SECIL TEK
DÁ FORMA ÀS IDEIAS
ISOVIT
SISTEMAS ETICS



EASY PRO
A argamassa **3 em 1**.
Colagem, regularização e acabamento, tudo num só produto.
secil.pt

FASSA BORTOLO
QUALIDADE PARA CONSTRUÇÃO

OBRAS
167
materiais e equipamentos de construção | novembro 2026

Entrevista | Álvaro Pinto | Gestor da Allmat

APCMC
Desde 1954



TintoMap®
Chegou!!



MAPEI



Sika®
CarboDur® Grid

Reforço estrutural de elevada resistência e baixa espessura

SAIBA MAIS EM **WWW.SIKA.PT**

A CONSTRUIR
CONFIANÇA

EDITORIAL



João Pedro Begonha,
Coordenador

Casas que nunca mais chegam: o arrendamento e a reabilitação de imóveis

Portugal precisa de casas, e precisa delas já. O próprio Governador do Banco de Portugal, Álvaro Santos Pereira, não podia ter sido mais claro: o país "não está a ter a urgência necessária" para enfrentar a crise da habitação. Em outubro, lembrou que faltam cerca de 300 mil casas e que o investimento público no setor tem vindo a diminuir.

Perante este diagnóstico, a pergunta que se impõe é simples: o que pode dar resultados rápidos? A resposta honesta é que a construção de raiz, embora indispensável, é um processo de médio e longo prazo. Licenciamentos, terrenos, financiamento e obras levam anos. Uma família que precisa de casa hoje não pode esperar por um imóvel que só ficará pronto daqui a cinco ou dez anos.

O problema não está apenas na falta de vontade de construir, mas no caminho burocrático que é preciso percorrer até à primeira pedra. Hoje, um projeto de habitação implica pedidos de licença, pareceres de várias entidades, estudos técnicos, projetos de especialidade e taxas municipais que se acumulam antes de qualquer obra começar. Cada uma destas etapas custa dinheiro, e esse custo acaba sempre por ser repercutido no preço final da casa ou da renda.

É aqui que o mercado de arrendamento assume um papel decisivo. Reabilitar um imóvel devoluto ou subaproveitado é muito mais rápido do que construir de raiz. Existem no país muitos fogos vazios, sobretudo em centros urbanos, que poderiam voltar ao mercado em poucos meses se os seus proprietários tivessem razões económicas e jurídicas para o fazer. Colocar essas casas a arrendar é a forma mais rápida de aumentar a oferta disponível.

A Lei que está em discussão na Assembleia da República tem, por isso, uma responsabilidade acrescida. Não basta regular o arrendamento, é preciso trabalhar bem a Lei, com o objetivo claro de promover o incentivo ao arrendamento. Um proprietário que confie na Lei, que saiba que o seu imóvel será protegido e que receberá a renda acordada, é um proprietário que decide colocar a casa no mercado.

Isto passa por criar incentivos concretos para que as casas sejam colocadas para arrendar, com rendas a preços controlados. O equilíbrio, assumo, não é fácil e é delicado. Cabe aos partidos políticos, com sentido de responsabilidade e muito pragmatismo, tornar a próxima Lei do arrendamento a chave-mestra para garantir casas no mercado a rendas razoáveis, de modo que os senhorios ganhem segurança no ato de arrendar e o inquilino não fique refém de valores incomportáveis. Sem se encontrar este equilíbrio (que assumo que não é fácil, mas é para isso que a representação parlamentar serve), o mercado continuará a preferir a venda ou o alojamento de curta duração, ou seja, as casas não aparecerão no imediato e a crise manter-se-á.

Construir é preciso, mas quem precisa de casa agora não pode esperar. O arrendamento seguro e a preços controlados é a chave para o curto prazo, e a Lei em discussão deve ser o instrumento que a torna possível.

SUMÁRIO

Entrevista
04 Allmat

Eventos
06 Jofeper
08 Ovarmat

Artigos
10 Liztherm
12 Sika

15 **Materiais/Equipamentos**

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE:
Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção

DIRETOR: Carlos Filipe Miranda Rosa

COORDENAÇÃO: João Pedro Begonha

EDIÇÃO, REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Associação do Comércio de Produtos e Equipamentos para a Construção

Praça Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dtº
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210
E-mail: geral.apcomercio@gmail.com
Site: www.apcmc.pt

Membro da APImprensa - Associação Portuguesa de Imprensa (nº 1006)

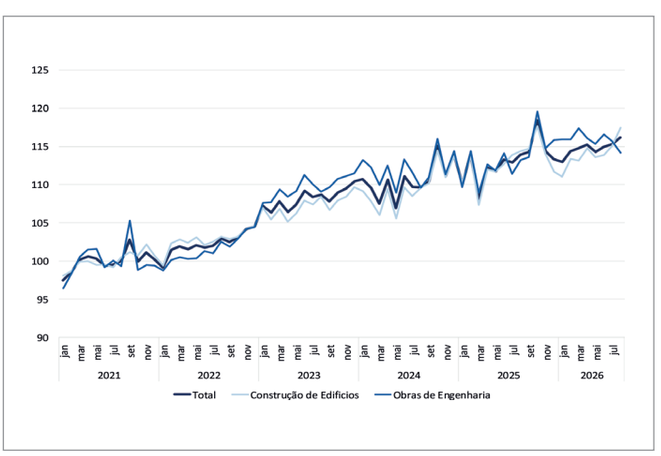
Publicação Bimestral
10.000 Exemplares

DADOS DA CONSTRUÇÃO *(Fonte: INE)*

Produção na Construção cresceu 1,9%

O Índice de Produção na Construção aumentou 1,9% em agosto, variação inferior em 0,1 pontos percentuais (p.p.) à observada no mês anterior.

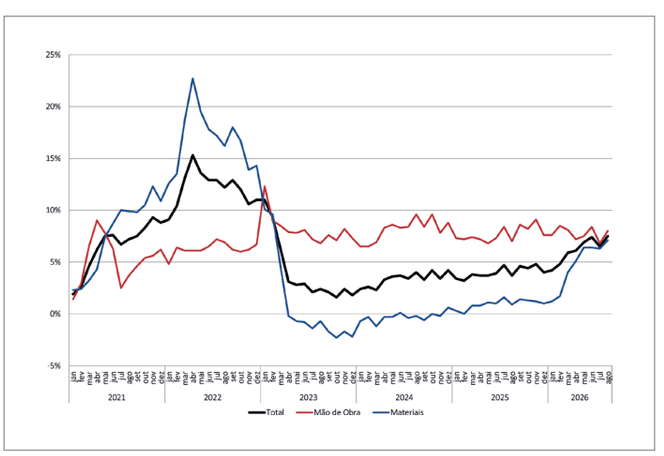
Índice de Produção na Construção (2021=100)
Total e Segmentos



Custos de construção de habitação nova aumentaram 7,5%

Em agosto, estima-se que os custos de construção de habitação nova tenham aumentado 7,5% em termos homólogos, situando-se 1,0 pontos percentuais (p.p.) acima da variação observada no mês anterior.

Índice de Custos de Construção de Habitação Nova (taxa de variação homóloga)
janeiro 2021 – agosto 2026 (2021 = 100)





Álvaro Pinto I Gestor da Allmat

Allmat tem vindo a afirmar-se pela diversidade da sua oferta



Com cerca de 40 anos de experiência no setor dos materiais de construção, a Allmat destaca-se pela diversidade da oferta, capacidade de resposta e proximidade com clientes e fornecedores. Álvaro Pinto, Gestor da Allmat, aborda os desafios do setor e as prioridades estratégicas para o futuro.

Como definiria a Allmat enquanto empresa e que identidade tem vindo a construir no mercado dos materiais de construção?

A Allmat tem cerca de 40 anos de experiência no setor dos materiais de construção e, ao longo deste percurso, tem vindo a construir uma identidade sólida e reconhecida, tanto junto dos clientes como dos fornecedores.

Sempre procurámos ir além da simples venda de materiais. A nossa preocupação passa por perceber aquilo de que o cliente realmente precisa e conseguir dar uma resposta tão completa quanto possível, conjugando variedade, disponibilidade, preços competitivos e, acima de tudo, proximidade.

Atualmente, dispomos de uma oferta muito diversificada, que inclui pavimentos e revestimentos, produtos sanitários, cozinhas, isolamento, impermeabilização, bricolage, entre outras áreas. Esta diversidade permite-nos acompanhar o cliente em diferentes fases de uma obra, seja numa construção de raiz, numa reabilitação ou simplesmente na renovação de um espaço.

É essa relação de proximidade que queremos continuar a reforçar. Queremos que o cliente veja a Allmat não apenas como um local onde compra materiais, mas como um parceiro a quem pode recorrer ao longo de todo o projeto.

Quais são, atualmente, as principais áreas de negócio e categorias de produtos da Allmat e que papel desempenham na estratégia da empresa?

A nossa oferta é bastante abrangente, mas os pavimentos, os revestimentos e os produtos sanitários continuam a ter um peso muito importante no negócio. Paralelemente, temos vindo a reforçar outras categorias que complementam estas áreas, como as argamassas, os isolamentos, os produtos de impermeabilização, as ferramentas e os produtos de bricolage.

A lógica é muito simples: facilitar a vida ao cliente. Muitas vezes, quem está a construir ou a remodelar não procura apenas um produto, mas várias soluções para responder às diferentes etapas do projeto. Quanto mais completa for a nossa oferta, mais facilmente conseguimos acompanhar todo esse processo.

Esta complementaridade permite-nos também trabalhar com diferentes tipos de clientes, desde profissionais da construção a particulares, respondendo a projetos de várias dimensões.

O setor da construção atravessa uma fase de transformação, marcada pela pressão sobre os custos, a mão de obra, os prazos e a disponibilidade de materiais. Como está a Allmat a responder a estes desafios?





É uma realidade que sentimos diariamente e que exige uma grande capacidade de adaptação. Hoje, mais do que nunca, a disponibilidade de materiais, a rapidez de resposta e a eficiência fazem a diferença.

A gestão de stock é, por isso, fundamental. Num setor em que os atrasos podem ter um impacto significativo no andamento de uma obra, é importante garantir que o produto está disponível quando o cliente precisa dele. Ao mesmo tempo, procuramos disponibilizar uma gama diversificada, que permita encontrar alternativas e soluções adequadas, ajudando a evitar paragens e perdas de tempo.

Há, contudo, outra dimensão que continua a ser muito importante para nós: a proximidade. Conhecer o cliente, perceber em que consiste o projeto, ouvir as suas dificuldades e ajudá-lo a encontrar a melhor solução são aspetos que fazem parte do nosso dia a dia.

A tecnologia pode ajudar-nos a ser mais rápidos e eficientes, mas não substitui a relação humana. Num setor tão exigente, acreditamos que a capacidade de aconselhar e resolver problemas continua a ser um fator diferenciador.

Sustentabilidade, eficiência energética e novas soluções construtivas estão a ganhar peso nas decisões de compra. De que forma esta evolução se tem refletido na oferta e na estratégia da Allmat?

O mercado está claramente a mudar. Atualmente, a escolha de um material já não depende apenas do preço. O desempenho, a durabilidade, o conforto e os custos de utilização ao longo do tempo assumem um peso cada vez maior na decisão de compra.

Esta evolução tem-se refletido naturalmente na nossa oferta. Temos vindo a trabalhar categorias como o isolamento térmico e acústico, os sistemas ETICS e as soluções de impermeabilização, que respondem diretamente a estas novas exigências.

Também sentimos que os clientes estão mais informados e atentos a estas questões. Procuram soluções que contribuam para melhorar o conforto das habitações, reduzir consumos energéticos e aumentar a durabilidade dos imóveis.

Da nossa parte, queremos acompanhar esta evolução, seguindo de perto a inovação dos fabricantes e integrando na nossa oferta soluções que respondam às necessidades do mercado.

Para nós, falar de sustentabilidade é também falar de eficiência e durabilidade. É escolher melhor hoje para criar valor durante mais tempo.

A digitalização está a transformar a relação entre empresas, fornecedores e clientes. Que papel assume a tecnologia na evolução da Allmat e na melhoria dos seus processos e serviços?

A tecnologia já faz parte do dia a dia dos nossos clientes e, naturalmente, também tem de fazer parte da evolução da Allmat.

O digital tornou muito mais simples pesquisar produtos, comparar soluções, consultar informação e até preparar uma compra antes de chegar à loja. A nossa presença online funciona precisamente como uma extensão das lojas físicas, permitindo aos clientes conhecer a nossa oferta e aceder à informação de que necessitam.

No entanto, não encaramos o digital como uma alternativa à relação pessoal, mas como uma dimensão complementar. A tecnologia deve ajudar-nos a simplificar processos, aumentar a eficiência e disponibilizar informação de forma mais acessível, permitindo-nos dedicar mais tempo àquilo que continua a ser essencial: ouvir o cliente, aconselhar e encontrar soluções.

É nessa integração entre as lojas físicas, os canais digital, a logística e a informação sobre os produtos que acreditamos estar uma parte importante do futuro da Allmat.

Olhando para os próximos anos, quais serão as principais prioridades e investimentos para consolidar o crescimento da Allmat?

Queremos continuar a crescer, mas fazê-lo de forma consistente e sem perder aquilo que nos trouxe até aqui: a proximidade, a capacidade de resposta e a relação com o cliente.

Vamos continuar a acompanhar a evolução do mercado e a reforçar a nossa oferta, sobretudo nas áreas ligadas à construção, à reabilitação e à melhoria dos espaços. Ao mesmo tempo, queremos tornar os nossos processos cada vez mais eficientes e melhorar a experiência do cliente, tanto nas lojas físicas como nos canais digitais.

A tecnologia terá, naturalmente, um papel importante neste percurso, sobretudo na digitalização dos processos, na gestão da informação e na articulação entre as diferentes áreas da empresa.

Mas há um investimento que continua a ser absolutamente fundamental: as pessoas. São as nossas equipas que conhecem os clientes, compreendem o mercado e, muitas vezes, encontram a solução para um problema que não consta de nenhum catálogo.

Em suma, queremos continuar a crescer, acompanhar a evolução do setor e reforçar a posição da Allmat no mercado, sem nunca perder a proximidade que sempre fez parte da nossa forma de estar.

allmat
à medida da sua casa

Allmat (Sede)
Estrada Nacional 10, Km 17
2830-412 Coina, Barreiro

Loja Agualva-Cacém, Lisboa
Rua da Bela Vista
2735-521 Agualva-Cacém, Lisboa

Tel.: 212 148 900
E-mail: geral@allmat.pt
Site: www.allmat.pt

JOFEPER I 41 anos de crescimento, tradição familiar e compromisso com a comunidade









Fundada por José Ferreira Pereira, a empresa construiu um percurso marcado pela dedicação, pela união familiar e pela proximidade à comunidade, passando o testemunho à segunda geração.

No passado dia 10 de outubro, a Jofeper assinalou o seu 41.º aniversário com uma celebração especial, que reuniu amigos, parceiros e pessoas que têm acompanhado o percurso da empresa ao longo dos anos.

Foi um momento de partilha, reconhecimento e gratidão, marcado pela valorização das relações construídas ao longo de mais de quatro décadas.

Mais do que celebrar uma data, foi uma oportunidade para recordar o caminho percorrido, homenagear as pessoas que fazem parte desta história e renovar a vontade de continuar a crescer, mantendo os mesmos valores de proximidade, confiança e dedicação que estiveram na origem da Jofeper.

A história da Jofeper começou em 1985, por iniciativa de José Ferreira Pereira, natural da Loureira, na freguesia de Santa Catarina da Serra. Depois de nove anos de serviço na Marinha de Guerra e de 16 anos de experiência profissional no setor dos materiais de construção, decidiu criar o seu próprio negócio, lançando as bases daquela que viria a tornar-se uma empresa familiar de referência na região.

A entrada dos filhos no negócio marcou uma nova etapa no desenvolvimento da empresa. Em 1990, José e Luís integraram a estrutura, seguindo-se Sílvia e Pedro, em 2002. A participação da segunda geração contribuiu para a continuidade do projeto e para a sua adaptação às exigências de um mercado em constante mudança.

Ao longo dos anos, a Jofeper diversificou a sua atividade, com a criação de estruturas dedicadas às áreas comercial e imobiliária.

Em 2015, a adesão ao Grupo BigMat Iberia constituiu mais um passo no percurso de modernização da empresa. Já em 2025, a certificação de qualidade atribuída pela TÜV Austria veio reconhecer o trabalho desenvolvido e o compromisso com a melhoria contínua, a qualidade e a satisfação dos clientes.

Uma empresa construída em família

A dimensão familiar continua a assumir um papel central na identidade da Jofeper. Atualmente afastado da gestão diária, José Ferreira Pereira, de 86 anos, acompanha o percurso da empresa e vê nos quatro filhos a continuidade do projeto que iniciou há mais de quatro décadas.

A história da Jofeper está também ligada à memória de D. Laura Pereira, esposa do fundador e companheira de vida ao longo deste percurso. A sua presença permanece na história da família e da empresa, fazendo parte de um legado construído com base no trabalho, na união e na dedicação.

O percurso de José Ferreira Pereira vai além da atividade empresarial. Na Loureira, foi um dos fundadores da Associação para o Desenvolvimento Social da Loureira (ADSL), instituição que disponibiliza respostas sociais como o Centro de Dia, a Creche e o Serviço de Apoio Domiciliário. Continua a frequentar diariamente as suas instalações, onde convive com amigos e se mantém ativo.

Ao assinalar 41 anos de atividade, a Jofeper celebra não só o percurso de um empreendedor, mas também uma história de família, perseverança e dedicação à comunidade. Um projeto que nasceu da iniciativa de um homem e que hoje tem continuidade pelas mãos dos seus filhos, perpetuando um legado que vai muito além dos negócios.

BigMat JOFEPER
COMÉRCIO E MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Jofeper
Avenida dos Pastorinhos 877 A
Edifício Ouriense
2495-408 Fátima
Tel.: 249 533 837
E-mail: geral@jofeper.pt
Site: www.jofeper.pt

FEITOS DE PORTUGAL



Em cada obra que atravessa gerações, está a marca de quem acredita, constrói e eleva Portugal. A coragem, a visão e o espírito inovador dos portugueses fazem parte da identidade SECIL e é com eles, e com os cimentos SECIL, que construímos Portugal, todos os dias.

É disto que somos feitos. **Somos feitos de Portugal.**

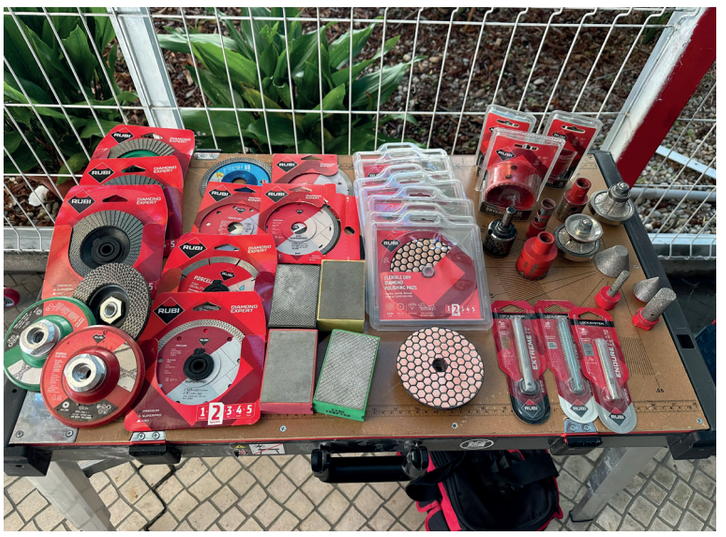
PORTUGAL Superbrands 2025 CORPORATE

Somos 100% PORTUGAL

*Esta imagem foi criada com recurso a ferramentas de inteligência artificial.

OVARMAT I Open Day Ovarmat: proximidade, inovação e solidariedade











A Ovarmat promoveu um dia de inovação, proximidade e partilha, aliando a apresentação de soluções a uma causa solidária.

No dia 12 de setembro de 2026, a Ovarmat abriu as portas das suas instalações para mais uma edição do Open Day, uma iniciativa que reuniu clientes, colaboradores, parceiros e algumas das principais marcas com que a empresa trabalha.

Pensado como um momento de proximidade e partilha, o evento permitiu aos visitantes conhecer produtos, equipamentos, soluções e novidades, num contacto direto com os representantes das marcas Rubi, Ceys, Einhell, Fassa, Robbialac, Fila, Futech, Sika e Tijardim, com Segway e Dormak.

As demonstrações de produtos foram um dos destaques do dia, permitindo observar de perto o funcionamento e a aplicação de diferentes equipamentos e materiais. Os visitantes puderam esclarecer questões técnicas e receber aconselhamento diretamente das marcas. Para os colaboradores da Ovarmat, foi também uma oportunidade para aprofundar conhecimentos e trocar experiências, contribuindo para um acompanhamento cada vez mais informado dos clientes.

Num setor em constante evolução, o Open Day assumiu-se como um espaço de encontro entre marcas, profissionais e clientes, onde foi possível conhecer novidades e novas soluções, reforçando, simultaneamente, relações de proximidade.

Para assinalar esta edição do Open Day, a Ovarmat preparou condições especiais para todos os visitantes, com descontos exclusivos em várias marcas, ofertas e o sorteio de vales de compras, tornando a experiência ainda mais dinâmica e atrativa.

Para além da componente profissional e comercial, esta edição teve também uma importante vertente solidária, através da presença da Associação Berço Solidário. Durante o evento, foram angariados fundos e roupa de bebé para apoiar mães e famílias com bebés que enfrentam dificuldades económicas e que nem sempre dispõem dos recursos necessários para assegurar bens essenciais.

A presença da Associação Berço Solidário trouxe uma dimensão especial à iniciativa, envolvendo os participantes numa causa que vai além da atividade profissional e reforçando a importância da responsabilidade social e da ligação à comunidade.

Para a Ovarmat, este Open Day foi mais do que uma apresentação de produtos: foi uma oportunidade para partilhar conhecimento, aproximar pessoas, reforçar relações e contribuir para uma causa solidária.

A Ovarmat agradece às marcas e aos parceiros presentes, aos colaboradores envolvidos na organização e a todos os clientes e visitantes que contribuíram para o sucesso da iniciativa.

O Open Day Ovarmat 2026 fica marcado pela inovação, proximidade, partilha e solidariedade, valores que fazem parte da relação da Ovarmat com os seus clientes, parceiros e comunidade.

OvarMat
Juntos Construímos Soluções!

Ovarmat
Rua do Seixo, 45 (EN 109)
3880-557 Válega
Tel: 234 850 020
Telm.: 919 595 646 / 910 992 467
E-mail: apoio.comercial@ovarmat.pt
Site: www.ovarmat.pt

O mesmo design Planstone.
Duas formas de o sentir.

Pedra ou Ardósia?



Inspirada na **pedra natural**, com uma textura confortável e agradável ao toque.

Inspirada na **ardósia natural**, com relevo controlado e aspeto mineral.

Material compósito. Perfil reduzido para uma presença discreta.
Personalização de dimensões, cores e grelhas para uma integração estética perfeita.

O seu projeto. A sua escolha.

asd
BATH

LIZTHERM I Celebra uma década de especialização e prepara uma nova etapa de crescimento





A celebração dos dez anos da LIZTHERM marca o início de uma nova etapa, com foco na expansão da oferta, na inovação e no reforço do comércio digital.

Dez anos de experiência ao serviço da construção

A 10 de outubro de 2026, a LIZTHERM assinalou uma década de atividade. Fundada em Leiria, em janeiro de 2016, a empresa nasceu com uma aposta clara na especialização em sistemas de isolamento térmico pelo exterior (ETICS), conhecidos no mercado como capoto. Desde então, alargou a sua intervenção a outras áreas da construção, consolidando a sua presença na distribuição de materiais e soluções técnicas para profissionais do setor.

A história da LIZTHERM assenta numa experiência que vai além destes dez anos. Enquanto marca da Arménio Mónico, Unipessoal, Lda, beneficia de mais de 30 anos de experiência na construção civil, um conhecimento que se reflete na importância atribuída ao aconselhamento técnico e à adequação dos materiais às necessidades de cada projeto.

Mais do que comercializar produtos, a empresa procura apoiar quem constrói e quem aplica, disponibilizando conhecimento especializado nas áreas do isolamento térmico, da impermeabilização e da reabilitação de fachadas. A representação oficial da Weber Saint-Gobain e a parceria com o Grupo Puma integram o percurso da empresa e a sua aposta em soluções para diferentes exigências da construção.

Uma presença que ultrapassa as fronteiras de Leiria

A expansão da atividade para o mercado nacional foi um dos passos relevantes desta década. Através da loja online, disponível em www.liztherm.pt, a LIZTHERM passou a servir clientes em todo o país, alargando o acesso à sua oferta de materiais de construção.

A componente logística assume um papel importante neste modelo de negócio, com a maioria das entregas a realizar-se num prazo de 24 a 48 horas. A esta capacidade de distribuição junta-se o apoio técnico especializado, disponível tanto na loja física, em Leiria, como através dos canais digitais.

A aposta no comércio eletrónico representou uma evolução na forma de chegar aos clientes, sem afastar a empresa da sua principal área de diferenciação: o conhecimento dos materiais e das soluções que comercializa. A LIZTHERM procura, assim, conjugar a conveniência da compra online com o acompanhamento técnico que caracteriza o setor da construção.

Um aniversário marcado pela capacidade de adaptação

A celebração dos dez anos assumiu um significado particular num ano marcado por dificuldades. Os efeitos da tempestade Kristin, no início de 2026, tiveram um impacto significativo na empresa, levando a administração a privilegiar o controlo de custos e a recuperação dos prejuízos.

Inicialmente, a realização de um evento comemorativo não estava prevista. No entanto, a importância de assinalar uma década de atividade acabou por prevalecer, e a celebração realizou-se a 10 de outubro, após cerca de uma semana de preparação.

O encontro decorreu nas instalações da empresa e constituiu uma oportunidade para marcar o percurso realizado e reconhecer a importância das relações construídas ao longo dos anos. Clientes, fornecedores, parceiros e amigos fazem parte desta história e contribuem para a continuidade da atividade da LIZTHERM.

Num setor em que a confiança, a capacidade de resposta e a proximidade assumem particular relevância, a comemoração dos dez anos representou também um momento de reconhecimento de todos os que têm acompanhado a empresa desde a sua fundação.

O digital como prioridade para o futuro

Depois de uma década de crescimento e consolidação, a LIZTHERM prepara uma nova fase de desenvolvimento, com especial atenção à evolução da sua oferta e ao reforço do canal digital.

A empresa pretende alargar o portefólio de produtos, entrando em áreas nas quais ainda não dispõe de soluções. Em paralelo, está a preparar alterações à loja online, previstas para 2027, com o objetivo de melhorar a experiência de compra e aproveitar o potencial do comércio eletrónico na distribuição de materiais de construção.

Tendo sido uma das empresas a apostar precocemente neste modelo de comercialização, com entregas em todo o território nacional, a LIZTHERM reconhece que o seu canal digital tem ainda margem para evoluir. O departamento de marketing encontra-se a desenvolver o plano para esta nova etapa, que deverá traduzir-se numa oferta online mais ajustada às necessidades dos clientes.

Uma década cumprida, novos desafios pela frente

Ao completar dez anos, a LIZTHERM assinala um percurso construído em torno da especialização técnica, da distribuição de materiais de construção e da proximidade aos profissionais. A experiência acumulada, a presença digital e a intenção de alargar a oferta constituem as bases para os próximos anos.

A empresa agradece a todos os clientes, fornecedores, parceiros, amigos e restantes intervenientes que contribuíram para a sua história. É com estas relações que pretende continuar a desenvolver a sua atividade, acompanhando as transformações do setor e procurando responder às necessidades de quem trabalha diariamente na construção.

LIZTHERM

LIZTHERM
Rua da Granja, Armazém 1183
2420-397 Leiria
Tel.: 244 834 244
Telm.: 961 920 514
E-mail: comercial@liztherm.com
Site: www.liztherm.pt

GOLD PARTNER

APCMC

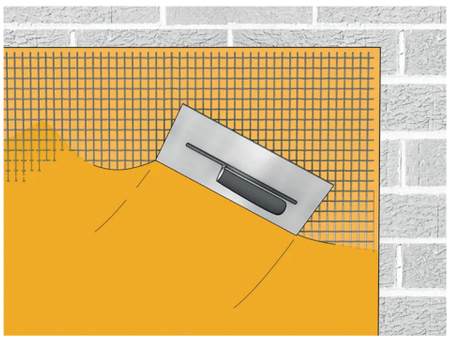


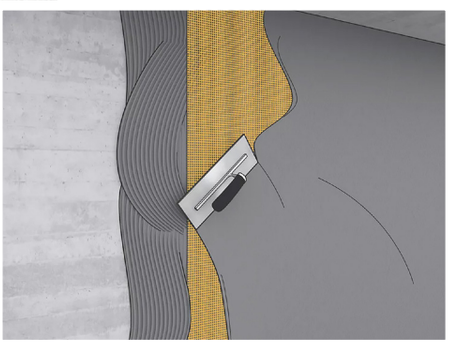
O programa Gold Partner APCMC foi criado para dar maior visibilidade aos nossos parceiros, que nos têm apoiado e ajudado a crescer como associação. Eles contribuem para o desenvolvimento do setor e, juntamente com os serviços que oferecemos em informação, consultoria, estudos e formação, promovem a modernização dos pontos de venda do comércio independente de materiais de construção. **Torna-te GOLD, crescemos JUNTOS.**

www.apcmc.pt

SIKA® I Sika CarboDur® Grid: reforço estrutural de elevado desempenho







Reforço estrutural eficiente e versátil, com fibra de carbono e argamassa, para estruturas de betão e alvenaria, mesmo em condições exigentes.

O sistema de reforço do Sika CarboDur® Grid permite reforçar estruturalmente elementos de forma uniforme, através da aplicação de uma argamassa que incorpora uma grelha bidirecional de fibra de carbono.

O Sika CarboDur® Grid foi desenvolvido para o reforço de estruturas de alvenaria ou betão armado em condições específicas, nomeadamente em ambientes húmidos, sujeitos a temperaturas elevadas ou baixas, e em espaços de dimensões reduzidas.

A aplicação do Sika CarboDur® Grid é simples e requer apenas ferramentas básicas, como tesouras e talochas. Este sistema é especialmente indicado para reservatórios subterrâneos de água, estações de tratamento de águas residuais, sistemas de saneamento, aquedutos e caixas de elevadores.

Vantagens dos sistemas FRCM

Os sistemas FRCM *(Fabric-Reinforced Cementitious Matrix)*, também designados por TRM *(Textile--Reinforced Mortar)*, consiste numa camada estrutural fina que combina uma argamassa especialmente formulada com uma malha de reforço em fibra de carbono ou de vidro. Trata-se de uma solução económica, particularmente adequada à reparação e o reforço de estruturas históricas.

Entre as principais vantagens destes sistemas, destacam-se:

• **Instalação rápida e fácil:** exigem menos preparação do que os sistemas tradicionais de reforço com polímeros reforçados com fibras (FRP), permitindo minimizar o tempo de inatividade.

• **Economia:** constituem uma alternativa económica ao reforço tradicional com betão.

• **Peso reduzido:** não acrescentam peso significativo à estrutura, sendo particularmente adequados para edifícios e estruturas históricas.

• **Versatilidade:** apresentam um desempenho particularmente eficaz no reforço de estruturas e substratos com geometrias irregulares.

Dois tipos de sistemas FRCM da Sika

Os sistemas FRCM da Sika estão disponíveis em duas variantes, consoante o tipo de malha de reforço utilizado.

1. Reforço com malha de fibra de carbono

Este sistema utiliza uma malha patenteada de fibra de carbono, incorporada numa argamassa de reparação especialmente desenvolvida para o reforço de estruturas de betão ou de alvenaria.

Principais características:

• Instalação rápida e simples, com menos preparação do que os sistemas tradicionais de reforço com FRP, permitindo minimizar o tempo de inatividade.

• Solução económica em comparação com o reforço tradicional com betão.

• Acréscimo de peso reduzido, tornando-o adequado para edifícios e estruturas históricas.

• Desempenho particularmente eficaz no reforço de estruturas e substratos com geometrias irregulares.

2. Reforço com malha de fibra de vidro

Esta solução utiliza uma malha de fibra de vidro resistente aos álcalis, incorporada numa argamassa de reparação especialmente desenvolvida para o reforço de estruturas de alvenaria.

Principais características:

• Adequada para o reforço de diferentes tipos de alvenaria, incluindo tijolo, tufo e pedra natural.

• Adequada para aplicações sujeitas a temperaturas de serviço elevadas.

• Resistente a condições de humidade.

• Baseada na diretriz de design estrutural CNR DT-215

• Testada de acordo com a diretriz italiana D.CS LL.PP. n.1/19

A CONSTRUIR CONFIANÇA

Sika Portugal
Rua de Santarém, 113
4400-292 Vila Nova de Gaia
Tel.: 223 776 900
Site: www.sika.pt

APCMC Datacheck

A MESMA INFORMAÇÃO
NO MESMO FORMATO DE DADOS

MAIS EFICIÊNCIA

MAIS E MELHOR CONSTRUÇÃO

- Fabricante
- Distribuidor
- Projetista
- Empreiteiro

ligados na mesma plataforma



INSCREVA-SE AQUI

www.datacheck.pt

APCMC

www.datacheck.pt

DEZEMBRO I 2026

Até ao dia 7
- IVA - comunicação das faturas emitidas e da sua não emissão em NOV.26

Até ao dia 10
- SEGURANÇA SOCIAL - declaração de remunerações (NOV.26)

- IRS - declaração mensal de remunerações AT (NOV.26)

Até ao dia 15
- IRC/2026 - 3.º pagamento por conta
- IRC/2026 - 3.º pagamento adicional por conta da derrama estadual

Até ao dia 21
- SEGURANÇA SOCIAL - confirmação das remunerações (NOV.26)
- IVA - periodicidade mensal - declaração periódica (OUT.26)
- IRC/IRS - retenções na fonte (NOV.26)
- SELO - pagamento do relativo a NOV.26
- IVA - declaração recapitulativa - regimes mensal e trimestral
- IRS/2026 - 3.º pagamento por conta

Até ao dia 28
- IVA - periodicidade mensal - pagamento (OUT.26)
- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - pagamento (NOV.26)
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - pagamento (NOV.26)

Até ao dia 31
- IUC - pagamento - veículos com aniversário de matrícula em DEZ.26
- IRS/IRC - declaração modelo 30 - rendimentos pagos a não residentes em OUT.26

www.portaldasfinancas.gov.pt

JANEIRO I 2027

Até ao dia 5
- IVA - comunicação das faturas emitidas e da sua não emissão em DEZ.26

Até ao dia 11
- SEGURANÇA SOCIAL - declaração de remunerações (DEZ.26)
- IRS - declaração mensal de remunerações AT (DEZ.26)

Até ao dia 20
- SEGURANÇA SOCIAL - confirmação das remunerações (DEZ.26)
- IVA - periodicidade mensal - declaração periódica (NOV.26)
- IRC/IRS - retenções na fonte (DEZ.26)
- SELO - pagamento do relativo a DEZ.26
- IVA - declaração recapitulativa - regimes mensal e trimestral
- IRS/IRC - entrega ao titular de documento dos rendimentos pagos / 2026

Até ao dia 25
- IVA - periodicidade mensal - pagamento (NOV.26)
- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - pagamento (DEZ.26)
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - pagamento (DEZ.26)

Até ao dia 31*
- IRS/IRC - declaração modelo 30 - rendimentos pagos a não residentes em NOV.26
- IRC/IRS - comunicação dos inventários relativos a 2026
- IRS - declaração mod. 44 - rendimentos prediais recebidos em 2026
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - declarações trimestral e anual
- IVA - regimes de isenção e dos pequenos retalhistas - declaração de alterações

** 1 de fevereiro*

Disclaimer – Este texto é meramente informativo, não é exaustivo, não dispensa a consulta dos textos legais ou o cumprimento de outras obrigações previstas em disposições legislativas, regulamentares ou administrativas, não responsabilizando a Autora. Não inclui necessariamente as alterações, prorrogações, diferimentos e outras medidas de natureza similar relativas a obrigações declarativas e de pagamento de natureza fiscal e contributiva, que são/foram objeto de informação autónoma.

App Materiais de Construção

A App contém informação referente a empresas de Materiais de Construção.

APP Materiais de Construção - *Gratuita*

Oferece uma ampla variedade de catálogos de diferentes marcas e categorias, facilitando a busca pelos materiais necessários para os seus projetos de construção ou renovação. Pode aceder também às publicações da APCMC, às listas das Normas Harmonizadas de Produtos (Marcação CE) e muito mais.

Visite também o site dedicado http://app.apcmc.pt

CONVESA I

CONVESA EI 120: condutas com maior resistência ao fogo



A Convesa apresenta a CONVESA EI 120, a sua nova gama de condutas resistentes ao fogo, desenvolvida para instalações de ventilação e exaustão de cozinhas com passagem de elementos de compartimentação contra incêndios.

A nova gama foi ensaiada em conformidade com a norma EN 1366-1, relativa a condutas de ventilação, e classificada de acordo com a EN 13501-3, aplicável a condutas e compor-tas resistentes ao fogo. Com esta certificação, a CONVESA EI120 oferece uma solução técnica para projetos que exigem uma maior resistência ao fogo, quer por atravessarem setores, paredes, lajes ou corredores críticos, quer por ventilarem zonas com maquinaria, transformadores ou combustíveis de risco especial.

Um dos aspetos mais relevantes da nova gama é a sua classificação para instalação vertical e horizontal, tanto em relação ao fogo interior (i→o) como ao fogo exterior(o→i). Esta abrangência permite dar resposta a diferentes configurações e projetos em zonas com requisitos específicos de resistência ao fogo.

A CONVESA EI120 está disponível em diâmetros interiores desde Ø80 a Ø800 mm, permitindo a sua adaptação a uma grande variedade de instalações. Além disso, a gama possui classe de estanquidade D, de acordo com a EN 12237, a categoria mais rigorosa e com o menor nível de fugas para condutas circulares de chapa metálica.

Graças ao seu acabamento de elevada qualidade e ao isolamento de alto desempenho, a nova solução EI 120 da Convesa garante um comportamento estável e seguro em instalações exigentes. Além disso, as caixas de inspeção e limpeza também foram ensaiadas, um aspeto especialmente relevante em aplicações de exaustão de cozinhas, onde a manutenção periódica e o acesso ao interior da conduta são essenciais.

"A CONVESA EI 120 representa um passo importante para a empresa, porque nos permite oferecer uma solução certificada, versátil e alinhada com as necessidades reais das obras. Não se trata apenas de incorporar uma nova gama, mas de proporcionar segurança, documentação técnica e confiança em instalações onde a compartimentação contra incêndios é fundamental" - afirma Roberto Sánchez, CEO da Convesa.

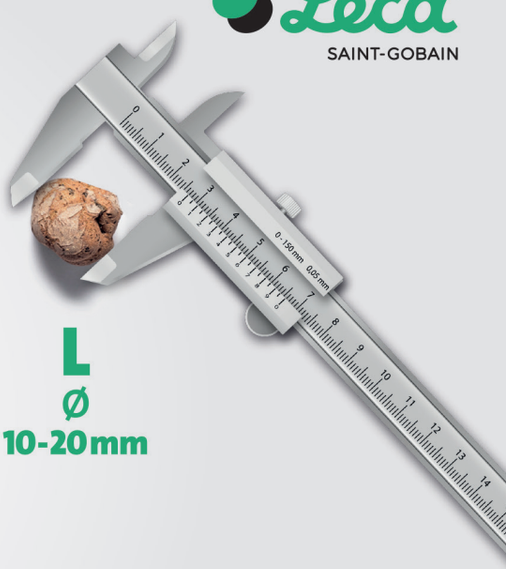
Com este lançamento, a Convesa reforça o seu catálogo de soluções técnicas certificadas para empresas de engenharia, instaladores, construtoras e prescritores, e consolida a sua aposta no desenvolvimento de sistemas modulares de exaustão em conformidade com as exigências técnicas atuais, tanto em obras novas como em reabilitações, renovações e instalações profissionais.

Convesa

Convesa
Pol. Industrial Fuensanta C/Urano
1528936 Móstoles, Madrid
Telm.: + 34 916 463 444
E-mail: info@convesa.es
Site: www.convesa.es

Quem disse que
o tamanho não importa?

Leca
SAINT-GOBAIN



XS
Ø
1-3mm

S
Ø
1-5mm

M
Ø
4-10mm

L
Ø
10-20mm



Quando se trata de escolher a granulometria mais adequada ao tipo de aplicação, o tamanho conta. Mas agora a escolha é mais simples: Leca® XS, S, M e L.

Soluções à sua medida

www.leca.pt

SAINT-GOBAIN

MAPEI I TintoMap®: desempenho profissional e acabamento de excelência para interiores



TintoMap® é a nova gama de tintas de interiores da Mapei, desenvolvida para responder às exigências do mercado português. Indicada para aplicação em paredes e tetos em ambientes interiores, a gama combina desempenho técnico, facilidade de aplicação e elevada qualidade de acabamento.

A gama TintoMap® nasce para completar a proposta da Linha Acabamentos da Mapei, trazendo para o universo das tintas a experiência, a investigação e o rigor técnico que caracterizam a marca.

Pensada para pintores profissionais, esta gama foi desenvolvida tendo em conta as necessidades reais da aplicação em obra e as especificidades do mercado português.

Com textura fina, acabamento mate e elevada cobertura, as tintas TintoMap® garantem um resultado uniforme, fácil de aplicar e simples de retocar, facilitando o trabalho diário dos profissionais.

Mais do que uma nova tinta, TintoMap® é um convite a experimentar uma alternativa com a confiança do selo de qualidade Mapei.

Principais vantagens:

- Textura fina;
- Acabamento mate;
- Elevada cobertura;
- Fácil de retocar.

MAPEI

Mapei Portugal
Fábrica, Armazém e Mapei Academy
Zona Industrial de Cantanhede
Rua 5C, 421
3060-197 Cantanhede
Tel.: 800 911 884
E-mail: info@mapei.pt
Site: www.mapei.pt

APCMC FOTOGRAFIA
Associação Materiais de Construção

IMAGENS QUE VALORIZAM

Arquitetura Indústria Produtos
Equipas Eventos Drone

20% Vantagem exclusiva para Associados APCMC
desconto de 20%



Peça já o seu orçamento

APCMC FOTOGRAFIA www.apcmc.pt • geral@apcmc.pt • 225 074 210 APCMC FOTOGRAFIA

GRUPO BdB I BdB: uma marca própria também na ferragem





A BdB alarga a sua oferta de marca própria ao setor da ferragem, com uma gama de ferramentas, utensílios e acessórios destinada a responder às necessidades dos profissionais da construção, da remodelação e da reabilitação.

Disponível em exclusivo na rede de lojas BdB, esta linha integra uma seleção de produtos orientada para as exigências do trabalho diário, procurando conciliar qualidade, funcionalidade e competitividade de preço.

A aposta na ferragem representa mais um passo na estratégia de diversificação da oferta da BdB, complementando a sua gama de materiais de construção e reforçando a abrangência da sua proposta comercial. Através desta linha, a rede procura disponibilizar soluções que respondam às necessidades dos profissionais e contribuam para uma oferta mais completa nas lojas associadas.

Para os associados, a marca própria constitui também uma oportunidade de diferenciação no mercado, permitindo alargar a variedade de produtos disponíveis e apresentar aos clientes alternativas ajustadas às exigências do setor.

Com esta gama, a BdB reforça a presença da sua marca própria numa área complementar à dos materiais de construção, consolidando uma oferta cada vez mais diversificada para os profissionais do setor.

BdB *Tu tienda especialista en construcción*

Grupo BdB
Polígono Industrial Los Vientos
C/ Céfiro, 7. CD 2003
46119 Náquera, Valencia
Telm.: 961 609 812
E-mail: comunicacion@grupobdb.es
Site: www.centraldecomprasdemateriais-deconstrucaobdb.pt

imperalum
SOLUÇÕES COM FUTURO

NEW IMPER
Soluções de Impermeabilização Líquida





Produtos profissionais de elevado desempenho e fácil aplicação. Nova geração de polímeros com a experiência e a qualidade IMPERALUM.

imperalum.com

GEBERIT I Válvula Geberit série 240: fácil de instalar



A Geberit lançou a última versão do mecanismo de descarga da série 240, agora compatível com os autoclismos de exterior da marca Roca, sem ser necessário desmontar o autoclismo.

Apesar da crescente utilização de sanitas suspensas e autoclismos de interior, continuam a existir muitos autoclismos de exterior em porcelana. Com o tempo, os mecanismos de descarga podem avariar-se ou deteriorar-se, tornando necessária a sua substituição.

Para facilitar o processo de substituição aos instaladores, a Geberit lançou a última versão do seu clássico mecanismo universal série 240 que permite substituir o mecanismo sem ser necessário desmontar o autoclismo de exterior, sendo agora também compatível com qualquer autoclismo de descarga dupla da Roca. Assim, o mecanismo Geberit série 240 é compatível com qualquer autoclismo de exterior em cerâmica com altura inferior a 41 cm. Já não é necessário desmontar o autoclismo para trocar o mecanismo!

A Geberit incluiu nas instruções uma tabela com a posição de ajuste da altura do mecanismo para cada modelo de autoclismo Roca. Assim, o instalador não precisa de medir o autoclismo durante a instalação, tornando o processo ainda mais simples.

Outra vantagem deste novo mecanismo Geberit é a sua máxima durabilidade, uma vez que é fabricado em plástico de alta qualidade, altamente resistente à corrosão provocada pela água e totalmente reciclável. Da mesma forma, a placa de descarga, com o seu design elegante e discreto, é fabricada com material de grande qualidade, garantindo um funcionamento perfeito durante a descarga. O mecanismo permite também poupar água graças à descarga dupla, ajustável através do próprio mecanismo para apenas 3 litros para meia descarga e 6 litros para descarga completa.

Fabricada na Europa, a válvula Geberit série 240 cumpre elevados padrões de qualidade e é composta por 50% de material reciclado, sendo totalmente reciclável. O produto inclui ainda um código QR na embalagem que permite aceder às instruções em formato PDF, eliminando a necessidade de documentação em papel.

Uma solução rápida e simples para modernizar autoclismos de exterior, com vantagens ao nível do funcionamento, da poupança de água e da sustentabilidade.

GEBERIT

Geberit Tecnologia Sanitária
Rua Cupertino Miranda, 12, 2º A
1600-485 Lisboa
Tel.: 800 252 627
E-mail: info.iberia@geberit.com
Site: www.geberit.pt

FILA SOLUTIONS I Manchas em pavimentos porcelânicos: como eliminá-las



Halos, pegadas e diferenças de brilho em pavimentos porcelânicos nem sempre resultam de manchas no material. Muitas vezes, a causa está na acumulação de sujidade orgânica e de resíduos de produtos de limpeza, que formam uma película superficial e alteram o aspeto do pavimento.

Esta situação pode ser identificada pelo reaparecimento de marcas após a secagem, pela presença de zonas mais brilhantes ou mate e pela facilidade com que ficam registadas as pegadas. Em alguns casos, o contacto com vinho, gorduras ou outras substâncias remove parcialmente essa película, deixando áreas com um aspeto diferente.

Quando o problema está relacionado com resíduos de manutenção e sujidade orgânica, o PS87 PRO, da FILA, é uma solução desengordurante indicada para a limpeza profunda de superfícies como o porcelânico e a cerâmica. A aplicação deve respeitar as instruções do fabricante e ser adequada ao tipo de sujidade.

Para prevenir a reaparição do problema, é fundamental assegurar uma manutenção regular com produtos que não deixem resíduos. O CLEANER PRO, da FILA, é um detergente neutro concentrado indicado para a limpeza diária de diferentes superfícies.

A escolha dos produtos adequados é essencial para preservar o aspeto original dos pavimentos porcelânicos e garantir uma manutenção eficaz a longo prazo.

FILA surface care solutions

FILA España Industria Química, SL
Ctra. N-340, km 948
12592 Chilches (CS) Espanha
Telm.: +34 964 590 101
Site: www.filasolutions.com

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO **OBRA NOVA E REABILITAÇÃO**

SAINT-GOBAIN



isover SAINT-GOBAIN

Soluções em lã mineral para isolamento.

placo SAINT-GOBAIN

Soluções inovadoras em gesso para a construção.

weber SAINT-GOBAIN

Soluções em argamassas industriais.

climalit Plus® SAINT-GOBAIN

Soluções de vidro duplo de elevado desempenho.

saint-gobain.pt



SOLUÇÕES **CONSTRUTIVAS**

Para aumentar a durabilidade das estruturas.

OBRA: Reparação e Impermeabilizações
dos Depósitos de Villa Azul (Emacsa). Córdoba.

· Linha Morcemrest · Linha Morcemdry · Linha Implarest.

grupopuma