

Distribuidores de Materiales de Construcción en España

UN PRODUCTO MARKETING ESENCIAL PARA:

- Estudiar la **estructura de la distribución** de materiales de construcción en España en 2007
- Los sectores analizados son:
 - material eléctrico
 - ferretería
 - fontanería y climatización
 - revestimientos cerámicos
 - pinturas y decoración
 - revestimientos de madera
 - sanitarios
- Familiarizarse con los actores claves del mercado, a través de los perfiles de 30 distribuidores incluyendo:
 - distribuidores generalistas
 - distribuidores de material eléctrico
 - distribuidores de ferretería
 - distribuidores de pinturas y decoración
 - distribuidores de fontanería y climatización
 - grandes superficies de bricolaje

Este estudio ha sido realizado mediante entrevistas con fabricantes de materiales de construcción y distribuidores, centrales de compra, agrupaciones de cooperativas, cooperativas, asociaciones profesionales y revistas del sector.

Este informe incluye informaciones detalladas y actuales sobre los distribuidores de materiales de construcción. Vuelva la página para más información...

Con este informe, dispone de los datos esenciales para la elaboración de su planificación estratégica y financiera.

Al mismo tiempo, este estudio ofrece unos análisis PESTEL y DAFO.

En este informe, encontrará un análisis cuantitativo y cualitativo de los siguientes elementos

- Distribuidores de materiales de construcción, por canal de distribución, en 2007:
 - distribuidor generalista
 - distribuidor especializado
 - material eléctrico
 - ferretería
 - fontanería y climatización
 - pinturas y decoración
 - sanitarios
 - revestimientos cerámicos
 - revestimientos de madera
 - GSB
 - El número de puntos de venta de los principales distribuidores generalistas de materiales de construcción, por tipo, en 2007:
 - multinacionales
 - centrales de compras
 - La distribución de materiales de construcción por distribuidores generalistas, en valor, en 2007:
 - multinacionales
 - centrales de compras
 - distribuidores independientes
 - utilizadores finales
 - promotores/construtores, profesional/instalador particular
 - El número de puntos de venta de los principales distribuidores de material eléctrico, por tipo, en 2007:
 - multinacionales
 - cadenas nacionales o regionales
 - centrales de compras
 - La distribución de material eléctrico por canales, en valor, en 2007:
 - venta directa
 - distribuidores de material eléctrico
 - multinacionales
 - cadenas nacionales y regionales
 - centrales de compras
 - distribuidores independientes
 - otros distribuidores
 - multi-especialistas
 - GSB
 - ferreterías
 - utilizadores finales
 - promotores/construtores, profesional/instalador particular
 - El número de puntos de venta y de socios de los principales distribuidores de ferretería, por tipo, en 2007:
 - centrales de compras
 - cooperativas
 - cadenas voluntarias
 - agrupaciones
 - La distribución de material de ferretería por canales, en 2007:
 - agrupamientos
 - distribuidores mayoristas
 - ferretería industrial
 - ferretería de proximidad
 - GSB
 - utilizadores finales
 - promotores/construtores, profesional/instalador particular
 - Comparativa entre ferretería de proximidad, ferretería industrial y GSB:
 - cliente target
 - localización
 - superficie de venta/ almacén
 - tipo de venta
 - producto
 - cobertura
 - El número de puntos de venta y de socios de los principales distribuidores de fontanería y climatización, por tipo, en 2007:
 - grupos de socios
 - La distribución de fontanería y climatización por canales, en 2007:
 - venta directa
 - centrales de compras
 - distribuidores independientes
 - otros distribuidores
 - utilizadores finales
 - promotores/construtores, profesional/instalador particular
 - El número de puntos de venta, de socios y de delegaciones de los principales distribuidores de pinturas y decoración, por tipo, en 2007:
 - centrales de compras
 - fabricantes/distribuidores
 - Canales de distribución de pinturas y decoración, en 2007
 - Distribuidores de sanitarios, en 2007:
 - redes integradas con enseña
 - mayoristas de saneamiento
 - red propia de distribución
 - La distribución de sanitarios por canales, en 2007:
 - distribuidores generalistas
 - central de compras
 - distribuidores especializados
 - GSB
 - venta directa
 - Distribuidores de revestimientos cerámicos, en 2007:
 - mayoristas especializados
 - tiendas especializadas
 - distribuidor integrado con enseña
 - venta directa
 - La distribución de revestimientos cerámicos por canales, en 2007:
 - distribuidor integrado con enseña
 - distribuidores generalistas
 - central de compras
 - distribuidores especializados
 - GSB
 - venta directa
 - Distribuidores de revestimientos de madera, en 2007:
 - distribuidores especializados
 - venta directa
 - La distribución de revestimientos de madera por canales, en 2007:
 - distribuidor integrado con enseña
 - distribuidores generalistas
 - central de compras
 - distribuidores especializados
 - GSB
 - venta directa
 - El número de puntos de venta de grandes superficies de bricolaje, por tipo, en 2007:
 - multinacionales
 - centrales de compra
 - cadenas nacionales
- El informe también incluye:**
- Análisis regional
 - Cuotas de mercado:
 - cuotas de mercado de los distribuidores generalistas
 - cuotas de mercado de las GSB
 - Márketing Mix:
 - Producto
 - Precio
 - Comunicación
 - Fusiones & Adquisiciones
 - Perfiles de 30 distribuidores
 - distribuidores generalistas
 - distribuidores de material eléctrico
 - distribuidores de ferretería
 - distribuidores de pinturas y decoración
 - distribuidores de fontanería y climatización
 - grandes superficies de bricolaje
 - Análisis PESTEL:
 - Política
 - Economía
 - Social
 - Tecnología
 - Medio Ambiente
 - Legislación
 - Análisis DAFO:
 - Fortalezas
 - Debilidades
 - Oportunidades
 - Amenazas
 - Factores que afectan el mercado:
 - Motores
 - Frenos
- Todas las cifras incluidas en el informe están presentadas en un archivo Excel.**
Le ofrece la posibilidad de:
- **Utilizar los datos según sus propias necesidades**
 - **Evaluar su posición en el mercado**
 - **Incorporar los datos en sus propios informes y presentaciones**

FORMULARIO DE PEDIDO:

Distribuidores de Materiales de Construcción en España (Octubre 2007)

Datos de Entrega

Sr. /Sra. /Srta.: _____
Puesto: _____
Empresa: _____
Dirección: _____

Teléfono: _____
E-mail: _____
Número de IVA: _____
Firma: _____ Fecha: _____
 No quiero recibir por correo electrónico las informaciones relativas a sus últimas publicaciones

Para pedir el informe por fax:
Fax: +44 1244 681 457

Para pedir el informe por correo:

MSI Reports
Viscount House, River Lane, Saltney
Chester CH4 8RH
Reino Unido

Para contactarnos:
Teléfono: +44 1244 670 727
URL: www.msi-reports.es

Quisiera comprar el informe siguiente:

Informe MSI: Distribuidores de Materiales de Construcción en España (Octubre 2007)

- Versión papel 995 €
- Versión PDF, por correo electrónico 995 €
- Versión PDF, en CD-Rom 995 €
- Versión PDF por correo electrónico y versión papel 1.325 €

(El contenido del informe es el mismo en todos los formatos)

(Los precios indicados incluyen el IVA, con una tasa del 0% para las empresas de la Unión Europea, salvo el Reino Unido, que disponen de un número de IVA. En otros casos, otra tasa puede ser aplicada.)

MSI también ha publicado otros informes. También quisiera comprar el/los informe(s) siguiente(s):

- Informe MSI: El Mercado Español de las Energías Renovables en el Sector Residencial (07/2007) 1.495 €
- Informe MSI: El Mercado Español de los Equipamientos de Baño (05/2007) 1.195 €
- Informe MSI: El Mercado Español de las Chimeneas y de las Estufas (05/2007) 1.195 €
- Informe MSI: El Mercado Español de los Revestimientos Internos de Suelos (04/2007) 1.195 €
- Informe MSI: El Mercado Español de los Materiales Para Tejados (02/2007) 1.495 €
- Informe MSI: El Mercado Español de las Ventanas y de las Puertas en el Sector Residencial (01/2007) 995 €

Quisiera beneficiar de su oferta especial:

JG

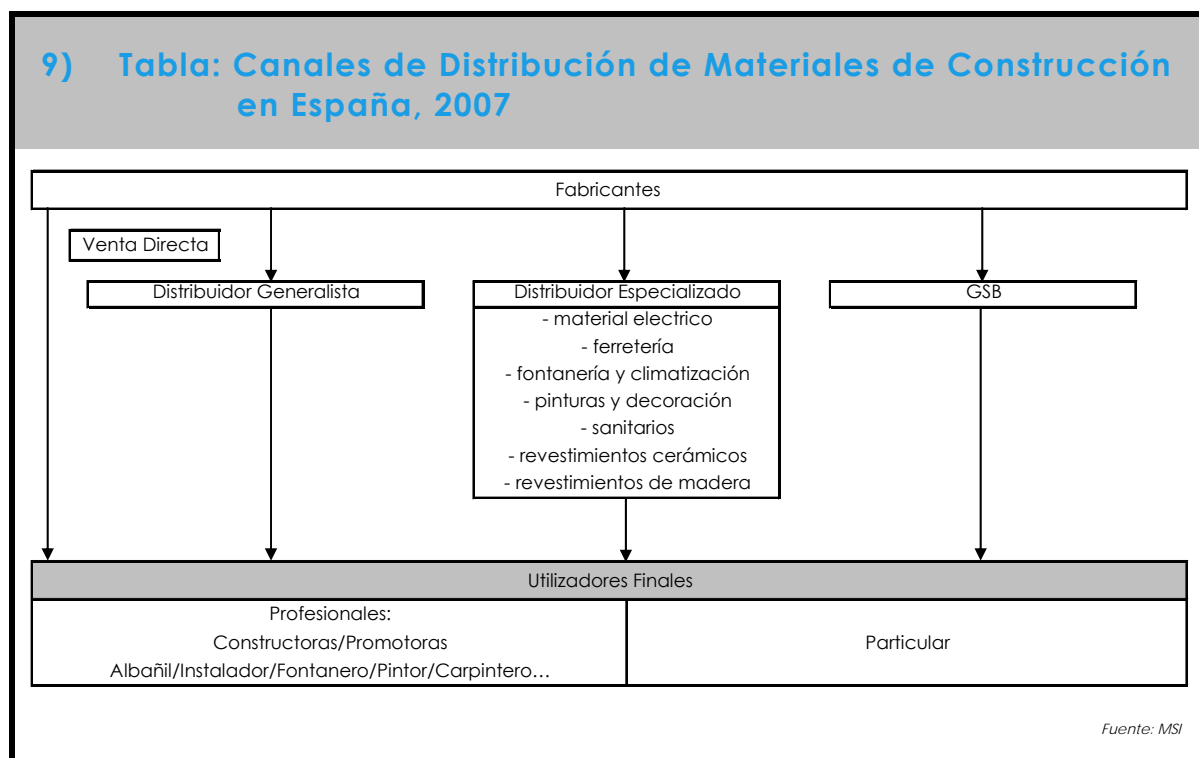
- Descuento del 5% del precio total si compro 2 informes
- Descuento del 10% del precio total si compro 3 informes
- Descuento del 15% del precio total si compro 4 informes

Detalles de Pago

Adjunto un cheque a MSI de..... € (un recibo me será enviado)
 Por tarjeta de crédito, el importe de..... € : Visa Mastercard AMEX
Tarjeta N°:
Fecha de vencimiento: Código de seguridad:
 Pago por cheque/ transferencia, al recibir la factura y el informe
(con un suplemento de 10 € para los gastos de facturación) INT

5. Estructura de la Distribución

5.1 Descripción General



- El sector de la distribución comercial de materiales de construcción en España es muy **complejo**, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda.

- Desde el punto de vista de la oferta se trata de un sector muy **atomizado y fragmentado**.

- La distribución de materiales de construcción es un sector muy **tradicional**. El tipo de empresa predominante en el sector es el almacén independiente de **carácter familiar**.

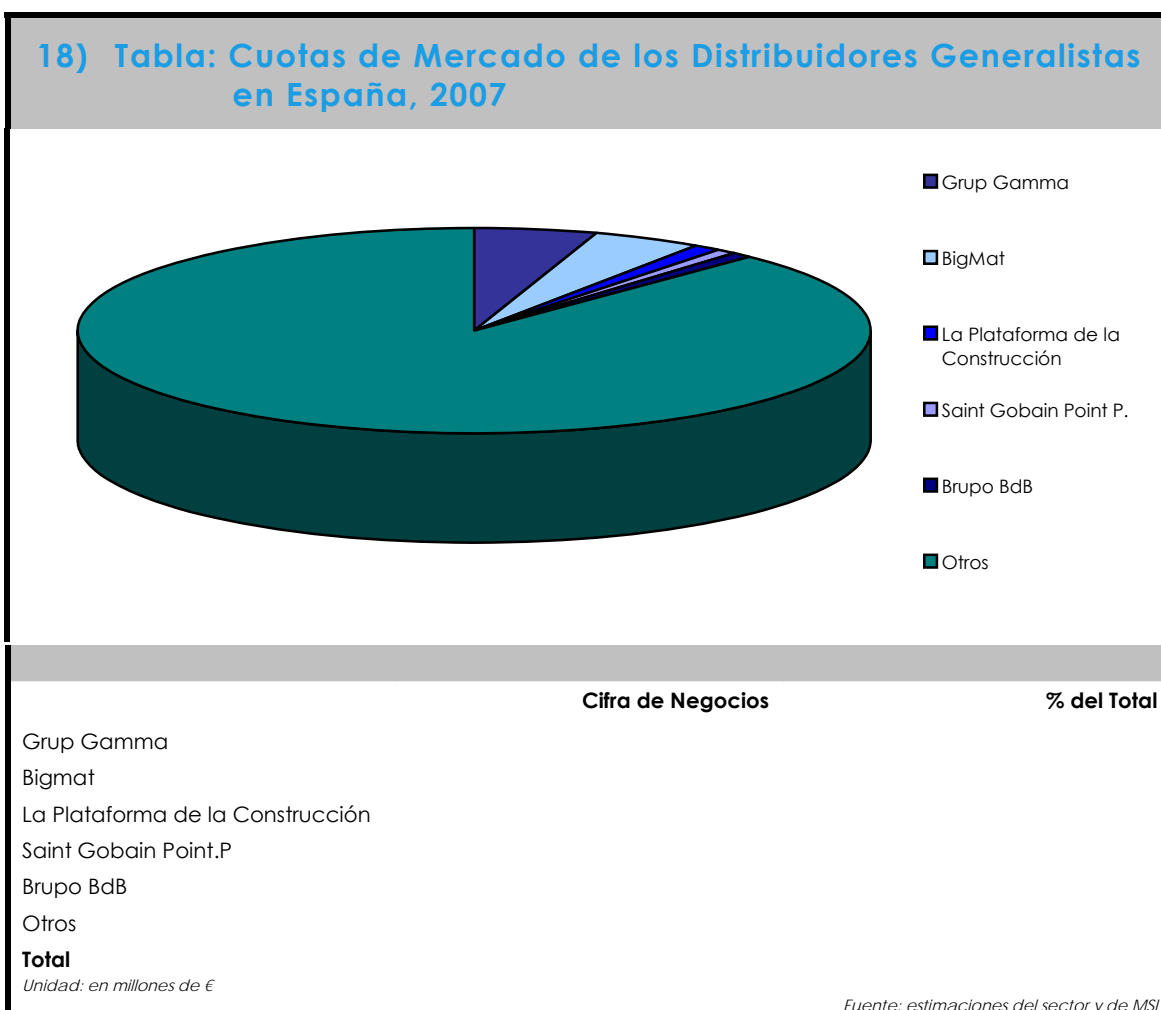
- El sector de la distribución de materiales de construcción ha mantenido un fuerte **dinamismo** empresarial en los últimos años.

- Este dinamismo ha motivado la **aparición de grandes operadores europeos**:

- el grupo francés Saint-Gobain se ha introducido con la Plataforma de la Construcción y con Point.P
- el grupo irlandés CRH ha entrado en la distribución de bricolaje con la compra de Brico House y prevé su entrada en la distribución generalista y especializada de materiales de construcción

7. Cuotas de Mercado

7.1 Distribuidores Generalistas



- Los 5 principales distribuidores generalistas de materiales de construcción representan el 13% de la facturación total de este canal.

- Entre los grupos líderes encontramos:

- grupos de compras: Grup Gamma, Bigmat, grupo BdB

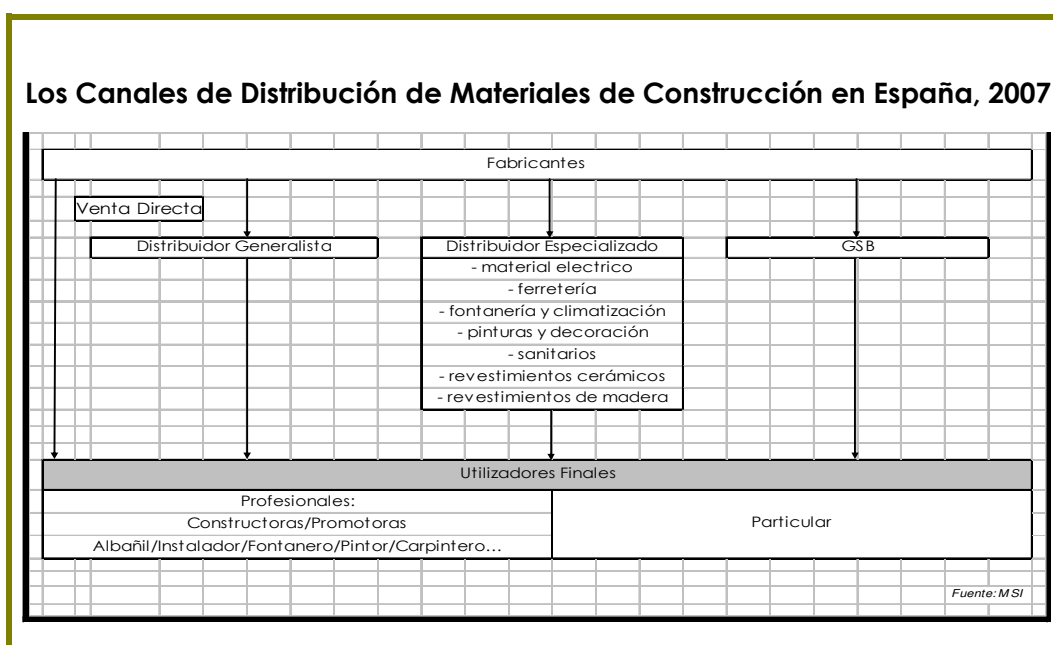
- empresas multinacionales: La Plataforma de la Construcción y Saint-Gobain Point. Ambas forman parte del grupo francés Saint-Gobain

- Estos 5 grupos líderes reúnen un total de 570 almacenes, que suponen aproximadamente el 8% del total de almacenes generalistas en España.

DISTRIBUIDORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA EN 2007

Adquiera ventaja sobre sus competidores y sea el primero en conocer las últimas tendencias del sector de **la distribución de materiales de construcción en España**. Este estudio completará su dominio del mercado y le permitirá determinar con precisión las necesidades de sus clientes para satisfacerles de forma eficaz.

El sector de la distribución de materiales de construcción en España está muy atomizado. Recientemente, motivadas por el dinamismo mantenido en este sector, grandes empresas internacionales están apareciendo en el mercado español para competir con los operadores tradicionales del país. Así, la distribución de materiales de construcción se encuentra en un proceso de transformación de un modelo tradicional a un esquema multiformato, moderno y más parecido al del resto de los países de Europa. El sector está directamente influenciado por el consumo de los hogares dirigido esencialmente al bricolaje, la jardinería, el ocio, la restauración, el textil hogar y la electrónica. También, la importancia creciente de la moda y el diseño impactan positivamente en el consumo de materiales de construcción.



El **canal generalista** o **multi-especialista** de distribución comercial de materiales de construcción se caracteriza por un alto grado de atomización. El sector, que cuenta con más de 8.000 almacenes generalistas, está experimentando una transición hacia un modelo de mayor concentración. El 10% de estas empresas están agrupadas dentro de centrales de compras. El fenómeno de agrupación

responde a una necesidad de crecimiento y de la realización de economías de escala frente a la entrada de grandes operadores europeos. Los almacenistas generalistas se destinan al comercio mayorista, minorista y la intermediación comercial y/u a otro tipo de comercio al por mayor. Los productos ofertados incluyen los revestimientos y productos cerámicos, los aislantes e impermeabilizantes, el cemento, la arena, el yeso y los sanitarios. La marca de distribuidor aparece en aproximadamente el 20% de la oferta de los almacenes generalistas.

La actividad de los **distribuidores especializados** se limita a sectores específicos de productos de construcción que son la ferretería, la fontanería y climatización, las grandes obras y albañilería, el material eléctrico, los revestimientos cerámicos, los revestimientos de madera, la pintura y decoración y los sanitarios.

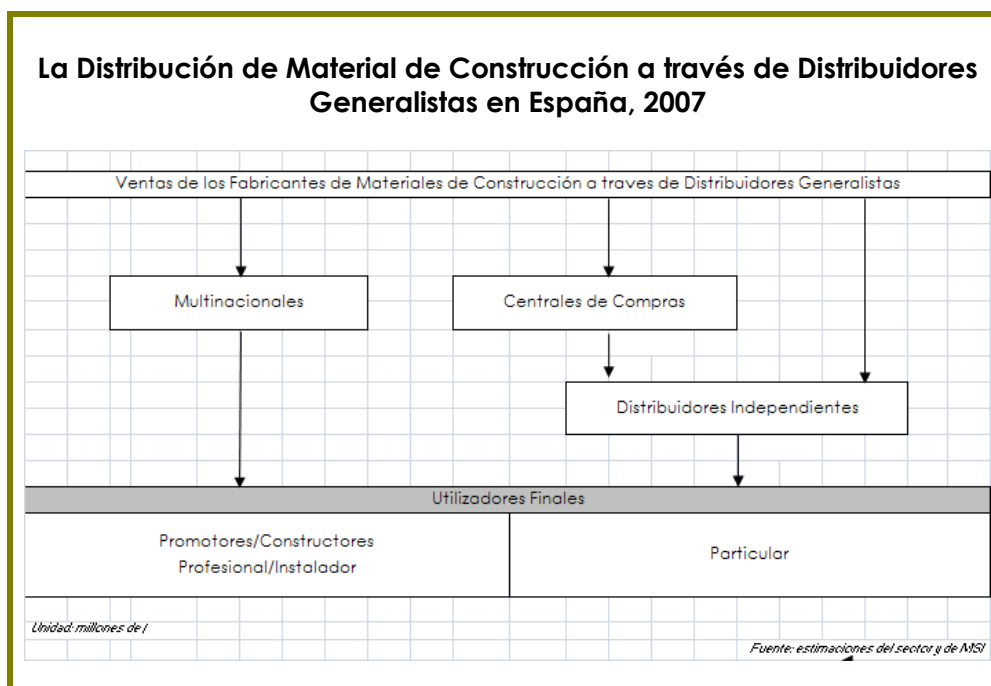
El volumen de ventas de **material eléctrico** ha alcanzado aproximadamente unos 6.000 millones de € en 2006. La distribución de material eléctrico es un mercado saturado regido a través de cuatro grupos de operadores: las empresas multinacionales, las cadenas nacionales y regionales, los grupos de compra y los almacenes independientes. Sin embargo, la buena actividad de este sector en los últimos años a favorecido la inversión, lo que ha servido la competitividad de las empresas del sector. Los principales segmentos de venta de los almacenes distribuidores de **material ferretero** son: la construcción, la industria y la ferretería doméstica. La **ferretería de proximidad** se destina a un mercado doméstico mientras que la **ferretería industrial** se orienta al mercado local y regional. El aumento en la superficie de exposición y el cambio de venta en mostrador por autoservicio asistido son unos de los mayores cambios observados en los últimos 10 años.

La distribución de material de **fontanería y climatización** conoce también una tendencia hacia el agrupamiento en centrales de compra. Estos grupos de compra suelen comercializar una marca de distribuidor. En el sector de la **pintura y decoración**, algunos de los fabricantes desarrollan redes de establecimientos para llegar directamente al utilizador final. Así, se usan varios medios, como una red de franquicias o una red de tiendas propias. Un 20% de los productos **sanitarios** se vende a través de la distribución especializada. Los distribuidores de tipo regional y los grupos de compra tienen una posición dominante en este mercado.

La distribución de **revestimientos internos cerámicos** se caracteriza por el número de fabricantes con red comercial propia dirigida al cliente final. Esta particularidad se explica por la presión en los precios ejercida por el mercado de la construcción residencial de obra nueva, que obliga a disminuir márgenes. La distribución generalista representa el 25% de los canales de distribución de los **revestimientos de madera**, mientras que el canal especialista representa el 45%. En este mercado el almacenista sirve de intermediario en la cadena de venta. Las GSB también han aumentado su importancia en el sector de la distribución. Por otro lado, las grandes empresas fabricantes suelen distribuir productos de gama media alta o alta a profesionales como diseñadores y arquitectos.

El sector del bricolaje está viviendo una fase de desarrollo en España desde los años 90 con la aparición de las primeras **GSB**. Ciertos factores pueden explicar el desarrollo de las GSB: el hábito adquirido por el consumidor de comprar en grandes formatos de venta, el aumento del consumo de los hogares y el traslado de la población a núcleos urbanos periféricos. Las GSB se dirigen más a un

cliente particular en busca de precios reducidos. Sin embargo, la oferta en GSB incluye cada vez más materiales de construcción y se crean nuevas enseñanzas dirigidas al profesional de la construcción. Este sector también se caracteriza por la concentración de la oferta: los 6 primeros operadores acaparan el 85% del mercado.



MSI Reports, especialista de los estudios sectoriales sobre los mercados español, británico, francés y alemán, ha publicado en octubre de 2007 un estudio detallado de los **Distribuidores de Materiales de Construcción en España**.

En **140 páginas** y con **37 gráficos**, MSI analiza los Distribuidores de Materiales de Construcción en España de manera detallada, por **canales de distribución**. Todos los **datos cifrados** contenidos en el informe están recopilados en un **archivo Excel** que resalta las evoluciones del mercado.

Esta publicación está disponible por 995 € a:

MSI

Viscount House, River Lane, Saltney
 Chester CH4 8RH
 Reino Unido
 Tel : +44 (0)1244 67 07 27
 Fax : 04 74 53 15 72
 Web : www.msi-reports.es

MSI Reports es un gabinete independiente que realiza estudios de mercado Business to Business. MSI ofrece una extensa gama de informes cubriendo los principales sectores clave de la industria como la construcción, las obras públicas, el medio ambiente, la seguridad...

Los informes MSI proporcionan informaciones a la vez cualitativas y cuantitativas. Son concebidos para ayudar a las compañías y a los organismos a identificar las perspectivas de desarrollo de cada mercado y los actores principales.