelizar al nuevo cliente del almacén de materiales de construcción.

En este contexto, analizamos que la respuesta a la pregunta de por qué el profesional compra en las grandes superficies no es solamente el precio, y se identificaron algunas respuestas más allá del mismo.

También se puso de manifiesto que la hoja de ruta de la distribución profesional pasa por aumentar la productividad y la facturación por empleado y, en este contexto, las pymes con productos similares se enfrentan a la pregunta de cómo crecer cuando otros lo hacen más rápido: la respuesta pasa por fidelización, estrategia comercial, innovación y servicio al cliente.

Esta 11ª Jornada quiso también rendir un pequeño homenaje a los organizadores del **CNAC**, el **primer Congreso Nacional de Almacenes Construcción** celebrado en el año 2006, que fueron quienes de alguna manera abrieron el camino a este tipo de eventos pensados para analizar y discutir la evolución y la problemática del sector.

La 11ª Jornada *L'informatiu* concluyó al mediodía con un almuerzo que sirvió para establecer contactos y relaciones con todos los asistentes.

Ponencias de la 11ª Jornada L'informatiu

Todas las ponencias en nuestro canal de YouTube:

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



PONENTES



▲ Sebastián Molinero, director de ANDIMAC (Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción).



▲ Carlos Mínguez, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Diplomado en Investigación de Mercados por AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Mercado y Opinión). Director de Relaciones Externas de GfK Nielsen IQ.



▲ Xesco Espar, uno de los conferenciantes más impactantes, entretenidos y profundos, así como uno de los entrenadores personales de mayor impacto en el terreno de Coaching.



▲ Mónica Mendoza, licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona y Profesora en la prestigiosa escuela ESADE Business School. Sus ponencias se caracterizan por su estilo informal y es famosa por emplear su inconfundible humor para hacer más comprensible los conceptos.



◀ Diego Albadalejo, uno de los tres artífices, junto con Miguel Ángel Aceitón y Xavier Parra, que organizaron el 1º CNAC en el año 2006.



25 años PISANDO FUERTE



Impermeabilizante
ACRÍLICO
antigoteras
Listo al uso.



Impermeabilizante
POLIURETANO
antigoteras
Listo al uso.



Impermeabilizante
de BASE CEMENTOSA
antigoteras y antihumedad
Aplicable sobre fondos húmedos.





**es hora
de dar
el salto!!!**



**crece con
nosotros**  **Material
Building**

www.emccat.cat

  @emccat.grup





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.

TOP 50 ALMACENES PYL ESPAÑA 2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	PROVINCIA	PUNTOS VENTA	PYL	GRUPO
1 SAINT GOBAIN IDAPLAC SL (DISTRIPLAC)	219.710.000	Barcelona	60		-
2 BME SPAIN	180.000.000	Barcelona	63		-
ISOLANA ISOPLAC VILLAR MC, DECOPLACK			LA ESPECIALISTA		-
3 IDATERM SL	28.980.000	Madrid	7		-
4 AISLAMIENTOS DIANSA SL	19.390.000	Sevilla	7		-
5 COM. IND. Y REPRESENTACIONES - CIR 62	18.240.000	Madrid	5		
6 SUANAYES DISTRIBUCIONES SL	17.950.000	Alava	5		-
7 TEOPSA SA	17.434.140	Madrid	1		-
8 PANEL-PLAC	16.974.272	Barcelona	5		-
9 INSTALACIONES Y SUMINISTROS AISLANTES SA	15.250.000	Barcelona	3		-
10 AISLAMIENTOS LORCA, S.L.	14.586.042	Murcia	5		-
11 DIPERPLAC PENINSULAR DE AISLAMIENTOS SLU	14.390.000	Córdoba	5		-
12 ONCLIMA DISTRIBUCION ACTIVA MULTISEC.	13.939.307	Navarra	1		-
13 SOSTREPLAC BCN SLU	13.931.385	Barcelona	1		-
14 LAFUENTE SEGOVIA SL	13.710.000	Madrid	2		-
15 NORSUM BILAZU SONDIKA SL	12.932.778	Gipuzkoa	9		
16 AXARQUIA DE AISLAMIENTOS SL	12.020.000	Málaga	1		
17 DIATERM DISTRIBUCIONS SA	11.907.275	Barcelona	1		
18 ESCAYOLAS EUROPA SL	11.340.000	Ciuda Real	2		-
19 HERMANOS MORENO MATERIALES SL	8.390.000	Valencia	1		
20 PREFABRICADOS ESCAYOLAS SALVADOR SL	7.990.000	Tenerife	2		-
21 RELUXPYL	7.670.000	Sevilla	5		-
22 GARCIA HERREROS SERVICIOS CONSTRUCTIVOS	7.350.000	Ciudad Real	2		-
23 COMERCIAL TECHOS CALABUIG SL	6.660.000	Valencia	1		
24 AISLADIS SL	6.360.000	Alicante	4		
25 AISLAMIENTOS ISOLAIS SL	5.937.025	Jaén	3		

LA COMBINACIÓN PERFECTA DE ALTAS PRESTACIONES

Habito™ **arena**
APTA



Los sistemas de tabiquería **Habito®** y **arena APTA** consiguen las más altas prestaciones en confort acústico, térmico, soporte de cargas y resistencia a impacto



TOP 50 ALMACENES PYL ESPAÑA 2023

EMPRESA	FACTURACIÓN 2023	PROVINCIA	PUNTOS VENTA	PYL	GRUPO
26 AISLAMIENTOS LABRIT SA	5.915.822	Navarra	1	PLADUR	-
27 FONOPYL GRANADA, SL	5.829.604	Granada	1	KNAUF	-
28 BENITO SANCHEZ OVIEDO SL	5.770.000	Zaragoza	1	PLADUR	-
29 ESCAYOLAS BEDMAR SL	5.720.000	Barcelona	3	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
30 ESCAYOLAS DE SAN GINES SL	5.627.607	Murcia	2	placo SAINT-GOBAIN	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
31 ESCAYOLAS BASILIO (CONTRUYELO)	5.280.000	Pontevedra	1	KNAUF	-
32 BRICOSYL SL	4.860.000	A Coruña	7	placo SAINT-GOBAIN	-
33 AISLAMIENTOS LANZAROTE SL	4.800.000	Las Palmas	1	placo SAINT-GOBAIN	-
34 MG AISLAMIENTOS S.L.	4.690.000	Madrid	1	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
35 ESCAYOLAS GALUSO SL	4.630.000	Ourense	2	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
36 AISLUX CENTRO SA	4.480.000	Madrid	1	PLADUR	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
37 ACUSIA SL	4.200.000	Málaga	1	KNAUF	-
38 LA CASA DE LA ESCAYOLA 2012 SL	4.120.000	Murcia	1	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
39 VIDROPLAST PUENTE SA	4.090.000	Cantabria	1	PLADUR	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
40 SUMINISTROS EDIFIKA SL	4.080.000	Almería	1	placo SAINT-GOBAIN	-
41 BERGAPLAC, SL	3.937.667	Gipuzkoa	2	KNAUF	-
42 YESOS ORTEGA SL	3.930.000	Albacete	1	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
43 DANGLA DISTRIBUCION SL	3.805.104	Alicante	2	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
44 SULA PLANET SL	3.736.994	Illes Balears	1	placo SAINT-GOBAIN	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
45 SISPAL	3.720.000	Illes Balears	1	KNAUF	 TPA La central de compras de techos, placas y aislamiento.
46 DECO DISTRI DE GUIX LAMINAT SL	3.607.892	Barcelona	2	PLADUR	-
47 SPT UNICOMER SL	3.554.719	Valencia	1	PLADUR	-
48 AISLAMIENTOS LUGO SL	3.761.845	Lugo	1	PLADUR	-
49 PREFABRICATS D'ESCAIOLA MENA DURAN SL	3.746.776	Girona	3	PLADUR	-
50 YEIMPLAC SL	3.380.000	Málaga	1	KNAUF	-

EL NUEVO STANDARD

Tecnológicamente Perfecta

NUEVA PLACA STANDARD

**MÁS FUERTE
MÁS FLEXIBLE
MÁS LIGERA**

KNAUF

Build on us.

ANDIMAC organizó el Foro Innova como un modelo de workshop para la innovación

Bajo el lema de MÁS COLABORACIÓN. MÁS ACCIÓN, el pasado 6 de noviembre ANDIMAC organizó en el Hotel Meliá Barajas (Madrid) el **FORO INNOVA 2025**, que este año presentaba un cambio de formato y se organizaba mediante una sesión dinámica y participativa en la que cada asistente, además de ser participe en el desarrollo de la hoja de ruta del sector entre 2025 y 2030, también conseguía las mejores ideas desarrolladas en el Foro, además de las claves de acción para su empresa.

En el escenario actual (nuevos liderazgos, transformaciones regulatorias, tecnológicas y sociales) desde ANDIMAC han querido generar espacios de reflexión y conexión para alinear visiones, compartir retos estratégicos y fomentar la colaboración.

También, desde ANDIMAC, han señalado que este nuevo modelo del FORO INNOVA es la primera experiencia del sector en el desarrollo del conocimiento aplicado para la mejora de la empresa y la relación con clientes y proveedores, y que su estructura organizativa como un workshop de innovación colaborativa servirá para co-crear soluciones frente a los grandes desafíos tanto del presente como de futuro.

La estructura de la jornada se organizó en base a siete mesas de trabajo con siete temáticas/retos diferentes para analizarlos y desarrollarlos entre los diferentes participantes de cada mesa.

Presentamos los siete retos con las primeras conclusiones de cada uno de ellos en un resumen facilitado por ANDIMAC:

Siete temáticas/retos - Primeras Conclusiones de cada temática/retos

Reto 1: Atracción y retención del talento en un sector en transformación

-Absentismo complejidad de atraer y retener talento en la empresa

Consenso en abordar el absentismo con un enfoque integral de personas y liderazgo, con apoyo de RR. HH. y acompañamiento directivo. ANDIMAC debe actuar como facilitador sectorial.

-Atributos a capitalizar para generar una imagen de sector atractiva

Apuesta por alinear la formación con las necesidades reales del mercado y visibilizar perfiles especialistas. ANDIMAC coordinará a actores formativos y empresas.

Reto 2: Digitalización, inteligencia artificial y eficiencia operativa

-Cómo mejorar los ratios de productividad en la empresa de distribución profesional

Llamamiento a la cooperación entre distribuidores y fabricantes para elevar la productividad, con ANDIMAC como catalizador de acuerdos marco.

-Cómo generar un ecosistema sectorial de datos que impulse la productividad y la proyección comercial de la distribución

Amplio acuerdo en la necesidad de estandarizar datos y taxonomías para mejorar eficiencia y confianza del cliente. Liderazgo impulsado desde la alta dirección y acompañamiento de ANDIMAC.



Reto 3: Circularidad y sostenibilidad como ventaja competitiva

-Sostenibilidad como ventaja comercial

Se propone capitalizar la circularidad con información compartida y fiable, apoyándose en herramientas digitales/IA para hacerla comprensible al mercado.

-Circularidad como eje de valor

Énfasis en logística inversa, comunicación y formación para transformar residuo en recurso. Colaboración con administraciones y agentes de la cadena.

▼ Vista general del FORO INNOVA 2025 organizado por Andimac.



Reto 4: Capitalizar el mercado de la rehabilitación energética

-Definir un plan de acción comercial que haga del distribuidor un referente en materia de rehabilitación energética

Impulso a una red de profesionales con capacitación específica y visión integral para acelerar la rehabilitación. ANDIMAC facilitará la vertebración formativa.

-Identificar palancas de sector que ayuden a las empresas a capitalizar la demanda de rehabilitación energética y diferenciarse de otros formatos en su orientación a este segmento

Se reconoce al distribuidor como “ensamblador de conocimiento” y se prioriza la formación continua coordinada con fabricantes y centros académicos.



Reto 5: Reforzar el valor del distribuidor frente a los fabricantes

-Buenas prácticas para fortalecer la posición del distribuidor y limitar los crecientes riesgos para el canal profesional

Voluntad de trabajar con datos agregados y transparencia para optimizar surtido, canales y *pricing*, reforzando la confianza mutua.

-Cómo desarrollar una línea de negocio orientada a la construcción industrializada

Oportunidad para un nuevo canal/negocio basado en mayor integración con fabricantes y capacitación de los agentes implicados.

Reto 6: Reforzar el valor del distribuidor frente a los clientes

-Cómo atraer a los nuevos profesionales que se incorporan a los oficios al canal profesional.

Foco en la relación con el cliente y en comunicar la propuesta diferencial (servicios, flexibilidad y cercanía) para dinamizar el tráfico en tienda.

-Pasar de punto de venta a espacio de referencia para los profesionales.

Ampliamos el perímetro de valor de la distribución

Punto de venta ‘boutique’. Mejora de la experiencia en tienda con criterios de diseño, segmentación por tipo de cliente y estándares de calidad compartidos.



Reto 7: Concentración y colaboración para competir mejor

-De la concentración de operadores a concentración de servicios

Interés en soluciones colaborativas para stocks, pagos y logística, además de información sobre solvencia y estándares de producto.

-Claves para una empresa local que quiere crecer vía adquisición de terceros operadores
Propuesta de un marco de buenas prácticas y talento, acompañado de espacios de comunidad profesional y avance en estandarización del dato, con coordinación de ANDIMAC.

La jornada no se limita a la reflexión, sino que buscó aterrizar ideas en propuestas concretas de proyecto, con responsables, objetivos y líneas de trabajo identificadas. El informe final y las conclusiones serán compartidas en el entorno de ANDIMAC.

BdB celebra la III edición de “Cerámica



La Central de Compras BdB celebró el pasado mes de octubre la **III edición de “Cerámica en Vivo”**, un encuentro ya consolidado que reúne a 24 asociados de distintas partes de España, y a proveedores referentes del sector de la cerámica y el baño. Estas jornadas tienen como objetivo ofrecer a los asociados herramientas para impulsar su competitivi-

dad y fortalecer su fuerza comercial a través de la formación, la innovación y el networking. En esta nueva edición, uno de los grandes atractivos fue **la visita al nuevo showroom de la Central BdB**, un espacio diseñado para inspirar a los asociados y convertirse en referencia para sus futuros proyectos, con las últimas tendencias en cerámica y baño.

▲ Foto de Grupo de la III edición de “Cerámica en Vivo”.

Fila, Bellota y EMAC, en sus respectivas presentaciones de producto en las instalaciones de la Central BdB en Nàquera (Valencia)



en Vivo” y presenta el nuevo showroom

Un programa completo con visitas, formación y networking

Durante el primer día del encuentro, los asociados visitaron las instalaciones de **ALAPLANA** y el showroom de **PRISMMACER**, donde pudieron conocer de primera mano los procesos de producción, nuevas referencias y las nuevas tendencias en diseño cerámico. Ya, en el segundo día, los asociados realizaron una visita a la fábrica **ROYO**, para después desplazarse a las instalaciones de la Central BdB en Nàquera (Valencia) donde realizaron una formación sobre Kenda Cerámica y también tuvieron la ocasión de ver diferentes presentaciones de producto por parte de los proveedores colaboradores: **Fila**; Súper Cerámica; Bellota; Materia SPC; EMAC y **Kerakoll**. La jornada concluyó con una comida-cóctel de networking entre asociados, proveedores y el equipo de la Central.

Un evento consolidado y muy valorado

Con esta tercera edición, “Cerámica en Vivo” se consolida como una cita esperada por los asociados BdB, que encuentran en estas jornadas una oportunidad única para conocer de cerca las instalaciones de la Central, además de reforzar la relación con los proveedores y descubrir nuevas herramientas para mejorar la venta de la cerámica y el baño en sus almacenes.

Uno de los grandes atractivos fue la visita al nuevo showroom de la Central BdB



BigMat refuerza su red logística con la inauguración de su nuevo centro en Mallorca

BigMat ha inaugurado oficialmente su nuevo **centro logístico en el municipio de Muro (Mallorca)**, coincidiendo con la reunión de socios de la regional este celebrada el pasado mes de octubre. Con una superficie total de 4.146 m², el nuevo almacén está distribuido en 2.500 m² de campa exterior, 1.650 m² de superficie cubierta y 200 m² de oficinas, reforzando la capacidad operativa de BigMat en las Islas Baleares y mejorando la calidad del servicio a sus socios.

El objetivo principal de esta apertura es **dar un servicio más cercano y ágil a los socios de las Islas Baleares**, con un surtido adaptado a las necesidades del mercado local, mejor precio y disponibilidad inmediata de producto. Este nuevo centro permitirá realizar expediciones diarias sin limitación de peso en las entregas garantizando un flujo logístico continuo y eficiente. El centro de Muro está plenamente integrado en el sistema de gestión logística de BigMat, con un **SGA (Sistema de Gestión de Almacenes)** y un **ERP propio** que optimizan los pedidos diarios de los socios y facilitan la trazabilidad y control de las operaciones. Durante el acto inaugural estuvieron presentes



▲ Nuevo centro logístico de BigMat en Muro (Mallorca)

Jorge Vega, director general de BigMat Iberia; David Milagro, subdirector general, así como socios de la regional este, quienes pudieron conocer de primera mano las nuevas instalaciones y su papel estratégico en el crecimiento del grupo.

Con esta apertura, BigMat alcanza ya **ocho centros logísticos en España**, y avanza en su plan de expansión con la próxima incorporación de un **nuevo almacén logístico en Portugal**, reafirmando su compromiso con la eficiencia, la cercanía y el servicio a sus socios.

Mas Obra refuerza su presencia en Canarias y Andorra con tres nuevos asociados

Mas Obra, enseña de grupo BigMat, continúa su crecimiento y consolidación en el mercado ibérico con la incorporación de **tres nuevos asociados** durante el pasado mes de octubre. Se trata de **Expo & Deco**, en la localidad de Encamp, en Andorra; **Ferrodrago** y **Ferretería Cruz Colorada**, en las localidades de Icod de los Vinos y Candelaria, respectivamente, en Santa Cruz de Tenerife.

Estas nuevas altas refuerzan la presencia del grupo tanto en la **zona insular**, con dos nuevos miembros en Canarias, como en **Andorra**, consolidando también su presencia en el territorio como red de distribución profesional de materiales de construcción, ferretería y baño.



▲ Actualmente, Mas Obra agrupa **78 almacenes asociados**, con una red que alcanza los **98 puntos de venta y una superficie conjunta de 430.460 m²**, repartidos por todo el territorio nacional e islas y una facturación agregada de **197 millones de euros**.

Combinación perfecta para resultados duraderos.



PAM[®] ECOGEL FLEX

Adhesivo en gel flexible de alta densidad. Adhesión superior, comodidad de aplicación y seguridad en cualquier tipo de revestimiento.

BORADA[®] CHROMA

Color, resistencia y perfección en cada unión. Máxima durabilidad, acabado uniforme y protección contra manchas y hongos.



Ideal para su aplicación conjunta:

Rendimiento fiable, resultados uniformes y máxima durabilidad en cualquier tipo de obra.

Ofrecemos soluciones integrales:

Desde nivelación y reparación hasta sistemas avanzados para pavimentos, impermeabilización y mucho más. Innovación, confianza y calidad para asegurar el éxito y la durabilidad de cada proyecto.

Contáctanos
para saber más y encontrar
la solución ideal para tu proyecto.

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



Éxito de participación en la “Mes

Tras consolidar la Semana del Profesional, este año, en su VII edición, BigMat ha ampliado la iniciativa y ha lanzado por primera vez el Mes del Profesional, **del 1 al 31 de octubre**, en los puntos de venta adheridos de España y Portugal, reforzando así su apuesta por los clientes profesionales con más actividades, más valor y más oportunidades de negocio.

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

Como novedad, BigMat también apuesta por los **nuevos canales de comunicación y contenidos digitales** para inspirar y acompañar a los profesionales. En este marco, el grupo ha incorporado a José Antonio Muñoz, conocido como Josete, quién compartió consejos, experiencias y recomendaciones en sus redes sociales, acercando el conocimiento de BigMat a una audiencia más amplia. Esta colaboración también ofrece a los proveedores del grupo nuevas oportunidades de visibilidad y promoción de sus productos en entornos digitales con gran alcance e impacto.

“Con el Mes del Profesional queremos dar un salto cualitativo: más días, más actividades, más valor para nuestros clientes profesionales y también para nuestros socios”. afirmó Jorge Vega, director general del Grupo.



**BigMat Moreno Comercial,
en Mijas Costa (Málaga).**



**BigMat Aldino,
en Torrent (Valencia).**



**BigMat Nieva,
en Sueca (Valencia).**



**BigMat Bolma,
en Madrid.**

del Profesional” de BigMat



**BigMat Ochoa,
en Reus (Tarragona).**

BigMat
LA TIENDA PROFESIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

SUSAVI



**BigMat Susavi,
en El Escorratel (Alicante).**



**BigMat La Plataforma,
en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona).**



**BigMat Mercamat,
en Mont-Ras (Girona).**



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



**BigMat Inter-Avia,
en Parets del Vallès (Barcelona).**

GAMMA lanza la 11ª edición de su catálogo de construcción

Ya está en el mercado la nueva edición del catálogo del profesional de la reforma y la construcción 2025/2026, una herramienta de trabajo que facilita al profesional todo lo necesario para llevar a cabo sus proyectos con éxito. **Con más de 440 páginas y una tirada superior a los 40.000 ejemplares**, se mantiene como un referente por su amplitud de surtido, claridad de estructura y enfoque práctico.

El contenido está organizado en 12 grandes capítulos, pensados para acompañar al profesional desde el inicio de la obra hasta su finalización. En esta edición se incorporan nuevos capítulos como placa de yeso laminado (PyL) y aislamientos y químicos, ampliando así la cobertura técnica y funcional.

El catálogo pone el foco en las referencias disponibles en stock consiguiendo **facilitar al profesional la identificación rápida de los productos** que puede encontrar directamente en su almacén. Con esta nueva edición, GAMMA reafirma su compromiso con el profesional de la construcción, ofreciendo una herramienta completa, accesible y pensada para facilitar el día a día del profesional de la reforma y la construcción.



Primer calzado laboral de marca propia

GAMMA vuelve a demostrar su capacidad de innovación en el sector con el lanzamiento de **GAMMA SHOE S3, el primer modelo de calzado laboral desarrollado bajo su propia marca**. Esta iniciativa posiciona a GAMMA como la primera Central de Compras en España en ofrecer una solución de protección laboral diseñada desde cero para responder a las necesidades reales del profesional.

Fabricado con tejido técnico ultrarresistente PUTEK, incorpora puntera de fibra de vidrio, talón y cuero reforzados, y una suela bidensidad antideslizante, resistente a hidrocarburos y certificada con la máxima categoría antideslizante (SR). Además, su plantilla confort con doble gel garantiza una amortiguación superior y una transpirabilidad óptima para jornadas intensas.



Primera campaña publicitaria en Portugal

Después de más de 35 años realizando este tipo de campañas en España, **GAMMA ha lanzado su primera campaña de publicidad exclusiva para Portugal**. Dirigida al público final, se centra en categorías estratégicas como baños, cerámica, laminados, pinturas y cocina, sectores clave en los que GAMMA cuenta con una sólida propuesta de valor. Más allá de generar tráfico inmediato, la iniciativa busca posicionar la marca del grupo y el nombre del asociado en la mente del consumidor, con una visión a medio y largo plazo, especialmente en productos de compra reflexiva como la cerámica y el equipamiento de baño. Estas campañas se repetirán anualmente y contarán con tres ediciones previstas para 2026 formadas por diferentes acciones de comunicación.



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**[®]



Ya hay fechas para el GAMMA CONNECTING 2026: del 16 al 23 de marzo

GAMMA ha confirmado las fechas de su gran evento anual que se celebrará del 16 al 23 de marzo de 2026 en formato virtual. De esta forma, la presencialidad se establece con carácter bianual siguiendo la tendencia de las grandes ferias internacionales, han apuntado desde la Central. Como ya ocurrió en otras ediciones virtuales del Connecting, en esta edición también **habrá sorteos que premiarán la participación, y una ponencia destacada** que aportará valor añadido en forma de conocimiento y nuevas perspectivas.

Esta combinación ha convertido a GAMMA Connecting en un punto de encuentro que no solo fomenta las relaciones comerciales, sino que impulsa el crecimiento y la diferenciación de los almacenes asociados.

Formato virtual

GAMMA
connecting / 2026
16 - 23 marzo | juntos conectamos

▲ Con el Connecting, GAMMA reafirma su compromiso de ofrecer herramientas que ayuden a sus asociados a crecer, diferenciarse y competir con garantías.

Éxito en las convenciones territoriales estratégicas

GAMMA ha cerrado con éxito su ronda anual de convenciones de gerentes en un formato consolidado que, durante tres semanas, recorre la Península para reforzar la colaboración con los almacenes asociados y define las nuevas líneas estratégicas.

Con **11 encuentros en puntos clave** como Zaragoza, Bilbao, Sevilla, Granada, Denia, Cataluña, Mallorca, Santiago, León, Cáceres y Aranjuez, estas reuniones han servido para compartir novedades, analizar la situación actual del mercado y anticipar los retos del futuro. Las convenciones, que han contado con una alta participación, han sido el escenario para presentar nuevos proveedores y acuerdos estratégicos, así como importantes novedades de la marca propia Baho y Terradecor. Por último, y muy importante, **se revisaron las estrategias creadas para maximizar la rentabilidad y reforzar la solidez del modelo de negocio**. Todo ello con un objetivo común: afrontar la hipercompetencia del mercado con una estrategia conjunta que potencie las ventajas de pertenecer a un grupo como GAMMA.



▲ Las convenciones territoriales han visitado 11 puntos clave en esta edición.

GAMMA sigue con su compromiso con la formación

GAMMA ha vuelto a estar presente en la Fira Borsa de Treball organizada por UManresa, un espacio de encuentro entre empresas y estudiantes que tiene como objetivo facilitar la inserción laboral a través de prácticas profesionales.

Así, la compañía apuesta por ofrecer oportunidades reales a jóvenes talentos, integrándolos en su día a día para que puedan adquirir experiencia, desarrollar competencias y conocer de cerca el funcionamiento de una empresa líder en el sector de la distribución de materiales de construcción.

“Creemos firmemente que la formación práctica es clave para construir el futuro del sector” destacó, Dolors Peralba, responsable del departamento de personal de GAMMA.



▲ De frente Walid Soultana y Mamen Martínez (GAMMA) entrevistando a uno de los estudiantes.

NUEVA GAMA DE
CUBOS DE CAUCHO

CARGA
CON
TODO



BELLOTA

www.bellota.com

GAMMA refuerza su marca BAHO con formaciones estratégicas

GAMMA sigue consolidando la fuerza de Baho, su marca en exclusiva del mercado, con dos nuevas formaciones celebradas los días 23 y 30 del pasado mes de septiembre en la sede central de la compañía en Sallent (Barcelona) y dirigidas a los equipos de venta. **Estas sesiones han tenido como objetivo reforzar el conocimiento sobre la propuesta de valor única que Baho aporta** y la estrategia comercial que diferencia a GAMMA frente a la competencia.

Con más de **2.500 referencias**, **Baho es hoy una marca sólida y un elemento clave en la estrategia de GAMMA** desde sus orígenes. De hecho, la Central de compras, servicios y tecnología fue pionera en apostar por las marcas propias y, de esta forma, sigue liderando el mercado con la propuesta más fuerte y con mayor valor añadido para sus almacenes asociados.

Durante las jornadas, se pusieron en valor las ventajas competitivas y los factores de exclusividad que hacen de Baho un referente único en el mercado. Además, los asistentes participaron en sesiones estratégicas con expertos de EADA, visitando la nueva exposición y la plataforma logística, reforzando, así, la visión global del modelo GAMMA.

Se trata de unas **formaciones por las que GAMMA seguirá apostando**, además de hacerlo por iniciativas que fortalezcan la especialización de sus equipos y el posicionamiento de sus marcas propias como motor de diferenciación.

Baho no solo ofrece producto, sino también formación, herramientas de venta y soporte comercial, convirtiéndose en un activo estratégico para cualquier almacén GAMMA. Además, **gracias a la oficina propia del grupo en China**, se garantiza un control directo sobre la producción, la calidad y la innovación.

La exclusividad de Baho permite a los asociados diferenciarse, trabajar con márgenes más rentables y fidelizar al cliente final con una propuesta de valor única.



▲ Sesiones de formación celebradas para reforzar el conocimiento de la propuesta de valor de la marca Baho.



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



Perfil para proteger y decorar esquinas con luz.

Novoescuadra

Eclipse® Sunset

U202431751

TU MOMENTO SUNSET

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

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

Novoescuadra Eclipse® Sunset, crea tus propios momentos.



SOCIO CORPORATIVO



AIDIMME
INSTITUTO TECNOLÓGICO



EMAC®
EL TOQUE FINAL

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

EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

GAMMA Soria adquiere el 100% de SANAZUL y refuerza su presencia en la Comunidad Valenciana

GAMMA Soria da un paso estratégico en su crecimiento con la adquisición del 100% de SANAZUL, una empresa con una larga trayectoria en el sector de distribución de materiales de construcción. Esta operación supone un hito importante para el grupo, que amplía su presencia en la Comunidad Valenciana y refuerza su capacidad operativa y comercial.

“Es un honor para nosotros tomar el relevo de una empresa con tanta historia en el sector de la construcción. Queremos agradecer a **Javier Molla por su legado, su visión y todo lo que ha construido al frente de SANAZUL**”, han expresado desde GAMMA Soria.

Ambas empresas operarán de forma independiente, pero ya trabajan de manera conjunta en áreas clave como la logística, con el objetivo de generar sinergias, compartir conocimiento y fortalecer sus capacidades.

A las actuales instalaciones de GAMMA Soria, dos almacenes en Mislata y Valencia, y una exposición abierta al público, se suma ahora la sede de SANAZUL en Manises, que cuenta con 1.200 m² de nave interior, dos plantas de exposición de 300 m² cada una, y un patio de carga y descarga de 500 m².

“Esta nueva etapa nos llena de ilusión y con **la dirección de Vicente Soria**, afrontamos este reto con humildad, compromiso y muchas ganas de seguir aportando valor al sector”, concluyen desde la dirección.



▲ A la derecha, Fernando Soria, con su hijo y su nieto, que representan las tres generaciones de GAMMA Soria.

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.

Mercè Humet comienza su merecida etapa de jubilación

Licenciada en Ciencias Químicas y Empresariales, Mercè Humet ha representado la segunda generación al frente de la empresa **Humet Ceràmiques, S.L.** que fundó su padre Pere Humet Bellsolà en el año 1959.

Mercè se incorporó a la empresa en el año 1982 y se convirtió en administradora de la sociedad en el año 1994. En total, 43 años de dedicación a la empresa y también al sector de la distribución de materiales de construcción. **No en vano, Mercè, mujer inquieta y con un sentido asociativo y participativo muy alto**, en el año 2005 se presentó a la Junta Directiva de ACEMAC, y se convirtió en la secretaria de la organización. Posteriormente, en el año 2007 ya como presidenta, tuvo el honor de organizar los actos conmemorativos del 30 aniversario de ACEMAC, la Asociación Catalana de Empresarios de Materiales de Construcción.

Ella siempre ha tenido muy claro que era muy importante que las empresas estuviesen asociadas tanto por ellas mismas, como también por el beneficio del propio sector. Y es precisamente en base a esta sensibilidad que **en el año 1989 entra a formar parte de Grup Gamma** como socio fundador.

Esta reflexión en una de sus entrevistas resume perfectamente la inquietud que tenía hacia el sector: *“lo más importante es estar en un lugar para debatir de los temas que nos afectan, ya que, aunque somos competidores, todos acabamos teniendo unos problemas similares, y juntos podemos solucionarlos o hacer presión si es necesario delante de terceros”*. Totalmente vigente. Disfruta Mercè de tu merecida jubilación con tu familia y amigos.



**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

Saltoki amplía su presencia en las Islas Baleares con un nuevo centro en Manacor

El nuevo centro de Saltoki-Massanella en Manacor, con **horario continuo durante todo el día** y un amplio aparcamiento a disposición de sus clientes, está ubicado en Vía Palma 9, en una zona próxima al centro de Manacor con rápidos y cómodos accesos desde cualquier punto de la ciudad. La tienda cuenta con la gama habitual de producto Saltoki. Por un lado, **fontanería, baño y climatización** y, por otro, **electricidad e iluminación**, con una amplia oferta para los sectores residencial, terciario e industrial. Además, también ofrece una **selección de materiales de construcción** gracias a la cercanía del centro que el Grupo Saltoki mantiene en el Polígono Son Rosinyol de Palma de Mallorca. El servicio ofrecido por el nuevo centro se completará en los próximos meses con la exposición Saltoki Home, que permitirá a sus clientes resolver el **equipamiento de espacios en áreas como baño, cocina, cerámica o iluminación**. Su puesta en marcha está prevista para principios de 2026.

Con esta nueva apertura en Manacor, Saltoki sigue ampliando su presencia en las Islas Baleares, donde se encuentra implantado **desde 2021 tras la incorporación de Massanella** al Grupo. Actualmente, Saltoki cuenta con **87 puntos de venta** en España y Andorra.



▲ Nuevo centro de Saltoki-Massanella en Manacor.

surface
care
solutions

ANTIDESLIZANTE PROFESIONAL
calidad FILA

ACCIÓN RÁPIDA - NO CREA PELÍCULA - SEGURIDAD EN CADA PASO



Grupo DCC3000 reúne a sus asociados en una jornada marcada por la innovación, la cooperación y el futuro del sector



▲ Socios de DCC3000 durante la Jornada celebrada en La Carlota (Córdoba),

El pasado 22 de octubre Grupo DCC3000, central de compra y venta de materiales de construcción, reunió en la localidad La Carlota (Córdoba), a más de 200 invitados de sus almacenes asociados de toda España, en una jornada marcada por la **convivencia, el análisis y la innovación**, y donde se abordaron los principales retos y oportunidades del sector de la construcción y se presentaron las nuevas líneas estratégicas del grupo para los próximos años.

El programa incluyó un **bloque de ponencias y presentaciones** centradas en la incorporación de novedades como la zona de obra seca, o como el proyecto BOX VOX, una de las grandes apuestas del grupo para modernizar la gestión comercial y mejorar la experiencia de compra.

También se destacó la **marca propia de Grupo DCC3000** como **elemento clave de diferenciación**, capaz de ofrecer productos competitivos y exclusivos, reforzando la identidad común de todos los asociados. Entre los momentos más esperados del encuentro destacó la **presentación oficial de CASAMOVE360**, el nuevo proyecto del grupo que ha despertado gran interés entre los asociados. Se trata de una marca especializada en **casas plegables y domos geodésicos de alta calidad**, con soluciones personalizables y totalmente certificadas. Durante la jornada, los asistentes pudieron **visitar una casa expuesta**, lo que permitió conocer de primera mano el producto y su potencial comercial. El equipo de **Grupo DCC3000** animó a los asociados a **incorporar zonas CASAMOVE360**, una iniciativa que promete nuevas oportunidades de negocio y mayor visibilidad para las tiendas del grupo en todo el territorio nacional.

Máxima Individualidad.



Schlüter®-KERDI-BOARD-W

Diseño exclusivo y máxima flexibilidad: Schlüter-KERDI-BOARD-W es la forma más sencilla de crear su propio lavabo individual. El elemento prefabricado de KERDI-BOARD es extremadamente ligero, se puede cortar a la medida deseada y puede ser inmediatamente revestido de cerámica u otros recubrimientos. Contiene todos los componentes para una correcta impermeabilización y combina a la perfección con todos los acabados de los perfiles de drenaje KERDI-LINE-VARIO. Además, el lavabo de Schlüter es apto para su instalación entre tres paredes y esquinas de paredes y permite un montaje suspendido, que se puede ampliar opcionalmente con fijaciones de pared.

www.schlutersystems-soluciones.es



Queràmic inaugura en Valencia la segunda tienda con el método QueEasy



Queràmic abrió a finales del año pasado en Barcelona la primera tienda con el método **QueEasy**. Ahora, Queràmic ha inaugurado en Valencia, concretamente en el número 9 de la calle alcalde José Puertes, en el Parque Comercial de Alfajar, la segunda tienda de Queràmic en España **con este revolucionario método**.

Esta innovadora propuesta, inspirada en el carrito de la compra online, permite que el cliente que acude a la tienda Queràmic, encargue un baño completo prediseñado, eligiendo entre más de 25 diseños o ambientes diferentes (que incluyen la cerámica, sanitarios, lavabos, mueble de baño, espejo, plato de ducha, mampara y accesorios), en tan sólo tres pasos y sin depender de nadie. **“El particular o los profesionales del sector que hagan uso del método**

QueEasy obtendrán un importante ahorro de tiempo y costes”, asegura Josep Zaragoza, fundador y propietario de Queràmic | Grupo Cerygres, ya que el método, pionero en el sector del baño en España, ofrece una nueva fórmula para comprar un baño completo en un abrir y cerrar de ojos. Es como comprarse una camisa, pero son baños. Para facilitar el proceso, QueEasy consta de tres pasos: la selección de la talla, según el tamaño del baño; la elección del modelo; y, finalmente, el precio.

Con esta apertura, la compañía consolida su estrategia de crecimiento y refuerza su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la cercanía al cliente, ofreciendo un espacio moderno donde descubrir las últimas tendencias en cerámica y baño.

▲ Segunda tienda con el método QueEasy en Parque Comercial de Alfajar, en Valencia.



▲ Josep Zaragoza y su hijo, Jordi Zaragoza, máximos responsables del modelo QueEasy presentado en las tiendas Queràmic.



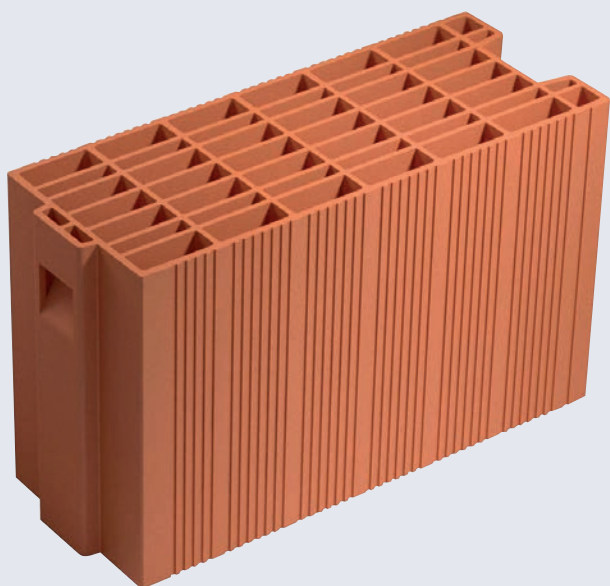
▲ Interior de la tienda Queràmic en Alfajar, con detalles de la propuesta de los diferentes carritos con diseños de baños completos para adaptarse a todos los gustos y necesidades.

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



Materials Amigó inaugura la nueva



Materials Amigó inauguró a finales del pasado mes de octubre la nueva exposición en las instalaciones que el distribuidor tiene en la localidad barcelonesa de Castellar del Vallès. Se trata de un lugar pensado para encontrar nuevas ideas para cualquier proyecto de reforma o preparar nuevos proyectos de construcción. Con este nuevo espacio, **Materials Amigó** presenta una propuesta muy cuidada en unas instalaciones muy completas y con una oferta de producto muy bien estudiada y seleccionada.

El almacén fue fundado en el año 1956 **Josep Amigó Reboredo** como un pequeño almacén de venta de materiales de construcción y, en el año 1997, su hijo, **Antoni Amigó Pujol** inaugura las nuevas instalaciones actuales en Polígon Industrial del Pla de Bruguera en la localidad barcelonesa de Castellar del Vallès. Se trata de un espacio total de 6.000 m² con 2.000 m² totalmente cubiertos donde se ubican las exposiciones y oficinas.

Actualmente, **Toni y Jaume Amigó Martí**, ya representan la tercera generación al frente del almacén. Materials Amigó fue uno de los primeros almacenes en incorporarse a **Grupo Ibricks en el año 2009**, y en el año 2024 alcanzó una cifra de facturación de 3 millones de euros.



exposición en Castellar del Vallès



TOP + 2 millones

Almacenes de Materiales de Construcción Catalunya

EMPRESA	FACTURACIÓN 2024	FACTURACIÓN 2023	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO DE COMPRA
1 MAUSA - Maderas Alto Urgel, SA	86.755.533	85.350.913	1,65%	7	-
2 Alberch, SA	39.033.644	40.160.000	-2,80%	5	IBRICKS
3 BigMat Ochoa, SL	29.722.038	30.926.600	-3,89%	7	BigMat
4 Oliveras Derivats i Materials, SL	29.025.867	28.217.064	2,87%	5	matdecó
5 Impex Suministres, SL	27.947.771	25.852.671	8,10%	3	IBRICKS
6 Catalonia Ceramica, SA	24.915.677	24.633.129	1,15%	6	-
7 Ferrolan	24.691.552	22.108.309	11,68%	6	-
8 Corretja, SL	21.430.000	18.766.000	14,20%	1	IBRICKS
9 Jodul, SL	21.408.337	19.202.910	11,48%	2	matdecó
10 Manau, SA	21.322.708	20.435.223	4,34%	3	IBERGROU
11 GARRO, SA	17.474.420	19.269.241	-9,31%	2	BigMat
12 Calvente Bóbila, SLU	16.961.897	17.526.727	-3,22%	2	BigMat
13 Mat. Construcció Gil, SL	14.538.178	13.642.524	6,57%	1	BigMat
14 Suministros Ampuriabrava / Materials Banyoles	13.435.314	12.355.564	8,74%	2	BigMat
15 Amargant Sant Pol / Amargant Pineda	13.251.930	13.054.755	1,51%	3	matdecó
16 Cerámicas Dominguez, SL	11.985.833	12.212.456	-1,86%	1	IBRICKS
17 Badalona Gres, SL	11.278.000	9.580.303	17,72%	1	-
18 Carmona e Hijos, SA	11.005.362	10.494.321	4,87%	4	IBRICKS
19 Bricoceramic, SA	10.962.307	9.884.528	10,90%	2	-
20 Gress Argentona, SL	10.554.112	9.722.910	8,55%	1	IBRICKS
21 Ferret Casulleras, SL	9.329.355	9.669.709	-3,52%	1	IGATTIA
22 Viuda de W. Vila, SA	9.001.774	8.320.277	8,19%	2	-
23 Mercamat, SA	8.728.180	8.589.229	1,62%	2	BigMat
24 Materials Brecor, SL	8.493.254	7.928.622	7,12%	3	bee:
25 Materials Cama Cortadelles - Plastics Tarrega	7.992.235	7.256.132	10,14%	3	BigMat
26 Siesmo, SL	7.975.000	7.477.335	6,66%	2	IBRICKS
27 Tinalex Arte, SL - Vda. Antoni Font, SA	7.755.776	9.248.689	-16,14%	7	IGATTIA
28 Mat. Miquel Alt Emporda / Miquel Baix Emporda	7.665.405	8.604.708	-10,92%	2	IGATTIA
29 Materials Creixell, SA	7.643.263	7.621.124	0,29%	1	IBRICKS
30 Ginesta, 1951 SL - Gamma Ginesta	7.263.570	7.208.622	0,76%	3	IGATTIA
31 Inmersalia Trading, SL (Solomat)	6.943.690	6.519.482	6,51%	1	matdecó
32 Materials Gisbert, SL	6.670.466	6.700.000	-0,44%	3	matdecó
33 Mayor Materials per a la Construcció, SL	6.321.335	6.220.072	1,63%	1	BigMat
34 SUMCO - PORSEMAT COMERCIAL	6.190.000	6.366.453	-2,77%	2	matdecó
35 Pretensados Ribera, SL	6.116.000	6.329.927	-3,38%	2	BigMat
36 SUMEX - S. Mat. Excavacions Igualada, SL	5.954.439	5.880.210	1,26%	1	IGATTIA
37 Comercial Arques, SCCL	5.885.649	5.806.207	1,37%	1	B d B
38 Magatzem Bosom, SL	5.685.653	5.631.702	0,96%	2	EM CAT
39 Jordi Rull, SA	5.636.322	5.991.732	-5,93%	1	IGATTIA
40 Gero 10, SL	5.507.730	5.409.112	1,82%	1	B d B
41 Comercial Jocer Baix Emporda, SL	5.376.019	5.732.990	-6,23%	2	B d B
42 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	5.359.821	4.682.154	14,47%	1	-
43 Europea de Mat. EURO MAT, SL	5.172.966	5.036.898	2,70%	5	IGATTIA
44 Arquimatt Materials i Decoració	5.152.404	4.539.551	13,50%	1	EM CAT
45 Gamma Montañó, SL	4.949.174	4.899.969	1,00%	1	IGATTIA
46 Materials Dorotea, SL	4.860.890	4.905.453	-0,91%	1	BigMat
47 Qualisertec, SL	4.796.733	4.274.149	12,23%	1	-
48 Materials Casserres, SA	4.385.339	4.358.099	0,63%	2	IBRICKS
49 Ormat, SA	4.342.233	4.162.194	4,33%	1	IBRICKS
50 Forjado Cerámico y Material Construcción SL	4.282.930	4.495.574	-4,73%	1	BigMat
51 SUBICER, S.L.	4.259.889	4.015.146	6,10%	1	GRUMAT
52 Prefabricados Lleida, S.L.	3.999.088	3.633.082	10,07%	1	IGATTIA
53 Comercial KMAG Materials	3.997.749	3.882.324	2,97%	1	EM CAT

2024 RANKING

EMPRESA	FACTURACIÓN 2024	FACTURACIÓN 2023	% VARIACIÓN	PTOS. VENTA	GRUPO DE COMPRA
54 Munne i Munne, SL	3.724.057	3.288.324	13,25%	2	
55 MAPISA - Materials Pirineu, SA	3.514.116	3.606.066	-2,55%	1	-
56 Materials per a la Const. Pedret, SA	3.501.951	3.525.014	-0,65%	1	-
57 P. Cemento Azulejos y Rocalla, SL	3.497.578	3.103.697	12,69%	1	
58 Mat. para la Const. del Garraf, SL	3.429.491	3.629.490	-5,51%	1	
59 Materiales Can Rull, SL	3.354.941	3.298.812	1,70%	1	
60 Materials Soler, SL	3.352.618	2.690.000	24,63%	1	
61 Grifell Germans, CB	3.320.011	3.401.732	-2,40%	2	
62 Susecosa, SL	3.229.843	3.442.948	-6,19%	1	
63 Planell, SA	3.159.813	2.867.690	10,19%	2	
64 Raycor Patrimonial, SL	3.129.080	3.038.285	2,99%	2	
65 Materials Amigó, SA	2.998.096	3.211.179	-6,64%	1	
66 Cervos Materials de Construcción, SL	2.981.134	2.606.126	14,39%	2	
67 Materiales Consan, SA	2.976.980	2.849.842	4,46%	1	
68 Pretensados Sole, SA	2.972.643	2.514.903	18,20%	2	
69 Subministres Sama, SL	2.962.586	3.105.939	-4,62%	1	
70 Materials Homs, SA	2.960.804	2.994.466	-1,12%	2	
71 Comercial Llaurado, SA	2.948.729	3.292.107	-10,43%	2	
72 Construcciones Ciuro, SA	2.917.858	3.398.811	-14,15%	1	
73 Losada, SCP	2.884.467	2.983.890	-3,33%	1	
74 Matfites, SL	2.876.842	2.688.111	7,02%	1	-
75 Deltariba Materials, SL	2.854.005	3.040.540	-6,13%	1	
76 Comercial Anpes SBD, SL	2.825.694	3.692.764	-23,48%	1	
77 V. Cerdan, SL	2.702.004	2.682.891	0,71%	1	
78 Materialia	2.693.363	3.159.264	-14,75%	1	-
79 Materials per Construcción Miquel Bosch, SL	2.648.990	2.577.993	2,75%	1	
80 Sucesores M. Altes, SL	2.643.450	2.290.111	15,43%	1	
81 Materials Farreny, SL	2.572.094	2.547.068	0,98%	1	
82 Materiales de Construcción Cubelles, SL	2.542.021	3.125.700	-18,67%	1	
83 Palahi Materials per a la Construcció	2.500.000	2.550.000	-1,96%	2	
84 Materials per la Construcció Jordi Vilar	2.491.113	2.829.323	-11,95%	1	
85 STIU 3000, SL	2.461.999	2.048.779	20,17%	1	
86 Materials per Construcció Capar, SL	2.442.348	2.396.075	1,93%	1	
87 Tugues Materials de Construcció, SL	2.414.324	2.025.979	19,17%	2	
88 Tarrega NouMag	2.407.974	2.336.615	3,05%	1	
89 Baños Santamaría, SL	2.366.673	2.505.053	-5,52%	1	
90 Alfonso Tejero e Hijos, SL	2.330.330	2.340.338	-0,43%	1	
91 Cementos Mollet, S.L.	2.297.597	2.346.851	-2,10%	1	
92 Materials del Llobregat, SL	2.287.236	1.933.873	18,27%	1	
93 Olivera Subministres Construcción, SL	2.242.415	2.218.941	1,06%	1	
94 Sanitaris Marcual, SL	2.201.839	1.984.645	10,94%	2	SEGESA
95 Materials Massague, SL	2.172.847	2.428.822	-10,54%	1	
96 Materials per a la Construcció Enric Roca, SL	2.159.840	2.136.222	1,11%	1	
97 ARC Arbucies Cerámiques, SL	2.118.149	2.204.821	-3,93%	1	
98 COMERCIAL FCO. BUENAVENTURA, SL	2.099.854	1.719.082	22,15%	1	
99 Sanitarios Bolaño, SL	2.073.626	2.192.933	-5,44%	1	
100 Expomat Alcover, SL	2.047.705	1.933.121	5,93%	1	-
101 Claramunt Materials de Construcció, SL	2.038.268	2.385.080	-14,54%	1	
102 Materials Mangrané, SA	2.009.094	1.957.913	2,61%	2	
103 Subministres El Far	2.002.264	2.285.567	-12,40%	1	-
104 Cantara Bussines, SL (Casanova, SA)	-	8.440.830	-	4	
105 Materials Domenjo, SA	-	4.228.470	-	3	
106 Ferrer Cervia, SL	-	3.527.452	-	1	



GA

GAMMA

GROUP

**La primera
central de compras.**

Desde 1989.

¿Quieres saber más?

www.gammagroup.es

Telf. 938 37 22 88

También es noticia...

OBRAMAT SUPERARÁ LOS 40 ALMACENES CON CUATRO NUEVAS APERTURAS EN 2026

Obramat consolida su plan de expansión en España con la apertura de cuatro nuevos almacenes en 2026, ubicados en Murcia, Narón (A Coruña), San Cibrao (Ourense) y Salt (Girona). Con estas incorporaciones, **la compañía alcanzará durante 2026 los 43 almacenes** en España y Portugal contando con la apertura de Jerez a finales de 2025 y manteniendo abiertas las opciones de crecimiento en nuevas ubicaciones estratégicas.



En palabras de Jordi Riu, Director de Desarrollo Inmobiliario en OBRAMAT para España y Portugal, el crecimiento de la compañía responde a una misma filosofía: *“Llegamos a cada territorio con la voluntad de estar cerca del profesional, ofreciéndole un servicio integral y omnicanal que facilite su día a día y le ayude a hacer crecer su negocio”*. Obramat alcanzó una cifra de facturación de 1.964.851.488 € en el ejercicio del 2024, lo que supone un incremento del 13% con respecto a la facturación del 2023 (1.736.762.677 €).



GRUPO BIGMAT NOMBRA A JUAN CARLOS LABRADOR NUEVO DIRECTOR DE MARKETING

BigMat refuerza su equipo directivo con la incorporación de **Juan Carlos Labrador** como **Director de Marketing**, quien aportará su amplia experiencia y visión estratégica para impulsar la presencia y crecimiento de la compañía en el mercado de materiales de construcción y reforma. J

Juan Carlos cuenta con más de **20 años de trayectoria profesional** en el ámbito del marketing y la dirección en los sectores de **Gran Distribución, Distribución Especializada y Fabricantes**. Su carrera comenzó en compañías de referencia como Leroy Merlin España y Portugal, Bricor (El Corte Inglés) y Bricomart, donde ocupó distintos cargos como directivo de Marketing y Publicidad.

BIGMAT DAY SE REINVENTA: CAMBIO DE UBICACIÓN, FECHA Y FORMATO

El encuentro profesional de referencia del Grupo BigMat cambia de **ubicación, fecha y formato** para adaptarse a un sector en constante evolución y mantener su posición de vanguardia y liderazgo. La nueva edición se celebrará los **días 17 y 18 de febrero de 2026 en Feria Valencia**, un recinto con instalaciones modernas, amplias y perfectamente adaptadas al nuevo formato del evento. Su **excelente accesibilidad, capacidad expositiva y entorno profesional** ofrecen el marco idóneo para seguir impulsando el crecimiento y la proyección del BigMat Day en esta nueva etapa.



▲ Edición del BigMat DAY 2025 celebrada en Madrid.

gronpes®
group



ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS

40 años
gronpes®
distribución

Mapei presenta su nueva línea de aditivos para hormigones y morteros dirigida al canal de distribución

Con esta nueva línea, Mapei amplía su portafolio de soluciones y consolida su liderazgo como proveedor global de referencia en productos para la construcción, reafirmando su apuesta por la innovación, la proximidad y la calidad en el servicio al canal de distribución.

El pasado mes de noviembre, **Mapei Spain** anunciaba al mercado el lanzamiento de su nueva línea de aditivos para morteros en pequeño formato, pensada especialmente para el canal de distribución. Una solución práctica y transformadora que demuestra que el secreto está en la mezcla perfecta entre lo esencial y lo complementario.

Y que mejor manera de presentar esta nueva colección de aditivos que hacerlo **en el marco incomparable de La Pedrera (Barcelona)** en una gala elegante y, sobre todo, original, celebrada el pasado 18 de noviembre, y que se convirtió en toda una experiencia sensorial que vinculaba la pastelería con la obra; el chocolate con la construcción. En la pastelería y en la obra, los ingredientes principales importan, pero son los aditivos los que marcan la diferencia. Este fue el hilo conductor de esta presentación.

Chocolate y Construcción

La química del chocolate y del cemento dependen de reacciones controladas: cristalización y fraguado. Tanto con el chocolate, como en una mezcla cementosa, un pequeño cambio en la fórmula afecta el resultado final. El secreto radica en que se requiere de un control de las condiciones ambientales, tiempos de amasado y trabajabilidad de las mezclas. En definitiva, el secreto no está **solo en los ingredientes principales, sino en cómo los combinamos** con los aditivos adecuados para obtener prestaciones superiores.

La gala de presentación estuvo conducida por **Andreas Fleischhauer, director general de MAPEI SPAIN**, acompañado por el famoso pastelero barcelonés **Christian Escribà**, cuarta generación al frente de la **prestigiosa Patisserie Escribà**, quién deleitó a los asistentes con una metáfora constante entre las similitudes del chocolate y el hormigón y de cómo los dos productos necesitan de los mejores aditivos para mejorar sus prestaciones.

En este contexto, Andreas **Fleischhauer** puso en valor que **“en MAPEI somos químicos, diseñamos y fabricamos nuestros propios polímeros”** que son la base necesaria para la fabricación de nuestros propios aditivos”. También, indicó que el canal de distribución y los profesionales de aplicación directa “no siempre disponen del tiempo o el soporte necesario para interpretar fichas técnicas extensas” y por eso el diseño del envase y la clasificación por colores y tipologías fue parte esencial del proyecto. Además, hizo un repaso de las problemáticas



▲ Equipo al completo de MAPEI en la presentación de los nuevos aditivos.



▲ Imagen general de sala de actos de La PEDRERA durante la intervención del director general de MAPEI SPAIN, Andreas Fleischhauer.



▲ Andreas Fleischhauer con Christian Escribà, cuarta generación al frente de la prestigiosa Pastisseria Escribà,



▲ Nueva línea de aditivos para morteros en pequeño formato de MAPEI.

reales en obra que estos productos pueden resolver: evitar fisuras en fachadas, mejorar el rendimiento en días fríos o calurosos, y facilitar la colocación en rehabilitación, entre otras. La gala finalizó con un coctel donde los asistentes pudieron compartir un momento “muy dulce”.

GALERIA FOTOGRÁFICA MAPEI • CHOCOLATE Y CONSTRUCCIÓN



GALERIA FOTOGRÁFICA MAPEI • CHOCOLATE Y CONSTRUCCIÓN





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



matdecó
GRUP

MUCHO MÁS QUE UN GRUPO DE COMPRAS

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

**JUNTOS SOMOS
MÁS FUERTES**

Amargant

almacenes
femenias

MATERIALS
GISBERT

JÖDUL


Oliveras
MATERIALS PER A LA CONSTRUCCIÓ


SERVICIOS
PALAU

solomat
soluciones de materiales y procesos

CONSTRUCENTER
SUMCO
BRICOMARKET

La pieza porcelánica de Frontek y su sistema transforma el Mercat de l'Abaceria de Barcelona

Frontek (junto con paneles fotovoltaicos integrados) es protagonista en la nueva y colorista cubierta del edificio, ubicado en el barrio de Gràcia de la Ciudad Condal



▲ Imagen general del Mercat de l'Abaceria en su importante proceso de transformación.

El histórico Mercat de l'Abaceria de Barcelona se ha transformado dando un protagonismo en la instalación de su nueva cubierta, una pieza clave del proyecto que combina tradición arquitectónica y sostenibilidad. Y lo hace mediante **piezas cerámicas de distintos colores con paneles fotovoltaicos integrados**, que serán el emblema del edificio, que reabrirá sus puertas en el año 2026. La

renovación de espacios como estos permite recuperar edificios que ya forman parte de la arquitectura popular de la ciudad pero que con el paso del tiempo han ido perdiendo prestaciones y eficiencia. Este tipo de intervenciones permite no solo conservar su valor patrimonial, sino también dotarlos de las **mejoras técnicas, energéticas y constructivas** que exige la arquitectura contemporánea.

Cubierta ventilada

Uno de los aspectos más llamativos en la renovación del Mercat de l'Abacería está en su cubierta. Los históricos tonos sobrios del edificio quedan atrás y dan paso a una cubierta mucho más colorida con colores rojos, naranjas, amarillos y azules para dar luminosidad y sofisticación a la infraestructura. Sin embargo, se trata de una cubierta que va más allá de lo estético. La nueva cubierta **incorpora un sistema de cubierta ventilada cuyas piezas y montaje presentan características técnicas avanzadas**, permitiendo eliminar puentes térmicos y mejorar el rendimiento energético del edificio hasta en un 35%.

En un espacio como el Mercat de l'Abacería, con un flujo continuo de usuarios, mantener una temperatura interior estable representa un desafío. La cubierta ventilada ejercerá un papel clave al evitar la transferencia térmica desde el exterior, **reduciendo de forma significativa la demanda energética y concentrando los esfuerzos en compensar** únicamente las pérdidas derivadas de la apertura constante de puertas.

El **Grupo Greco Gres es el fabricante de estas piezas** en las que han confiado los arquitectos del proyecto. La firma, ubicada en Toledo, desarrolla un **producto de porcelánico extruido de alta resistencia a cualquier condición climatológica**, y ofrece piezas de gran durabilidad que no requieren mantenimiento y aporta una garantía de más de 20 años tanto para las piezas como para el sistema.

Según **Joan Marc Marzal, Área Manager en Catalunya, Baleares, Levante y Canarias de Frontek**, "se trata de un proyecto verdaderamente singular dentro del panorama urbano". No solo destaca por su diseño y concepción arquitectónica, sino también por la integración de soluciones técnicas y materiales de última generación. "Este proyecto permitirá que el mercado dé un salto cualitativo y se consolide como una de las instalaciones más novedosas, sofisticadas y preparadas para responder a las necesidades actuales y futuras de la ciudad". **La combinación de funcionalidad, sostenibilidad e innovación marcará un antes y un después** en la manera en que los ciudadanos viven y experimentan este espacio emblemático." Tras la renovación de este espacio tan emblemático de la ciudad, los barcelone-

ses volverán a contar con un mercado tradicional que ahora irá de la mano de la sostenibilidad y la eficiencia, apostando así por una arquitectura verde que respeta el medioambiente y que lucha por un menor consumo de energía.



▲ Detalle de las piezas y el sistema de cubierta ventilada Frontek.



▲ Diferencia evidente entre la cubierta antigua y la nueva de Frontek.



- La cubierta ventilada Frontek convertirá al Mercat de l'Abacería en un espacio sostenible y eficiente.

UNICO

CUBREMUIROS Y VIERTEAGUAS



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

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

TE GUSTARÍA SER DISTRIBUIDOR OFICIAL DE IMER?

www.imerprefabricados.es
+34 937 728 787

 **IMER**[®]
PREFABRICADOS



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

Estecha y Pentrilo enseñan que el binomio entre artista y empresa existe

La formación es un punto clave en la evolución del sector y este es el motivo por el cual Pentrilo participa en tantas como le es posible. Así, durante el pasado mes de noviembre, **personal de Pentrilo** tuvo la oportunidad de participar durante una semana de una formación junto a **los maestros de Estecha Reproducciones**, empresa galardonada y con repercusión internacional famosa por sus reproducciones que imitan texturas en formatos realistas, como madera o piedra, haciendo unos acabados que parecen obras de arte. Esta empresa ha desarrollado sus productos para conseguir estas obras de arte y **ha contado siempre con las herramientas de Pentrilo para conseguirlo**. Por ello y, aprovechando esta semana de formación, se presentaron las nuevas herramientas personalizadas para ellos creadas para adaptarse a las necesidades de la manipulación del producto y para conseguir la técnica perfecta y lograr el resultado tan impactante que solo Estecha Reproducciones consigue.

El **binomio entre artista y herramientas existe, y se crea gracias a empresas como Pentrilo** que caminan cada día al lado del profesional para atender sus necesidades y colaborar en la evolución del sector. Ahora, los profesionales que pasen por las formaciones de Estecha Reproducciones podrán probar estas herramientas personalizadas y llevárselas con ellos para conseguir ser un artista de su talla.



▲ Toni Riart, especialista del Servicio Técnico de Pentrilo, fue quien participó en la formación que tuvo lugar en las instalaciones de Estecha Reproducciones en la localidad de Valderrobres (Teruel).



▲ Formación con los maestros de Estecha Reproducciones.



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



Formación en las instalaciones de Pentriilo con el Maestro Juan Carlos París



▲ Juan Carlos París, colaborador de Pentriilo en un momento de la formación.

Más de 30 profesionales disfrutaron de una jornada en las instalaciones que Pentriilo tiene en la localidad tarraconense de Tootosa, para conocer de primera mano todo el proceso de fabricación de las herramientas que usan a diario para ampliar sus conocimientos y su mejor utilización en su día a día. Muchos profesionales admiten que no conocen muy bien las herramientas que utilizan a diario y por este motivo no le sacan todo su rendimiento. **Con la formación se consigue que el profesional salga como un técnico experto** y que entienda que para cada producto, superficie o situación hay una herramienta concreta que se debe utilizar, y que ello conllevará que se potencie su trabajo y su resultado al máximo.

En este contexto, la jornada contó con la participación de **Juan Carlos París, colaborador de Pentriilo y decorador de profesión**, que cuenta con una academia de alta decoración donde consigue unos acabados perfectos que ha creado él mismo, y donde miles de profesionales pasan anualmente por sus instalaciones para aprender de su técnica. Los participantes del evento fueron antiguos alumnos suyos que hoy en día ya tienen el reconocimiento de maestro y que, con la formación en herramientas recibida, se colocan al siguiente nivel en el sector.

Pentriilo apuesta fuerte por las formaciones y como citan algunos de los asistentes. “ha sido una experiencia imprescindible, que todo profesional del sector debería vivir”.



► Pentriilo apuesta fuerte por las formaciones pensadas y dirigidas a los profesionales.



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



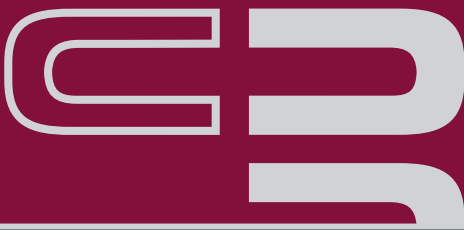
C/ Uruguay, 13
Parque empresarial Magalia
Oficina A3
30820 — Alcantarilla (Murcia)

T. 868 948 784
M. 631 116 358

Info@divendi.es
www.divendi.es



divendi
central de compras



SUPERBRICK

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

HOJA PRINCIPAL EN...

Fachadas ventiladas

Fachadas SATE

Paredes separadoras

Casetones de instalaciones



Sistema constructivo SUPERBRICK

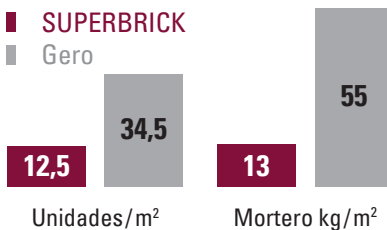
Para fábricas autoportantes no estructurales y compuesto por piezas cerámicas machihembradas horizontalmente.

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

Mortero adhesivo SUPERBRICK

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

AHORRO EN UNIDADES Y MORTERO



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

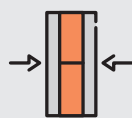
(*) DB SI Anejo F. Revoco 2 caras / Enyesado 2 caras

VENTAJAS de SUPERBRICK frente a la solución tradicional Gero

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



Reducción del grosor de la fachada



Superficies con mayor planeidad



Mejor resistencia y conductividad térmicas



Elevadas prestaciones acústicas



Mayor sostenibilidad (etiqueta DAP)





Descárgate nuestra App
esp.sika.com

BUILDING TRUST



BigMat

LA TIENDA PROFESIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

LAS TIENDAS DE LOS
PROFESIONALES DE LA
REFORMA Y LA
CONSTRUCCIÓN

Más
por
ti

www.bigmat.es | info@bigmat.es

Síguenos en:



BigMat Iberia

@BigMatIberia

@BigMat_Iberia

@BigMatIberia

BIGMAT IBERIA

NUEVO

URSA XPS SATE PLUS

Porque MÁS siempre es MÁS

Acabados perfectos que perduran en el tiempo



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



Solidez y durabilidad

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



Impermeabilidad

Nula absorción de agua.



Excelente acabado

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



La solución MÁS sostenible

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



DESIGNED TO **INSPIRE** BUILT TO **LAST**

■ ■ ■

PORCELÁNICO
EXTRUSIONADO
ALVEOLAR
XXL hasta 100 x 300 cm

Frontek

VENTILATED FACADES



+34 925 50 00 54
contacto@grecogres.com

