materiais de construção

215
janeiro/março 2026
Trimestral
Ano XLII | 3,75€



Saint-Gobain Portugal
Enveo: a solução completa de construção leve para fachada

Dossier Novos Produtos e Soluções de Baixo Carbono

Importância da colaboração Empresas-Universidades no Desenvolvimento de Produtos Inovadores
Eco-Ecoeficientes para a Construção e Reabilitação de Edifícios

App Store
App Materiais de Construção
Google Play

Artigos

- Amorim Cork Solutions
- Certif
- Grupo BdB
- Materialia
- Saint-Gobain Portugal

Eventos

- Anlorbel
- Giacomini Portugal
- Soler & Palau
- The Light Rebar Company

Entrevistas

- Virgilio Rosa, Artebel
- Frederico Barreiro, Canhâmor
- Ignacio Gómez, Cimpor
- Cecilia Girotti, Knauf Insulation Iberia
- Rui Ramos, Leca Portugal
- Emilio Salazar Noguera, Roca Portugal
- Ávila e Sousa, Volcalis

Young Merchants

Uma conversa entre Young Merchants

www.leca.pt

Leca®
SAINT-GOBAIN

Leca® Uno

Reabilitar com eficiência,
construir com consciência.



LEVE

ISOLANTE TÉRMICO E ACÚSTICO

RÁPIDO E SIMPLES

MENOR CONSUMO DE ÁGUA

CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL

Quando o espaço é limitado e o tempo é decisivo, **Leca® Uno faz a diferença**.

Pensado sobretudo para **obras de reabilitação**, este betão leve pré-misturado alia simplicidade e rigor técnico. Produzido em ambiente controlado, garante qualidade constante e minimiza o risco de erro.

Basta juntar água e, **num só passo**, executa enchimento e betonilha com eficiência.

A obra torna-se **mais leve**: menos espaço, menos desperdício, mais agilidade.

Para quem procura desempenho e resultados, sem complicações.

Conheça melhor
Leca® Uno

SAINT-GOBAIN

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

Sumário



Saint-Gobain Portugal
Enveo: a solução completa de construção leve para fachada

PUBLICAÇÕES APCMC DISPONÍVEIS NA APP MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Disponível na App Store
App Materiais de Construção
DISPONÍVEL NO Google Play

3 Editorial

DIVULGAÇÃO
4 Casa Peixoto
5 Forster
6 Geberit
8 Grupo Gamma / UHU
9 Knauf Insulation Iberia
10 LG
11 Mapei Portugal
12 Nexclay
14 OLI
15 Placo
16 Quilosa
18 Quooker
20 Saint-Gobain Portugal
21 Secil
22 Soprema

ARTIGO
24 Amorim Cork Solutions
26 Certif
27 Grupo BdB
28 Materialia
30 Saint-Gobain Portugal

EVENTOS
32 Anlorbel
34 Giacomini Portugal
36 Soler & Palau
38 The Light Rebar Company

ECONOMIA
40 Análise de Conjuntura
44 Inquérito de Conjuntura
48 CI Imobiliário

Dossier
Novos Produtos e Soluções de Baixo Carbono
52 Artigo Técnico

ENTREVISTAS DOSSIER
56 Artebel
58 Canhâmor
60 Cimpor
64 Knauf Insulation Iberia
68 Leca Portugal
70 Roca Portugal
72 Volcalis

ARQUITETURA
74 Atelier Arquitetura
76 Edifício Natura

YOUNG MERCHANTS
78 Uma conversa entre Young Merchants

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE

APCMC
Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção
Pç. Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dto
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210
E-mail: geral@apcmc.pt
Site: www.apcmc.pt
NIPC: 500 969 221

DIREÇÃO
Carlos Rosa (Presidente)
Carla Carreira (Vice-Presidente)
Carolina Vieira (Vice-Presidente)
Johan Stevens (Tesoureiro)
Luciano Peixoto (Vogal)
Vasco Ferreira (Vogal)

EDIÇÃO E COORDENAÇÃO GERAL

Diretor: Carlos Filipe Miranda Rosa
Diretor Adjunto: José de Matos
Colaboração: Vieira de Abreu
Imagem: Bruno Costa
Composição e Grafismo: Bruno Costa
Comunicação, Marketing e Publicidade: Elsa Camelo; Alzira Correia
Assinaturas: Susana Mendes
E-mail: susana.mendes@apcmc.pt

SEDE DA REDAÇÃO / EDITOR

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

PUBLICAÇÃO, PUBLICIDADE E DISTRIBUIÇÃO

APC
Associação do Comércio de Produtos e Equipamentos para a Construção
Pç. Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dto
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210

SEDE DO IMPRESSOR

MULTITEMA
Rua do Cerco do Porto, 365/367
4300-119 Porto
Tel.: 225 192 600
Site: www.multitema.pt

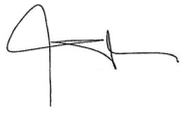
Registo no ERC nº 111972
Depósito Legal nº 84434/94
Publicação Trimestral
Tiragem: 5.000 Exemplares
Preço: 3,75 Euros

Estatuto Editorial disponível em www.apcmc.pt/publicacoes/revista-materiais-de-construcao/

A Direção da Revista é responsável apenas pelos artigos publicados sem assinatura e também pela sua seleção.

Os artigos assinados são da exclusiva responsabilidade dos seus autores.





Carlos Rosa
(Presidente da APCMC)

Um ciclo que termina,
um novo ciclo que se inicia

Estimados Colegas e Amigos,

As instituições constroem-se no tempo, através das pessoas que lhes dão forma, conteúdo e direção. E há momentos na vida associativa que, pela sua natureza, assumem um significado particular – momentos de transição, em que se encerra um ciclo longo e marcante e se abre, simultaneamente, um novo capítulo carregado de expetativa e responsabilidade. A APCMC vive hoje um desses momentos.

Por um lado, assinalamos o fim de um percurso absolutamente singular, com a saída por motivo de reforma do Dr. José de Matos, que durante 41 anos desempenhou funções como Secretário-Geral da nossa Associação. Por outro, damos as boas-vindas ao Dr. João Pedro Begonha, que assume agora estas funções, iniciando um novo ciclo na vida da APCMC.

Ao longo de mais de quatro décadas, o Dr. José de Matos foi uma referência incontornável, não apenas pela longevidade do seu percurso, mas sobretudo pela forma como exerceu as suas funções. Sob a sua gestão, a APCMC consolidou-se como uma entidade respeitada, tecnicamente credível e institucionalmente relevante, afirmando-se como interlocutor válido junto dos diversos agentes do setor da construção.

A sua ação foi marcada por um traço distintivo que elevou o posicionamento da associação: o rigor. Rigor na análise, rigor na intervenção, rigor na forma como sempre procurou sustentar as posições da APCMC. Os estudos e publicações que desenvolveu ao longo dos anos são bem disso exemplo, refletindo uma abordagem assente em fontes reconhecidamente credíveis, metodologias consistentes e, em muitos casos, em investigação própria que contribuiu para aprofundar o conhecimento do setor.

Num contexto em que a interpretação económica nem sempre é linear, o Dr. José de Matos soube trazer clareza, fundamentação e capacidade crítica, transformando informação em conhecimento útil e relevante para as empresas e para os decisores.

A par desta dimensão técnica, destacou-se igualmente pelo seu perfil humano e institucional. O seu saber estar – marcado por uma combinação pouco comum de humildade, discrição e assertividade – conferiu-lhe uma autoridade natural. Interveio sempre com ponderação, segurança e clareza, conquistando o respeito dos associados, dos parceiros e das entidades com quem a APCMC se relaciona.

A ele se deve, em grande medida, a solidez da base sobre a qual agora se projeta o futuro. É, por isso, com um profundo sentido de reconhecimento e gratidão que a APCMC assinala o fim deste ciclo.

Simultaneamente, é com confiança e expetativa que acolhemos o Dr. João Pedro Begonha como novo Diretor-Geral da associação.

Iniciar funções após um percurso tão longo e marcante como o do seu antecessor representa, naturalmente, um desafio exigente. Mas representa também uma oportunidade: a de dar continuidade ao trabalho desenvolvido, preservando os valores que sustentam a identidade da APCMC, ao mesmo tempo que se introduz uma visão renovada, ajustada às exigências de um setor em constante transformação.

O contexto atual coloca novos desafios ao comércio de materiais de construção – desde a digitalização à sustentabilidade, passando pela evolução dos modelos de negócio e pelas crescentes exigências regulatórias. Estes desafios exigem capacidade de adaptação, pensamento estratégico e reforço contínuo da relevância institucional da associação.

É neste enquadramento que o Dr. João Pedro Begonha inicia funções, trazendo consigo a responsabilidade de liderar a APCMC nesta nova fase. A associação saberá, certamente, beneficiar do seu contributo, da sua visão e da sua capacidade de mobilização, dando continuidade a um percurso de afirmação e evolução.

Este é, portanto, um momento de equilíbrio entre memória e futuro. Memória, ao reconhecer e valorizar um percurso ímpar, que marcou de forma indelével a história da APCMC e do setor. Futuro, ao acolher uma nova liderança, com a ambição de continuar a fortalecer a associação e a responder aos desafios que se colocam.

A APCMC entra assim num novo ciclo, sustentado por uma base sólida e orientado por uma vontade clara de continuar a evoluir.

Ao Dr. José de Matos, uma palavra de profundo agradecimento e reconhecimento.

Ao Dr. João Pedro Begonha, uma palavra de boas-vindas e de confiança.

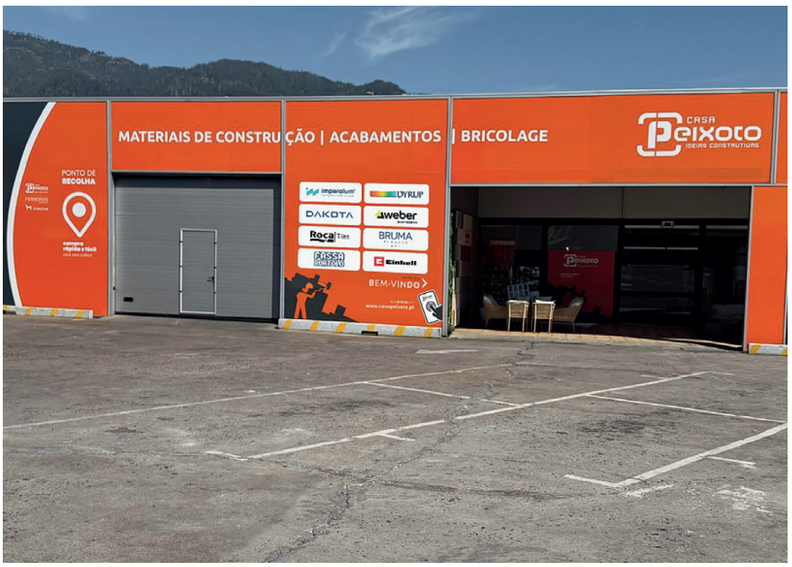
O caminho faz-se agora, como sempre, com o contributo de todos.

Muito Obrigado!

Divulgação

Casa Peixoto abre loja na Madeira









A Casa Peixoto, empresa nacional de comércio de materiais de construção, casas de banho, pavimentos e revestimentos, decoração, bricolage e jardim, anuncia a abertura da sua primeira loja na Ilha da Madeira. A loja opera desde o início de março em regime de *soft opening*. Em breve, também estará disponível o serviço de compra online com levantamento em loja.

A nova loja, no centro do Funchal, é o primeiro espaço da marca na Região Autónoma da Madeira e materializa o seu compromisso com a inovação, a qualidade e o desenvolvimento no setor da arquitetura, construção e decoração da Região.

A Casa Peixoto na Madeira resulta da reconversão da anterior loja Ferreira's, complementando o showroom com uma oferta alargada e diferenciadora, tanto para profissionais como para clientes finais, nas áreas da construção, remodelação, bricolage e jardim. Destaca-se ainda a melhoria de processos: maior flexibilidade logística, mais *stock* disponível e maior fiabilidade ao serviço dos profissionais locais.

Este investimento de renovação, na ordem dos 350.000 euros, insere-se na estratégia de expansão nacional da rede de lojas da Casa Peixoto e reforça a aposta da marca na valorização do design, da construção e da experiência dos seus clientes.

Localizada no Caminho de Santo António, no Funchal, e com uma área total de 1200 metros quadrados, o novo espaço junta-se à rede de lojas da marca, que passa agora a contar com 10 lojas, 9 das quais em território nacional.

A oferta desta loja complementará a recentemente inaugurada Ferreira's Design Space, garantindo que todos os segmentos e drivers de compra de construção ou renovação de cada têm a melhor resposta, no âmbito desta parceria que se antevê de grande sucesso na região.

Luciano Peixoto, administrador da Casa Peixoto, refere: "Esta renovada unidade não só vem responder às necessidades de profissionais e consumidores locais, facilitando o acesso a materiais de qualidade, inovadores e diversificados, como também impulsionar a economia da região, contribuindo para promover melhorias nas infraestruturas e a excelência na qualidade".

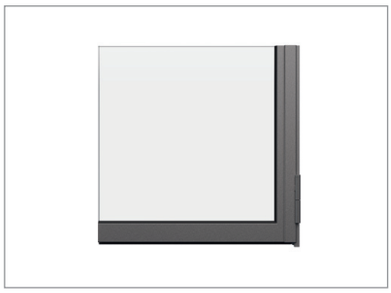
Marco Dias, gestor da Casa Peixoto Madeira, destaca: "Este espaço foi pensado para profissionais do setor da construção, entre os quais, arquitetos, engenheiros, designers, construtores e promotores imobiliários, reunindo soluções, marcas líderes internacionais de excelência e também marcas exclusivas Casa Peixoto a preços muito competitivos. Estamos focados em garantir o melhor serviço da região, com confiança e flexibilidade, para otimizar os tempos de obra e facilitar a vida dos nossos clientes num setor cada vez mais exigente e competitivo".

FONTE: GCI MEDIA

Forster presto xs: porta de correr e proteção para-chamas e estanque a fumo

Forster Profile Systems











A Forster Profile Systems continua a expandir as possibilidades do sistema em aço forster presto xs, apresentando agora duas importantes novidades: a introdução de uma opção de porta de correr – manual ou motorizada – e o reforço das soluções de proteção contra incêndio, com desempenho para-chamas e estanqueidade ao fumo, adequadas a zonas técnicas ou espaços interiores. Estas evoluções consolidam a gama como uma resposta de elevada qualidade para projetos que exigem transparência, design minimalista e requisitos de segurança.

À medida que as áreas na cidade se tornam cada vez mais reduzidas, ganha força a tendência para envidraçados interiores que ampliam a luz natural e a sensação de espaço. Neste contexto, o sistema forster presto xs evolui com novas soluções – como a porta de correr e opções reforçadas de proteção para-chamas e controlo de fumo – respondendo às exigências de edifícios que procuram conciliar transparência, segurança e elevada expressão arquitetónica.

A nova porta de correr destaca-se pela construção filigranada com perfis muito minimalistas de apenas 23 mm. O sistema garante um movimento seguro e estável graças à guia de pavimento de baixo ruído, sendo especialmente indicado para zonas de grande circulação onde os valores de isolamento térmico são secundários. A solução pode ser combinada com portas e envidraçados fixos do sistema presto xs, bem como com o sistema forster unico xs, oferecendo grande liberdade de conceção.

No domínio da segurança passiva contra incêndio, a gama passa a integrar portas de proteção nas classes E/EW 30 e 60, com proteção ao fumo Sa e S200, mantendo a estética minimalista característica, com perfis de face reduzida e opções de design faceado ou de ressalto.

A gama forster presto xs já tinha sido reforçada com a porta pivotante para interiores, destacando-se pela versatilidade e design contemporâneo. Desde a integração da Forster no Grupo Reynaers em Portugal, em 2022, a marca tem vindo a afirmar-se no mercado nacional, especialmente nas áreas da reabilitação urbana, da segurança passiva contra incêndios e nos projetos de grande envergadura, com um acompanhamento técnico próximo em todas as fases do projeto.

Dicas da Geberit para escolher a sanita suspensa adequada









Quando se trata de escolher uma sanita suspensa para a casa de banho, a Geberit sugere não se deixar levar apenas pela estética. De facto, se se pensar apenas na aparência da sanita e da placa de descarga, pode ser muito difícil escolher entre a vasta gama de sanitas suspensas disponível no mercado. No entanto, ao ter em conta o desempenho do conjunto sanita e autoclismo de interior, não há margem para dúvidas. Para a empresa, é claro: deve-se optar pela solução que oferece maior fiabilidade, melhor funcionalidade e um claro valor acrescentado à casa de banho.

Assim, a Geberit, especialista em louças sanitárias e tecnologia para a casa de banho, recomenda a escolha de sistemas que combinem tecnologia inovadora com design excecional e funcionalidades inteligentes, oferecendo uma vantagem adicional tanto na instalação como na utilização posterior. Desta forma, tanto os instaladores como os utilizadores beneficiam da sanita escolhida: os instaladores pela facilidade e rapidez de instalação e manutenção, e os utilizadores pela fiabilidade, durabilidade e design que cumpre perfeitamente a sua função.

A melhor combinação de sanita suspensa com autoclismo de interior

Para quem não quer correr riscos na escolha, a Solução Completa Geberit para a sanita oferece a melhor combinação de sanita suspensa com autoclismo de interior do mercado, graças à coordenação perfeita de todos os seus componentes, desde a tecnologia do autoclismo de interior e das placas de descarga até à sanita.

Descarga até 10 vezes melhor

Graças à combinação do mecanismo de descarga e da sanita TurboFlush, a Solução Completa Geberit alcança um desempenho de descarga até 10 vezes superior ao exigido pelas regulamentações internacionais. O design assimétrico e sem rebordos do interior da bacia direciona a água de forma eficiente, criando um poderoso redemoinho. O resultado é uma descarga excecional e uma limpeza muito fácil, características presentes em todas as séries de sanitas e na gama de sanitas bidé, tanto nos modelos redondos como quadrados.

Instalação 40% mais rápida

Inúmeros detalhes de instalação, retirados da experiência prática e incorporados na nova estrutura e nas sanitas, tornam a Solução Completa Geberit ainda mais versátil, fácil e rápida de instalar.

Descarga mais de 30% mais silenciosa

A combinação dos mecanismos no interior dos autoclismos Geberit e das sanitas TurboFlush garante que a descarga se realize de forma muito silenciosa. A nova Solução Completa Geberit é 30% mais silenciosa do que as sanitas tradicionais, proporcionando total tranquilidade na casa de banho.

Ampla gama de placas de descarga

A Geberit oferece mais de 250 referências de placas de descarga em diferentes formas, cores e materiais, com designs redondos e quadrados, que se adaptam a qualquer estilo de casa de banho. Incluem-se designs especiais, como as placas extrafinas Sigma40.

Qualidade testada, redução de CO_2 e garantias a longo prazo

Todos os componentes da Solução Completa Geberit para a sanita são cuidadosamente desenvolvidos e exaustivamente testados nos próprios laboratórios da marca. Além disso, cada novo Duofix para sanita suspensa gera 10% menos emissões de CO_2 em comparação com a versão anterior, graças ao design otimizado, à utilização de menos material e ao uso de energia verde na produção.

Garantias acima da média

A Solução Completa Geberit para a sanita oferece garantias acima da média, proporcionando fiabilidade e confiança a longo prazo:

- 50 anos de disponibilidade de peças de substituição.
- Garantia vitalícia para as sanitas Geberit e para todos os produtos de louça sanitária.
- 10 anos de garantia para o autoclismo de interior.

Laminados Kerakoll

Empresa B® Certificada

Sistemas de colocação impermeável



Os Sistemas Laminados Kerakoll, dão uma resposta eficaz às exigências específicas de diversas utilizações, sobre qualquer suporte, e garantem a durabilidade da colocação impermeável, realizada com Gel-Adesivos e impermeabilizantes.

kerakoll

GAMMA lança campanha publicitária de primavera em Portugal







Em março, a GAMMA lançou a segunda campanha de distribuição de folhetos realizada em Portugal, uma vez que a primeira foi um sucesso. A iniciativa visa reforçar a notoriedade da marca e atrair mais clientes aos armazéns e às lojas dos seus associados, tanto particulares como profissionais.

A campanha destaca as famílias de cerâmica e casa de banho, presentes em praticamente todos os armazéns do grupo, e inclui também produtos de construção e artigos sazonais, como tintas e churrasqueiras, muito procurados nesta época do ano. Todos os produtos estão disponíveis no armazém central do grupo, com entregas incluídas, sem quantidades mínimas e duas vezes por semana. Este modelo facilita aos associados aumentar a sua oferta e a faturação, sem necessidade de stock próprio.

Entre os destaques estão as marcas próprias do grupo: Baho (casas de banho), TERRADECOR (cerâmica) e GAMMA (materiais de construção), que oferecem produtos exclusivos e margens mais elevadas a médio e longo prazo. Além destas, a campanha inclui marcas reconhecidas no mercado e um número crescente de fornecedores portugueses, reforçando a estratégia do grupo para os próximos anos.

Mais do que um grupo de compras, a GAMMA funciona como um verdadeiro grupo de vendas. Apoia os seus associados em logística, negociação, formação, retalho, tecnologia e marketing. As campanhas publicitárias, desenvolvidas mensalmente em Espanha, passam agora a ser implementadas em Portugal, oferecendo marketing profissional e de baixo custo graças às economias de escala.

Fundada em 1989, a GAMMA é uma cadeia voluntária com mais de 400 associados em Espanha, Andorra e Portugal, com o objetivo de apoiar o crescimento, a competitividade e a rentabilidade dos seus armazéns associados.

UHU Fixação Sem Pregos Ultimate: a solução forte e versátil para montar sem furar



A necessidade de furar paredes para realizar pequenas montagens domésticas é, muitas vezes, um obstáculo, tornando tarefas simples mais demoradas. Para simplificar este processo, a UHU apresenta o UHU Fixação Sem Pregos Ultimate, uma cola de montagem extremamente forte e universal, desenvolvida para fixar de forma rápida e duradoura, uma grande variedade de materiais, tanto em interiores como no exterior.

O produto permite colar e fixar objetos sem necessidade de pregos, parafusos ou furos, oferecendo uma solução prática, limpa e eficiente para diferentes projetos domésticos ou profissionais.

Com um agarre inicial extremamente forte, o UHU Fixação Sem Pregos Ultimate garante uma fixação sólida logo nas primeiras horas, suportando carga após 4 horas. A sua fórmula proporciona ainda uma fixação duradoura e de elevada resistência, mantendo-se permanentemente elástica, o que permite acompanhar as pequenas movimentações naturais dos materiais.

Versátil e fácil de aplicar, esta cola de montagem é adequada para todos os tipos de materiais e pode ser utilizada em superfícies porosas e não porosas, tornando-se uma solução ideal para múltiplas aplicações, desde a instalação de elementos decorativos até trabalhos de montagem mais exigentes.

Resistente aos raios UV, à água e às intempéries, e com boa capacidade de preenchimento, contribui para um acabamento uniforme e eficaz, mesmo em superfícies menos regulares.

Além disso, a fórmula sem solventes torna o produto mais seguro e confortável de utilizar, podendo também ser pintado após a aplicação.

Com o UHU Fixação Sem Pregos Ultimate, a marca oferece uma solução versátil e prática, que simplifica os trabalhos de montagem e permite fixar objetos de forma rápida e duradoura, sem necessidade de furar ou utilizar parafusos.

Knauf Insulation lança Ultracoustic Oversize para divisórias altas



A Knauf Insulation, referência internacional no fabrico de soluções de isolamento sustentável, lança uma nova gama do Ultracoustic para projetos de grandes alturas: o Ultracoustic Oversize. Desenvolvida para projetos que exigem grandes alturas e resistência ao fogo em divisórias leves não estruturais, esta solução acrescenta eficiência, segurança e sustentabilidade aos sistemas construtivos modernos.

A versatilidade do Ultracoustic torna-o na escolha ideal para uma ampla variedade de projetos, desde pavilhões desportivos, naves industriais e museus, até armazéns, estabelecimentos de ensino, auditórios ou edifícios de habitação coletiva de grande altura.

Entre as suas principais vantagens destaca-se o elevado nível de isolamento, com excelentes prestações acústicas, garantindo espaços interiores mais confortáveis e silenciosos. A isto juntam-se as suas elevadas prestações térmicas, que contribuem para a poupança energética e para o bem-estar no interior dos edifícios.

O Ultracoustic mantém as suas propriedades termoacústicas durante toda a vida útil do edifício, assegurando um desempenho constante ao longo do tempo. É ainda incombustível na sua reação ao fogo, classificado como Euroclasse A1, garantindo a máxima proteção em caso de incêndio.

"Com o Ultracoustic para grandes alturas, compatível também com o Sistema Oversize da Knauf, damos mais um passo no nosso compromisso de oferecer soluções que simplificam o trabalho dos instaladores, sem comprometer o desempenho e a sustentabilidade", afirma Cecilia Girotti, responsável pelo Departamento Técnico e de Marketing da Knauf Insulation. "Este lançamento responde às necessidades reais dos profissionais que enfrentam projetos de grande escala e procuram rapidez de instalação e cumprimento normativo num único sistema."

O formato em rolo facilita uma instalação mais ágil e segura, adaptando-se aos sistemas de modulação de montantes de 450 ou 900 mm, permitindo uma execução mais rápida em obra.

Em matéria de sustentabilidade e saúde interior, o Ultracoustic é fabricado com o ligante natural Ecose Technology, uma tecnologia de resina isenta de fenóis e formaldehídos, baseada em materiais de origem natural, que contribui para a melhoria da qualidade do ar interior.

Graças a estas características, o Ultracoustic obteve a certificação Eurofins Indoor Air Comfort Gold, que reconhece as suas baixas emissões de compostos orgânicos voláteis (COVs), bem como a etiqueta DECLARE, que certifica a segurança e sustentabilidade dos componentes utilizados nos seus produtos de lã mineral de vidro. Trata-se, assim, de uma solução indicada para projetos que visam certificações ambientais internacionais, como LEED, BREEAM ou WELL.

O Ultracoustic apresenta um desempenho ótimo tanto em obra nova como em reabilitação, sobretudo devido às suas propriedades térmicas, acústicas e de resistência ao fogo. É especialmente recomendado para divisórias interiores verticais de grande altura em sistemas de tabiques com placa de gesso laminado, garantindo fiabilidade estrutural, conforto e rapidez de execução.

FONTE: LAYVE

LG Therma V™ R290 Monobloco: eficiência sustentável e desempenho avançado para climatização residencial



A bomba de calor LG Therma V™ R290 Monobloco posiciona-se como uma solução de climatização de última geração, desenvolvida para responder às exigências crescentes de eficiência energética e sustentabilidade no setor da construção. Baseada na tecnologia ar-água, esta unidade integra, num único equipamento, todos os componentes essenciais, simplificando a instalação e reduzindo a complexidade do sistema.

Um dos principais destaques desta solução é a utilização do refrigerante natural R290, caracterizado por um potencial de aquecimento global (GWP) extremamente reduzido. Esta opção contribui para a diminuição do impacto ambiental e está alinhada com as mais recentes regulamentações europeias em matéria de eficiência energética e descarbonização.

A Therma V™ R290 Monobloco garante um desempenho elevado, mesmo em condições climáticas exigentes, sendo capaz de produzir água quente até 75°C e operar com temperaturas exteriores tão baixas como -28°C. Esta versatilidade permite a sua aplicação tanto em novas construções como na substituição de sistemas convencionais, assegurando conforto térmico durante todo o ano.

Ao nível da eficiência, o equipamento apresenta classificação energética A+++, refletindo um funcionamento otimizado e uma redução significativa dos consumos energéticos. A tecnologia de aquecimento avançada, aliada a um compressor de elevada performance, contribui para uma operação estável e para a diminuição dos custos operacionais ao longo do ciclo de vida do sistema.

Outro aspeto relevante é o seu funcionamento silencioso, resultado da integração de soluções de redução de ruído que permitem a sua instalação em ambientes residenciais sem comprometer o conforto acústico. Este fator é particularmente importante em contextos urbanos, com áreas mais reduzidas, ou em projetos onde o bem-estar dos utilizadores é prioritário.

A simplicidade de instalação é igualmente uma mais-valia. Sendo um sistema monobloco, elimina a necessidade de tubagens de refrigerante, ligando-se diretamente ao circuito hidráulico. Esta característica reduz o tempo de instalação e facilita a integração com sistemas existentes, como depósitos de água quente sanitária ou sistemas de aquecimento ambiente.

No campo da conectividade e gestão, a bomba de calor Therma V™ R290 Monobloco integra soluções de controlo remoto através da plataforma LG BECON Cloud, permitindo a monitorização, configuração e manutenção à distância. Esta capacidade contribui para uma gestão mais eficiente do sistema e para a otimização do seu desempenho ao longo do tempo.

O design moderno e discreto, com acabamentos em tons neutros e dimensões compactas, facilita a sua integração em diferentes contextos arquitetónicos, sem comprometer a estética dos espaços exteriores.

Em síntese, a LG Therma V™ R290 Monobloco apresenta-se como uma solução completa e sustentável para climatização e produção de água quente, combinando eficiência energética, facilidade de instalação e tecnologia avançada, em linha com as necessidades atuais do setor da construção.

Mapei lança TintoMap, nova gama de tintas de interiores para pintores profissionais



A Mapei acaba de lançar TintoMap, a sua nova gama de tintas de interiores, desenvolvida para responder às exigências do mercado português e às necessidades dos pintores profissionais.

Com este lançamento, a empresa reforça a sua presença no segmento dos acabamentos, integrando as tintas na sua proposta de soluções para a construção e reabilitação.

A gama TintoMap foi desenvolvida para oferecer desempenho e facilidade de aplicação em obra, destacando-se por características como textura fina, acabamento mate e elevada cobertura, que permitem uma aplicação uniforme e facilitam os retoques.

A nova gama inclui três produtos – TintoMap AcrylEasy, TintoMap AcrylPro e TintoMap VinylTech – desenvolvidos para diferentes necessidades de aplicação em pintura de interiores.

Com o lançamento da gama TintoMap, a Mapei reforça o seu compromisso em disponibilizar soluções inovadoras, de elevada qualidade e orientadas para as necessidades reais dos profissionais da construção.





A argila expandida Nexclay é um agregado leve de formato esférico, natural, resistente, incombustível, não inflamável e inalterável com o tempo.

Nexclay é a solução ideal para um enchimento leve com bom comportamento mecânico, térmico e acústico. De forma a potenciar as características isolantes deve ser utilizada solta, regada superficialmente com aguada de cimento. É importante a utilização de uma manta em material resiliente na separação entre a betonilha flutuante e a laje.

O processo de aplicação desenvolve-se em três etapas principais:

1 - Enchimento e nivelamento com argila expandida Nexclay seca.

2 - Rega superficial com aguada de cimento. Consumo para 10 m²: 40 kg de cimento com cerca de 25 litros de água. Utilizar misturador mecânico de baixa rotação. A consistência deve ser adequada para permitir a rega.

3 - Após 24 horas, o piso está apto para a colocação da betonilha final.

A argila expandida Nexclay também pode ser utilizada previamente misturada com água e cimento numa betoneira. Para facilitar o processo de mistura, adicionar em primeiro lugar uma parte da água à Nexclay, em seguida o cimento e a restante água.

Na regularização, isolamento e enchimento de pisos deve-se utilizar as maiores granulometrias Nexclay 3-8 e Nexclay 8-16 (para enchimentos acima de 5 cm).

Vantagens:

- Leveza, reduz substancialmente o peso na estrutura;
- Melhoria térmica e acústica;
- Resistência ao fogo;
- Facilidade de aplicação;
- Secagem rápida.

Em obras de maior dimensão

Este sistema caracteriza-se pela facilidade de execução de enchimentos em betão leve bombeado. A bombagem para o local da aplicação é efetuada por um camião cisterna equipado com sistema de bombagem. Durante a aplicação, é adicionado o aglutinante.

CONCRETA

18–21
NOV'26
EXPONOR

ARQUITETURA
CONSTRUÇÃO
ENGENHARIA
DESIGN

ORGANIZAÇÃO

EXPONOR
Feira Internacional do Porto

AEP

OLI lança Voronoi: a nova placa de comando sustentável



A OLI apresenta oficialmente a Voronoi, uma nova placa de comando para autoclismo que resulta da convergência entre design, engenharia industrial e ciência dos materiais, colocando a empresa na vanguarda das soluções sustentáveis para a casa de banho.

Inspirada no diagrama matemático de Voronoi, que divide um plano ou espaço em polígonos ou células e que está presente em inúmeros elementos da natureza, a solução assume uma superfície facetada que lhe confere uma identidade visual distinta e tecnicamente eficiente.

A sua geometria foi otimizada com vincos estruturais que permitem reduzir em 20% a utilização de matéria-prima, preservando a resistência e a durabilidade. Paralelamente, o desenho técnico orienta de forma intuitiva os botões de dupla descarga, garantindo uma interação clara, ergonómica e confortável. O resultado é uma expressão única de design funcional, onde forma e eficiência trabalham em conjunto para maximizar recursos e valorizar a experiência do utilizador.

Inovação de materiais com base científica

Para além do design inovador, a Voronoi representa uma inovação ao nível dos materiais. É fabricada em BIO ABS, um material com 50% de conteúdo proveniente de fontes renováveis de origem biológica, como plantas, algas e resíduos orgânicos.

Esta placa nasceu de uma parceria estratégica com a Universidade de Aveiro, que colaborou na conceção do produto e assegurou a qualidade dos materiais.

O objetivo era ambicioso: criar um polímero sustentável que mantivesse os padrões de resistência e desempenho do ABS convencional. O resultado foi alcançado com sucesso. O BIO ABS assegura elevada performance mecânica, permitindo à OLI avançar para uma produção industrial mais sustentável, competitiva e alinhada com as metas ambientais do setor.

Redução do impacto ambiental e eficiência hídrica

A Voronoi está disponível em oito tonalidades inspiradas em elementos naturais – Pure Glacier, Forest Terra, Arabic Stone, Burnt Terra, Urban Concrete, Organic Gold, Dark Carbon e Raw Umber. Ao serem integradas diretamente no polímero, estas cores dispensam os tradicionais acabamentos metalizados, substituindo um processo industrial de elevada pegada ambiental por um processo mais sustentável.

Com esta abordagem, a OLI simplifica a produção, reduz emissões e introduz uma nova forma de trabalhar a cor na casa de banho: mais eficiente, mais sustentável e alinhada com os padrões internacionais de ecodesign.

Do ponto de vista da eficiência hídrica, a Voronoi, quando combinada com autoclismos equipados com tecnologia PLUS, permite poupar até 0,5 litros de água por utilização, incentivando comportamentos responsáveis tanto em espaços residenciais como comerciais.

Com este lançamento, resultado de uma colaboração entre indústria e academia, a OLI reforça a sua posição como referência internacional, oferecendo ao mercado inovação, desempenho técnico e sustentabilidade.

Placo® Fenix reforça oferta da Saint-Gobain para todas as áreas interiores



A Saint-Gobain acaba de lançar em Portugal a Placo® Fenix e reforça, assim, o seu portefólio de soluções para interiores com uma nova placa de gesso laminado, desenvolvida para responder às crescentes exigências técnicas da construção.

Com 12,5 mm de espessura e 1.200 mm de largura, a Placo® Fenix foi especialmente aditivada para garantir um desempenho técnico superior em múltiplos parâmetros críticos: robustez, dureza superficial, resistência à humidade, comportamento ao fogo e isolamento acústico.

Destinada à execução de sistemas de gesso cartonado em espaços interiores, tais como divisórias, revestimentos autoportantes e tetos contínuos, esta nova solução posiciona-se como resposta para edifícios onde a durabilidade, a robustez e o conforto são fatores determinantes, nomeadamente em projetos de edifícios de habitação, hotelaria, educação, saúde ou edifícios de comércio e serviços, como escritórios.

A classificação R2 no Índice Robustez traduz uma elevada resistência ao impacto e à utilização intensiva, reduzindo necessidades de manutenção ao longo do ciclo de vida do edifício. A capacidade de fixação de cargas até 90 kg e a dureza superficial amplia as possibilidades de utilização, pois permite integrar equipamentos e elementos funcionais com maior segurança e versatilidade.

Apresenta elevado desempenho em sistemas Placo® com necessidade de resistência ao fogo, podendo integrar soluções até EI 240, ou seja, sistemas de divisórias e tetos concebidos para resistir ao fogo durante pelo menos 240 minutos.

A classificação H1 reflete uma percentagem de absorção de água muito reduzida, assegurando um comportamento adequado em ambientes com presença de humidade. No domínio acústico, esta placa permite ganhos até +3 dB, contribuindo para melhorar o conforto sonoro dos espaços.

Segundo João Sousa, Gestor de Produto da área do gesso na Saint-Gobain Portugal, “Sustentabilidade, inovação e desempenho técnico são os principais focos da Saint-Gobain, por isso desenvolvemos a nova Placo® Fenix: uma placa mais robusta, versátil e multi-aplicação, que reúne as principais características e requisitos para obter um sistema de confiança e com melhor desempenho técnico”.

O responsável acrescenta ainda que “a Placo® Fenix permite a donos de obra, projetistas e instaladores aumentar a eficiência em obra, pois com uma única solução é possível responder e realizar vários trabalhos, reduzindo o número de referências e o desperdício”.

Espuma 60s Quilosa distinguida com Prémio Cinco Estrelas 2026



A espuma 60 segundos da Quilosa, recentemente distinguida com o Prémio Cinco Estrelas 2026, é já uma solução bem conhecida no mercado português, onde tem vindo a conquistar, de forma consistente, o seu espaço. Hoje, afirma-se como líder no segmento das espumas de colagem, contribuindo para uma verdadeira evolução na forma como se colam diferentes substratos em obra.

Tradicionalmente, a colagem recorria a soluções como a fixação mecânica ou argamassas. No entanto, esta espuma surge como uma alternativa mais eficiente, sustentável e limpa. Disponível nas versões manual e de pistola, adapta-se às necessidades dos profissionais, garantindo rapidez, simplicidade e elevado desempenho.

Este reconhecimento resulta da avaliação direta dos consumidores, que testaram o produto face às principais alternativas do mercado. A distinção reforça a posição da Quilosa como referência neste segmento e valida a confiança crescente nesta solução.

Este prémio é também reflexo do trabalho desenvolvido em Portugal, tanto ao nível da inovação como da proximidade ao mercado. Ao longo dos últimos anos, tem sido feito um esforço contínuo para dar a conhecer esta nova forma de colagem aos profissionais, alinhada com tendências globais como a sustentabilidade e a eficiência em obra.

Com a espuma adesiva 60s, eliminam-se várias etapas tradicionais: não é necessário misturador, água ou energia elétrica. Basta aplicar e, em apenas 60 segundos, é possível fixar substratos de forma eficaz. Esta simplicidade traduz-se numa poupança significativa de tempo e numa maior rentabilidade.

Além disso, o impacto económico é evidente: uma lata de espuma 60s pode equivaler a cerca de seis cartuchos de cola de montagem, tornando esta solução não só mais prática, mas também mais competitiva.

Estamos, assim, perante uma inovação transversal a vários mercados, com impacto real na forma de trabalhar em obra.

A Quilosa está de parabéns, assim como a equipa em Portugal e todos os profissionais que confiam e escolhem esta solução.

TintoMap®

A TINTA COM TECNOLOGIA MAPEI

Chegou!!



TintoMap® é a nova gama de tintas de interiores da Mapei desenvolvida para responder às especificidades do mercado português tendo em conta características como: textura fina, acabamento mate, elevada cobertura e fácil de retocar, entre outras. A gama de tintas de interiores **TintoMap®** é composta por quatro produtos: **TintoMap VinylTech, TintoMap AcrylPro, TintoMap AcrylEasy, TintoMap Base Coat** (Primário). Desenvolvida para quem procura uma alternativa de qualidade e competitividade, **TintoMap®** leva para o universo da decoração a experiência e a tecnologia de uma marca de referência no setor da construção.

É TUDO **OK**
COM A **MAPEI**

Para mais informações em **mapei.pt**

MAPEI

Menos passos, mais tempo: a torneira que faz tudo da Quooker e está a mudar a rotina na cozinha









Num dia que começa cedo e termina tarde, cada minuto conta. É precisamente nesse ritmo que a Quooker se afirma como o novo essencial da cozinha moderna: uma solução elegante que transforma tarefas diárias em gestos simples, rápidos e intuitivos.

Com um design minimalista e sofisticado, um sistema Quooker disponibiliza água a ferver, quente e fria a partir de uma única torneira. Para quem procura ainda mais versatilidade, o sistema pode ser combinado com o CUBE, permitindo obter também água fresca filtrada e com gás, tudo no mesmo ponto de utilização. Menos equipamentos, menos passos, mais funcionalidade.

Um dos grandes destaques é o modelo Quooker Flex, que oferece todas estas funcionalidades e inclui ainda uma bica extensível e flexível, ideal para enxaguar alimentos, limpar o lava-loiça ou encher panelas com total facilidade. Um detalhe que eleva a experiência e reforça o caráter prático da solução, pensado para acompanhar as exigências reais do dia-a-dia.

A segurança, elemento central da marca, está igualmente assegurada: quando a bica é extraída, o fornecimento de água a ferver é interrompido de imediato, garantindo uma utilização confortável e protegida em qualquer contexto.

Mais do que conveniência, a Quooker Flex representa uma nova abordagem à cozinha, onde design premium, inovação tecnológica e sustentabilidade convivem de forma harmoniosa. Ao disponibilizar apenas a quantidade de água necessária, no momento exato, o sistema promove eficiência e contribui para uma utilização mais consciente dos recursos.

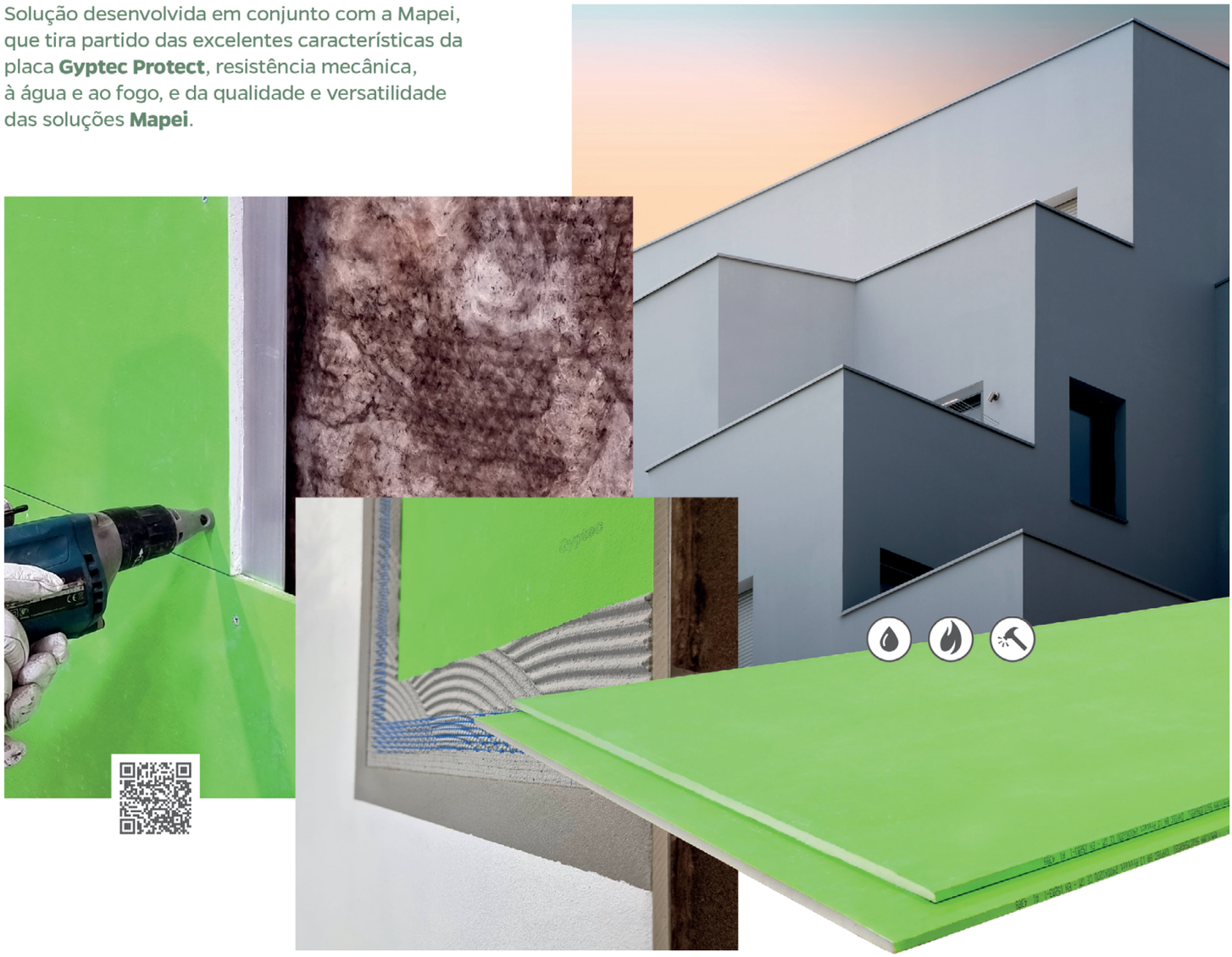
Porque na cozinha contemporânea, luxo é também sinónimo de tempo. E a Quooker devolve-o, gota a gota.

FONTE: SAMY

Sistema Gyptec Protect para Fachadas

Gyptec IBÉRICA

Solução desenvolvida em conjunto com a Mapei, que tira partido das excelentes características da placa **Gyptec Protect**, resistência mecânica, à água e ao fogo, e da qualidade e versatilidade das soluções **Mapei**.



O **Sistema Gyptec Protect** para fachadas aliado ao isolamento em **lã mineral Volcalis**, permite eliminar as pontes térmicas associadas à estrutura e aos pontos singulares, funcionando como uma segunda pele do edifício.

Para além da redução dos consumos energéticos, tanto no inverno como no verão, resolve eventuais problemas de humidade e condensação, aumentando o conforto e a qualidade do ar interior.

PLACA GYPTEC PROTECT

As placas Gyptec Protect são compostas por gesso, tratado com agente hidrorrepelente para diminuir a absorção de água, revestido com uma tela especial em fibra de vidro de alta qualidade e incombustível.

Estas placas foram desenvolvidas para utilizar em zonas que requerem alta resistência à humidade e ao fogo (classificação A1) e para as quais não se recomenda o uso de placas de gesso tradicionais.

Figueira da Foz • T (+351) 233 403 050 • apoiotecnico@gyptec.eu • www.gyptec.eu

GRUPO PRECERAM

Solução de construção leve para fachada reduz tempo de obra em 40%

Saint-Gobain Portugal



A Saint-Gobain acaba de lançar em Portugal os sistemas Enveo, soluções de construção leve para fachada, desenvolvidas para responder às atuais exigências do setor. Esta nova gama reúne, numa abordagem integrada, tecnologia das marcas Isover, Placo® e Weber, e afirma-se como uma alternativa avançada às soluções de construção e alvenaria tradicionais.

Baseados em estruturas leves, isolamento em lã mineral, placas de gesso para exterior (Glasroc® X) e diferentes tipos de revestimento, os sistemas Enveo permitem reduzir em cerca de 40% o tempo de execução em obra comparativamente com soluções alternativas, e diminuem significativamente a logística associada, com menos 70% da movimentação de paletes em obra.

A nova gama está organizada em três tipologias, de acordo com a sua aplicação e acabamento:

• EnveoRend Integra - sistema de fachada com acabamento direto ou com placas revestidas (Glasroc® X) com cerâmica ou pedra;

• EnveoTherm Integra - sistema de fachadas com acabamento ETICS (Sistema de Isolamento Térmico pelo Exterior), incluindo acabamentos cerâmicos;

• EnveoVent Integra - sistema de fachada ventilada com painéis, revestimentos ou acabamentos aplicados diretamente.

Entre as principais vantagens dos sistemas Enveo destacam-se as excelentes prestações térmicas e acústicas, a resistência ao fogo e ao impacto, e a adaptabilidade estética, que permite responder a diferentes linguagens arquitetónicas e tipologias de projeto.

O sistema apresenta ainda documentação técnica completa, incluindo a ETA (Avaliação Técnica Europeia) e a DAP (Declaração Ambiental de Produto), o que contribui para a obtenção de certificações como as dos Sistemas de Certificação da Construção Sustentável BREEAM e LEED.

O elevado isolamento térmico que proporciona contribui ainda para a redução das emissões de CO_2 associadas ao edifício, em linha com os objetivos de sustentabilidade do setor.

Para João Melo, Gestor de Produto da Envolvente Exterior na Saint-Gobain Portugal, “Enveo traduz o futuro e a visão dos profissionais para a envolvente dos edifícios, com sistemas de fachadas mais leves, rápidos de executar, com elevado desempenho técnico e preparados para responder às exigências energéticas e ambientais. Ao integrar diferentes componentes numa única solução, estamos a facilitar o trabalho de arquitetos, projetistas e especialistas de fachadas, promovendo uma construção mais eficiente, sustentável e orientada para o desempenho ao longo do ciclo de vida do edifício.”

E acrescenta: “Estamos conscientes de que o futuro das fachadas passa pelas soluções Enveo. Na Saint Gobain, queremos liderar e acelerar esta transição.”

Seciltek lança Betão-S Zeromix para fixações rápidas



A Seciltek reforça a sua oferta de soluções práticas para o setor da construção com o lançamento do Betão-S Zeromix, um betão seco pré-doseado, não estrutural, concebido para simplificar operações de fixação diretamente ao solo. Desenvolvido a partir de ligantes hidráulicos, cimento, agregados calcários e siliciosos de granulometria fina e adjuvantes, este produto distingue-se por eliminar a necessidade de amassadura, permitindo uma aplicação rápida e eficiente, mesmo em contextos sem acesso a energia elétrica ou equipamentos de mistura.

Pensado para responder às exigências de obras rápidas e intervenções pontuais, o Betão-S Zeromix é particularmente indicado para a fixação de postes, estacas e sinalética vertical, entre outros elementos não estruturais. A sua formulação permite uma aplicação direta no terreno, bastando a adição de água no próprio local de utilização. Este processo simplificado traduz-se numa redução significativa dos tempos de execução e numa maior produtividade, sobretudo em zonas de difícil acesso ou em trabalhos dispersos.

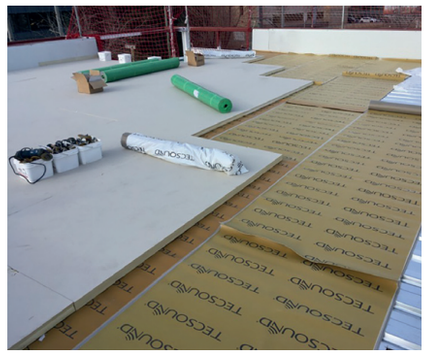
Uma das principais vantagens do produto é a sua rapidez de presa. O início ocorre entre 5 a 7 minutos e o fim entre 10 a 15 minutos, dependendo das condições de aplicação e da dimensão do orifício a preencher. Esta característica permite que os elementos fixados ganhem estabilidade em poucos minutos, reduzindo tempos de espera e otimizando o fluxo em obra.

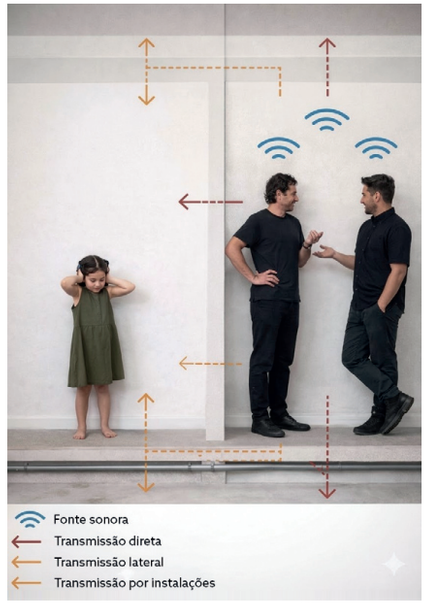
Do ponto de vista operacional, o método de aplicação foi concebido para ser intuitivo: o produto é colocado diretamente no orifício previamente preparado, intercalando com a adição de água, e o elemento a fixar é posicionado e mantido durante alguns minutos até à sua estabilização. Este processo dispensa o uso de betoneiras ou de ferramentas específicas, reduzindo os custos logísticos e simplificando a execução.

Disponível em sacos de 25 kg e com um prazo de validade até 6 meses, armazenado em condições apropriadas, o Betão-S Zeromix posiciona-se como uma solução versátil, dirigida tanto a profissionais da construção como a utilizadores que realizam pequenas obras e intervenções rápidas. Com este lançamento, a Seciltek consolida a sua aposta em produtos que combinam inovação, simplicidade de utilização e eficiência em contexto real de obra.

Soprema destaca o impacto do ruído na saúde e na qualidade de vida







O ruído tornou-se uma das maiores fontes de insatisfação dos portugueses, especialmente em meio urbano, onde o trânsito constante, a atividade comercial, as obras e o som entre frações habitacionais compõem um cenário de exposição sonora permanente. Longe de ser apenas um incómodo pontual, trata-se de um problema estrutural que afeta a saúde, a produtividade e a qualidade de vida.

A exposição contínua ao ruído está associada a perturbações do sono, ao aumento da pressão arterial, a um maior risco cardiovascular e a níveis elevados de *stress*. A Organização Mundial de Saúde reconhece o ruído do tráfego como um dos principais riscos ambientais para a saúde pública na Europa, alertando que valores superiores a 53 dBA já representam um impacto significativo. Mesmo quando não acorda totalmente o indivíduo, o ruído fragmenta o descanso e compromete a recuperação física e mental, com efeitos acumulativos ao longo do tempo.

No plano cognitivo, as consequências são igualmente evidentes. A concentração diminui, a memória de trabalho é afetada e a comunicação torna-se mais exigente. Em escritórios, escolas e habitações transformadas em espaços de teletrabalho, o esforço adicional para filtrar sons externos traduz-se numa menor produtividade e num maior desgaste emocional.

Segundo Miguel Maia, Diretor Técnico da Soprema, “grande parte do parque habitacional português, sobretudo o edificado antes do ano 2000, revela fragilidades ao nível do isolamento acústico. Durante décadas, a regulamentação privilegiou outras dimensões construtivas, deixando lacunas no desempenho sonoro. Divisórias leves, ausência de desacoplamento estrutural e pontes acústicas facilitam a propagação marginal do ruído aéreo e, sobretudo, do ruído de impacto associado aos passos e ao arrastar de mobiliário, o que acaba por ser uma das principais causas de conflito entre vizinhos”.

Apesar deste cenário, a melhoria do desempenho acústico durante a construção não exige necessariamente intervenções estruturais profundas. Os modernos sistemas de isolamento acústico permitem reforçar a eficácia da redução sonora através da aplicação de mantas acústicas sob pavimentos, instalação de tetos falsos e de paredes desacopladas preenchidas com lã mineral, da substituição de caixilharias e da utilização de membranas acústicas de elevada densidade. Estas soluções atuam na interrupção real da transmissão sonora, distinguindo-se de abordagens meramente superficiais que apenas reduzem a reverberação interior, sem impedir a passagem do som entre espaços.

Ainda assim, o conforto acústico continua frequentemente ausente das prioridades de reabilitação. A eficiência energética beneficia de incentivos e certificação obrigatória, mas o desempenho acústico permanece menos visível, menos fiscalizado e raramente valorizado na decisão de investimento. A ausência de incentivos específicos e de uma cultura técnica consolidada contribui para que o tema seja adiado, mesmo quando o desconforto é evidente.

Colocar o conforto acústico ao nível da eficiência energética implica integrar critérios de desempenho sonoro nos processos de certificação, reforçar a fiscalização relativamente ao cumprimento do projeto e promover programas de apoio à reabilitação acústica. Mais do que uma questão técnica, trata-se de uma decisão estratégica sobre o tipo de cidades que se pretendem construir.

Num país onde o ruído é cada vez mais apontado como fator de *stress* diário, garantir interiores protegidos não é um luxo nem um detalhe estético. É uma necessidade de saúde pública, um fator de produtividade e um elemento determinante na valorização do património. O silêncio, afinal, pode não ter preço, mas a sua ausência tem um custo cada vez mais evidente.

PARCEIRO DE CONFIANÇA PARA O SEU NEGÓCIO

UM FUTURO SUSTENTÁVEL
COM CREDIBILIDADE E RIGOR TÉCNICO NA CERTIFICAÇÃO DE PRODUTOS, SERVIÇOS E SISTEMAS DE GESTÃO

- Membro de vários Acordos de Reconhecimento Mútuo
- Presente em 20 países



certif
Associação para a Certificação

Acreditada pelo IPAC como organismo de certificação de produtos
(incluindo Regulamento dos Produtos de Construção), serviços e sistemas de gestão

IPAC acreditação C0004 ISO/IEC 17065 Produtos · IAF Member of Multilateral Recognition Arrangement · IPAC acreditação A0017 ISO/IEC 17021-1 Sistemas de Gestão · IAF Member of Multilateral Recognition Arrangement · Eurocer-building · ETICS · IECEE CB SCHEME

R. José Afonso, 9 E – 2810-237 Almada – Portugal — Tel. 351.212 586 940 – Fax 351.212 586 959 – E-mail: mail@certif.pt – www.certif.pt

Artigo

Isolar já não chega: é preciso construir com carbono negativo

Amorim Cork Solutions



Projeto: Secrets Resort Beach Aruba de Alejandro Alferez - Caribecan Architecture Studio
Localização: Aruba
Fotografia: Studio Noxx

Será que a cortiça expandida tem lugar na construção em Portugal?

Num momento em que o setor da construção é chamado a reduzir drasticamente a sua pegada ambiental, os materiais deixam de ser apenas soluções técnicas para passarem a ser decisões estratégicas. É neste contexto que a cortiça expandida se afirma como uma resposta natural, eficiente e mensurável aos desafios do baixo carbono.

De material passivo a ativo climático

Produzida a partir de matéria-prima 100% biológica, a cortiça expandida da Amorim Cork Solutions representa uma combinação rara entre desempenho técnico e impacto ambiental positivo. Mais do que um isolante, trata-se de um material que incorpora carbono e contribui ativamente para edifícios mais sustentáveis.

A produção de cortiça expandida baseia-se num princípio simples e poderoso: aproveitar as propriedades naturais da cortiça sem recorrer a aditivos. O processo industrial utiliza pressão e vapor de água em autoclave para expandir os granulados e ativar a suberina – a resina natural da cortiça – que funciona como ligante.

O resultado é um material 100% natural, sem aditivos ou químicos adicionados, com um consumo energético maioritariamente proveniente de biomassa. Esta abordagem permite reduzir significativamente o impacto ambiental desde a origem, garantindo simultaneamente consistência e desempenho técnico.

Isolamento térmico com cortiça expandida? Desempenho comprovado e pegada de carbono negativa.



As placas de cortiça expandida da Amorim destacam-se pela sua versatilidade e robustez. Aplicáveis em paredes interiores e exteriores, coberturas, tetos, telhados e pavimentos, oferecem um desempenho equilibrado em três dimensões essenciais: térmica, acústica e antivibrática.

Do ponto de vista ambiental, o seu contributo é particularmente relevante. Segundo a Declaração Ambiental de Produto, o painel de cortiça expandida da Amorim apresenta um potencial de aquecimento global total de -2040 kg CO_2e/m^3, refletindo a capacidade de sequestro de carbono da cortiça ao longo do seu ciclo de vida. Além disso:

- É composto por 100% material de origem biológica;
- Apresenta excelente isolamento térmico e acústico;
- Não contém substâncias perigosas;
- Apresenta emissões de COV Classe A+, contribuindo para a qualidade do ar interior;
- Mantém o desempenho ao longo do tempo, sem perda de propriedades.





Projeto: Eld & Bark de Maria Ader e Misha Istratov - Elithus
Localiação: Strömma, Suécia
Fotografia: Ola Haeström

Com uma condutividade térmica na ordem dos 0,040 W/m²K, posiciona-se como uma solução eficiente para estratégias passivas de conforto térmico, reduzindo as necessidades energéticas dos edifícios.

Granulados de cortiça: leveza, eficiência e circularidade

Complementarmente, o granulado de cortiça expandida surge como uma solução leve e adaptável, ideal para enchimentos, betonilhas leves, argamassas térmicas e isolamento de caixas-de-ar.

Resultantes do próprio processo produtivo das placas ou da sua transformação, estes granulados representam um exemplo claro de economia circular. A sua utilização permite valorizar subprodutos, evitando desperdício e prolongando o ciclo de vida da matéria-prima.

Também aqui o desempenho ambiental é notável: o material apresenta um potencial de aquecimento global total de -2520 kg CO_2e/m^3, reforçando o seu contributo para soluções construtivas de baixo carbono. Entre as principais características destacam-se:

- Baixa densidade (~70 kg/m³), ideal para soluções leves;
- Boa performance térmica (λ ≈ 0,041 W/m·K);
- Bom comportamento acústico;
- Leveza do material.

Circularidade como princípio estrutural

A durabilidade natural da cortiça permite que os materiais mantenham as suas propriedades ao longo do tempo, com casos comprovados de material recolhido em edifícios com mais de 45 anos, como o caso de estudo do complexo industrial das câmaras frigoríficas da Frigomato, em Matosinhos, Porto.

Neste caso, placas de cortiça expandida aplicadas em 1964 foram analisadas após décadas de utilização real, mantendo uma condutividade térmica média de cerca de 0,039 W/m²K, em condições de ensaio normalizadas (EN 12667), e com densidades na ordem dos 100–110 kg/m³.

Estes resultados demonstram não só a estabilidade térmica do material ao longo do tempo, como também a sua resistência ao envelhecimento em condições exigentes, incluindo ambientes de frio industrial. No fim de vida, estes materiais podem ser reutilizados ou reciclados, regressando ao ciclo produtivo sob a forma de granulado.

Esta capacidade de reintegração, aliada à origem renovável da matéria-prima, posiciona a cortiça expandida como um material intrinsecamente circular, alinhado com as exigências atuais da construção sustentável.

Contributo para certificações ambientais

Adicionalmente, a utilização de soluções em cortiça expandida contribui de forma direta para sistemas de certificação como LEED, WELL ou Living Building Challenge. A disponibilidade de EPDs verificadas, o baixo impacto ambiental e a ausência de substâncias nocivas permitem otimizar créditos relacionados com:

- Avaliação do ciclo de vida (LCA);
- Qualidade do ar interior;
- Materiais de baixo impacto e origem responsável;
- Conforto térmico e acústico.



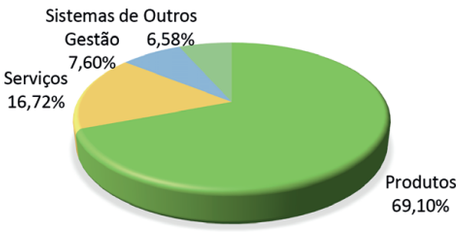
Artigo

CERTIF regista 210 novos clientes e aumenta margens de negócio



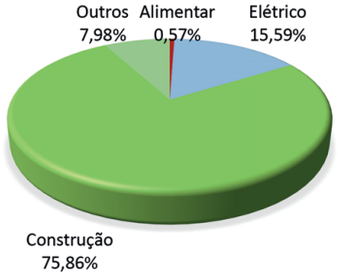
A CERTIF, líder de mercado na certificação de produtos e serviços, terminou o exercício de 2025 com 210 novos clientes, dezassete dos quais no estrangeiro, mantendo os níveis de faturação, mas melhorando as suas margens.

O setor da construção representou mais de 75% da atividade registada no referido período.



Certificação de Produtos

A CERTIF mantém-se como líder na certificação de produtos, o seu core business, sendo a marcação CE responsável por cerca de 70% da faturação. Destacando-se na certificação de produtos para a exportação, especialmente no setor elétrico, a CERTIF afirma-se como o único organismo de certificação nacional capaz de oferecer aos clientes marcas reconhecidas a nível europeu.

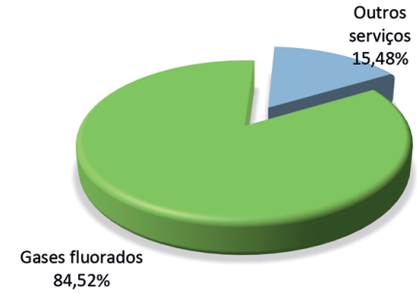


Certificação de serviços

A certificação de serviços enfrentou alguns constrangimentos no 4º trimestre, devido à alteração da legislação aplicável às empresas que trabalham com gases fluorados, o que atrasou a certificação de novas empresas.

Ainda assim, a CERTIF emitiu 150 novos certificados, mantendo mais de 2000 válidos, consolidando a sua posição de liderança neste setor.

No âmbito do FER - Fim de Estatuto de Resíduo, estão atualmente mais de 30 certificados válidos, sendo esta uma área que, no final do ano, registou uma procura crescente, refletindo as claras vantagens de mercado que esta certificação oferece.



Certificação de sistemas de gestão

A certificação de sistemas de gestão representa 7,6% da faturação da CERTIF, contra 6% no ano anterior, tendo registado um crescimento de 8% no número de certificados emitidos. Este aumento deve-se sobretudo a clientes que escolhem a CERTIF para complementar outras certificações que já possuem.

DAP - Declarações ambientais de produto

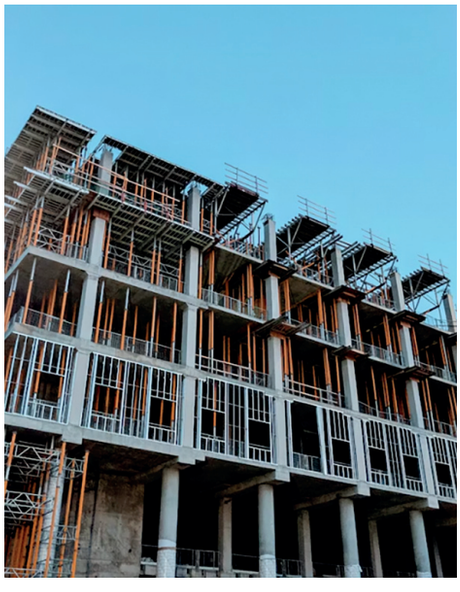
A CERTIF manteve a sua participação ativa no Cluster Habitat, sendo a única entidade reconhecida pela Plataforma para a Construção Sustentável como organismo de certificação que atua, através da sua bolsa de verificadores, no âmbito do Sistema DAP Habitat.

No final de 2025, estavam em vigor 55 DAP, tendo sido emitidos seis novos certificados relativos a cimentos, painéis para isolamento térmico, lã de rocha, mármores e porcelanato. Estavam ainda em análise cerca de 20 novas DAP, refletindo a contínua procura por esta certificação.

Relações internacionais

Para além de acordos e parcerias bilaterais com organismos de certificação estrangeiros, que permitem o reconhecimento dos certificados dos seus clientes, e enquanto membro de vários acordos europeus e internacionais, a CERTIF está preparada para oferecer aos seus clientes as seguintes certificações:

Membro da ETICS	Atribuição das Marcas ENEC e HAR
National Certification Body do IECEE	Certificados CB/Scheme
Empowered Body Solarkeymark Group	Atribuição da Keymark
Heat Pump Keymark Group	Atribuição da Keymark
PolyCert Europe	Certificado reciclagem plásticos
OCS – Operation Clean Sweep	Certificado reciclagem plásticos



A CERTIF tem clientes em cerca de 25 países, sendo que a faturação direta no estrangeiro a representar 36,3% do total, dos quais 7,2% fora da UE. É importante notar que vários trabalhos realizados no exterior são pagos em Portugal, pelo que não estão referidos nesta estatística.

BdB Meeting: o grande ponto de encontro do Grupo BdB



Todos os anos, o Grupo BdB celebra um dos eventos mais importantes do seu calendário: o BdB Meeting, um encontro-chave para a rede de associados e fornecedores que fazem parte do grupo. Este encontro anual, que habitualmente se realiza entre os meses de março e abril, consolidou-se como um espaço fundamental para impulsionar a colaboração, fortalecer relações profissionais e gerar novas oportunidades de negócio dentro do setor.

O BdB Meeting reúne, durante dois dias intensos, associados, fornecedores e a equipa da Central BdB num ambiente pensado para fomentar a troca de ideias, o networking e a atividade comercial. O evento inicia-se com uma tarde de congresso que marca o início oficial do encontro. Durante esta sessão, decorrem diversas apresentações de interesse para os participantes, centradas na evolução do setor, na inovação e nas oportunidades de crescimento para os associados. Além disso, este espaço serve também para reconhecer o percurso e o compromisso de diferentes membros da rede, valorizando o trabalho conjunto que impulsiona o crescimento do grupo.

A jornada termina com um jantar em formato cocktail, que permite continuar as conversas num ambiente mais descontraído, favorecendo o contacto direto entre os participantes e reforçando os laços profissionais que caracterizam o Grupo.

O segundo dia do evento é dedicado inteiramente à feira comercial. Ao longo de toda a jornada, fornecedores e associados encontram-se num espaço dinâmico, onde podem conhecer de perto novos produtos e serviços e concretizar acordos comerciais. Esta feira, que se prolonga até às 16h30, torna-se um ponto estratégico para a realização de encomendas e para o estabelecimento de novas relações entre empresas.

O BdB Meeting termina com um jantar de encerramento para os associados, acompanhado de um espetáculo de música ao vivo, que coloca o ponto final em dois dias de intensa atividade profissional e convívio.

Com cada edição, o BdB Meeting reafirma o seu papel como um dos momentos mais esperados do ano para a rede BdB, consolidando-se como um evento que impulsiona o crescimento conjunto e reforça o espírito de colaboração que define o grupo.

Junte-se ao Grupo BdB

Se é uma empresa de materiais de construção a operar em Portugal e procura melhorar margens, ter acesso a uma ampla rede de fornecedores e contar com um parceiro estratégico comprometido com o seu crescimento, o Grupo BdB pode ser o aliado que procura.

Artigo

Materialia: 25 anos a construir confiança no setor dos Materiais de Construção



Em 2001, em Ponte de Lima, nascia a Materialia – um projeto familiar com uma ambição clara: servir o setor da construção com proximidade, confiança e um compromisso inabalável com a qualidade. Passados 25 anos, a empresa afirma-se como uma referência sólida no mercado, mantendo intactos os valores que estiveram na sua génese.

Desde o início, a Materialia distinguiu-se por uma abordagem centrada no cliente, tratando cada projeto como único e cada parceiro como parte de uma relação duradoura. Este posicionamento, aliado a uma visão estratégica orientada para o futuro, permitiu-lhe crescer de forma consistente e sustentada.

Crescimento sustentado e visão estratégica

Ao longo de duas décadas e meia, a evolução da Materialia foi marcada pela capacidade de antecipar as necessidades de um setor em constante transformação.

A mudança para novas instalações, em 2004, representou um momento decisivo, permitindo reforçar a capacidade logística e melhorar o serviço ao cliente. Mais tarde, em 2012, a criação da EcoMaterialia veio consolidar a aposta na sustentabilidade, introduzindo soluções de energias renováveis e sistemas de climatização eficiente – áreas cada vez mais centrais no setor da construção.

Modernização e inovação contínua

Em 2021, ao celebrar 20 anos de atividade, a Materialia não se limitou a assinalar a data: aproveitou o momento para se reinventar. A abertura de um novo showroom, o rebranding da marca e o lançamento da loja online marcaram uma nova fase, mais moderna e alinhada com as exigências do mercado atual.

Dois anos depois, em 2023, a ampliação do armazém veio reforçar a capacidade de resposta da empresa, garantindo disponibilidade e rapidez, independentemente da dimensão dos projetos dos seus clientes.

Hoje, a Materialia assume com orgulho o lema "A casa dos seus materiais", refletindo uma identidade construída com base na confiança, na proximidade e na consistência do serviço prestado.

2026: um novo ciclo de crescimento

O ano de 2026 assinala um marco importante – 25 anos de atividade – mas também representa um novo ponto de partida. A empresa prepara-se para um ciclo de evolução, com destaque para a expansão e renovação da área de bricolage, bem como para a introdução de novos serviços.

Entre as novidades, destaca-se o papel de intermediário de crédito, uma solução que visa facilitar o acesso ao financiamento para projetos de construção e renovação, reforçando o apoio prestado aos clientes numa perspetiva cada vez mais integrada.

Ao longo do ano, estão previstas várias iniciativas e novidades, que prometem reforçar ainda mais a presença da Materialia no setor.

A experiência como pilar do futuro

Com 25 anos de história, a Materialia olha para o futuro com a mesma determinação que marcou o seu início. A capacidade de adaptação, aliada à manutenção de uma relação próxima com o cliente, continua a ser o principal fator diferenciador da empresa.

Num setor onde a confiança é tão importante quanto os materiais, a Materialia continua a construir – não apenas projetos, mas relações duradouras.

OS CAMPEÕES DA COLAGEM PROFISSIONAL

Sem preparar · Sem misturar · Sem limpar



A Soudal apresenta a solução de colagem profissional que não precisa de preparar, misturar e limpar!

Esqueça os sacos de cimento, as horas de secagem e a limpeza de ferramentas, escolha SoudaBond, uma gama vencedora na colagem profissional! Pronta a usar, a sua fórmula com poliuretano garante uma qualidade elevada em várias aplicações como colagem de painéis de isolamento, placas de gesso ou tijolos retificados, permitindo poupar tempo.

SOUDAL PORTUGAL
Rua Mourisca, 26-32, Capa Rota
2710-207 Manique de Cima
Sintra, Portugal

Telefone: +351 219 244 803
Email: portugal@soudal.com
www.soudal.com

CONHEÇA TODA A GAMA EM

Artigo

Saint-Gobain inova na construção sustentável com soluções de baixo carbono



Rui Oliveira, Diretor da Saint-Gobain Solutions Portugal

Orae®: vidro com uma redução de 40% na pegada de carbono

Líder mundial em construção sustentável, a Saint-Gobain tem vindo a consolidar o seu posicionamento como referência na transformação do setor da construção, através de uma estratégia que combina inovação tecnológica, circularidade de materiais e soluções de elevado desempenho ao longo do ciclo de vida do edifício.

Num contexto marcado pela transição climática, pela necessidade de maior eficiência energética e pela crescente exigência regulatória, o Grupo aposta no desenvolvimento de sistemas construtivos capazes de reduzir a pegada de carbono dos edifícios e otimizar a utilização de recursos.

Em Portugal, esta estratégia traduz-se numa presença industrial e técnica relevante, sustentada por unidades produtivas, equipas especializadas e capacidade de investigação e desenvolvimento. O objetivo passa por disponibilizar soluções integradas para os segmentos residencial, não residencial e de infraestruturas, que respondam simultaneamente às exigências ambientais e às necessidades práticas dos profissionais do setor, desde projetistas e arquitetos até empreiteiros e instaladores.

"Hoje, a sustentabilidade deixou de ser apenas um fator diferenciador para se tornar um requisito essencial da construção. O nosso compromisso é desenvolver soluções que permitam reduzir o impacto ambiental dos edifícios sem comprometer o desempenho técnico, a durabilidade ou a viabilidade económica dos projetos", explica Rui Oliveira, Diretor da Saint-Gobain Solutions Portugal.

Menos peso e maior eficiência nos sistemas de isolamento

No segmento dos sistemas ETICS (Sistema de Isolamento Térmico pelo Exterior), a Weber lançou recentemente em Portugal o webertherm lev, uma argamassa desenvolvida para colagem e revestimento de placas isolantes em EPS, lã mineral ou cortiça.

Esta solução foi concebida com dois objetivos principais: melhorar as condições de trabalho em obra e contribuir para uma construção mais sustentável. Com apenas 16,5 kg por saco (comparativamente aos 25 kg de uma argamassa convencional), mantém o rendimento em aplicação, facilitando o transporte, o manuseamento e a logística em estaleiro.

A redução de peso traduz-se em benefícios concretos ao nível da ergonomia dos aplicadores e da eficiência logística, permitindo transportar mais material por viatura e contribuindo para diminuir as emissões associadas ao transporte. A fórmula do produto integra ainda mais de 25% de matérias-primas recicladas, alinhando-se com a estratégia do Grupo de alcançar a neutralidade carbónica até 2050.

Sistemas de fachada que aceleram a construção

Para Rui Oliveira, "os sistemas de construção leve representam uma evolução importante para o setor, permitindo obras mais rápidas, eficientes e com menor consumo de recursos, ao mesmo tempo que oferecem elevado desempenho técnico. Neste sentido, a Saint-Gobain desenvolveu Enveo, um sistema de fachada que integra tecnologias das marcas Isover, Placo® e Weber numa solução única e articulada".

Baseado em estruturas leves, isolamento em lã mineral e placas de gesso para exterior, o sistema permite reduzir até 40% o tempo de execução em obra, quando comparado com soluções tradicionais de alvenaria. Esta abordagem contribui também para simplificar a logística em estaleiro, reduzindo a movimentação de materiais e o consumo de recursos durante a construção.

Ao combinar desempenho térmico e acústico, resistência ao fogo e flexibilidade arquitetónica, os sistemas Enveo respondem às exigências de diferentes tipologias de projeto, desde edifícios residenciais a equipamentos públicos ou espaços de serviços.

Vidro de nova geração com menor pegada de carbono

Na área do vidro, o Grupo introduziu no mercado o Oraé®, uma solução desenvolvida para reduzir significativamente o impacto ambiental associado à produção de vidro. Rui Oliveira sublinha que "quando integrado na envolvente dos edifícios, o vidro desempenha um papel determinante no desempenho energético global. A combinação de soluções de vidro de baixo carbono com sistemas de isolamento e fachadas eficientes permite atuar simultaneamente na redução das emissões incorporadas nos materiais e no consumo energético durante a utilização do edifício".

Produzido com cerca de 70% de material reciclado, o Oraé® permite reduzir aproximadamente 40% da pegada de carbono face à média europeia de produção de vidro base. Este avanço resulta de um processo produtivo otimizado e de uma maior incorporação de vidro reciclado, mantendo, ao mesmo tempo, as características técnicas de transparência, resistência e transformação exigidas pelo setor.

Contributo para certificações ambientais

O desenvolvimento destas soluções enquadra-se numa estratégia mais ampla de apoio à construção sustentável e à obtenção de certificações ambientais internacionais. Sistemas e materiais da Saint-Gobain podem contribuir para projetos que procuram certificações como a BREEAM ou a LEED, dois dos referenciais mais reconhecidos na avaliação do desempenho ambiental dos edifícios.

Estes sistemas de certificação valorizam critérios como eficiência energética, qualidade do ar interior, utilização responsável de materiais e gestão eficiente de recursos. Ao disponibilizar soluções com elevado desempenho térmico, acústico e ambiental, bem como documentação técnica transparente, a empresa apoia arquitetos, engenheiros e promotores na concretização de projetos mais sustentáveis.

"Mais do que produtos isolados, a transição para uma construção de baixo carbono exige uma abordagem integrada. A inovação em materiais, a eficiência energética e a circularidade são pilares fundamentais para responder aos desafios ambientais do setor", conclui Rui Oliveira.

Com presença global em dezenas de países e forte implantação industrial em Portugal, a Saint-Gobain continua a investir em investigação, inovação e desenvolvimento de soluções que acelerem a transformação da construção rumo a modelos mais eficientes, resilientes e sustentáveis, respondendo às exigências ambientais e às expectativas crescentes do mercado.



webertherm lev: colagem e barramento de placas isolantes em sistemas ETICS



Anlorbel celebra 40 anos de crescimento sustentado











Após quatro décadas pautadas por desafios, capacidade de adaptação e crescimento consistente, a Anlorbel destaca-se hoje como um exemplo de solidez empresarial no setor dos materiais de construção, sustentando a sua estratégia na inovação, na proximidade com o cliente e na continuidade entre gerações.

Em abril de 2026, a empresa assinalou 40 anos de atividade, com um percurso amplamente positivo. A sua evolução acompanha de perto as transformações de um setor particularmente exigente e sujeito a ciclos de instabilidade, lembrando que, ao longo destas quatro décadas, a construção e o comércio de materiais enfrentaram diversas crises, com especial incidência no período entre 2008 e 2012.

O ano de 2014 marcou o período mais desafiante da trajetória da Anlorbel, quando a empresa enfrentou uma situação de rutura financeira. Ainda assim, foi nesse contexto adverso que se desenhou uma reviravolta decisiva. A aquisição por parte da família Alves permitiu reforçar a estrutura financeira, implementar uma profunda reestruturação e restabelecer a credibilidade junto do mercado. Aquilo que aparentava ser um desfecho inevitável acabou por transformar-se num ponto de viragem essencial no percurso da empresa.

Um mercado que não para de evoluir

A Anlorbel desenvolve a sua atividade num ambiente em constante transformação, influenciado pela crescente digitalização, pela forte presença das grandes superfícies e pela falta de mão-de-obra especializada. Perante este enquadramento, a empresa tem vindo a reforçar o investimento na formação e qualificação contínua das suas equipas, na atualização de conhecimentos técnicos e na monitorização permanente das tendências, consciente da exigência e da dinâmica evolutiva que caracterizam este setor.

A renovação frequente do showroom é uma das estratégias mais evidentes, permitindo que os clientes encontrem soluções atuais e alinhadas com as novas tendências. Paralelamente, a empresa reconhece a crescente importância do comércio online, assumindo a necessidade de investir nesse canal num futuro próximo.

A sua atuação divide-se entre o cliente particular (cliente final) e o segmento profissional (grandes obras). No Showroom, oferece aconselhamento personalizado e um ambiente pensado para inspirar projetos. Já no mercado das grandes obras, reforça a sua presença através da diferenciação, investindo em logística, exposição e serviços especializados, como projetos em 3D e instalação. Acresce ainda a capacidade de personalização de materiais, incluindo rodapés, degraus e bordos de piscina. Num contexto competitivo, a aposta recai no valor acrescentado e não apenas no fator preço.

Sustentabilidade, modernização e continuidade

A inovação estende-se também à vertente ambiental. Em 2024, a empresa implementou uma comunidade fotovoltaica, garantindo autonomia energética e reduzindo o impacto ambiental da sua atividade. Esta é uma medida que traduz o compromisso e a visão da Anlorbel em alcançar um crescimento responsável e sustentável.

Com três gerações atualmente ligadas à empresa, o processo de passagem de testemunho entre gerações já está em curso. Neste contexto, a cultura de equipa revela-se fundamental, sendo os resultados alcançados fruto de um esforço conjunto e partilhado.

Ao assinalar estes 40 anos, a Anlorbel posiciona-se como uma empresa estável, inovadora e orientada para o futuro, adaptando-se às exigências do setor da construção sem abdicar dos seus valores e da sua identidade.

grupopuma

PEGOLAND
PROFESIONAL MAX S1



CUIDE DA SUA SAÚDE E DO MEIO AMBIENTE

Máximo rendimento
(mais 60% de rendimento perante um adesivo convencional).

Menos kg
para os mesmos m^2.

Matérias-primas **recicladas**.

Menos impacto
em transporte.

Formato 15 kg,
mais fácil de transportar.

Menos Pegada
de Carbono.

www.grupopuma.com

Giacomini celebra 30 anos com debate sobre liderança, inovação e bem-estar





Vasco Silva, Administrador da Giacomini Portugal


Stefano Bossi, Diretor de Marketing do Grupo Giacomini

Como liderar uma equipa de sucesso? Que impacto tem a arquitetura na criação de conforto e bem-estar? De que forma a psicologia impacta as relações e o dia a dia nas organizações? Vender produtos ou ideias: qual deve ser o caminho das empresas?

Foram estas as questões centrais que juntaram, na célebre Real Companhia Velha, em Vila Nova de Gaia, perto de uma centena de especialistas e profissionais das áreas do desporto, arquitetura, marketing, psicologia e AVAC. O evento, que assinalou os 30 anos da empresa italiana Giacomini em Portugal e os 75 anos no mundo, contou com a presença do Selecionador Nacional de Futsal, Jorge Braz, do conceituado Arquiteto e Professor Universitário, Joaquim Massena, do Presidente da Ordem dos Economistas da Região Norte, Carlos Brito, e da Psicóloga Especialista em Desenvolvimento Pessoal e Inteligência Emocional, Ana Rodrigues.

"Foi, de facto, um evento diferenciador, com oradores de excelência, com muita paixão – que é o que faz toda a diferença – e com grande compromisso. Foi, sem dúvida, um evento memorável, que deixa marcas muito positivas e que solidifica o trabalho que temos vindo a fazer nos últimos anos. Além disso, consolida o ciclo de conferências que realizámos, em que surgimos com muita proximidade junto de todo o tipo de intervenientes e *players,* desde instaladores, prescritores e distribuidores. Creio que, hoje, fechámos com "chave de ouro" esse ciclo de eventos verdadeiramente diferenciador", explicou Vasco Silva, Administrador da Giacomini Portugal.

Além da partilha de ideias, experiências e visões, o evento procurou comemorar os 30 anos da presença do grupo italiano em Portugal e os 75 anos a nível mundial. Para Vasco Silva, o segredo para esta longevidade está na criação de equipas fortes: "Isto é como um casamento, tem altos e baixos. Temos de ter a força necessária para superar os maus momentos e isso consegue-se fazer com equipas fortes, com grande compromisso, com grande disponibilidade e tendo clientes de excelência. Nada disso se consegue sem aqueles que verdadeiramente nos acompanham. E nós, enquanto Giacomini, temos a sorte de trabalhar com os melhores clientes em Portugal. São os clientes que nos têm ajudado a consolidar o prestígio e a notoriedade da marca; são a grande bandeira desta multinacional", revelou o responsável.

Presente no evento, Stefano Bossi, Diretor de Marketing do Grupo Giacomini, mostrou-se também visivelmente satisfeito com a iniciativa e com as datas comemorativas: "Estou muito orgulhoso por fazer parte do Grupo Giacomini e, de certa forma, também por fazer parte da Giacomini Portugal. É uma equipa jovem, dinâmica e que cresce todos os dias", revelou. "O conceito do evento foi muito interessante e mostra como a Giacomini está a começar a atuar num novo nível. Tenho a certeza de que todos os clientes entendem isso", concluiu.

Da liderança ao sucesso

Numa intervenção inspiradora sobre liderança e estratégia, Jorge Braz, Selecionador Nacional de Futsal, revelou como é possível chegar-se a uma cultura de excelência e de vitórias: "É a missão e a responsabilidade que temos, e quem representamos, mas o desporto ensina-nos isto: todos os dias, temos que acrescentar, melhorar, inovar, criar… nunca sermos os mesmos. No fim de cada exercício, no fim de cada unidade de


Ana Rodrigues, Psicóloga Especialista em Desenvolvimento Pessoal e Inteligência Emocional


Joaquim Massena, Arquiteto e Professor Universitário


Jorge Braz, Selecionador Nacional de Futsal



Carlos Brito, Presidente da Ordem dos Economistas da Região Norte

treino, temos que estar melhor. Se vem uma nova competição, é para ser melhor que a anterior, mesmo que na anterior tenhamos sido campeões. É sempre possível fazer melhor", indicou. Para Jorge Braz, campeão do mundo em 2021 e campeão da Europa em 2018 e 2022, a paixão da liderança, os objetivos, o alinhamento e a motivação de toda a equipa são fatores decisivos para chegar mais longe.

A arquitetura na base do bem-estar

Autor de projetos de reabilitação renomados, no Porto, o arquiteto Joaquim Massena focou a sua apresentação na história, na arquitetura, nas pessoas e nas vivências, realçando a parceria de longa data com a empresa italiana. "Seja numa conservação, reabilitação, requalificação ou construção de raiz, é preciso saber olhar, saber ouvir e perceber o que ela representa e, a partir daí, escolher os equipamentos e o modelo, por vezes, mais complexo, para podermos ter aquilo a que eu chamo "lugar feliz". E o "lugar feliz" é aquilo que nos dá conforto e contribui para a nossa felicidade. A Giacomini sabe ouvir e sabe sugerir e, por isso, tem sido muito interessante a forma como nos relacionamos. Eu fui dos primeiros, com certeza, a sugerir tetos radiantes aqui na cidade do Porto. Há aqui todo um trabalho de cooperação, de relacionamento e de interação que é fundamental", revelou o também professor universitário.

A psicologia no quotidiano das empresas

Desmistificar a psicologia e incentivar os profissionais em cargos de liderança a refletir sobre o impacto desta no dia a dia das empresas foi um dos principais objetivos da apresentação de Ana Rodrigues, Psicóloga Especialista em Desenvolvimento Pessoal e Inteligência Emocional: "O desafio passa por olharmos para o nosso comportamento, para as nossas emoções, para aquilo em que acreditamos e para os nossos valores, e perceber de que forma devemos trabalhar, desenvolver e questionar isso individualmente, para criarmos uma base de sustentação mais sólida, mais forte, mais autêntica e mais verdadeira para o exercício de liderança e para levar a equipa ao sucesso".

Numa intervenção cativante e motivadora, a professora universitária destacou ainda a importância e o impacto do trabalho em equipa como fator crítico de sucesso no futuro.

Promover ideias, mais do que vender produtos

Mais do que produtos ou serviços, aquilo que as empresas vendem são marcas. Esta foi a mensagem central da intervenção de Carlos Brito, Presidente da Ordem dos Economistas da Região Norte. Num cenário icónico, o docente universitário, gestor e *Opinion Maker*, deixou claro: "São as marcas que têm produtos e não os produtos que têm uma marca. Nesse sentido, o desafio das empresas é vender as ideias associadas às marcas, aquilo que faz a imagem de uma marca".

A Real Companhia Velha foi, de resto, o cenário escolhido para receber as comemorações do 30.º aniversário da Giacomini Portugal. Além das intervenções, houve espaço para uma visita guiada às Caves de Vinho do Porto, uma reflexão e apresentação sobre as Vinhas no Douro e uma prova de vinhos. O Grupo italiano aproveitou, ainda, para dar a conhecer a caldeira 100% a hidrogénio, uma solução única e patenteada para climatização e produção de águas quentes.

Fonte: LKCOM

S&P e APCMC destacam desafios e tendências da construção na Tektónica



A presença da S&P na última edição da feira Tektónica, que decorreu em abril, reforçou a relevância crescente das soluções de ventilação no contexto da construção contemporânea, particularmente num momento em que a eficiência energética, a qualidade do ar interior e o conforto dos utilizadores assumem um papel central no desenvolvimento de projetos.

A S&P é uma empresa internacional especializada no desenvolvimento e fabrico de soluções de ventilação, com uma presença consolidada no setor da climatização e da qualidade do ar interior. Com uma vasta experiência no mercado, a empresa destaca-se pela aposta contínua na inovação tecnológica e no desenvolvimento de equipamentos eficientes, orientados para responder às exigências da construção moderna, nomeadamente no que diz respeito ao desempenho energético dos edifícios e ao conforto dos utilizadores.

A sua atividade centra-se na criação de sistemas de ventilação mecânica que contribuem para a melhoria da qualidade do ar interior, a redução do consumo energético e o cumprimento das crescentes exigências regulamentares europeias. Neste contexto, a S&P posiciona-se como um parceiro relevante na promoção de soluções sustentáveis para o setor da construção.

Durante a feira decorreu um evento promovido pela S&P, com destaque para a apresentação conduzida João Ferreira Carraco, da empresa, que apresentou a organização e o seu portefólio de soluções, reforçando a importância da ventilação na construção moderna, com impacto direto na eficiência energética e na qualidade do ar interior.

José de Matos, Assessor de Direção da APCMC, iniciou a sua intervenção com uma breve contextualização da associação, a APCMC (Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção), entidade que reúne comerciantes e fabricantes do setor. Reconhecida pelas suas publicações técnicas e pelo conjunto de serviços disponibilizados aos associados – nomeadamente nas áreas de formação profissional, apoio jurídico e análise económico-financeira – destacou ainda a plataforma Datacheck, uma base de dados técnica de produtos cuja relevância para toda a fileira da construção foi sublinhada ao longo da apresentação.

Os dados estatísticos apresentados apontam para um setor da construção em crescimento moderado, com o licenciamento de habitação nova a manter uma evolução positiva e a reabilitação a registar uma tendência estável. Prevê-se um crescimento global do setor entre +2,2% e +2,5% até 2027, com o segmento habitacional e a engenharia civil a apresentarem evoluções na ordem dos 2% a 3% ao ano. Apesar da estabilização dos custos dos materiais após o aumento de 2022, os custos de mão-de-obra continuam a crescer, enquanto os preços da habitação mantêm uma subida acentuada, gerando um crescente desfasamento face aos custos de construção.



João Ferreira Carraco, Technical Sales Engineer da S&P



José de Matos, Assessor de Direção da APCMC





Neste contexto, destacam-se desafios económicos e sociais, como a crise habitacional e o risco de sobrevalorização do mercado, bem como desafios ambientais decorrentes das novas exigências regulamentares europeias. Como resposta, o setor evolui para soluções como a construção modular, da digitalização através do BIM e de uma maior aposta na construção sustentável.

Em termos regulamentares, o novo quadro europeu reforça a importância das Declarações Ambientais de Produto (DAP) e introduz novas exigências relacionadas com o impacto ambiental dos materiais e o cálculo do carbono incorporado nos edifícios, exigindo uma adaptação progressiva de toda a fileira da construção.

A apresentação terminou com a demonstração da plataforma APCMC Datacheck, uma base de dados técnica de produtos de construção desenvolvida pela associação.

Esta plataforma assenta em três pilares fundamentais:

• Garantia de qualidade da informação, assegurada pelos próprios fabricantes;

• Padronização europeia dos dados, facilitando a interoperabilidade e o comércio internacional;

• Ecossistema abrangente, que serve toda a cadeia de valor da construção.

O Datacheck posiciona-se como uma ferramenta essencial no contexto atual, respondendo ao desafio crescente da disponibilização de dados ambientais fiáveis, indispensáveis para o cálculo do carbono incorporado nos edifícios.

A apresentação evidenciou que o setor da construção em Portugal atravessa um período de crescimento sustentado, mas simultaneamente marcado por desafios estruturais relevantes, nomeadamente a crise de acesso à habitação e a crescente exigência regulamentar em matéria de sustentabilidade ambiental.

Neste contexto, as Declarações Ambientais de Produto assumem um papel central e incontornável, preparando o setor para um futuro em que a quantificação do impacto ambiental dos materiais será um requisito obrigatório e determinante para toda a fileira da construção.

A sessão evidenciou a importância de uma abordagem integrada entre regulamentação, inovação tecnológica e boas práticas construtivas, sublinhando o impacto direto destes fatores no desempenho global dos edifícios.

Num setor em constante evolução, a participação da S&P na Tektónica posiciona a empresa como um agente ativo na promoção de soluções que respondem às exigências atuais do mercado, contribuindo para uma construção mais eficiente, sustentável e alinhada com as necessidades dos utilizadores.

The Light Rebar Company® reforça posicionamento inovador no Design Commit – CVE2026









A participação da The Light Rebar Company® no Design Commit, no âmbito da Guimarães Capital Verde Europeia 2026, no passado mês de março, destacou-se como um momento estratégico de afirmação no panorama da construção contemporânea, reforçando o seu posicionamento como uma empresa orientada para a inovação, o design e a colaboração interdisciplinar assim como a sustentabilidade.

Enquanto patrocinadora do evento, a The Light Rebar Company® assumiu um papel ativo na dinamização do diálogo entre diferentes áreas do setor, sublinhando a importância da integração entre engenharia, arquitetura e design na criação de soluções mais eficientes e sustentáveis. O Design Commit, reconhecido como um espaço privilegiado de partilha de conhecimento e tendências, proporcionou o enquadramento ideal para esta abordagem.

Com um stand próprio cuidadosamente concebido, a The Light Rebar Company® apresentou as suas soluções técnicas, evidenciando o potencial dos seus produtos no contexto de projetos modernos e exigentes. Este espaço funcionou não apenas como montra, mas também como ponto de encontro para profissionais, parceiros e especialistas, promovendo conversas relevantes sobre os desafios e oportunidades que marcam o futuro da construção.

A presença no evento foi além da simples exposição institucional. Tratou-se de um momento de proximidade genuína com o mercado, em que a troca de ideias e experiências contribuiu para o fortalecimento de relações e a identificação de novas oportunidades de colaboração. Esta interação direta permitiu à empresa recolher insights valiosos, enquanto consolidou a sua rede de contactos no setor.

A Sustentabilidade é o tema, e a The Light Rebar Company® junta-se à CVE (Guimarães Capital Verde Europeia 2026) em vários momentos, onde poderá demonstrar como a sua produção e o seu produto transformam um setor que tem responsabilidades sobre o ecossistema geral.

Num contexto em que a inovação e a adaptabilidade são determinantes, iniciativas como esta evidenciam o compromisso da The Light Rebar Company® em acompanhar a evolução da indústria, promovendo soluções que aliam desempenho técnico, eficiência e sensibilidade ao design.

A participação no Design Commit reforça, assim, a visão da empresa: construir mais do que estruturas, criando ligações sólidas entre conhecimento, pessoas e futuro.

Mais informação e projetos → **soprema.pt**

VAR confirmado: G200 aprovado

by GECOL

A **SOPREMA** apresenta o **G200**, uma nova gama de **ADESIVOS TÉCNICOS** concebida para dar resposta aos projetos mais exigentes da construção atual.

Excelência em aderência técnica

NOVO!
Adesivos técnicos



SOPREMA

Análise de Conjuntura do Setor da Construção
4º trimestre 2025

Apreciação Global

No 4º trimestre de 2025 a atividade da construção manteve a tendência de crescimento observada nos três trimestres anteriores, mas muito à custa do aumento da atividade do segmento das obras públicas.

De facto, verificou-se que o índice de produção no setor da construção e obras públicas aumentou 1,35% face ao trimestre anterior. Esta subida foi até mais intensa do que no trimestre anterior (0,65%), mas ao contrário do que então se verificou, ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento das obras de engenharia que aumentou 3,34%, enquanto o segmento da construção de edifícios aumentou apenas 0,15%.

Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 1,38% e foi também mais influenciado pelo segmento das obras de engenharia que registou um aumento de 2,19% enquanto o segmento da construção de edifícios apresentou um aumento de 0,88%.

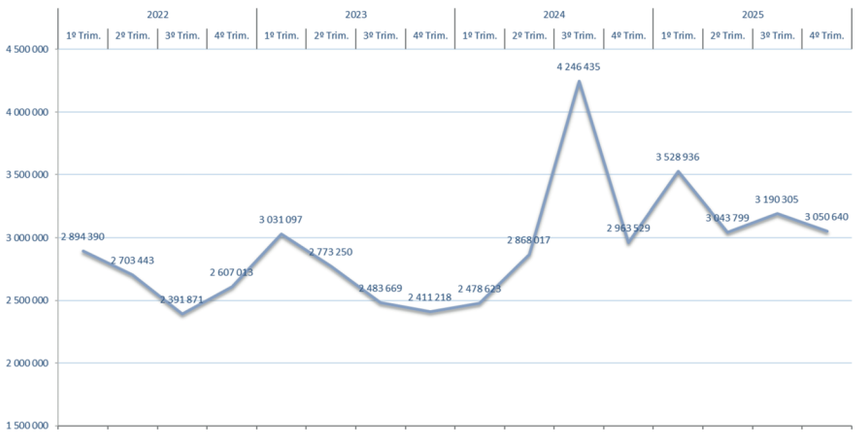
No quarto trimestre de 2025, o emprego na construção e obras públicas registou uma taxa de variação homóloga de 2,41% e não teve variação em termos trimestrais, valores que comparam com 2,65% e 0,12% respetivamente, observados no terceiro trimestre do ano.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de 2,55% (2,58% em setembro 2025).

A acompanhar o crescimento da atividade estiveram, também, as vendas de cimento das empresas nacionais para o mercado interno que, após o expressivo aumento em termos homólogos observado no trimestre anterior (5,0%), registaram neste terceiro trimestre um crescimento homólogo de 2,2%.

Mais uma vez, o sentimento de confiança no setor da construção e obras públicas foi positivo, mas em decréscimo, tendo o respetivo índice registado um valor de 2,2 pontos (compara com 2,7 pontos apurados no 3º trimestre e 4,5 no segundo trimestre).

Área Total Licenciada (m²)



Nota: este indicador integra realidades tão diversas como habitação, escritórios, indústria e comércio, construção nova e reabilitação. Não incluiu as obras de promoção pública.

As expetativas para o próximo ano mantêm-se elevadas, atendendo, em particular, aos números de licenças de construção que, apesar da redução observada nos dois últimos trimestres, em particular no segmento da reabilitação, continuam a apresentar uma tendência positiva que já dura há dois anos.

Na verdade, embora neste 4º trimestre de 2025 o número de edifícios licenciados tenha voltado a diminuir em relação ao trimestre anterior 8,8% (14,2% em termos homólogos), a variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em dezembro de 2025 manteve-se ainda positiva (2,4%).

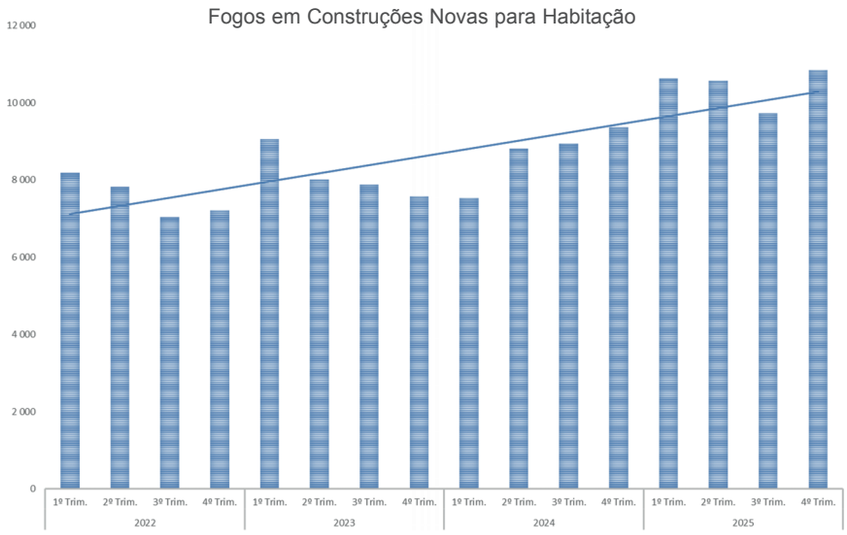
As licenças para obras de reabilitação, como referimos, registaram uma redução muito acentuada, na sequência das quebras observadas nos dois trimestres anteriores. Com efeito o número de licenças de obras de reabilitação registou no 4º trimestre de 2025, como referimos, uma redução de 12% face ao trimestre anterior e, em termos homólogos uma diminuição na ordem dos 22%, tendo a variação média anual no trimestre terminado em dezembro de 2025 caído para -0,2%.

Esta diminuição do número de licenças indicia uma quebra no investimento em reabilitação, cujas causas podem residir, eventualmente, na escassez de mão-de-obra e no aumento do respetivo custo, que é particularmente mais pesado nas obras de reabilitação do que na construção nova, a que temos ainda que somar o preço proibitivo que os imóveis para reabilitar atingiram nos centros urbanos, num contexto em que a atividade do alojamento local regista dificuldades crescentes, quer de mercado e de carácter regulamentar.

A área de construção licenciada, que nos dá uma ideia mais rigorosa da dimensão do trabalho que está para vir, verificamos que a mesma diminuiu um pouco neste trimestre, superando ligeiramente os 3 milhões de m², valor que, ainda assim, se encontra acima da média trimestral dos últimos três anos.

Apesar destes sinais de abrandamento, o licenciamento de construção nova de habitação, em especial o número total de fogos em construções novas para habitação familiar, o grande motor do setor desde 2020, continua a bater recordes. De facto, o número de fogos licenciados no 4º trimestre de 2025 aumentou 11,5% face ao trimestre anterior. A variação homóloga neste trimes-tre também foi positiva, fixando-se em 16,0%, assim como a variação média anual que se cifrou nos 20,6%.

iforma
FORMAÇÃO PARA O SEU SUCESSO
Visite o nosso novo site em www.iforma.pt
Entidade Formadora Certificada dgert
Praça Francisco Sá Carneiro, 219 • 4º dto, 4200 - 313 Porto
Telefone: 225 074 210 • E-mail: patricia.martinho@iforma.pt • Site: www.iforma.pt



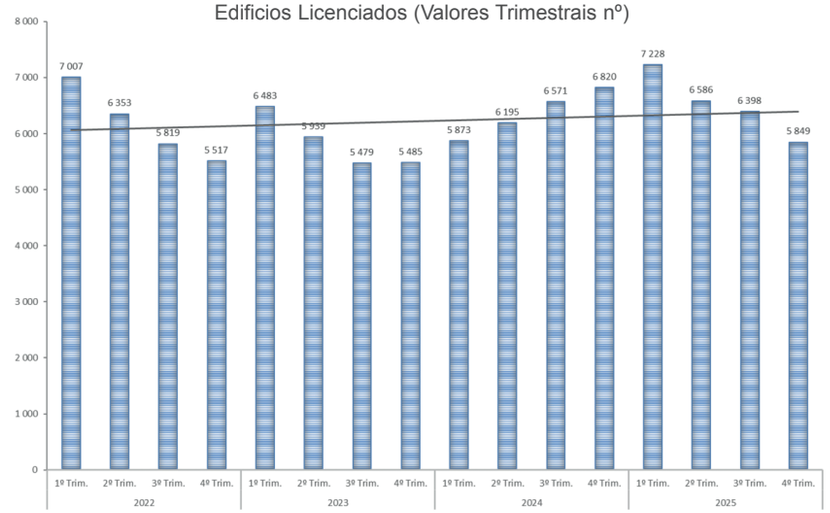
Embora estes números apontem para um potencial aumento do número de habitações construídas anualmente (bem acima dos 40 mil), a verdade é que na prática, no terreno, a informação que nos chega é que uma percentagem de quase 30% das licenças não está a ser utilizada, com cada vez mais projetos a serem adiados por dificuldades de financiamento ou pela necessidade de repetir (reiniciar) os processos de licenciamento para poder vir a usufruir da redução do IVA.

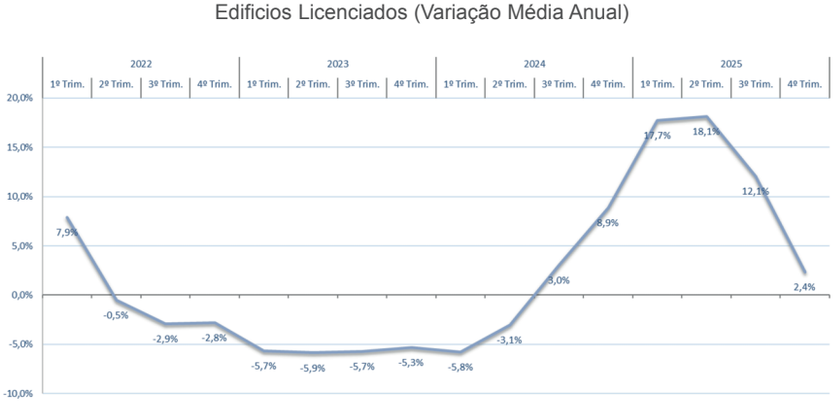
Beneficiar da redução do IVA tornou-se cada vez mais necessário para compensar o crescimento dos custos de construção, seja pelo aumento incessante dos custos da mão-de-obra, quer pela subida do preço dos terrenos, que numa situação em que os preços de venda das habitações estão a atingir o limite (se é que já não o ultrapassaram), mesmo para o segmento alto (e uma vez esgotada a garantia pública para o crédito à aquisição de habitação).

Todavia, a solução adotada faz com que essa redução de IVA só se torne efetiva para os novos projetos que começarão a ser licenciados, na melhor das hipóteses, daqui a alguns meses e, na maior parte dos casos, daqui a um ou dois anos (ou mais), sabendo-se que o regime só dura até ao final de 2029…

Face ao que estamos a observar, com a dificuldade cada vez maior em escoar as habitações novas concluídas e com o compasso de espera no arranque dos projetos novos para poderem beneficiar do IVA reduzido, a renovação de habitações para o mercado do arrendamento, alavancada pela diminuição do IRS das rendas e pela anunciada alteração da "lei dos despejos", poderá vir a constituir-se como o segmento mais importante para colmatar um eventual abrandamento da construção nova num futuro que pode estar já muito próximo.

Obras Licenciadas

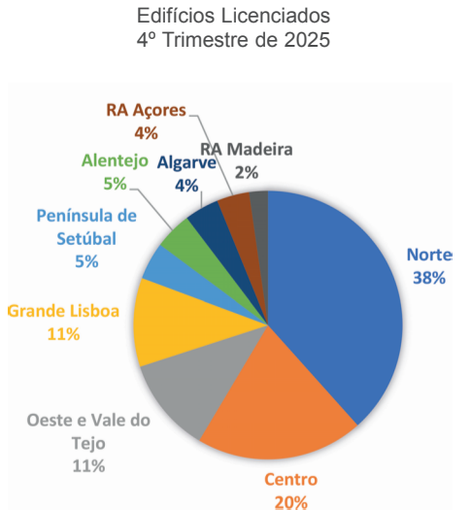




No 4º trimestre de 2025, o número de edifícios licenciados diminuiu 8,6% em relação ao trimestre anterior. Em termos homólogos, também registou uma diminuição de 14,2%.

A variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em dezembro de 2025 foi positiva (2,4%).

Quando analisamos em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos edifícios licenciados, como habitualmente, estão localizados no Norte.



No quarto trimestre de 2025 só a região RA Açores apresentou aumento, todas as outras regiões diminuíram o número de edifícios licenciados relativamente ao terceiro trimestre do ano.

Em termos homólogos, todas as regiões diminuíram o número de edifícios licenciados relativamente ao terceiro trimestre do ano anterior.

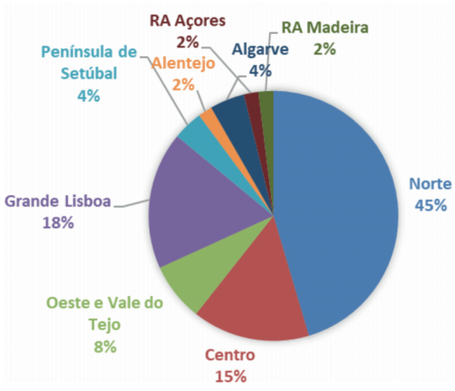
No que se refere à evolução do licenciamento relativo às construções novas para habitação familiar, o quarto trimestre de 2025 registou uma diminuição de 6,9% quando comparado com o trimestre anterior.

A taxa de variação homóloga foi de -9,0%, e a taxa da variação média anual cifrou-se em 4,9%.

Por sua vez, o número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar no último trimestre do ano aumentou 11,5% face ao trimestre anterior. A variação homóloga neste trimestre também foi positiva, fixando-se em 16,0%, assim como a variação média anual que se cifrou nos 20,6%.

Quando olhamos mais uma vez para os valores em termos de regiões, podemos ver que 45% dos fogos licenciados também estão localizados no Norte. Ao nível trimestral, deparamo-nos com aumentos nas regiões do Norte, Centro, Oeste e Vale do Tejo, Grande Lisboa, Algarve, RA Açores e RA Madeira ao passo que nas regiões Península de Setúbal e Alentejo diminuíram.

Edifícios Licenciados
4º Trimestre de 2025



Em termos homólogos, registou-se um aumento nas regiões Norte, Centro, Oeste e Vale do Tejo, Grande Lisboa, Algarve, enquanto as regiões Península de Setúbal, Alentejo, RA Açores e RA Madeira diminuíram.

Obras de Reabilitação

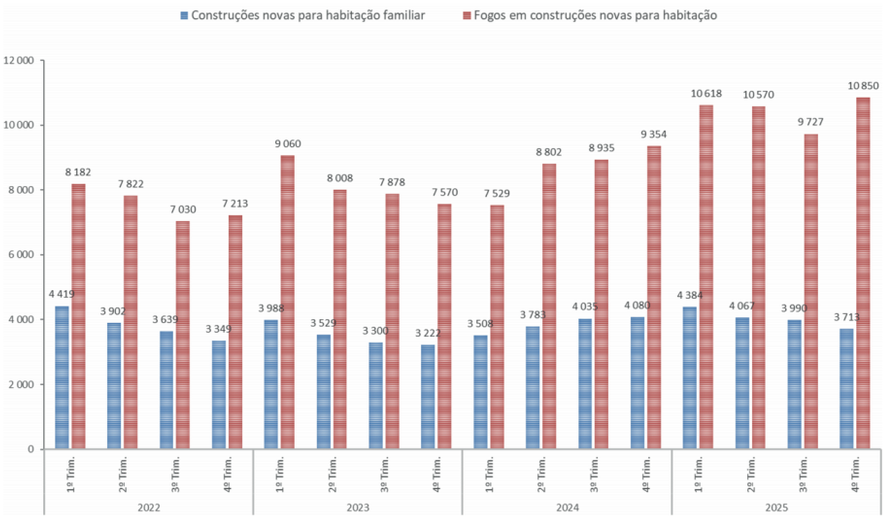
O número de licenças de obras de reabilitação registou uma diminuição trimestral de 12,0%. Em termos homólogos registou uma diminuição na ordem dos 22,0% e a variação média anual no quarto terminado foi negativa, apresentando um valor de -0,2%.

Edificios Licenciados por Regiões

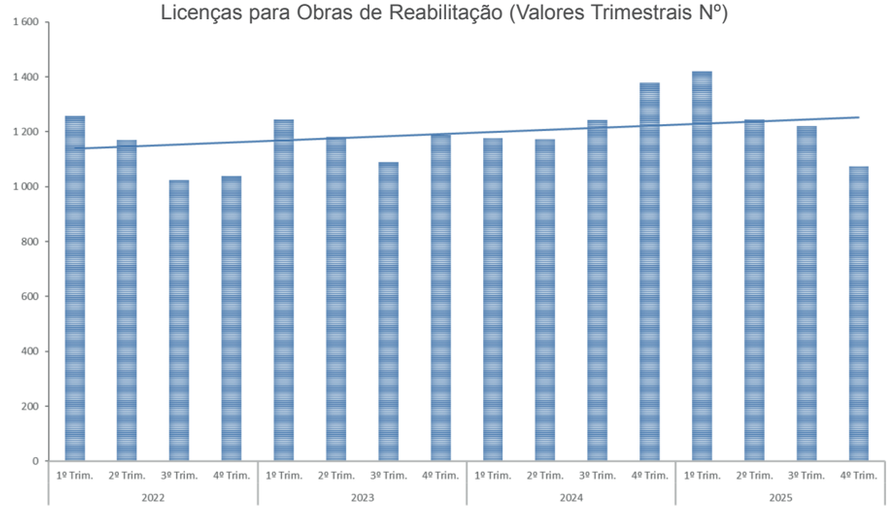


	Norte	Centro	Oeste e Vale do Tejo	Grande Lisboa	Península de Setúbal	Alentejo	Algarve	RA Açores	RA Madeira
2025 1º Trim.	2 718	1 455	767	817	359	358	327	269	158
2025 2º Trim.	2 438	1 308	801	727	366	319	299	209	119
2025 3º Trim.	2 460	1 328	714	665	313	318	259	189	152
2025 4º Trim.	2 246	1 178	670	625	264	263	243	228	132

Licenças de Obras (Valores Trimestrais Nº)



Licenças para Obras de Reabilitação (Valores Trimestrais Nº)

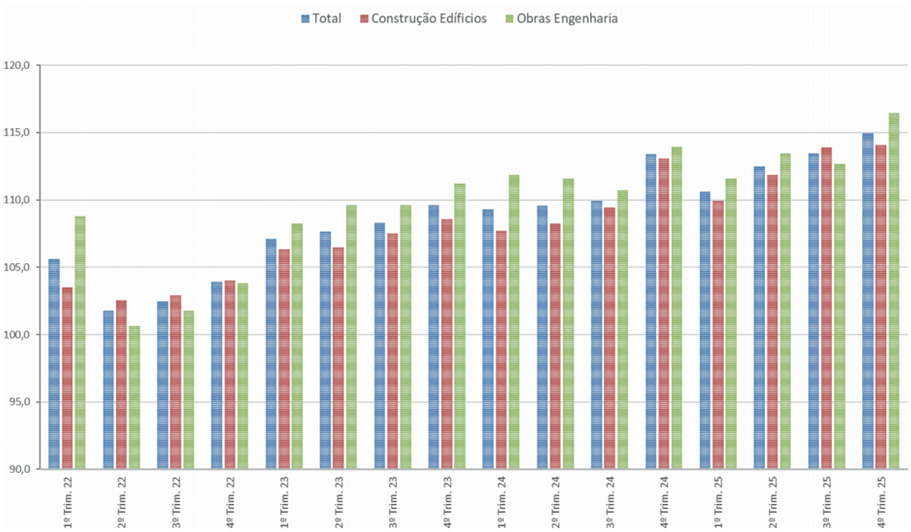


Produção na Construção e Obras Públicas

O índice de produção no setor da construção e obras públicas no quarto trimestre do ano aumentou 1,35% face ao trimestre anterior. Esta subida ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento de obras de engenharia que aumentou 3,34%, enquanto o segmento da construção de edifícios aumentou 0,15%.

Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 1,38% e foi também mais influenciado pelo segmento das obras de engenharia que registou um aumento de 2,19% enquanto o segmento da construção de edifícios apresentou um aumento de 0,88%.

Indice Trimestral de Produção na Construção e Obras Públicas



Em termos de variação média anual observou-se uma variação positiva do índice de produção total de 2,10%, sendo que o índice relativo à construção de edifícios aumentou 2,58% e o das obras de engenharia aumentou 1,36%.

Vendas de Cimento

No quarto trimestre de 2025 as vendas de cimento das empresas nacionais para o mercado interno aumentaram, em termos homólogos, 2,2%.

De acordo com os Inquéritos de Opinião da Comissão Europeia, o índice de confiança no setor da construção e obras públicas diminuiu ligeiramente, relativamente ao trimestre anterior, fixando-se nos 2,2 pontos.

Emprego

No quarto trimestre de 2025, o emprego na construção e obras públicas registou uma taxa de variação homóloga de 2,41% e não teve variação em termos trimestrais, valores que comparam com 2,65% e 0,12% respetivamente, observados no terceiro trimestre do ano.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de 2,55% (2,58% em setembro 2025).

Remunerações

No quarto trimestre de 2025, o índice de remunerações registou uma taxa de variação homóloga de 8,02%, e uma variação trimestral de 10,04%, valores que comparam com 7,60% e -0,73% respetivamente, observados no trimestre anterior.

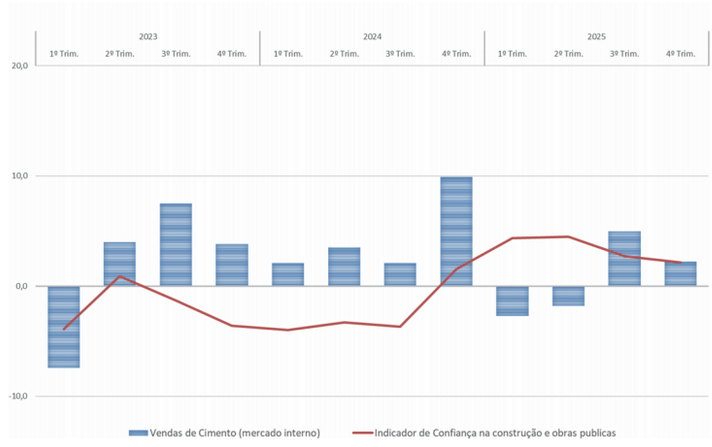
A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de 8,91% (10,18% em setembro 2025).

Taxas de Juro

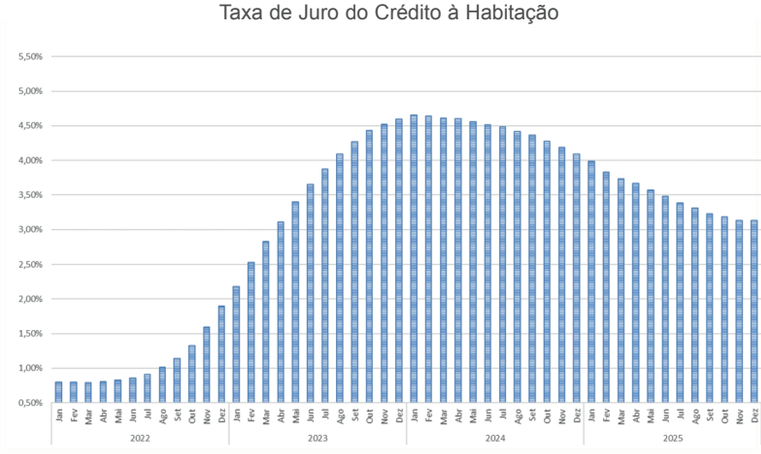
A taxa de juro implícita no conjunto dos contratos de crédito fixou-se, no mês de dezembro 2025, em 3,130%, que corresponde a uma diminuição de 0,098 pontos percentuais face à registada no mês de setembro 2025.

Nos contratos para “Aquisição de Habitação”, a taxa de juro observada em dezembro de 2025 foi de 3,129%, tendo também diminuído 0,137 p.p. em relação à taxa observada em setembro de 2025.

Vendas de Cimento e Indicador de Confiança na Construção



Taxa de Juro do Crédito à Habitação



Fonte: INE

- A percentagem das empresas que aumentaram as vendas ficou muito abaixo das expetativas, (27,2%, contra 39,5% no terceiro trimestre), apontando para uma quebra significativa da intensidade do crescimento.

- A perceção das empresas sobre a sua atividade foi, todavia, mais favorável com a percentagem das empresas que considerou "bom" o respetivo "nível de atividade" a superar em 29,4% (+2,1% que no trimestre antecedente), a das que o considerou "deficiente" (50%, contra 20,6%).

- A maioria das empresas, 50% (54,5% no terceiro trimestre), aumentaram as vendas face ao período homólogo do ano anterior, enquanto a percentagem das que afirmaram a sua diminuição também se reduziu de 27,3% para 17,6%.

- Os preços de venda mantiveram uma ligeira tendência de subida, semelhante à observada no terceiro trimestre, tendo o aumento recolhido 20,1% das respostas ponderadas pelos 25 grupos de produtos, enquanto a manutenção foi indicada por 75% e a diminuição por 4,9%.

Apreciação Global

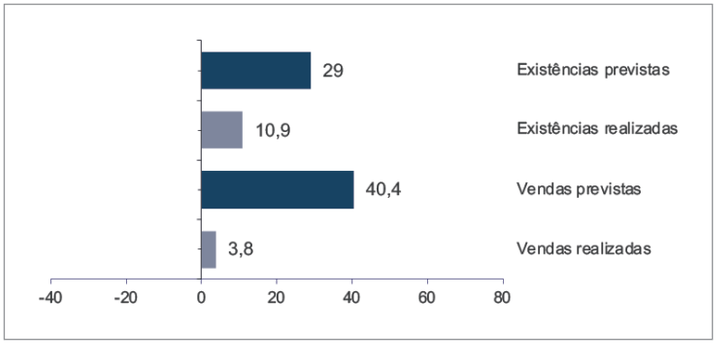
O volume de negócios das empresas do setor aumentou pelo quinto trimestre consecutivo, embora, mais uma vez, o número de empresas que aumentaram as vendas tenha ficado bastante aquém do esperado.

Em termos gerais, a evolução das vendas foi positiva para 27,2% das empresas, enquanto cerca de 23,4% afirmaram a respetiva diminuição. Em resumo, 76,7% das empresas, no conjunto do setor, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas.

Contudo, registaram-se novamente comportamentos distintos entre os dois subsetores. Enquanto o subsetor armazenista apresentou um SRE de +16,2% nas vendas trimestrais, com 32,4% das empresas a afirmarem o aumento e 16,2% das respostas a apontarem a diminuição, já no caso do subsetor retalhista o SRE foi apenas tangencialmente positivo (+0,7%), com a do aumento a ficar nos 25,9% e a diminuição a atingir os 25,2%.

A apreciação feita pelas empresas sobre a respetiva atividade não só permaneceu positiva, como, inclusive, melhorou em relação ao terceiro trimestre. Na verdade, a percentagem de empresas que a consideraram Boa subiu de 45,5% para 50%, ao mesmo tempo que a percentagem das que a classificaram como *Deficiente* subiu muito ligeiramente de 18,2% para 20,6%. O SRE foi claramente positivo, atingindo os +29,4% (compara com 27,3% no período anterior). Tal como já se tinha observado nos três trimestres anteriores, e contrastando um pouco com a evolução das vendas trimestrais, o segmento retalhista foi quem apresentou o melhor desempenho relativo (SRE de +31,6%, contra +30,8% no trimestre anterior), não obstante o subsetor armazenista também tenha apresentado uma situação mais positiva, passando de um valor de +22,2% no SRE, para +26,6%.

VENDAS E STOCKS - 4º TRIMESTRE 2025
(SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



A diminuição do ritmo de crescimento da atividade e abaixo do esperado, foi acompanhada, também, por um crescimento menos significativo das existências. Assim, o respetivo SRE atingiu os +10,9%, abaixo dos +29% indicados nas expetativas extraídas do estudo anterior. Todavia, uma vez mais, este comportamento global teve uma expressão diferente nos dois segmentos e que evoluiu em sentido inverso ao que se verificara no trimestre anterior. Enquanto uma percentagem maior dos armazenistas (24,3%) reforçaram *stocks* no caso dos retalhistas essa percentagem baixou para 17%.

4º TRIMESTRE DE 2025

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 3,8	+ 16,2	+ 0,7
Existências	+ 10,9	+ 16,2	+ 9,5
Preços	+ 15,2	+ 21,6	+ 13,6
Atividade	+ 29,4	+ 26,6	+ 31,6
Vendas homólogas	+ 32,4	+ 26,7	+ 36,8

Como se pode constatar, registou-se uma evolução nos principais indicadores do setor que, ainda que positiva, apresenta sinais de desaceleração, nomeadamente, no que concerne ao comportamento das vendas.

4º TRIMESTRE DE 2025
(VARIAÇÃO DOS VALORES DO SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS - FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR)

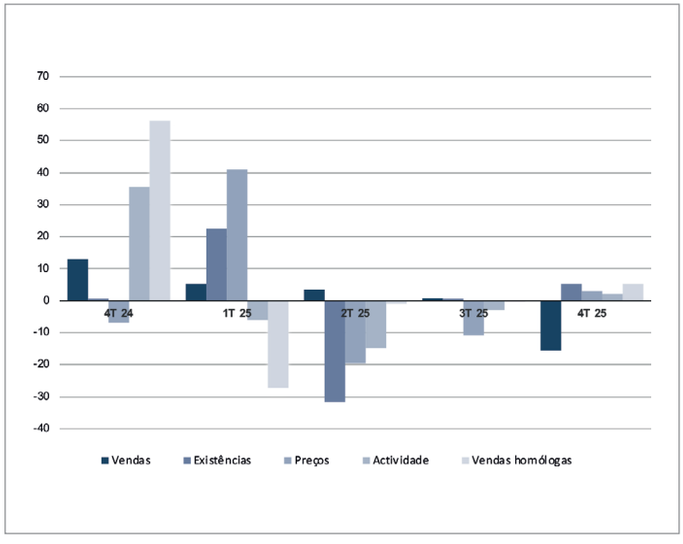
Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais			
Indicadores	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 15,5	- 26,6	- 13,8
Existências	+ 5,2	+ 16,2	+ 2,7
Preços	+ 3,1	- 7,0	+ 4,9
Atividade	+ 2,1	+ 4,4	+ 0,8
Vendas homólogas	+ 5,2	- 17,8	+ 21,4

(sinal "-" indica pioria ou diminuição; sinal "+" indica melhoria ou aumento)

Em particular, no que concerne às vendas, o subsetor retalhista, que havia tido um desempenho superior à média na primeira metade do ano, parece ter enfrentado nos últimos seis meses um crescimento mais lento da procura das famílias, ainda que, no cômputo geral, tenha ficado num patamar bem acima daquele em que se encontrava há um ano atrás.

Por seu lado, o subsetor armazenista, que teve ao longo do ano um crescimento das vendas mais modesto, terá sobretudo beneficiado de maior regularidade e de um ponto de partida mais elevado.

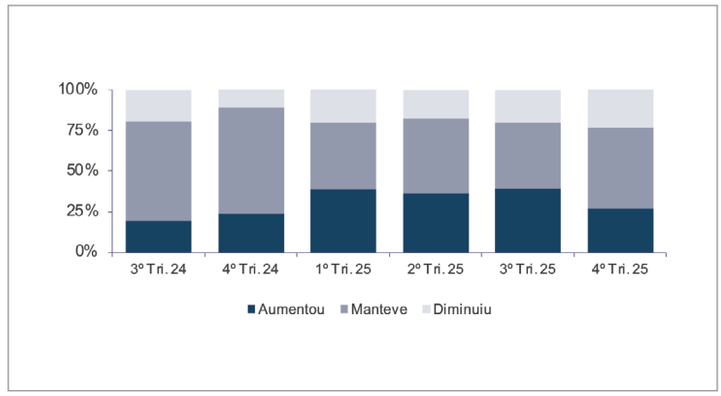
VARIAÇÃO DOS VALORES DOS SALDOS DAS RESPOSTAS EXTREMAS FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR



VENDAS

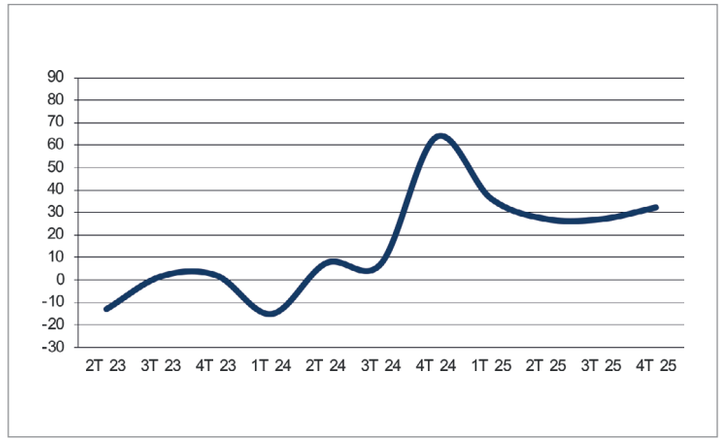
A percentagem das empresas que indicou o aumento das vendas face ao período anterior cifrou-se nos 27,2% (contra 39,5% no trimestre anterior) e a percentagem das que que referiram a sua diminuição cresceu dos 20,2% observados no 3º trimestre para os 23,4%.

VENDAS



Por outro lado, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das *Vendas homólogas* também baixou um pouco dos 54,5% observado no trimestre anterior para 50%, mas, em contrapartida, reduziu-se significativamente a percentagem dos que referiram a diminuição (de 27,3%, para 17,6%) o que fez melhorar o respetivo SRE dos +27,2% no trimestre anterior para +32,4%.

VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)

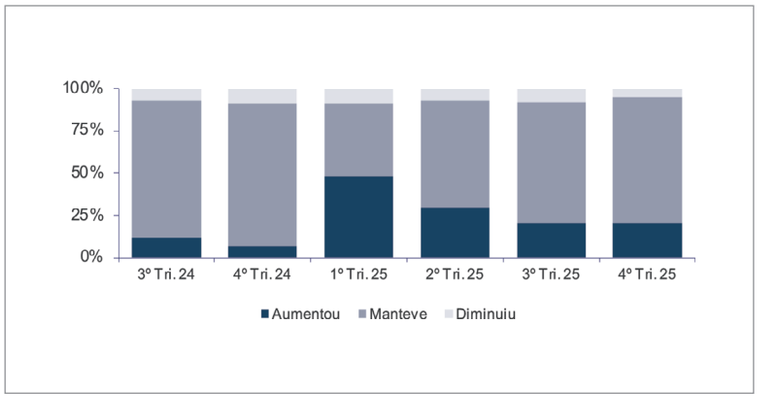


Apesar de um menor crescimento em cadeia no indicador Vendas e ao contrário do que se verificou no 3º trimestre, o segmento retalhista, no indicador *Vendas homólogas*, com um SRE de +36,8%, apresentou um desempenho superior ao do segmento armazenista, cujo saldo das respostas extremas neste indicador foi bastante inferior (+26,7%).

PREÇOS

Os preços de venda, pela quarta vez consecutiva após um período de mais de um ano a baixar, apresentaram uma tendência de aumento, embora com intensidade mais reduzida que na primeira metade do ano, tal como acontecera no trimestre anterior. Com efeito, registaram-se 20,1% de respostas no sentido do aumento e apenas 4,9% no da diminuição, enquanto as respostas no sentido da manutenção dos preços foram de 75%. O SRE foi de +15,2%, que compara com +12,1% no 3º trimestre, +22,9% no 2º trimestre, +39,2% no 1º trimestre e com -1,8% no 4º trimestre de 2024.

PREÇOS



O aumento dos preços de venda foi novamente mais significativo no subsetor armazenista, com um SRE de +21,6%, enquanto o SRE no subsetor retalhista foi de +13,6%.

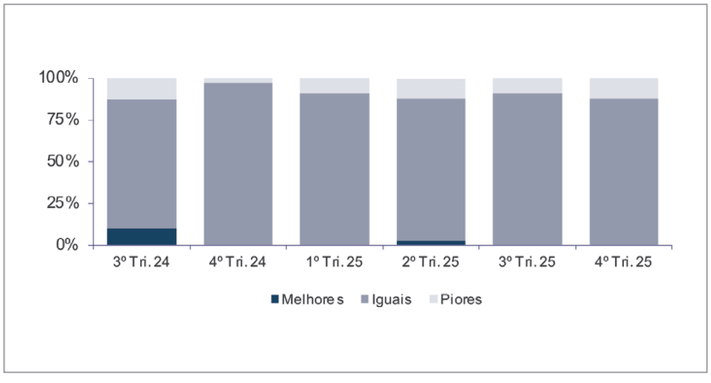
Embora a tendência dominante tenha sido a da estabilidade ou de aumentos pouco significativos, destacaram-se o número de respostas que reportaram aumentos de preços nas "Portas metálicas, automáticas e automatismos para portas", no "Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outras" e "Material de construção de vidro".

CONDIÇÕES DE CRÉDITO DOS FORNECEDORES

Não se observaram alterações substanciais nas condições dos fornecedores, não se tendo registado qualquer resposta no sentido da melhoria. Assim a maioria das respostas voltaram a concentrar-se na manutenção (88,2%, contra 90,9% no trimestre anterior), tendo-se registado 11,8% de respostas no sentido da pioria (contra 9,1% no 3º trimestre).

O segmento armazenista manteve uma posição relativamente melhor, registando um SRE de -6,7%, que o segmento retalhista, cujo SRE aumentou tangencialmente de -15,4% para -15,8%.

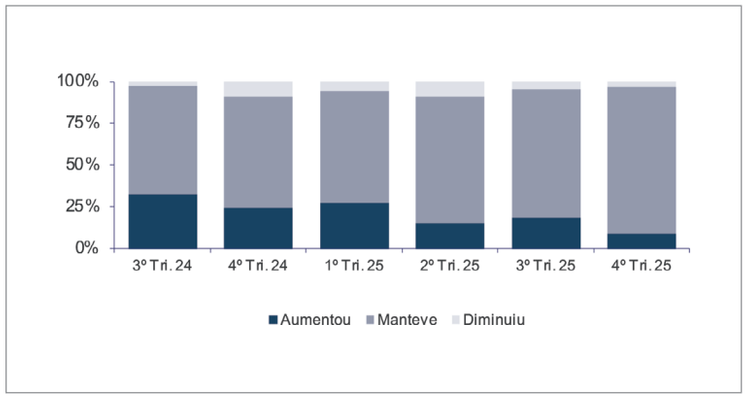
CONDIÇÕES DE CRÉDITO



PRAZOS DE RECEBIMENTO DE CLIENTES

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, a evolução foi menos desfavorável, já que o número de respostas no sentido do aumento dos prazos baixou ligeiramente, passando dos 18,2% observados no estudo anterior, para 8,8%, embora a percentagem das respostas que referiram a diminuição dos prazos também tenha reduzido de 4,5% para 2,9%.

PRAZOS DE RECEBIMENTO

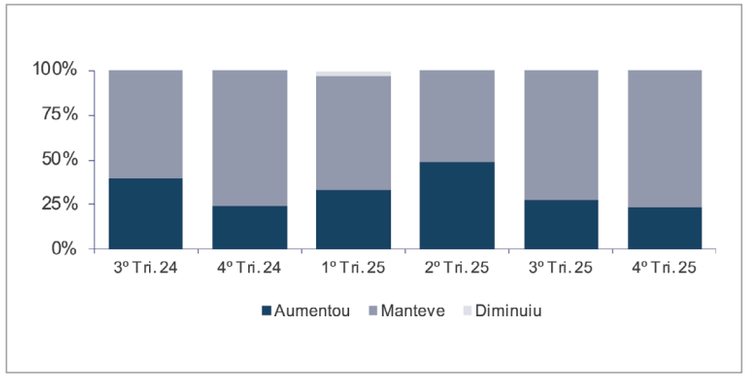


Ao contrário do trimestre anterior, o aumento dos prazos de recebimento afetou mais os retalhistas (10,5% das respostas) do que os armazenistas (6,7% das respostas). No caso da diminuição dos prazos de recebimento de clientes, pelo contrário, os retalhistas foram mais beneficiados, tendo registado uma percentagem de respostas superior (5,5%) à dos armazenistas (0%).

CONCORRÊNCIA

O nível de concorrência setorial voltou a diminuir de intensidade, com a percentagem de respostas no sentido do aumento a quedar-se pelos 23,5%, face aos 27,3% observados no 3º trimestre.

CONCORRÊNCIA



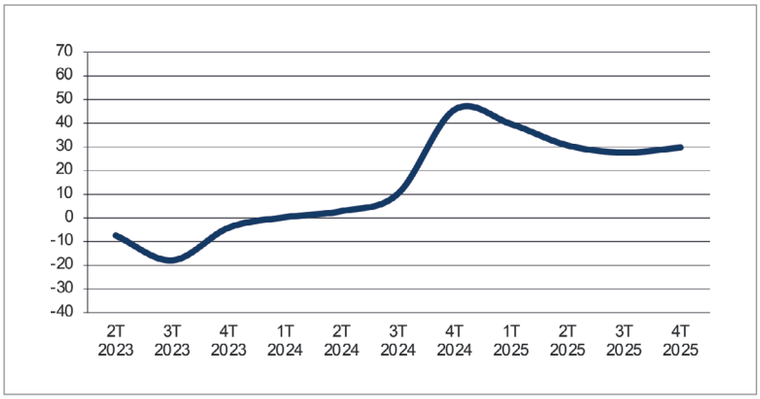
O subsetor armazenista, regressou à tendência que se observara na primeira metade do ano e, ao contrário do que ocorreu no período anterior, registou uma maior pressão concorrencial, com o número de respostas que referiram o seu agravamento a subir dos 11,1% do trimestre anterior, para 26,7%.

No subsetor retalhista a percentagem de respostas no sentido do aumento reduziu-se significativamente de 38,5% para 21,1%. Nenhum dos subsetores registou respostas no sentido da diminuição da concorrência.

ATIVIDADE

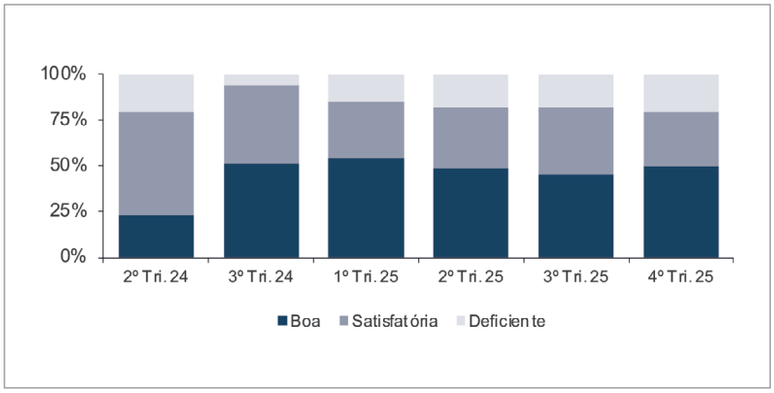
Apesar do crescimento das vendas trimestrais ter ficado bastante abaixo das previsões, os reflexos na avaliação do *Nível de Atividade* não foram, como já acontecera nos dois trimestres anteriores, proporcionais. Assim, a avaliação foi mesmo mais favorável que a que tinha sido expressa no trimestre anterior, ainda que a diferença tenha sido relativamente pequena.

EVOLUÇÃO DO NÍVEL DE ATIVIDADE
(SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



De facto, embora o número das empresas que o classificaram como **deficiente** tenha sido um pouco superior ao do trimestre anterior (20,6%, contra 18,2%), a percentagem das empresas que consideraram **bom** o respetivo *Nível de Atividade* aumentou 5,5 pontos percentuais (50%, contra 45,5% no 3º trimestre).

ATIVIDADE



O subsetor retalhista apresentou novamente um desempenho mais favorável que o subsetor armazenista, com um SRE de +31,6%, enquanto as empresas armazenistas registaram, mais uma vez, um SRE inferior de +26,6%. Quer armazenistas, quer retalhistas, destacaram entre os fatores que mais afetaram o *Nível de Atividade*, a **falta de encomendas** e, sobretudo no caso dos retalhistas, os **preços de venda demasiado altos**.

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

A percentagem das empresas que recorreu a crédito bancário foi superior à registada no trimestre anterior, facto que foi referido por 17,6% das respostas (9,1% no 3º trimestre).

Tal como no trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (33,3%) que entre as retalhistas (5,3%). Quanto ao destino do crédito, as empresas retalhistas referiram a sua utilização só para financiamento corrente e as empresas armazenistas dividiram-se entre 26,7% para financiamento corrente e 6,7% para investimento. Só os armazenistas (6,7%) consideraram ***difícil*** o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 1º TRIMESTRE DE 2026

As previsões para o primeiro trimestre do ano de 2026 voltam a ser positivas, apesar de este ser tradicionalmente o período mais desfavorável para a atividade do setor, refletindo o otimismo que se vive na atividade de construção e, sobretudo, na procura dos particulares.

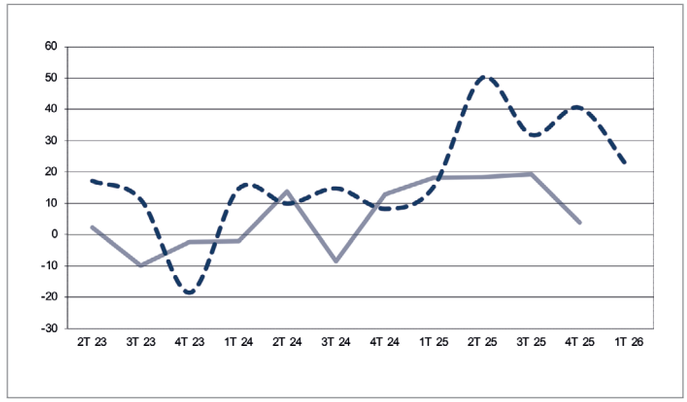
PERSPETIVAS PARA O 1º TRIMESTRE DE 2026

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 15,8	- 8,1	+ 21,8
Vendas	+ 21,2	- 10,8	+ 29,3
Enc. Fornecedores	+ 15,8	- 5,4	+ 21,1
Existências	+ 1,6	- 8,1	+ 4,1

Destaca-se o facto de, novamente, as expetativas das empresas do subsetor retalhista serem claramente mais elevadas que as do subsetor armazenista, as apresentam, inclusive, sinal negativo. O subsetor de retalho deverá continuar a beneficiar da subida do poder de compra das famílias e das taxas de juro mais reduzidas, situação que foi reforçada pelo bónus fiscal do verão passado e pelo novo desagravamento do IRS introduzido no OE para o ano de 2026.

Por outro lado, embora os novos empreendimentos, quer privados, quer públicos, estejam já no terreno, o constrangimento (que não é pequeno) da falta de mão-de-obra está a atrasar o seu desenvolvimento, somando-se aos atrasos decorrentes da suspensão de muitos projetos privados no período de 2022 e 2023, que agora se repercute na escassez temporária de encomendas de produtos de acabamento e de equipamentos.

VENDAS PREVISTAS E VENDAS REALIZADAS
(SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



Os últimos dados estatísticos disponíveis sobre o índice de atividade da construção, relativo a dezembro, revelam um crescimento homólogo da produção da construção em 2025 de 2,2%, igual ao registado em 2024. Todavia, se observarmos a evolução relativa dos dois segmentos, *Construção de Edifícios e Engenharia Civil,* apesar de, no cômputo do ano de 2025, o primeiro ter crescido 2,7% e o segundo apenas 1,5% (em 2024 cresceram ambos 2,2%), os últimos meses do ano apresentam uma tendência mais favorável ao crescimento da *Engenharia Civil*, o que a manter-se no arranque de 2026 e considerando a referida escassez de mão-de-obra, pode prejudicar o crescimento do segmento que, sem margem de dúvida, é para nós o mais importante.

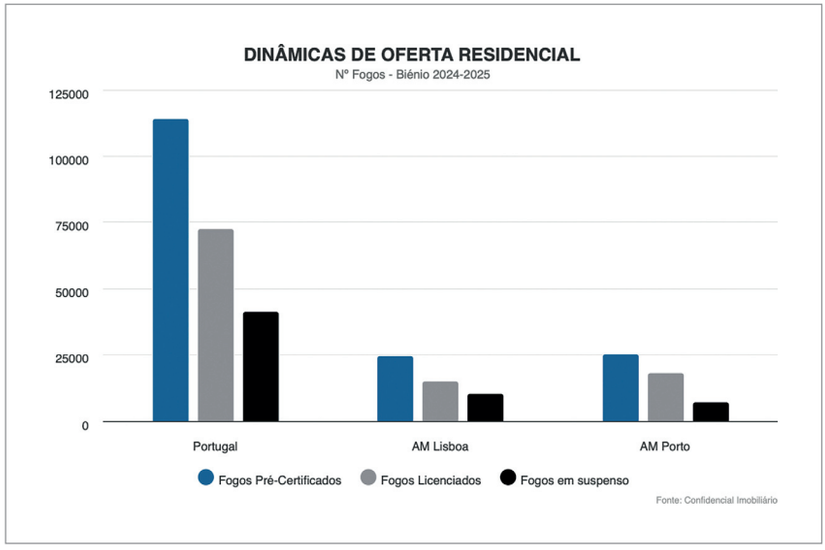
Taxa de Variação em Cadeia			
	Total	Construção de Edifícios	Engenharia Civil
ago-25	0,6	0,8	0,2
set-25	0,2	0,6	-0,4
out-25	1,6	1,1	2,2
nov-25	0,2	-0,1	0,6
dez-25	0,0	-0,6	0,9

INE - ÍNDICES DE PRODUÇÃO, EMPREGO E REMUNERAÇÕES NA CONSTRUÇÃO DEZEMBRO 2025



Mais de 41.000 novos fogos ficaram em suspenso nos últimos dois anos

Nos últimos dois anos, entre 2024 e 2025, foram registados pedidos de licenciamento para 114.050 fogos de habitação nova no país. No mesmo período, foram licenciados e entraram em obra 72.800 fogos, o que corresponde a 64% do total da habitação projetada. Tal significa que 36% da oferta potencial, num total de 41.270 fogos, permaneceu em suspenso, sem avançar para a fase de construção. O volume de oferta por concretizar neste biénio mais do que duplicou face ao período de 2022-2023, quando ficaram em suspenso 18.300 habitações. Apesar deste aumento significativo do stock de projetos não concretizados (+125%), nesse período a proporção de fogos por concretizar era menor no conjunto do pipeline. Entre 2022 e 2023, os fogos que não avançaram representavam 23% da carteira de 78.600 habitações com pedido de licenciamento. Nesse biénio, 77% da oferta projetada – num total de 60.300 fogos – foi licenciada e avançou para construção.

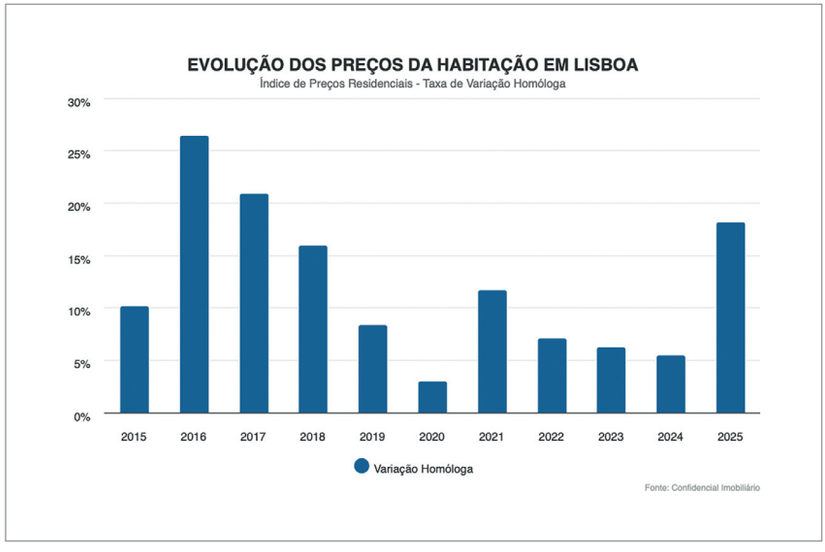


Preços da habitação em Lisboa aumentam 18,2% em 2025

Os preços da habitação em Lisboa aumentaram 18,2% em 2025, registando a maior subida desde 2017, ano em que cresceram 20,9%. Esta evolução representa também uma inversão da tendência dos últimos anos, marcados por um abrandamento da valorização neste mercado.

Após a recuperação pós-pandemia – período em que os preços passaram de uma subida de 3,0% em 2020 para 11,7% em 2021 –, Lisboa registou aumentos anuais progressivamente mais moderados, culminando numa valorização de 5,5% em 2024.

A forte subida observada em 2025 refletiu-se também nos valores das transações realizadas na cidade. Pela primeira vez, o preço médio de venda ultrapassou a barreira dos 5.000€/m², atingindo 5.207€/m². Este patamar é superado em cerca de metade das freguesias da cidade, lideradas por Santo António (6.646€/m²), Avenidas Novas (6.588€/m²) e Campo de Ourique (6.021€/m²). No extremo oposto, Santa Clara mantém-se como a freguesia mais acessível da capital, com um preço médio de 3.882€/m², sendo também a única com valores médios abaixo dos 4.000€/m².





Sage 50

Com a solução de faturação Sage ganhe mais tempo e trabalhe a partir de qualquer lugar.

Acessível e fácil de usar
Ideal para pequenas empresas que valorizam simplicidade e comunicação eficaz, seja qual for o setor de atividade.

Solução completa
Tudo o que precisa para gerir o seu negócio: uma solução integrada, ganhe eficiência e controlo.

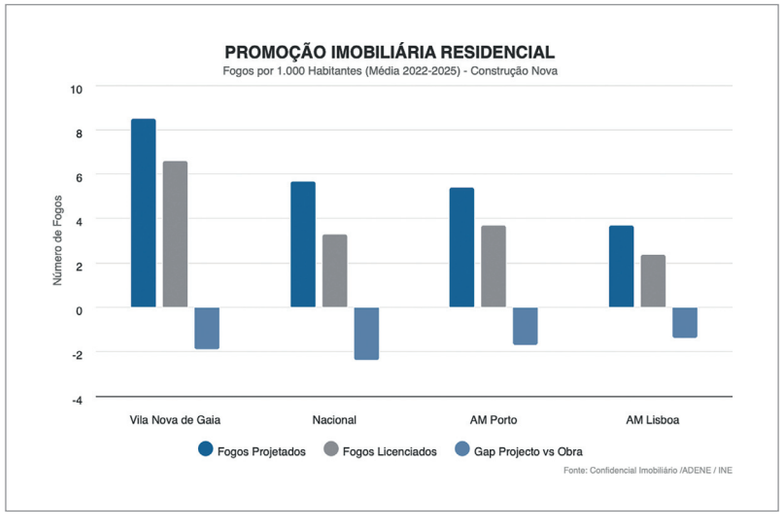
Sage

apoio.comercial@sage.pt
211 202 442

Gaia licencia ao dobro do ritmo do país, com 6,6 fogos por cada 1.000 habitantes

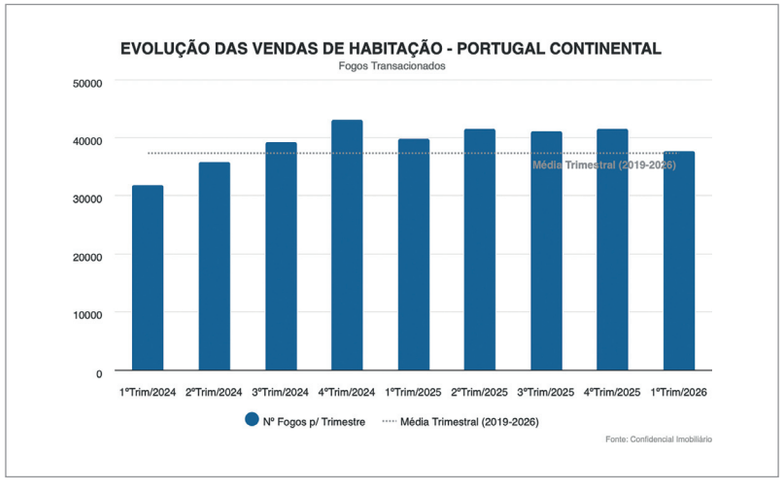
Vila Nova de Gaia regista uma média anual de 6,6 fogos licenciados por cada 1.000 habitantes no período entre 2022 e 2025, duplicando o ritmo médio nacional, que se situa nos 3,3 fogos, e superando de forma expressiva o da região do Grande Porto, de 3,7 fogos licenciados por 1.000 habitantes.

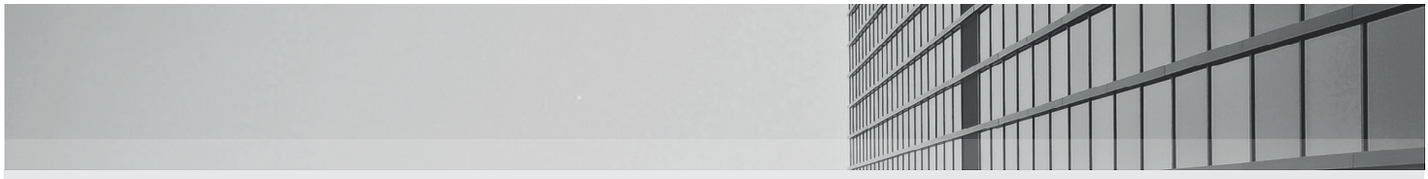
A forte dinâmica de criação de oferta habitacional é também visível nas intenções de investimento dos promotores. Nos últimos quatro anos, o concelho registou uma média anual de 8,5 fogos por 1.000 habitantes em pedidos de licenciamento, acima dos 5,7 a nível nacional e dos 5,4 no contexto regional. Só em 2025, Gaia recebeu pedidos de licenciamento para 4.170 novos fogos e aprovou outros 2.910, reforçando significativamente a oferta residencial futura e consolidando o seu posicionamento no contexto regional. Em termos de pipeline de investimento, o concelho destacou-se ao captar, no ano passado, cerca de 2,5 vezes mais fogos projetados do que a média regional, que se situou nos 1.735 fogos por município. Gaia evidenciou-se igualmente em termos de capacidade de concretização de obra, licenciando praticamente o triplo da média do Grande Porto, que se situou em 1.070 fogos licenciados por município.



Transações de habitação caem 9,4% no 1º trimestre

O mercado residencial registou um abrandamento da atividade no 1º trimestre de 2026. Neste período foram transacionadas 37.750 habitações em Portugal Continental, o que representa uma queda de 9,4% face ao trimestre anterior, quando se registaram aproximadamente 41.600 transações. Este desempenho confirma a tendência de menor dinamismo que se tem observado desde a segunda metade do ano passado. Para além dos potenciais efeitos das tempestades ocorridas, este comportamento regista-se num momento em que emergem novos fatores com impacto no mercado residencial, nomeadamente a instabilidade internacional e as expectativas de subida das taxas de juro, que tendem a condicionar a procura e o investimento em habitação. Apesar da redução da atividade em 2026 face a 2025, o volume de transações mantém-se alinhado com a média observada desde 2019, que se posiciona em pouco mais de 37.000 fogos vendidos por trimestre. Recorde-se que o pico de atividade ocorreu no último trimestre de 2021, quando se registaram 44.140 transações de habitação. Em 2025, o mercado transacionou uma média de 41.000 fogos por trimestre.





A Confidencial Imobiliário (Ci) é uma revista especializada na produção de estatísticas e bases de dados sobre imobiliário. Entre outros conteúdos, monitoriza o investimento imobiliário, tratando os dados do licenciamento municipal de obras emitido mensalmente pelas principais autarquias metropolitanas.

Mais informação sobre a CI disponível em www.confidencialimobiliario.com.

Ci Confidencial Imobiliário















DOSSIER

NOVOS PRODUTOS E SOLUÇÕES DE BAIXO CARBONO

ARTIGO

ENTREVISTAS

Dossier Inovação na Renovação e Reabilitação

Artigo I Importância da colaboração Empresas-Universidades no Desenvolvimento de Produtos Inovadores Eco-Ecoeficientes para a Construção e Reabilitação de Edifícios

Paulina Faria[1] e Luis G. Baltazar[2]

[1] Civil Engineering Research and Innovation for Sustainability (CERIS), Departamento de Engenharia Civil, Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Nova de Lisboa, paulina.faria@fct.unl.pt

[2] CENIMAT/i3N, Departamento de Engenharia Civil, Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Nova de Lisboa, luis.baltazar@fct.unl.pt

Até há alguns anos, o enfoque da indústria da construção nacional estava maioritariamente na reabilitação de edifícios, e é do conhecimento geral que o parque edificado português ainda necessita de um investimento substancial neste domínio, não só a nível estrutural, mas também em termos de conforto e durabilidade. De acordo com o INE [1], 35,8% dos edifícios necessitam de intervenções de conservação, sendo que 21,8% requerem intervenções ligeiras, 9,4% médias e 4,6% profundas. A reabilitação de edifícios existentes não só melhora a segurança e a qualidade de vida dos ocupantes e da sociedade em geral, como também pode facilitar a entrada no mercado de muitos edifícios devolutos ou que já não cumprem os requisitos mínimos para serem utilizados. Tal é extremamente importante para o usufruto das povoações, desde aldeias a vilas e cidades. Para além disso, pode impulsionar outros setores, nomeadamente os associados ao turismo, como a cultura, a restauração e a hotelaria. No entanto, nos últimos anos tornou-se igualmente premente a construção de mais edifícios de habitação, residências de estudantes, creches, residências seniores, etc.. Felizmente as licenças de construção nova e de grande reabilitação registaram um aumento de 15,7% em 2025. Só as construções novas representaram 82,8% das obras concluídas em 2024. Incluem-se neste grupo de novos edifícios aqueles que resultam de desconstrução e demolição de todo o edifício, mantendo apenas a fachada do anteriormente existente.

Tanto para a reabilitação, do ponto de vista do conforto de edifícios existentes, como para a construção de novos edifícios que respondam aos requisitos de conforto e durabilidade atuais, é cada vez mais importante dispor de materiais e produtos para a construção que sejam tecnicamente eficientes, mas com baixo impacto ambiental, pelo menos face às soluções que têm sido correntes ultimamente, e de custo competitivo. A necessidade de dispor de produtos para a construção que respondam a um compromisso entre estas três vertentes tem levado os produtores de materiais para a construção a trabalhar no sentido de desenvolver novos produtos, ou compósitos com novas formulações, que apresentem uma otimização das características técnicas, ecológicas e económicas, ou pelo menos de algumas destas características. Estes produtos podem ser designados como "eco-ecoeficientes".

Circular Economy Act

Como é sabido, a enorme quantidade de resíduos produzidos tem um elevadíssimo impacto ambiental no planeta. Além dos resíduos e subprodutos gerados por todas as indústrias e atividades, cada cidadão produz enormes volumes de resíduos de diversos tipos. No entanto, muitos de nós ainda não reconhecem a respetiva pegada ecológica e nem colaboram de forma efetiva na separação e recolha seletiva de resíduos, o que representa uma perda de recursos de mão-de-obra (necessária para separar o que não foi separado previamente) e de materiais, pois muitas vezes já é demasiado difícil separar o que não foi separado corretamente antecipadamente. Se não separarmos, fica mais difícil reciclar esses materiais para os reutilizar. Ao criarmos sistemas de separação e circuitos de recolha, a reutilização e a reciclagem ficam mais eficientes e a reintrodução desses recursos materiais no círculo produtivo será mais fácil e eficaz [2, 3].

O futuro *Circular Economy Act* (CEA) da União Europeia (UE), com adoção prevista para 2026 no âmbito do Pacto Ecológico Europeu, visa criar um mercado único unificado para as matérias-primas secundárias, impulsionar a reciclagem e duplicar a taxa de utilização de materiais circulares na UE para 24% até 2030. O objetivo é harmonizar as normas relativas aos resíduos e incentivar a conceção sustentável dos produtos, reduzindo a sua dependência de matérias-primas (virgens) e aumentando a competitividade industrial [4, 5]. No âmbito da construção, espera-se que tenha uma importância estratégica na retenção de materiais no círculo produtivo, promovendo assim a sua circularidade no setor. Pretende-se que tal seja alcançado através da criação de um mercado robusto para materiais de construção reutilizados e reciclados, da melhoria do respetivo rastreio, dos mecanismos de verificação e do apoio à digitalização de ferramentas que promovam a circularidade, como os futuros passaportes digitais de produtos [6].

Reutilização de produtos da construção

Idealmente, para reduzir a produção de resíduos a nível individual e empresarial, a melhor forma é cada um ser o mais racional possível nos seus consumos. Para tal, não é obrigatório consumir menos, mas pelo menos manter os recursos na circularidade da economia, pelo menos por mais tempo. E isto aplica-se a todos os setores [7].

No que se refere à construção de edifícios, parece que reduzir o consumo de materiais e produtos poderia ser prejudicial em termos comerciais para as empresas que os produzem e comercializam. Porém, não é assim, se reutilizarmos produtos da construção ainda em bom estado ou que possam ser tratados de forma a recuperarem as características que lhes permitem cumprir os requisitos pretendidos. Por exemplo, quando se remodela o interior de um edifício ou se desconstrói outro, pode/deve-se aplicar alguns dos materiais e produtos desconstruídos noutro edifício ou no que vai ser construído no mesmo local. Obviamente, isso implicará um período de armazenamento, bem como de preparação e reparação, o que por sua vez implica a utilização de materiais e produtos da construção para essa manutenção/conservação ser efetuada, para além da mão-de-obra necessária para o efeito.

No entanto, o potencial de reutilização de produtos da construção tem sido aproveitado e potenciado muito lentamente, embora já existam muitos e bons exemplos [8].

Resíduos e subprodutos como recursos

Ao nível dos materiais e produtos para a construção, tem-se tentado utilizar cada vez mais resíduos não tóxicos e subprodutos como matérias-primas na produção de novos produtos, substituindo, parcialmente ou totalmente, algumas das matérias-primas habituais. Esta situação tem sido também impulsionada por legislação nacional e europeia que cada vez mais obriga a aumentar a percentagem de resíduos e subprodutos incorporados nas construções [9].

No entanto, os produtores enfrentam várias barreiras, nomeadamente no que se refere à legislação nacional e europeia sobre resíduos, que por vezes não facilita o seu transporte, reciclagem e consequente reintrodução no processo produtivo.

Outros casos, como a alteração de classificação de resíduo para subproduto, facilitaram essa reintrodução. É o caso, por exemplo, das terras de escavação. Por serem subprodutos, podem (exceto se estiverem contaminadas) ser utilizadas como material de construção, por exemplo para a realização de rebocos de argila. Na inexistência de norma portuguesa ou europeia (do CEN), geralmente procura-se que cumpram os requisitos definidos na norma alemã DIN 18947 [10] específica para rebocos em que o ligante é a argila. Outra possibilidade é a calcinação das argilas a temperaturas mais baixas do que as utilizadas para o fabrico de cais e cimentos, para que estas possam ser utilizadas como pozolanas artificiais na produção de cimentos de mais baixo carbono ou combinadas com cimento na formulação de betões mais ecológicos.

Numa época em que se pretendem edifícios NZEB (Nearly Zero-Energy Building) e, num futuro próximo, edifícios ZEB (Zero-Emission Building), é necessário utilizar materiais e produtos de baixa energia incorporada. Como sabemos que alguns têm ainda um impacto significativo, é necessário combiná-los com outros que sejam de carbono negativo, a fim de os compensar. Para tal, é necessário utilizar mais recursos que sequestrem carbono durante a preparação e produção de materiais e produtos para a construção.

Uma forma de o fazer é utilizar mais biomassa resultante de resíduos e subprodutos agro-florestais, como recurso material. Dependendo dos compósitos em que são utilizadas, podem ser usadas diretamente, após algum tratamento específico (por exemplo, moagem ou corte) ou até após terem sido utilizadas por outras indústrias para a extração, pela indústria mais da área da bioquímica, de compostos de elevada valorização, como os utilizados na alimentação, na produção de medicamentos ou de cosméticos.

Para tal, será fundamental a colaboração entre os produtores de materiais de construção e as indústrias de outros setores produtivos, a fim de valorizar os resíduos destes últimos, reduzir a exploração de recursos naturais, o consumo energético e os custos de gestão de resíduos para todos. Haverá ganhos ambientais globais, desde que se minimize o impacto logístico, privilegiando as simbioses industriais locais [11]. Dessa forma, os produtores de materiais de construção necessitarão de explorar menos recursos naturais, uma vez que necessitarão de menos matérias-primas (parte das quais será compensada pelos materiais circulares) e, potencialmente, de menos recursos energéticos para a obtenção e preparação de todos os materiais necessários. As indústrias terão de despender menos recursos financeiros para a gestão dos seus resíduos. A sociedade em geral beneficiará com a menor exploração de recursos naturais, a menor geração de resíduos e o menor impacto ambiental. É claro que também é necessário contabilizar os transportes necessários para transportar os resíduos até aos novos locais de produção, pelo que a colaboração entre indústrias deverá ser o mais local possível, de modo a reduzir as distâncias percorridas.

Outra questão que se coloca é a da constância do fornecimento: uma fábrica que utilize uma biomassa tem de ter um fornecimento constante ou, se este for localizado no ano, em quantidade suficiente para assegurar toda a produção da fábrica que vai valorizar essa biomassa, ao longo de todo o ano [12].

Por fim, há também a questão da homogeneidade das características dos resíduos e subprodutos produzidos e fornecidos, de modo a facilitar a constância da linha de produção e a qualidade do produto final. Caso seja muito variável, embora não seja impossível utilizá-los, tal implicará ajustes à produção para garantia de homogeneidade da qualidade também do produto final.

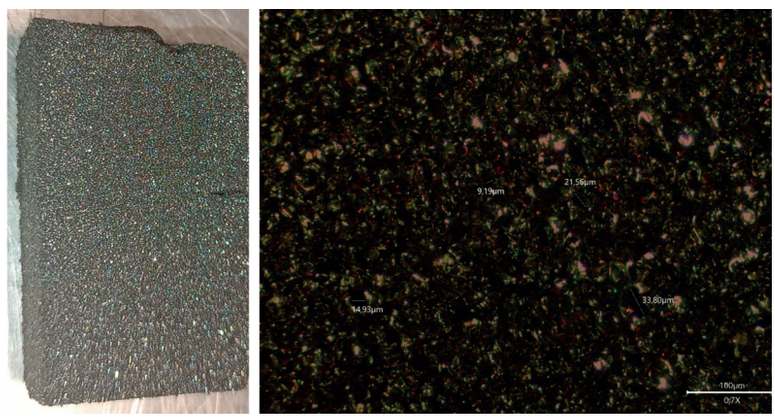
Para apoiar no desenvolvimento e validação de produtos inovadores e mais eco-ecoeficientes, os sectores produtores contam com o apoio dos seus próprios centros de investigação e desenvolvimento, caso existam, mas devem também recorrer cada vez mais às unidades de investigação associadas às instituições de ensino superior [13].

Exemplo de colaboração entre empresas e o ensino superior

Como exemplo de colaboração entre empresas e instituições de ensino superior, pode ser mencionado o caso do projeto EUROGIA2030 MoreWood. Este projeto envolve três empresas (a KEAS da Turquia, a NTE da África do Sul e a Bio4Plas de Portugal) e a Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade NOVA de Lisboa (NOVA FCT), numa colaboração transdisciplinar através das suas unidades de investigação: o CERIS - Civil Engineering Research and Innovation for Sustainability, o CENIMAT/i3N - Laboratório Associado do Instituto de Nanoestruturas, Nanomodelação e Nanofabricação, o MEtRICs - Mechanical Engineering and Resource Sustainability Center, e o VALORIZA - Centro de Investigação para a Valorização de Recursos Endógenos e o LAQV REQUIMTE - Associated Laboratory for Green Chemistry.

Neste projeto foram desenvolvidos três tipos de produtos inovadores e ecologicamente mais eficientes face à concorrência comercial mais corrente: compósitos de polipropileno reciclado a partir de cápsulas de café e de biomassas diversas, nomeadamente borras de café e outras (colaboração entre a Bio4Plas, a NOVA e a NTE) [14]; espumas de isolamento térmico com base em taninos e glutareído (colaboração entre a NTE e a NOVA) [15]; e placas de partículas e de fibras de biomassas variadas aglutinadas com cola à base de taninos (colaboração entre a KEAS, a NTE e a NOVA) [16].

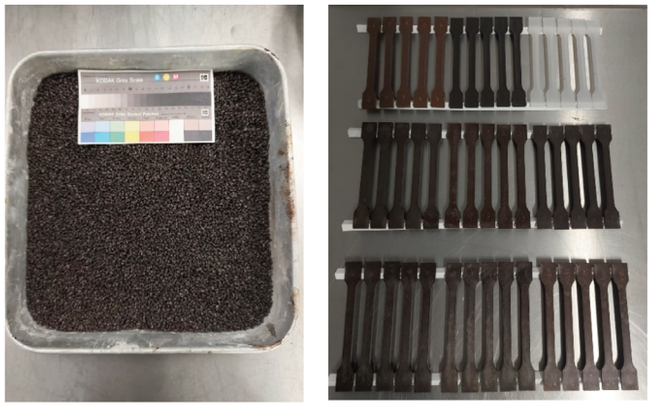
No caso da NTE, a empresa extraiu taninos a partir da casca de árvores (no caso, de Acácia). A empresa enviou esses taninos, em pó, para a Bio4Plas, para avaliar o seu potencial para a otimização de pellets a serem produzidos. Produziu e enviou para a KEAS uma cola à base de taninos, que já comercializa sob a designação de Bondtite, destinada à produção de placas com fibras e partículas de biomassas. Além disso, produziu várias formulações de espumas de isolamento térmico à base de taninos, que foram sendo sucessivamente ensaiadas e caracterizadas na NOVA FCT, até se obter uma composição otimizada (Figura 1). A referida espuma foi comparada com as características de alguns materiais de isolamento correntes, sintéticos e naturais, tais como placas de poliestireno expandido extrudido (XPS), de poliestireno expandido moldado (EPS) e de aglomerado expandido de cortiça (ICB).



(a) (b)

Figura 1. Espumas de taninos produzidas pela NTE: (a) provete e (b) respetivo zoom da estrutura porosa (créditos: Alessandra Ranesi)

No caso da Bio4Plas, a empresa produziu por extrusão fios de polipropileno virgem e reciclado, sem e com diferentes tipos e dosagens de biomassas (sequestrando diferentes níveis de carbono), que foram cortados em pellets (Figura 2a), sem ou com adição de taninos da NTE para avaliar o respetivo efeito como aditivo natural. Estes pellets foram utilizados para a extrusão de pequenos provetes em forma de osso (Figura 2b), que foram ensaiados diretamente e após envelhecimento laboratorial e em exposição natural até 1 ano na NOVA FCT. Com os mesmos pellets, foram também produzidos, na NOVA FCT, provetes planares de maior dimensão por ação de temperatura e pressão (Figura 2c), que foram também sujeitos a ensaios complementares. Os ensaios realizaram-se sucessivamente a diversas formulações, que foram sendo otimizadas. Os resultados obtidos, em termos de produção e de propriedades obtidas, possibilitaram avaliar as vantagens do biocompósito de polipropileno reciclado com biomassa face ao biocompósito sem biomassas e ao polipropileno não reciclado, bem como as características intrínsecas às diferentes biomassas. Foi ainda possível avaliar as potencialidades das diferentes pellets para aplicação na produção de futuros produtos para a construção. A Bio4Plas pretende vir a comercializar as pellets de polipropileno reciclado com a biomassa que for considerada mais adequada à aplicação pretendida por produtores, por exemplo de perfis plásticos para a construção.



(a) (b)

(c)

Figura 2. Pellets de polipropileno reciclado com biomassa produzido pela Bio4Plas (a), provetes tipo osso produzidos por injeção (b) e planares produzidos pela NOVA (c) (créditos: Alexandre Duarte)

A KEAS produziu provetes de placas de fibras e de partículas de diferentes biomassas, existentes como resíduo localmente na Turquia, com a cola à base de taninos comercializada pela NTE. Obtiveram-se diferentes massas volúmicas resultantes de diferentes combinações de constituintes e de ação de calor e compressão. Esses provetes foram ensaiados pela KEAS e enviados para a NOVA FCT para caracterização complementar, em comparação com placas semelhantes, produzidas da mesma forma e com as mesmas biomassas, mas com cola à base de ureia-formaldeído, bem como com placas comerciais de partículas de madeira (particleboards) e de fibras de madeira (MDF) (Figura 3). À semelhança da colaboração com as outras empresas, os resultados obtidos, em termos de produção e de propriedades obtidas, possibilitaram avaliar as vantagens das placas de biomassas resultantes de resíduos locais (no caso, turcos) em comparação com as placas só com madeira, bem como a cola de taninos face à cola de ureia-formaldeído, e as características intrínsecas às diferentes biomassas. Os resultados obtidos permitiram também avaliar o potencial das placas para diferentes aplicações na construção, por exemplo, como placas de revestimento de paredes leves, em alternativa a outro tipo de placas, e a aplicação na produção de futuros elementos para a construção.



Figura 3. Provetes de placas com diferentes biomassas e colas de taninos produzidas pela KEAS e caracterizadas na NOVA (créditos: Lara Paulino)

Tal como referido, as espumas e as placas podem vir a ser comercializadas e aplicadas de forma isolada, mas podem, em alternativa, ser combinadas entre si na produção de painéis sanduiche para isolamento e revestimento. Neste último caso, será a KEAS a produzir as espumas com base nos taninos produzidos a partir de casa de árvore e comercializados pela NTE, deixando-as expandir e preencher o espaço deixado entre duas placas de partículas ou de fibras de biomassas inovadoras.

Os produtos estão atualmente na fase de prototipagem pelas empresas, admitindo-se que alguns possam vir a ser produzidos e comercializados em breve, enquanto outros poderão ser ainda mais otimizados. Os resultados revelaram-se promissores, tendo as espumas de taninos revelado uma boa durabilidade e as placas de biomassas com cola de taninos evidenciado um excelente desempenho para aplicações no revestimento interior de edifícios. Os biocompósitos de polipropileno reciclado com taninos evidenciaram boa estabilidade após envelhecimento, sem diminuição significativa do comportamento mecânico. No entanto, e tal como ocorre com madeira natural, a inclusão de biomassas provoca um aclaramento da cor com a exposição natural aos ultravioletas. A utilização do polipropileno reciclado não apresentou desvantagens face ao polipropileno virgem.

Os dados da caracterização experimental estão também a ser utilizados para alimentar modelos de simulação numérica, nomeadamente em termos das vantagens e inconvenientes que a sua utilização em elementos de compartimentação, revestimento e isolamento pode vir a ter no comportamento higrotérmico e na qualidade ambiental interior dos edifícios, em regiões com climas distintos, com base nos dados climáticos atuais e ainda com base no potencial clima considerando cenários e projeções futuras. Por fim, a caracterização experimental está a ser complementada com a quantificação dos benefícios ou barreiras que podem ser obtidos em termos de qualidade do ar interior, quando os produtos inovadores vierem a ser aplicados em elementos da compartimentação interior (por exemplo, no caso das placas, pela substituição da cola de ureia-formaldeído pela cola de taninos) e da contaminação por lixiviação que pode ocorrer se, por exemplo, biocompósitos de polipropileno reciclado vierem a ser colocados na envolvente exterior em contacto com a chuva.

Os resultados finais serão em breve disseminados, nomeadamente através de artigos científicos em revistas da especialidade e em conferências. Outra área que poderia ter sido incluída seria a quantificação do impacto ambiental e dos custos, por exemplo em termos de análise de ciclo de vida (LCA) e de custos (LCC).

O caso aqui apresentado é apenas um de entre muitos exemplos que poderiam ser descritos; muitos outros poderiam ter sido escolhidos. Este foi escolhido por ser transdisciplinar e internacional, envolvendo áreas da investigação com biomassas e materiais lignocelulósicos, reciclagem e valorização de resíduos e subprodutos, toxicidade e qualidade do ar, produção laboratorial e industrial, caracterização de desempenho, validação de requisitos e viabilidade técnica e comercial. O projeto foi desenvolvido por empresas distintas e uma universidade, com interesses e competências também diversos, mas complementares.

Considerações finais

A indústria da construção tem um papel decisivo na economia nacional e na qualidade de vida da sociedade, mas continua também associada a um consumo muito significativo de recursos materiais e energéticos, bem como à produção de grandes volumes de resíduos. Neste contexto, torna-se cada vez mais evidente a necessidade de promover uma transição para modelos mais circulares, eficientes e de menor impacto ambiental, tanto ao nível dos materiais e produtos utilizados, como ao nível dos próprios processos construtivos.

Essa transição exige atuação em vários domínios em simultâneo: reduzir o consumo de matérias-primas (virgens), valorizar resíduos e subprodutos, aumentar a durabilidade e a reutilização dos produtos, e desenvolver soluções construtivas capazes de responder, em simultâneo, a exigências técnicas, ambientais e económicas. O desenvolvimento de produtos e sistemas de baixo carbono, mais eco-ecoeficientes, assume por isso uma importância estratégica para a construção nova e para a reabilitação do edificado existente. Neste processo, a colaboração entre empresas e instituições de ensino superior revela-se particularmente relevante. As empresas conhecem as necessidades e os constrangimentos do mercado, da produção e da futura aplicação comercial, enquanto as universidades e unidades de investigação podem apoiar a conceção, otimização, caracterização, validação e modelação de novas soluções, contribuindo para reduzir incertezas técnicas e acelerar a sua entrada no mercado.

O exemplo apresentado mostra precisamente que esta articulação pode gerar conhecimento aplicável, inovação com potencial de valorização económica e soluções alinhadas com os atuais desafios da descarbonização, da economia circular e da qualidade do ambiente construído. Reforçar este tipo de colaboração será, por conseguinte, essencial para apoiar uma construção mais sustentável, mais competitiva e mais preparada para responder às exigências do futuro.

Agradecimentos

Agradece-se à Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P. (FCT, https://ror.org/00snfqn58) pelo financiamento UID/6438/2025 da unidade de investigação CERIS, no âmbito dos projetos LA/P/0037/2020, UIDP/50025/2020 e UIDB/50025/2020 - Laboratório Associado Instituto de Nanoestruturas, Nanomodelação e Nanofabricação (i3N); à Agência Nacional de Inovação (ANI) pelo financiamento do projeto EUROGIA 2030 MoreWood - COMPETE2030-FEDER-00365700, operação 12706, e a todos os colaboradores e (ex)-estudantes da NOVA FCT que têm colaborado com os autores nesta área, principalmente Alessandra Ranesi, Alexandre Duarte, Ana Luísa Fernando, Diogo Jacinto, Guilherme Coelho, Jorge Silvério, Lara Paulino, Margarida Gonçalves, Tânia Santos e Vitor Silva.

Referências bibliográficas

[1] INE. (2025). Estatísticas da Construção e Habitação 2024. Instituto Nacional de Estatística. https://www.ine.pt

[2] Diretiva (UE) 2018/851 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 30 de maio de 2018. (2018). Alteração da Diretiva 2008/98/CE relativa aos resíduos. Jornal Oficial da União Europeia, L, 150. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:320-18L0851

[3] PERSU 2020+. (2021). Plano Estratégico para os Resíduos 2020+. Agência Portuguesa do Ambiente. https://apambiente.pt

[4] Siefridt, C. (2026), Circular Economy Act - Briefing - Commission Initiative in Preparation. European Parliament Research Service, EU.

[5] Plano de Ação para a Economia Circular. (2020). COM(2020). Comissão Europeia. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/-PT/TXT/?uri=CELEX:52020DC0098

[6] Regulamento (UE) 2024/3110. (2024). JO L 110, 18.12.2024. https://eur-lex.europa.eu

[7] ENEC 2020 - Estratégia Nacional para a Economia Circular. (2020). Decreto-Lei n.º 102-D/2020. Ministério do Ambiente e da Ação Climática. https://economiacircular.gov.pt

[8] Deweerdt, M., Mertens, M. (2020), A guide for identifying the reuse potential of construction products - Working Draft version. Project Interreg NWE 739: Facilitating the Circulation of Reclaimed Building Elements (FCRBE).

[9] Critical Raw Materials Act (CRMA). (2024). Regulamento (UE) 2024/1250 do Parlamento Europeu e do Conselho. Jornal Oficial da União Europeia, L, 1250. https://eur-lex.europa.eu

[10] DIN 18947 (2024), Earth plasters - Requirements, test and labelling. NaBau.

[11] ANEFA. (2021). Biomassa florestal: oportunidade e valor. Associação Nacional de Empresas Florestais, Agrícolas e do Ambiente. https://anefa.pt/wp-content/uploads/2021/02/revista_11.pdf

[12] Agência Portuguesa Energia. (2023). Biomassa florestal: Potencial energético dos resíduos em Portugal. https://apenergia.pt/-wp-content/uploads/2023/11/White-Paper-FELPT_Biomassa-Florestal_Potencial-energetico-dos-residuos-em-Portugal_FINAL.pdf

[13] ENEC 2020 - Estratégia Nacional para a Economia Circular. (2020). Decreto-Lei n.º 102-D/2020. Ministério do Ambiente e da Ação Climática. https://economiacircular.gov.pt

[14] Duarte, A., Faria, P., Pires, J., Baltazar, L. (2026), Assessment of recycled polypropylene–biomass composites for buildings indoors and outdoors application. Construction and Building Materials 514, 145561. https://doi.org/10.1016/j.conbuildmat.2026.145561

[15] Clarke, D., Faria, P., van Kralingen, L., Arslan, G.B. (2025), Eco-efficient tannin-based insulation foams. Net-Zero Future 2025 - 2nd International Conference on Net-Zero Built Environment: Innovations in Materials, Structures, and Management Practices. Cape Town, South Africa, 5-7 November 2025.

[16] Aslan Kadiz, M., Arslan, G.B., Faria, P., Kalaycioğlu, H., Clarke, D., Oktay, S. (2025), Investigation of crop residues for thermal and acoustic panel production. Net-Zero Future 2025 - 2nd International Conference on Net-Zero Built Environment: Innovations in Materials, Structures, and Management Practice. Cape Town, South Africa, 5-7 November 2025.

Entrevista

Virgilio Rosa | Administrador da Artebel



Empresa nacional com forte especialização na produção de artefactos de betão, a Artebel é reconhecida pelo seu compromisso com a qualidade, a inovação e a sustentabilidade no setor da construção. Enquanto fornecedor técnico de soluções construtivas, a empresa desenvolve produtos que respondem tanto às necessidades estruturais como às exigências técnicas atuais, incluindo eficiência energética e desempenho térmico e acústico.

Para conhecer melhor a visão da Artebel sobre inovação, sustentabilidade e descarbonização no setor da construção, entrevistámos Virgilio Rosa, administrador da empresa, que partilha as estratégias, os desafios e os projetos que colocam a Artebel na linha da frente do desenvolvimento de soluções construtivas de baixo carbono.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A Artebel SA é uma empresa nacional com forte especialização na produção de artefactos de betão e, enquanto fornecedor técnico de soluções construtivas, centra o seu trabalho diário na consistência, na qualidade dos produto e no apoio técnico, desenvolvendo e fornecendo soluções construtivas variadas e adaptadas às necessidades do mercado.

A nossa experiência, aliada à capacidade produtiva e inovadora, permite-nos ser reconhecidos no mercado como uma referência para necessidades estruturais, arranjos exteriores e infraestruturas, incluindo também produtos que respondam às exigências técnicas atuais, nomeadamente em termos de eficiência energética e desempenho térmico/acústico dos materiais.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

A descarbonização no setor da construção não é apenas uma tendência, é uma mudança estrutural inevitável. Deste modo, os fabricantes devem assumir-se como agentes ativos da transformação, desempenhando um papel proativo e liderante, deixando de ser apenas fornecedores para se tornarem parceiros da transição climática. Isto implica descarbonizar a produção, inovar nos materiais e nas matérias utilizadas, adotar práticas circulares e, acima de tudo, garantir transparência.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

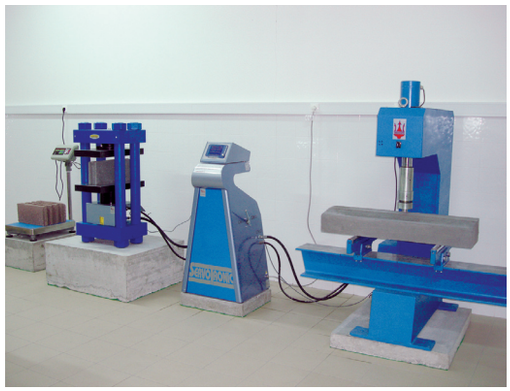
Criar um produto em betão de baixo carbono é tecnicamente exigente e multidimensional, pois implica intervir num material cuja pegada carbónica está fortemente ligada ao cimento Portland e ao processo de fabrico do clínquer. Neste momento, é aqui que reside a maior parte do trabalho e da análise desenvolvido pela Artebel, no sentido de reduzir o carbono.

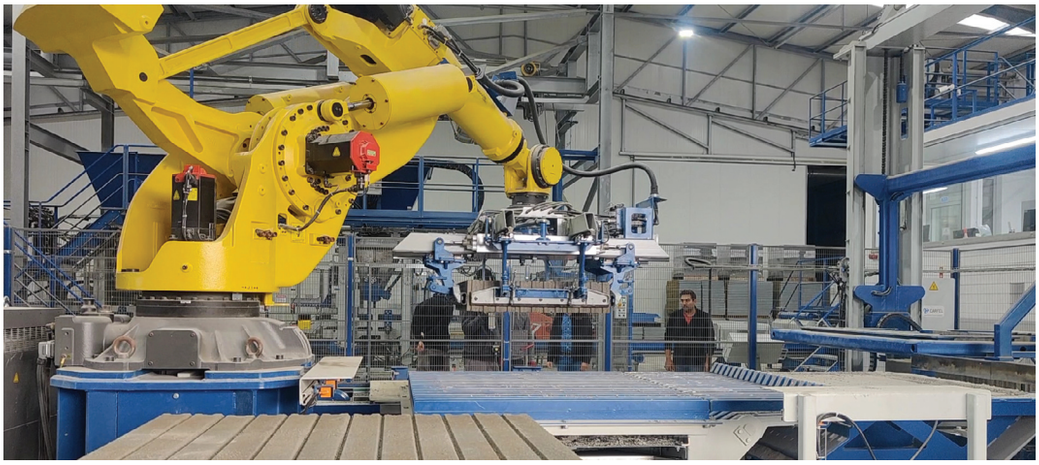
Neste caso, o maior desafio tem sido equilibrar a redução de emissões com o desempenho técnico. Substituir parte do cimento por materiais alternativos (como escórias ou pozolanas) reduz o CO_2, mas pode afetar propriedades críticas do produto, como a resistência, a durabilidade e o tempo de cura. Já com algumas soluções no mercado, como o Low Carbon Clínker, temos desenvolvido investigação, testes e validação rigorosa para tentar garantir que o material cumpra as normas estruturais.

Há, contudo, desafios industriais e operacionais: adaptação de processos produtivos, controlo de qualidade mais complexo e, em alguns casos, necessidade de novos equipamentos ou matérias-primas que nem sempre estão disponíveis localmente. Assim, de forma recorrente, temos chegado à mesma conclusão: a descarbonização eficaz do betão dependerá sempre de toda a cadeia de valor – desde a energia utilizada na produção até ao transporte e aplicação em obra.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?







Na Artebel, acreditamos que deixámos de ser apenas um fabricante de elementos de betão para nos tornarmos um fornecedor de soluções construtivas com impacto direto na sustentabilidade do ambiente construído.

A descarbonização não pode ser pensada apenas no carbono incorporado num material; deve também considerar o carbono operacional, isto é, o desempenho que esses produtos conferem ao edifício. Desta forma, o foco na inovação e no desenvolvimento, que assumimos há já quase duas décadas, permitiu-nos criar soluções de alvenarias térmicas, acústicas e corta-fogo, reconhecidas como das mais eficientes do mercado, comprovadas através de documentação técnica.

Paralelamente, numa tentativa contínua de implementação de economia circular interna (reutilização de paletes, incorporação de matéria reciclada), vamos influenciando positivamente toda a cadeia de valor.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

Na Artebel, a economia circular está a transformar o desenvolvimento de materiais e soluções de baixo carbono, influenciando tanto a formulação dos produtos como os processos industriais.

Um dos principais vetores que temos trabalhado é a substituição de matérias-primas virgens por recursos secundários, como agregados reciclados e materiais cimentícios suplementares. Esta abordagem reduz a intensidade carbónica dos produtos, embora exija um controlo técnico rigoroso para garantir o desempenho mecânico e a durabilidade. Em paralelo, promovemos o fecho de ciclos internos, com a reintegração de resíduos de produção, aumentando a eficiência no uso de recursos.

Ao nível do produto, temos evoluído para as soluções mais eficientes, duráveis e com melhores desempenhos, sejam térmicos ou acústicos, contribuindo para a redução do carbono ao longo do ciclo de vida.

A integração de metodologias como a avaliação do ciclo de vida, necessário para a realização de EPD (DAP), permitiu-nos também quantificar impactos ambientais e orientar o desenvolvimento com base em dados, reforçando a transparência e a sustentabilidade.

Em síntese, a economia circular está a impulsionar a transição de um modelo linear para um modelo mais eficiente e sustentável, onde a valorização de recursos e a otimização do ciclo de vida dos produtos são centrais para a redução da pegada de carbono.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

As soluções lançadas por nós têm vindo a gerar uma resposta progressivamente positiva no setor da construção, embora com ritmos diferentes consoante os intervenientes.

Arquitetos e engenheiros valorizam bastante estes produtos, sobretudo por serem acompanhados de Declarações Ambientais de Produto, documentos de homologação em entidades acreditadas e dados técnicos que comprovam o seu elevado desempenho, promovendo assim a redução da pegada de carbono no ciclo de vida do projeto.

As empresas de construção adotam uma postura mais pragmática, que depende muitas vezes do tipo de contratação: umas privilegiando soluções de menor custo (mesmo que isso possa, a médio longo prazo, ter impacto significativo na pegada de carbono); outras adotam as nossas soluções por tudo o já referido, mas, de forma significativa, pela vantagem nos processos em obra, garantindo facilidade de aplicação e fiabilidade no fornecimento.

Os promotores imobiliários mostram crescente interesse, especialmente em projetos orientados para certificações de sustentabilidade e para a diferenciação no mercado. Já as entidades públicas e o enquadramento regulatório têm reforçado a procura por materiais com menor impacto ambiental, criando incentivos adicionais à sua adoção.

Assim, as nossas soluções estão a consolidar-se como uma resposta estratégica às exigências ambientais e como fator de competitividade no setor.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

De forma geral, as principais prioridades futuras na Artebel passarão por um crescimento sustentável, pela continuidade da inovação técnica e pela descarbonização, reforçando a competitividade através de soluções mais eficientes, circulares e ambientalmente responsáveis. O sucesso dependerá, claramente, da nossa capacidade de equilibrar o desempenho técnico com a viabilidade económica e o compromisso ambiental.

Entrevista

Frederico Barreiro | Diretor Comercial da Cânhamor



A Cânhamor é uma empresa portuguesa que atua no desenvolvimento de materiais de construção sustentáveis, destacando-se pela aposta em soluções naturais e de baixo impacto ambiental. Com uma abordagem inovadora e integrada, tem vindo a afirmar-se como um agente relevante na transformação do setor da construção em Portugal.

Nesta entrevista, Frederico Barreiro, Diretor Comercial da Cânhamor, partilha a visão da empresa sobre a descarbonização do setor, o papel dos fabricantes de materiais na transição para práticas mais sustentáveis e as soluções inovadoras que têm vindo a desenvolver para responder aos desafios ambientais atuais.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A Cânhamor é uma empresa portuguesa dedicada ao desenvolvimento e produção de materiais de construção sustentáveis, com foco em soluções naturais de alto desempenho. Fundada com o objetivo de transformar o setor da construção, a empresa produz blocos de cânhamo (ECOblocos), que combinam cânhamo, cal e argila, oferecendo uma alternativa ecológica aos materiais tradicionais.

A sua atuação destaca-se pela integração vertical do processo produtivo – desde o cultivo do cânhamo até à produção final – e pelo compromisso com a inovação, a sustentabilidade e o impacto ambiental positivo.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

Os fabricantes de materiais têm um papel central na descarbonização do setor, uma vez que a escolha dos materiais impacta diretamente a pegada ambiental dos edifícios.

Devem assumir a responsabilidade de desenvolver soluções que não reduzam apenas emissões, mas que contribuam ativamente para a sua captura. Isso implica apostar em matérias-primas naturais e em cadeias de produção locais.

Mais do que fornecedores, os fabricantes devem posicionar-se como agentes de mudança, promovendo uma nova forma de construir, mais eficiente, saudável e alinhada com os desafios climáticos.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

A Cânhamor desenvolveu os ECOblocos – blocos de cânhamo – uma solução de parede completa que combina alvenaria e isolamento num único material.

Estes blocos são produzidos a partir de recursos naturais renováveis e apresentam propriedades únicas, como isolamento térmico e acústico, resistência ao fogo e elevada durabilidade.

Destacam-se ainda por serem a única solução de parede com carbono negativo, substituindo materiais convencionais com maior impacto ambiental e reduzindo a necessidade de sistemas adicionais de isolamento.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

A contribuição da Cânhamor é feita em várias dimensões:

• Utilização de matérias-primas naturais, como o cânhamo;

• Capacidade do material de sequestrar CO_2 durante o ciclo de vida;

• Redução do uso de múltiplos materiais (alvenaria + isolamento num só produto);

• Melhoria da eficiência energética dos edifícios, reduzindo consumos ao longo do tempo;

• Redução dos custos em obra associados ao desperdício/lixo gerado, uma vez que os ECOblocos são um material que pode ser 100% reaproveitado.

Os ECOblocos permitem substituir soluções tradicionais mais intensivas em carbono, contribuindo diretamente para edifícios mais eficientes e sustentáveis.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

A economia circular está no centro do modelo de produção da Cânhamor e influencia diretamente a forma como desenvolvemos os nossos materiais e soluções.

O nosso processo produtivo é desenhado para maximizar a eficiência e minimizar o desperdício. Todos os excedentes de fabrico são 100% reciclados e reintegrados na linha de produção, permitindo-nos operar como uma unidade industrial de resíduos zero. Esta abordagem não só reduz significativamente o impacto ambiental, como também otimiza a utilização dos recursos ao longo de todo o ciclo produtivo.

Paralelamente, apostamos numa lógica de produção local e regenerativa. A nossa fábrica está localizada no Alentejo e trabalhamos ativamente com uma rede regional de agricultores de cânhamo, contribuindo para revitalizar o cultivo desta matéria-prima em Portugal. Este modelo reduz a dependência de cadeias de abastecimento longas, diminui as emissões associadas ao transporte e reforça a economia local.

No seu conjunto, esta integração entre circularidade, produção local e utilização de matérias-primas naturais permite-nos desenvolver soluções de construção verdadeiramente sustentáveis e de baixo carbono, alinhadas com os desafios atuais do setor.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

A reação tem sido progressivamente positiva, acompanhando a crescente preocupação do setor com a sustentabilidade e a eficiência energética.

Arquitetos, construtores e clientes finais demonstram cada vez mais interesse em soluções naturais e de baixo impacto ambiental, sobretudo em projetos que procuram certificações ambientais ou maior desempenho energético.

Apesar disso, como em qualquer inovação, existe ainda um processo de adaptação do mercado, que exige sensibilização, formação técnica e demonstração prática das vantagens destas soluções.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

As principais prioridades da Cânhamor passam por consolidar o seu crescimento e reforçar o seu posicionamento como referência em materiais de construção sustentáveis.

Ao nível do crescimento, a empresa pretende aumentar a capacidade produtiva, expandir a presença em mercados internacionais – com especial foco em Espanha – e reforçar a sua rede de parceiros.

No que diz respeito ao desenvolvimento de soluções sustentáveis, a Cânhamor continuará a investir em investigação e inovação, com o objetivo de otimizar o desempenho dos seus produtos e desenvolver novas soluções que respondam às exigências crescentes do setor da construção, nomeadamente ao nível da eficiência energética, da redução de emissões e da circularidade dos materiais.

A ambição da empresa é contribuir ativamente para a transformação do setor da construção, promovendo uma abordagem mais sustentável, eficiente e alinhada com os desafios ambientais atuais.





Entrevista

Ignacio Gómez | Chief Commercial Officer da CIMPOR



A CIMPOR afirma-se como um dos principais players do setor dos materiais de construção, com uma forte presença em Portugal e uma crescente projeção internacional. Integrada no grupo TCC Group Holdings, a empresa tem vindo a reforçar o seu posicionamento através de uma estratégia assente na inovação, na eficiência operacional e no desenvolvimento de soluções mais sustentáveis, alinhadas com os desafios da transição climática.

Num contexto em que a descarbonização e a economia circular assumem um papel central na transformação da indústria da construção, a CIMPOR tem vindo a apostar na modernização tecnológica, na redução da pegada de carbono dos seus produtos e na criação de novas soluções de baixo impacto ambiental.

Nesta entrevista, Ignacio Gómez, Chief Commercial Officer da empresa, partilha a visão estratégica da CIMPOR para o setor, os principais desafios e oportunidades da descarbonização, bem como o papel da inovação no desenvolvimento de materiais mais sustentáveis para o futuro da construção.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A CIMPOR é um grupo industrial de referência no setor dos materiais de construção, com uma forte presença em Portugal e em Cabo Verde e atividade em vários mercados internacionais, incluindo Turquia, França, Camarões, Gana e Reino Unido. Em Portugal, assumimos uma posição de liderança no setor cimenteiro, sustentada por uma operação industrial sólida e por uma longa tradição de excelência.

A nossa atividade centra-se na produção, distribuição e comercialização de cimento, estendendo-se a áreas complementares como agregados, argamassas secas, betão-pronto e produção de sacos de papel. Este modelo integrado permite-nos atuar ao longo de toda a cadeia de valor dos materiais de construção, contribuindo para projetos estruturantes de engenharia e infraestrutura.

Atualmente, integramos a TCC Group Holdings, um grupo industrial global que tem vindo a reforçar a aposta na inovação, na eficiência operacional e no desenvolvimento de soluções mais sustentáveis e de baixo carbono. Neste contexto, a CIMPOR tem vindo a afirmar-se como um agente ativo na transformação do setor, alinhando crescimento industrial com responsabilidade ambiental e compromisso com o futuro da construção.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

A descarbonização do setor da construção depende, em grande medida, da transformação da indústria dos materiais, em particular do cimento, que desempenha um papel essencial na construção de infraestruturas e no desenvolvimento económico.

Enquanto fabricantes, temos a responsabilidade – mas também a capacidade – de liderar esta mudança, através da inovação nos processos produtivos, do desenvolvimento de soluções com menor pegada de carbono e da colaboração com toda a cadeia de valor, desde projetistas a construtores.

Na CIMPOR, a descarbonização é um dos pilares estratégicos da nossa atuação. Temos vindo a investir de forma consistente na modernização tecnológica das nossas unidades industriais, na incorporação de energias renováveis, no aumento da utilização de combustíveis alternativos e no desenvolvimento de cimentos mais sustentáveis.

Mais do que reduzir o impacto das nossas operações, procuramos contribuir ativamente para a transformação do setor da construção, disponibilizando soluções que respondem às exigências ambientais atuais, sem comprometer a qualidade, a segurança e a durabilidade das construções.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

Temos vindo a desenvolver um conjunto alargado de cimentos e soluções com menor impacto ambiental, assentes numa forte aposta na inovação e na investigação aplicada.

Uma das principais linhas de atuação passa pela redução do teor de clínquer no cimento (o componente mais intensivo em carbono), através da incorporação de materiais cimentícios suplementares, o que permite diminuir significativamente as emissões de CO_2 associadas à produção.

Neste contexto, destacam-se soluções como os cimentos com argilas calcinadas (LC3), que permitem substituir parte do clínquer sem comprometer o desempenho, contribuindo para uma redução relevante da pegada de carbono. Em paralelo, estamos a desenvolver o X-Clinker, um clínquer de baixo carbono, bem como a reforçar a utilização de cimentos pozolânicos, que integram materiais naturais ou industriais alternativos.

Paralelamente, a CIMPOR continua a investir em projetos de investigação e desenvolvimento, explorando novas tecnologias e processos produtivos mais eficientes, com o objetivo de disponibilizar ao mercado soluções cada vez mais sustentáveis, sem comprometer a qualidade, a durabilidade e a segurança das construções.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

A nossa contribuição para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas passa, sobretudo, por apoiar o setor na adoção de soluções mais sustentáveis desde as fases iniciais de projeto. Ao disponibilizar cimentos com menor pegada de carbono, permitimos que projetistas, engenheiros e construtores integrem critérios ambientais nas suas decisões, sem comprometer o desempenho técnico, a durabilidade e a segurança das construções.

Este contributo é particularmente relevante quando analisado numa perspetiva de ciclo de vida, já que a escolha dos materiais tem um impacto direto nas emissões associadas a cada projeto. Nesse sentido, procuramos trabalhar em proximidade com os diferentes intervenientes do setor, contribuindo para uma construção mais eficiente, sustentável e alinhada com os objetivos de descarbonização.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

A economia circular é um pilar central da estratégia de sustentabilidade da CIMPOR e tem um impacto direto no desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono.

Na prática, este compromisso traduz-se na integração crescente de resíduos industriais e de materiais alternativos nos nossos processos produtivos, nomeadamente como substitutos de matérias-primas naturais ou de combustíveis fósseis. Esta abordagem permite não só reduzir a pressão sobre os recursos naturais, como também diminuir as emissões associadas à produção de cimento.

Paralelamente, temos vindo a reforçar a valorização de resíduos de construção e







demolição e a incorporar materiais cimentícios suplementares no desenvolvimento de novos produtos, contribuindo para soluções mais eficientes e com menor pegada de carbono.

Mais do que uma tendência, a economia circular é hoje um fator estruturante da inovação no setor, permitindo-nos fechar ciclos de materiais, otimizar recursos e desenvolver soluções que respondem simultaneamente aos desafios ambientais e às exigências técnicas da construção.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

Temos assistido a uma evolução muito positiva na forma como o setor encara as soluções de baixo carbono. Existe hoje uma maior abertura e interesse por parte dos diferentes intervenientes, desde projetistas e construtores a promotores e investidores, impulsionados pela crescente exigência regulatória, pelas metas climáticas europeias e por uma maior consciencialização ambiental.

Ainda que este seja um processo gradual, é claro que a sustentabilidade está a tornar-se um critério cada vez mais relevante na tomada de decisão, o que se reflete numa procura crescente por materiais com menor pegada de carbono.

Neste contexto, a colaboração com universidades, centros de investigação e parceiros industriais tem sido fundamental para acelerar tanto o desenvolvimento como a validação e adoção destas soluções no mercado.

Acreditamos que esta tendência se irá consolidar nos próximos anos, à medida que o setor evolui para modelos de construção mais sustentáveis e alinhados com os desafios da transição climática.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

Para os próximos anos, a CIMPOR continuará a reforçar uma estratégia de crescimento assente na sustentabilidade e na transformação do setor.

Entre as principais prioridades destacam-se a aceleração da descarbonização das nossas operações, o aumento da incorporação de energias renováveis e o desenvolvimento de cimentos e clínqueres inovadores de baixo carbono, capazes de responder às crescentes exigências ambientais do mercado.

Paralelamente, iremos continuar a apostar na modernização industrial, na digitalização e no reforço de parcerias estratégicas com entidades do ecossistema científico e tecnológico, com o objetivo de acelerar a inovação e a adoção de novas soluções.

O nosso compromisso passa por crescer de forma responsável, contribuindo ativamente para a evolução da indústria do cimento e para a construção de um setor mais sustentável, resiliente e alinhado com os desafios climáticos globais.

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

App Store
App Materiais de Construção
Google Play

Entrevista

Cecilia Girotti | Marketing & Technical Manager Knauf Insulation Iberia



A Knauf Insulation afirma-se como uma referência internacional no desenvolvimento de soluções de isolamento térmico e acústico, desempenhando um papel relevante na promoção da eficiência energética e da sustentabilidade no setor da construção. Com presença consolidada na Península Ibérica, a empresa tem vindo a apostar na inovação e no desenvolvimento de materiais que contribuem para edifícios mais confortáveis, eficientes e ambientalmente responsáveis.

Num contexto em que a descarbonização do edificado e a melhoria do desempenho energético dos edifícios são prioridades crescentes, a Knauf Insulation tem vindo a reforçar a sua estratégia com soluções que reduzem o impacto ambiental ao longo de todo o ciclo de vida das construções.

Cecilia Girotti, Marketing & Technical Manager Knauf Insulation Iberia, partilha a visão da empresa para o setor, destacando o papel do isolamento na transição energética, os avanços ao nível das soluções de baixo carbono e os principais desafios e oportunidades que marcam o futuro da construção sustentável.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A Knauf Insulation é uma empresa multinacional líder no desenvolvimento de soluções de isolamento térmico e acústico, com forte presença no setor da construção. Em Portugal, atuamos com foco na eficiência energética, no conforto e na sustentabilidade dos edifícios, oferecendo soluções em lã mineral de vidro e de rocha que cumprem e superam as exigências regulamentares.

A nossa abordagem combina inovação, desempenho técnico e responsabilidade ambiental, contribuindo para edifícios mais eficientes e saudáveis.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

Os fabricantes têm um papel central e inadiável na descarbonização do setor. Para além de desenvolver soluções mais eficientes, é fundamental assumir compromissos claros, mensuráveis e com impacto real ao longo de toda a cadeia de valor.

Na Knauf Insulation, temos vindo a avançar de forma consistente nesta área, com resultados concretos. Em 2024, reduzimos em 15,1% as emissões de Scope 1 e 2 face a 2021 e em 6,4% as emissões de Scope 3, através de iniciativas com fornecedores, melhorias ao nível dos processos e da cadeia logística.

Mas a descarbonização não acontece apenas na produção. Acontece também no desenvolvimento de soluções que reduzam o impacto ambiental desde a origem. Nesse sentido, destacamos a ECOSE® Technology, o nosso ligante de origem vegetal, com mais de 15 anos de desempenho comprovado.

A ECOSE® Technology permite reduzir o carbono incorporado dos nossos produtos, ao mesmo tempo que garante baixas emissões de compostos orgânicos voláteis, contribuindo para uma melhor qualidade do ar interior. Trata-se de uma solução testada, certificada e com impacto real na criação de edifícios mais sustentáveis e saudáveis.

Este percurso demonstra que a descarbonização exige uma abordagem integrada, que



vai muito além do produto final. Os fabricantes devem assumir um papel ativo na transformação do setor, liderando com inovação, consistência e capacidade de prova. É o que fazemos na Knauf Insulation.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

Mais do que desenvolver produtos de baixo carbono, o nosso foco é desenvolver soluções que contribuam de forma efetiva para a redução das emissões ao longo do ciclo de vida dos edifícios.

Sabemos que o isolamento implica carbono incorporado associado à sua produção, transporte e instalação. No entanto, esse impacto é rapidamente compensado pela redução do consumo energético do edifício. No caso das soluções da Knauf Insulation, este retorno pode acontecer em cerca de 95 dias, passando depois a gerar poupança de carbono durante décadas.

Num contexto em que cerca de 75% dos edifícios na Europa ainda não são energeticamente eficientes, o isolamento assume um papel central, podendo reduzir a procura energética até 44% e contribuindo diretamente para a descarbonização do edificado.

É neste enquadramento que lançámos recentemente em Portugal soluções como o SUPAFIL, especialmente orientado para a reabilitação, permitindo melhorar o desempenho energético de edifícios existentes de forma rápida e não invasiva, com reduções de consumo que podem atingir os 50%.

Outro exemplo é o Ultracoustic Oversize, desenvolvido para projetos de grande altura, que alia desempenho térmico, acústico e segurança contra incêndio. Esta solução integra o diferenciador ECOSE® Technology, um ligante de origem vegetal que contribui para a redução do carbono incorporado e para a melhoria da qualidade do ar interior.

Mais do que produtos isolados, estas soluções refletem uma abordagem clara: assumir o carbono incorporado como ponto de partida, mas maximizar o impacto positivo ao longo do tempo, através da redução do carbono operacional dos edifícios.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

A contribuição das nossas soluções traduz-se num impacto direto e mensurável no desempenho dos edifícios ao longo da sua vida útil.

Ao atuar na envolvente do edifício, o isolamento permite estabilizar a temperatura interior, reduzir necessidades de climatização e melhorar o conforto térmico e acústico. Este desempenho mantém-se ao longo do tempo, garantindo eficiência contínua sem necessidade de substituições frequentes.

Na prática, isto reflete-se não só na redução das emissões associadas ao uso do edifício, mas também na otimização de recursos ao longo do seu ciclo de vida, desde a construção até à operação.

Um exemplo concreto é a aplicação do sistema Rainproof na fachada ventilada do Hotel Moov Matosinhos, que combina isolamento térmico e acústico com proteção contra a água, garantindo eficiência ener-



gética, durabilidade e estabilidade térmica numa zona com elevada exposição climática.

Além disso, soluções como o SUPAFIL permitem intervir rapidamente em edifícios existentes, sem obras invasivas, acelerando a melhoria do desempenho energético do parque edificado, enquanto o Ultracoustic Oversize assegura elevado desempenho técnico em projetos de maior escala.

A descarbonização do setor passa inevitavelmente pela reabilitação e pela capacidade de implementar soluções eficazes de forma rápida, eficiente e duradoura. É nesse contexto que o isolamento assume um papel estrutural na transformação dos edifícios.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

A economia circular é um dos pilares da nossa estratégia. Trabalhamos continuamente para aumentar a incorporação de materiais reciclados nos nossos produtos e para reduzir o desperdício nos processos de produção.

Paralelamente, desenvolvemos soluções que são 100% recicláveis e que contribuem para ciclos de vida mais sustentáveis. Esta abordagem permite-nos reduzir a dependência de recursos naturais e diminuir o impacto ambiental global.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

Temos assistido a uma crescente consciencialização e interesse por parte de todos os intervenientes, desde projetistas a promotores e instaladores. Existe uma maior exigência por soluções que conciliem desempenho técnico com sustentabilidade, e as nossas soluções têm sido bem recebidas nesse contexto.

Ainda assim, continua a ser essencial reforçar a informação e a formação, de forma a acelerar a adoção destas soluções no mercado.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

As nossas prioridades passam por continuar a inovar no desenvolvimento de soluções cada vez mais eficientes e sustentáveis, reforçar a nossa presença no mercado da reabilitação e contribuir ativamente para a descarbonização do setor da construção.

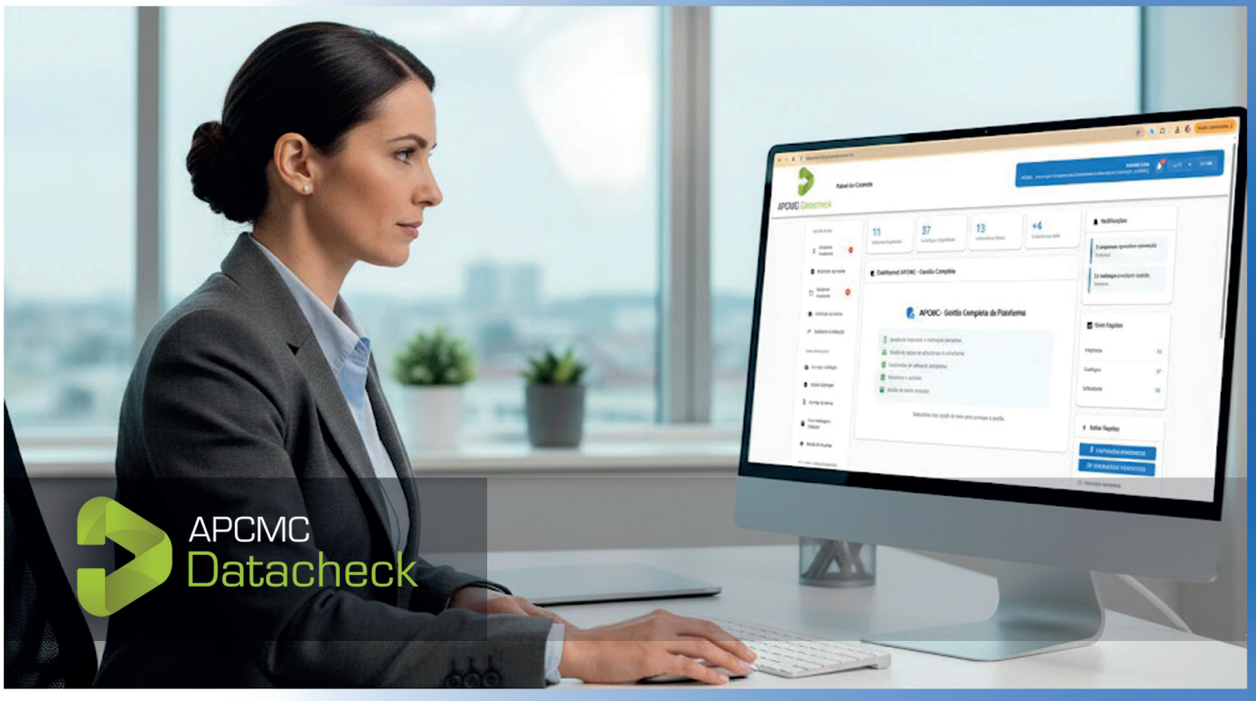
Paralelamente, queremos continuar a apoiar os profissionais com conhecimento técnico e soluções que facilitem a implementação de edifícios de elevado desempenho energético.

O nosso compromisso é claro: construir hoje soluções que façam a diferença no futuro.

DO GOOD TOO

Software à medida

DogoodToo é a parceria tecnológica responsável pelo desenvolvimento do novo APCMC Datacheck.



O novo projeto APCMC Datacheck foca na qualidade e interoperabilidade da informação.

Garante da Qualidade: A plataforma assegura que a informação sobre os produtos é fidedigna, sendo carregada e atualizada diretamente pelos próprios fabricantes.

Standard Europeu: Os dados seguem um formato e estrutura padronizados a nível europeu, facilitando o comércio internacional e a compatibilidade de sistemas.

Acesso Simplificado: Os comerciantes e clientes podem descarregar facilmente preços, imagens e fichas técnicas em formatos acessíveis como Excel ou pdf.

Ecossistema Abrangente: A ferramenta é desenhada para servir todos os intervenientes da cadeia de valor, incluindo Fabricantes, Distribuidores, Projetistas, Empreiteiros e Donos de obra.

mais informações em: **www.dogoodtoo.com**

Entrevista

Rui Ramos | Diretor na Leca Portugal



A Leca Portugal é especialista em soluções construtivas leves e duráveis à base de argila expandida Leca®, materiais que combinam eficiência, desempenho e sustentabilidade. Com uma abordagem próxima do mercado, a empresa acompanha todo o ciclo da construção – desde o projeto até à obra – oferecendo soluções para edifícios, infraestruturas, gestão de águas pluviais e geotecnia. O seu objetivo é simplificar a construção, reduzir o peso estrutural e contribuir para uma menor pegada ambiental.

Nesta entrevista, Rui Ramos, Diretor da Leca Portugal, explica como a empresa atua no setor dos materiais de construção, aborda os desafios da descarbonização e da economia circular, apresenta os produtos e soluções de baixo carbono que tem desenvolvido, e partilha as prioridades estratégicas para os próximos anos.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

Se tivesse de descrever a Leca Portugal numa frase, diria que somos especialistas em soluções leves e duráveis à base de argila expandida Leca®, que simplificam a construção e reduzem a sua pegada. Trabalhamos muito próximos do mercado: desde o apoio ao projeto até à obra, em edifícios, soluções para a gestão das águas pluviais, infraestruturas e geotecnia. O nosso foco é tornar as soluções mais leves, mais eficientes e mais rápidas de executar. No fim do dia, queremos que quem constrói o faça com menos peso, menos complexidade e maior desempenho térmico, hídrico e estrutural.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

Enquanto fabricantes, assumimos duas responsabilidades fundamentais. A primeira passa por "arrumar a casa": descarbonizar as operações, desde a energia e eficiência até à logística, matérias-primas e embalagens, garantindo simultaneamente uma medição rigorosa e transparente, através de instrumentos como a Declaração Ambiental de Produto (DAP). A segunda é colocar no mercado soluções que ajudem os clientes a reduzir emissões: menos peso, menos betão e aço, melhor isolamento, mais durabilidade e possibilidade de reutilização. Há ainda um terceiro ponto que, para nós, é essencial: formar o mercado e partilhar dados de ciclo de vida, para que as decisões de projeto tenham em conta o carbono incorporado e operacional, não apenas o custo imediato.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

Estamos a avançar em três frentes. Primeiro, os enchimentos leves e soluções de geotecnia com Geo Leca®, muito afinados em granulometria e logística, para reduzir cargas, acelerar a execução das obras e diminuir emissões indiretas. Depois, as soluções para reabilitação de coberturas e pavimentos com Leca® solta e Leca® Uno, que combinam regularização com isolamento e economia. E, por fim, betões leves (estruturais e não estruturais) com Leca®, que reduzem peso sem comprometer o desempenho mecânico, térmico e acústico. Em paralelo, temos trabalhado em embalagens mais eficientes e em documentação ambiental.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

Na prática, isto vê-se em várias frentes. Ao reduzir o peso próprio dos elementos construtivos com Leca®, conseguimos diminuir consumos de betão e de aço em fundações e elementos estruturais – menos material, menos CO_2 incorporado.

Em pavimentos e coberturas, ganhamos isolamento e inércia, o que baixa consumos energéticos ao longo da vida do edifício. Em obra, a execução é mais sim-



ples e rápida: menos movimentos de terras, menos transporte pesado, trabalho mais leve. Há ainda um ponto que nos é particularmente caro: a durabilidade e a reutilização ilimitada deste material. A Leca® é inerte e recuperável; pode voltar a ser usada como agregado, o que reduz a extração de novos recursos. Em drenagem e aligeiramento de cargas e sobrecargas, aumentamos a resiliência dos sistemas e evitamos intervenções futuras com nova pegada.

Um dado concreto: desde dezembro de 2024 passámos a produzir exclusivamente com biomassa, o que nos permitiu reduzir a pegada de CO_2 em quase 50%. Ou seja, além das nossas soluções ajudarem os clientes a cortar emissões em obra e em uso, a própria produção já incorpora uma redução significativa. Para quem projeta e compara cenários de carbono incorporado, esta evolução faz uma diferença real.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

Está no centro do desenho das soluções que colocamos no mercado. Apostamos na reutilização da Leca® em reabilitação, reduzimos desperdício com formatos e embalagens otimizadas, para garantir que o que é projetado é o que se executa, sem perdas. A circularidade bem desenhada é eficiência ambiental e também económica.

Temos aprendido com experiências do Grupo, como o programa Leca® Tout&Retour, na Suécia. Aqui, a reutilização resulta da desmontagem/demolição de construções existentes, onde recuperamos a Leca® originalmente aplicada. O processo envolve ensaios de qualidade e rastreabilidade, para depois reintegrar o material como agregado, dentro dos critérios técnicos e regulamentares aplicáveis. Esta lógica de "recolher para voltar a usar" reduz a extração de recursos, evita resíduos e diminui emissões de transporte, sendo a referência que queremos escalar e adaptar sempre que possível.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

Nos últimos anos, temos assistido a um aumento significativo do interesse, sobretudo por parte do meio técnico. Os donos de obra procuram soluções com impacto mensurável em carbono e no cumprimento de prazos; os projetistas exigem DAP e apoio na otimização de soluções (espessuras, cargas, combinações de materiais); e os empreiteiros valorizam a simplicidade logística e a previsibilidade em obra. Quando conseguimos comparar lado a lado a solução leve com a tradicional, a decisão tende a ser rápida. Temos investido em documentação e ferramentas digitais de suporte ao projeto e à obra para facilitar essa decisão.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

Diria que são cinco prioridades. Primeiro, continuar a reduzir a pegada das operações – energia, eficiência térmica, eletrificação onde faça sentido e otimização logística. Segundo, ampliar o portefólio de soluções leves, com sistemas para reabilitação, coberturas, pavimentos e geotecnia, sempre com documentação ambiental robusta. Terceiro, disponibilizar dados claros de ciclo de vida e ferramentas simples para apoiar o cálculo de carbono em projeto. Quarto, reforçar parcerias com universidades, projetistas e donos de obra, e intensificar a capacitação técnica do mercado. Por último, crescer de forma sustentada nos segmentos onde as soluções leves geram maior impacto, contribuindo para construções com menos CO_2, prazos mais curtos e melhor desempenho ao longo do ciclo de vida.

Entrevista

Emilio Salazar Noguera | Diretor Geral da Roca Portugal





A Roca é uma das principais referências globais no desenvolvimento de soluções para espaços de banho, destacando-se pela aposta contínua na inovação, no design e na sustentabilidade. Com uma presença consolidada em Portugal, a empresa tem vindo a assumir um papel ativo na transformação do setor da construção, especialmente no que diz respeito à descarbonização e à economia circular.

Nesta entrevista, Emilio Salazar Noguera, Diretor Geral da Roca Portugal, partilha a visão da empresa sobre os desafios e oportunidades do setor, o papel dos fabricantes na redução da pegada de carbono e as estratégias que estão a ser implementadas para promover soluções mais sustentáveis, tanto ao nível dos produtos como dos processos produtivos.

Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A Roca é uma empresa de referência global no setor dos equipamentos e soluções para espaços de banho e tem vindo a destacar-se pela combinação de sustentabilidade, inovação e design. O nosso propósito passa por melhorar a qualidade de vida das pessoas, trabalhando simultaneamente de forma próxima com os profissionais das várias áreas que procuram as nossas soluções. Ao longo dos anos, temos vindo a desenvolver propostas diferenciadoras que respondem de forma eficaz às necessidades identificadas no terreno.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

Os fabricantes assumem um papel chave, liderando a procura constante pelas melhores alternativas do ponto de vista da sustentabilidade. É essencial o investimento em inovação e no desenvolvimento de materiais com menor pegada de carbono, quer através de otimização dos processos produtivos, da utilização de matérias-primas alternativas ou da incorporação de materiais reciclados.

Devem também assumir um papel ativo na transparência ambiental, disponibilizando informação clara sobre o impacto dos seus produtos, permitindo que os restantes dos intervenientes tomem decisões mais informadas.

Outro aspeto importante é a colaboração com o restante ecossistema do setor – arquitetos, engenheiros e construtores – para desenvolver soluções construtivas mais eficientes e promover práticas como a economia circular, a reutilização de materiais e a redução de desperdícios.

Os fabricantes são agentes de mudança, com capacidade para impulsionar inovação, transparência e colaboração rumo a um setor da construção mais descarbonizado.

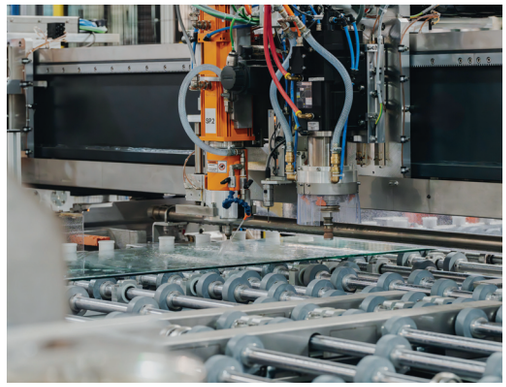
Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

Sendo a descarbonização um objetivo estratégico do grupo, a Roca tem vindo a implementar ações ao nível industrial, mas também ao nível do desenvolvimento de produto, onde este compromisso se reflete de forma clara e contínua.

Neste âmbito, ao longo dos anos temos vindo a desenvolver diversas tecnologias sustentáveis que contribuem para a redução do consumo de água e energia no uso diário. Destacam-se, por exemplo, as torneiras termostáticas com tecnologia Quick Reaction®, que atingem a temperatura desejada em segundos, ou o sistema Cold Start, presente em diversos modelos de torneiras, que promove a abertura em água fria, ativando a caldeira apenas quando necessário. Nas sanitas, o meca-







nismo de descarga dupla presente nos tanques permite ajustar a utilização de água e minimizar excessos.

Desta forma, a inovação no desenvolvimento de produto acompanha a estratégia global de descarbonização, garantindo soluções que não só respondem às necessidades dos utilizadores, como também contribuem ativamente para a redução do impacto ambiental.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

Em duas dimensões complementares: por um lado, através da forma como os nossos produtos são fabricados, com processos que pensam na descarbonização e sustentabilidade desde a conceção; e, por outro, através das poupanças de água e energia que promovem durante a sua utilização ao longo do ciclo de vida.

Este impacto é hoje cada vez mais mensurável e relevante, sobretudo num contexto em que as certificações de construção sustentável assumem um papel determinante. Nesse sentido, a Roca tem vindo a trabalhar na quantificação do contributo concreto dos nossos produtos para a obtenção de certificações como (LEED, BREEAM, VERDE), permitindo aos profissionais avaliar de forma objetiva o seu desempenho neste âmbito.

De que forma a economia circular está a influenciar o desenvolvimento de novos materiais e soluções de baixo carbono na empresa?

A circularidade é uma das áreas prioritárias da Roca. Em 2023, foi lançado o Plano Estratégico de Circularidade, com implementação até 2030, visando reduzir o impacto sobre os recursos naturais e reforçando o nosso compromisso com a sustentabilidade. Já na fase de conceção dos produtos, aplicamos o conceito de *Cradle to Cradle*, em que incentivamos o uso de materiais recicláveis ou biodegradáveis. Este conceito promove a criação de sistemas cíclicos, em que os materiais são continuamente reutilizados ou reciclados, em vez de serem descartados.

Paralelamente, temos como prioridade o uso de materiais reciclados e certificados. Os processos de homologação e seleção de matérias-primas dos fornecedores incluem critérios ambientais rigorosos, alinhados com os princípios da economia circular.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

Estas soluções têm sido bem recebidas pelos vários intervenientes com quem trabalhamos, incluindo fornecedores e clientes. A procura por tecnologias sustentáveis, que contribuam para poupanças evidentes a nível da água e da energia, tem vindo a aumentar.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

O desenvolvimento sustentável tem sido o fio condutor da Roca ao longo dos seus mais de 100 anos de história. Pretendemos continuar a consolidar o nosso compromisso com as Pessoas e com o Planeta. Neste contexto, a descarbonização assume-se, como referi, como um objetivo estratégico claro, num caminho que já estamos a percorrer, sendo um dos pilares do nosso trabalho.

Um exemplo particularmente relevante deste percurso é a fábrica de Divisórias de Banho em Portugal, uma fábrica Net Zero do Grupo, que demonstra de forma concreta a ambição da Roca de liderar pelo exemplo no setor.

Entrevista

Ávila e Sousa | Diretor de Marketing do Grupo Preceram



A Volcalis é uma empresa portuguesa especializada na produção de lã mineral para isolamento térmico e acústico, integrada no Grupo Preceram – um grupo familiar com uma longa tradição na indústria dos materiais de construção. Com uma abordagem centrada na inovação, sustentabilidade e desempenho técnico, a Volcalis posiciona-se como um parceiro estratégico na criação de edifícios mais eficientes, confortáveis e seguros.

A empresa desenvolve soluções que, embora não visíveis, são essenciais para garantir a qualidade do ambiente interior e a durabilidade das construções. Num setor em rápida transformação, marcado pela urgência da descarbonização, a Volcalis tem vindo a afirmar-se através de soluções que aliam eficiência energética, redução do impacto ambiental e facilidade de aplicação em obra.

Nesta entrevista, falamos com Ávila e Sousa, Diretor de Marketing do Grupo Preceram, para conhecer a visão da Volcalis – empresa dedicada à produção de lã mineral – sobre os desafios e oportunidades da descarbonização, bem como as soluções inovadoras que tem vindo a desenvolver para responder às exigências de um setor em rápida evolução.

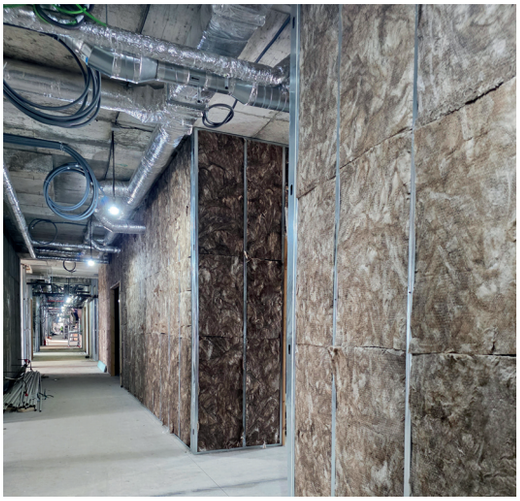
Como descreve a empresa e a sua atuação no setor dos materiais de construção?

A Volcalis é uma empresa jovem, mas com uma base sólida, pertencendo ao Grupo Preceram, um grupo familiar português com vasta experiência na fabricação de materiais de construção (tijolo cerâmico Preceram, placas de gesso Gyptec e argila expandida Nexclay). Atuamos no mercado com o conceito de "Excelência Invisível": produzimos os materiais que, embora fiquem ocultos nas paredes, tetos e pavimentos, são os verdadeiros responsáveis pelo conforto, saúde e segurança dos edifícios. A nossa atuação foca-se em oferecer soluções integradas que simplificam o trabalho em obra e garantem o máximo desempenho térmico e acústico.

A descarbonização é hoje uma prioridade no setor da construção. Que papel considera que os fabricantes de materiais devem assumir nesta transformação?

Os fabricantes são os motores da mudança. Não basta apenas produzir, temos a responsabilidade de validar tecnicamente o desempenho dos materiais através de entidades independentes. O nosso papel é garantir que a "engenharia da escolha" seja baseada em dados reais e não em critérios simplistas como apenas a espessura ou a densidade dos materiais. Devemos liderar a transição para uma construção mais racional, onde a durabilidade e a segurança contra o fogo (recorrendo a materiais incombustíveis) reduzam o consumo de







energia e a necessidade de intervenções futuras, diminuindo assim a pegada de carbono ao longo do ciclo de vida do edifício.

Outra preocupação central é a redução do carbono incorporado nas soluções construtivas. A matéria-prima principal da lã mineral Volcalis é a areia, um recurso natural abundante, e a sua produção está otimizada para minimizar qualquer impacto ambiental. Um camião de areia dá origem a 100 camiões de lã mineral. Não menos importante foi a opção pela eletrificação do processo produtivo, que permite a utilização de energias renováveis, quer através da produção solar local, quer tirando partido da grande percentagem de renováveis no mix energético português.

Que novos produtos ou soluções de baixo carbono têm desenvolvido ou lançado no mercado?

O destaque vai para a gama Volcalis ALPHA Plus. Trata-se de uma lã mineral de alto desempenho, com uma condutibilidade térmica muito baixa – 0,032 W/(m.K) – o que permite isolar mais com menos espessura. Recentemente, lançámos também a Solução Protect para fachadas, em colaboração com a Mapei, que combina placas de gesso Gyptec de alta resistência com lã mineral Volcalis. Esta solução é ideal para a reabilitação energética pelo exterior, de forma rápida e eficiente.

Indo um pouco mais além, e pensando também na construção industrializada, a Volcalis integra o sistema de fachadas em aço leve SKINIUM, a “nova pele” dos edifícios.

De que forma contribuem, na prática, para a redução da pegada de carbono dos edifícios e das infraestruturas?

Contribuímos em duas frentes: na redução do consumo energético operacional e na sustentabilidade do fabrico. Ao isolarmos eficazmente a envolvente opaca (paredes e coberturas), evitamos perdas de energia, reduzindo drasticamente a necessidade de equipamentos de climatização. Um bom isolamento funciona como uma barreira que, no inverno, retém o calor no interior e, no verão, impede a sua entrada, garantindo uma temperatura interior estável e confortável.

No entanto, os benefícios vão muito além da eficiência energética: ao eliminar as pontes térmicas, reduzimos o risco de condensações e o aparecimento de humidades, garantindo um ambiente interior muito mais saudável.

Como têm reagido os diferentes intervenientes do setor às soluções de baixo carbono lançadas pela empresa?

A reação tem sido muito positiva, especialmente por parte dos projetistas, que procuram rigor técnico. Os distribuidores e instaladores valorizam a versatilidade do produto (disponível em diversas gamas, em rolo ou painel) e a facilidade de transporte e manuseamento.

A nossa aposta na certificação francesa ACERMI e no selo Indoor Air Comfort GOLD, que pontua favoravelmente em certificações de sustentabilidade de edifícios, como LEED e BREEAM, trouxe uma confiança acrescida ao mercado, incluindo aos promotores imobiliários. Há uma consciência crescente de que investir em isolamento de qualidade é o investimento com maior retorno financeiro e ambiental.

Quais as principais prioridades da empresa para os próximos anos, nomeadamente em crescimento e no desenvolvimento de soluções sustentáveis?

As nossas prioridades passam por continuar a otimizar a capacidade produtiva e prosseguir a estratégia de expansão nos mercados geograficamente mais próximos, bom como para outros onde sejamos competitivos. Queremos continuar a responder ao impulso da industrialização do setor da construção, desenvolvendo produtos e soluções que contribuam para construir mais, melhor e mais rápido.

O foco manter-se-á na inovação de sistemas que permitam reabilitar o parque edificado de forma económica e segura, garantindo que o conforto térmico deixa de ser um luxo para passar a ser um direito de todos.



Implantado no condomínio The Garden, em Matosinhos, o Edifício Natura afirma-se como um exercício de síntese entre exigências urbanísticas condicionadas e uma forte valorização da envolvente natural. Inserido num loteamento previamente definido, o projecto desenvolvido pela Visioarq Arquitectos parte de uma premissa clara: estabelecer uma relação contínua entre o espaço edificado e o parque verde privado com cerca de três hectares que estrutura o conjunto.

O desenho do edifício procura resolver uma dualidade central – a abertura franca dos espaços ao exterior e a salvaguarda da privacidade das unidades habitacionais – através de uma cuidada articulação tipológica e de uma estratégia volumétrica contida. O resultado traduz-se num volume de linguagem depurada, onde a transparência e a simplicidade formal assumem um papel determinante.

A materialidade exterior constitui um dos eixos fundamentais do projecto. A conjugação de mármore branco de Estremoz bujardado, vidro de grandes dimensões e betão aparente define uma expressão arquitetónica contemporânea, simultaneamente enraizada na tradição construtiva portuguesa e orientada para a durabilidade.

A pedra natural, aplicada como elemento de revestimento, assegura robustez, resistência ao envelhecimento e uma presença material consistente, contribuindo para a integração do edifício no contexto local. O vidro, utilizado em vãos generosos, potencia a entrada de luz natural e estabelece uma relação visual contínua entre interior e exterior, desempenhando também um papel relevante no comportamento passivo do edifício.









O betão aparente, enquanto solução estrutural predominante, é assumido de forma expressiva, evidenciando o sistema construtivo e conferindo unidade formal ao conjunto edificado.

Ao nível da vivência dos espaços, destacam-se as varandas recuadas, dimensionadas para uma utilização efetiva, e a extensão dos espaços interiores para o exterior, interpretados como "terraços cobertos". Nos pisos térreos, a introdução de logradouros privados reforça a continuidade do parque verde, promovendo a sua penetração no interior do lote.

Nos espaços interiores, a utilização de madeira natural nos pavimentos, associada a carpintarias lacadas a branco e à maximização da iluminação natural, contribui para a criação de ambientes confortáveis e luminosos.

Sem recorrer a soluções formais excessivas, o Edifício Natura afirma-se pela clareza construtiva, pela coerência material e pela capacidade de integrar arquitectura e paisagem num equilíbrio subtil, onde o edificado se posiciona como suporte da experiência do espaço natural envolvente.

Ficha Técnica

- Projecto: Edifício Natura
- Arquitetura: Visioarq Arquitectos
- Autores: Nuno Poiarez, Vicente Gouveia, Pedro Afonso
- Equipa: António Teixeira, Francisco Sousa, Inês Stoffel, Margarida Pereira, Tiago Silva
- Localização: Matosinhos
- Conclusão: 2025
- Área de construção: 30.300 m²
- Construtora: Telhabel Construções, SA
- Engenharia: JFA Engenharia
- Interiores (andar modelo): DO HO Interiors
- Fotografia: Ivo Tavares Studio
- Materiais principais: Mármore branco de Estremoz (bujardado), vidro, betão aparente



A pequena casa, datada de 1936, foi construída pelos avós paternos do arquiteto no lugar de Santagões, numa zona rural de Vila do Conde, de onde é natural. O atelier de arquitetura funcionou durante dez anos na casa original, praticamente como a avó a tinha deixado após a sua partida.

A recente intervenção permitiu ampliar os espaços e melhorar a construção existente. Procurou-se deixar tudo o que foi possível intacto, sem reproduzir ou imitar o antigo.

O terreno, bastante rochoso, apenas possibilitou aumentar o piso superior para as traseiras, que se encontra ao nível do jardim. No piso inferior, à cota do arruamento, foi colocada a garagem e a nova área técnica. No piso superior, foi desenhado um átrio junto ao forno existente, que une a casa antiga à construção nova e que define a entrada no atelier. O átrio permite o acesso aos dois quartos de banho, à sala alta, utilizada para as reuniões, e à sala baixa, utilizada como copa, que se abrem para o jardim, onde se mantiveram o poço, os muros de granito e as árvores.









Na construção existente, preservou-se a estrutura de madeira do telhado, que foi deixada à vista, permitindo aumentar a altura interior dos espaços. Na área da antiga cozinha, permaneceu o forno, a chaminé aberta de fogo de lenha, as paredes em granito e o tabique à vista. Na sala principal, com duas mesas grandes de trabalho, o pavimento é em soalho de madeira e as janelas mais pequenas, com portadas, permitem controlar a iluminação natural. Apenas este espaço funciona como segundo piso, enquanto os restantes espaços são térreos, à cota do jardim posterior, e, nesses, o pavimento é em mármore branco.

Ficha técnica

- Localização: Vila do Conde, Portugal
- Arquitectura: Raulino Silva
- Fotografia: Raulino Silva
- Conclusão: 2024

Uma conversa entre Young Merchants

Carla Carreira | Administradora da Macolis, Vice-Presidente da APCMC



Uma empresa familiar, o que se aprende na sucessão planeada da Macolis?

A sucessão numa empresa familiar deve ser encarada como um processo estratégico, iniciado pelo fundador no momento em que considera reunidas as condições para uma transição sustentada.

É essencial que este processo seja estruturado, com objetivos definidos, etapas claras e critérios rigorosos de preparação dos sucessores. A transmissão de conhecimento, responsabilidades e cultura organizacional deve ocorrer de forma progressiva, mitigando riscos e garantindo a continuidade operacional.

Uma sucessão bem planeada não assegura apenas a estabilidade do negócio – cria também as bases para uma nova fase de crescimento, alinhada com os desafios futuros.

Um setor masculino, com uma mulher na liderança, quais os desafios?

Mais do que os desafios associados ao género, acredito no poder do percurso, da dedicação e da autenticidade. Ao longo da minha experiência, fui construindo o meu caminho de forma natural, sustentada no gosto pelo que faço e num compromisso constante com a excelência.

Nunca encarei o facto de ser mulher como um obstáculo, mas antes como parte da minha identidade enquanto líder. O verdadeiro motor do reconhecimento está na competência, na consistência e na capacidade de fazer acontecer.

A liderança não tem género – tem propósito, visão e ação. E é com base nesses pilares que fui conquistando o meu espaço, com confiança, preparação e um foco muito claro em gerar valor.

Uma mensagem para e sobre liderança.

Liderar é, acima de tudo, inspirar pessoas a crescer – enquanto profissionais e enquanto indivíduos. É estar próximo, ouvir com atenção e compreender verdadeiramente o que motiva cada elemento da equipa.

Uma liderança com propósito cria ambientes onde as pessoas se sentem valorizadas, desafiadas e capacitadas para dar o seu melhor. Definir objetivos claros, investir no desenvolvimento contínuo e acompanhar cada percurso são elementos fundamentais para construir equipas fortes e comprometidas.

No final, a verdadeira liderança mede-se pelo impacto que deixamos nos outros: no crescimento que promovemos, na confiança que construímos e na energia que inspiramos para fazer mais e melhor em equipa.

Carolina Vieira | Administradora da J. Justino das Neves, Vice-Presidente da APCMC



"Os Young Merchants são uma geração que escolhe colaborar em vez de competir, construir em vez de desistir." Concordas?

Concordo – e diria até que essa não é apenas uma característica das gerações mais jovens, mas uma necessidade estrutural do setor.

A distribuição de materiais de construção sempre viveu da proximidade, da confiança e da relação. Esta geração traz consigo a capacidade de escalar essa lógica: colaborar não apenas localmente, mas ao nível do setor e da cadeia de valor. Trata-se de reconhecer que o todo é maior do que a soma das partes e perceber que há áreas onde competir faz sentido, mas há outras onde cooperar será a única e melhor forma de ganhar escala, eficiência e capacidade de resposta.

Mais do que uma mudança de atitude, é uma evolução de mentalidade em que se acredita que construir juntos não fragiliza, mas fortalece.

Um setor com novos paradigmas na construção: como vê o futuro do subsetor da distribuição?

O setor da distribuição está num momento particularmente desafiante – e, por isso mesmo, podemos olhar para ele como uma oportunidade.

Durante décadas, o nosso valor esteve muito assente na disponibilidade de produto e na proximidade ao cliente. Isso já não chega. O futuro passa por acrescentar dinamismo e tecnologia à cadeia: informação, serviço, capacidade de antecipação e integração com os clientes.

Vejo três grandes vetores de transformação: profissionalização e escala, seja por via orgânica ou por modelos mais colaborativos; digitalização com propósito, ou seja, mais tecnologia sem perder a componente humana; e uma maior integração dos intervenientes da cadeia de valor. Os distribuidores deixarão de ser meros intermediários para serem verdadeiros parceiros de soluções.

Um conselho para as novas gerações do setor.

Diria três coisas, simples mas exigentes:

Primeiro, respeitar o que foi construído. Este é um setor de empresas familiares, muitas vezes com décadas de história, que cresceram com base em valores muito sólidos: trabalho, compromisso e relação.

Segundo, não ter medo de mudar o que tem de ser mudado. As gerações mais jovens têm a responsabilidade e a missão de preparar as empresas para um contexto completamente diferente. Isso implica questionar, experimentar, evoluir e, por vezes, tomar decisões difíceis.

Por último – e talvez o conselho mais importante –, pensar no longo prazo. Num mundo onde tudo acontece de forma cada vez mais rápida, uma grande vantagem das empresas familiares, que não deve ser subestimada, é precisamente a sua identidade e capacidade de decidir com horizonte, e não apenas com urgência ou visão de curto prazo.

O setor precisa de jovens que saibam equilibrar o passado e o futuro, a ambição e a responsabilidade de continuar, sem descurar os valores base. Gerações que queiram ver as suas empresas crescer de forma sustentada e com maior valor acrescentado no ecossistema.

APCMC

YOUNG MERCHANTS

A partilhar o sonho de fazer mais e melhor



O grupo Young Merchants da Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção tem por objetivo juntar as segundas, terceiras ou, acima de tudo, as "gerações do futuro" de suceder, de continuar o trabalho, missão e visão de fundadores nas empresas que marcam as suas zonas geográficas e desenvolvem o tecido empresarial português.

Young Merchants

- Valter André, Sofermar
- Magda Fernandes, Grecogeste
- Carla Carreira, Macolis
- Carolina Neves Vieira, J. Justino das Neves
- Carla Monteiro, Oliveira, Monteiro & Soares
- Nuno Dias, Materiais de Construção Dias
- Fernando Pinto, Pinto & Filhos
- Henoque Duarte, Cimaca
- José Guilherme Martins, Matobra

Moradas

Agências

GCI MEDIA GROUP
Rua D. Pedro Cristo 1A
1700-135 Lisboa
Tel.: 218 474 921
E-mail: geral@gcimedia.pt
Site: www.gcimedia.pt

Layve
Telm.: 917 800 726
E-mail: geral@layve.pt
Site: www.layve.pt

LKCOM
Rua Damião de Góis, 233
4700-028 Braga
Tel.: 253 220 485
E-mail: info@lkcom.pt
Site: www.lkcom.pt

Samy
Telm.: 912 887 880
E-mail: beatriz.cardoso@samy.com
Site: www.samy.com

Arquitetura

Raulino Silva Arquitecto
Rua Luís de Camões, 334, Bagunte
4480-229 Vila do Conde
Telm.: 918 161 635
E-mail: raulinosilva.arquitecto@gmail.com
Site: www.raulinosilva.blogspot.com

Visioarq
Quinta das Varandas
Av. Cónego Urbano Duarte, 65
3030-215 Coimbra
Tel.: 239 722 524
E-mail: visioarq@visioarq.pt
Site: www.visioarq.pt

Artigos

Amorim Cork Solutions
Rua Comendador Américo Ferreira Amorim, 260
4535-186 Mozelos, Santa Maria da Feira
Tel.: 227 475 300
Site: www.amorimcorksolutions.com

Certif
Rua José Afonso, 9E
2810-237 Almada
Tel.: 212 586 940
E-mail: mail@certif.pt
Site: www.certif.pt

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.grupobdb.com

Materialia
Rua da Posa, 367
4990-349 Ponte de Lima
Tel.: 258 909 600
E-mail: geral@materialia.pt
Site: www.materialia.pt

Saint-Gobain Portugal
Zona Industrial da Taboeira
3800-055 Aveiro
Tel.: 234 101 010
Site: www.saint-gobain.pt

Divulgação

Forster Profile Systems Portugal
Parque Industrial Manuel da Mota
Av. Infante D. Henrique, 17
3100-354 Pombal
Tel.: 236 209 630
E-mail: portugal@reynaers.com
Site: www.forstersystems.pt

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

Grupo Gamma
C/ Ramon Esteve 16 - 18
Polígono L'illa
08650 Sallent, Barcelona
Telm.: 938 372 288
E-mail: gamma@gamma.es
Site: https://grup-gamma.gamma.es

LG Eletronics Portugal
Tagus Park, Av. Jacques Delors, 3
Edifício Inovação L, Corpo 1
2740-122 Porto Salvo
Site: www.lg.com

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

Nexclay - Argila Expandida
Zona Industrial de Bustos, Azurveira
3770-011 Bustos
Tel.: 234 751 533
E-mail: geral@nexclay.pt
Site: www.nexclay.pt

OLI
Travessa do Milão, 10 Esgueira
3800-314 Aveiro
Tel.: 234 300 200
E-mail: geral@oli-world.com
Site: www.oli-world.com

Secil
Avenida Eng.º Duarte Pacheco, 19, 7º
1070-100 Lisboa
Tel.: 217 927 100
E-mail: secil@secil.pt
Site: www.secil.pt

Selena Iberia
Zona Industrial
Pau Queimado
2870-100 Montijo
Tel.: 800 919 552
Site: www.quilosa.com

Soprema
Zona Industrial de Alpiarça
Rua A, Lote 4 B, Alpiarça
2090-242 Santarém
Tel.: 243 240 020
Site: www.soprema.pt

UHU Ibérica
Alameda dos Oceanos, 65, 2º Piso
Escritórios 2.1 e 2.2
1990-208 Lisboa
Tel.: 218 923 500
E-mail: uhu_pt@boltonadhesives.com
Site: www.uhu.pt

Dossier

Novos Produtos e Soluções de Baixo Carbono

Artebel
Rua das Achadas Largas, 20
3105-219 Meirinhas, Pombal
Tel.: 236 949 180
E-mail: geral@artebel.pt
Site: www.artebel.pt

Cânhamor
Recinto da Feira, Garvão
7670-132 Ourique
Tel.: 286 249 501
E-mail: info@canhamorhemp.com
Site: www.canhamorhemp.com

Cimpor
Rua Ramalho Ortigão, 51, pisos 7 e 8
1070-229 Lisboa
Tel.: 213 118 100
E-mail: dcomercial@cimpor.com
Site: www.cimpor.com

Faculdade de Ciências e Tecnologia
Universidade Nova de Lisboa
Departamento de Engenharia Civil
2829-516 Caparica
Tel.: 212 948 300
E-mail: paulina.faria@fct.unl.pt / luis.baltazar@fct.unl.pt
Site: www.fct.unl.pt

Leca Portugal
Estrada Nacional 110, Tojeira
3240-356 Avelar
Tel.: 236 620 600
Site: www.leca.pt

Roca Portugal
Ap. 575, Madalena
2416-905 Leiria
Tel.: 244 720 000
E-mail: roca.portugal@pt.roca.net
Site: www.roca.pt

Knauf Insulation Iberia
Rua do Sol Nascente, 7, Armazém T
Quinta da Bela Vista
2660-009 Frielas, Lisboa
Site: www.knauf.pt

Volcalis
Zona Industrial de Bustos, Azurveira
3770-011 Bustos
Tel.: 234 751 533
E-mail: geral@volcalis.pt
Site: www.volcalis.pt

Economia

Banco de Portugal
Rua do Comércio, 148
1100-150 Lisboa
E-mail: info@bportugal.pt
Site: www.bportugal.pt

Instituto Nacional de Estatística
Av. de António José de Almeida
1000-043 Lisboa
Tel.: 218 426 100
E-mail: ine@ine.pt
Site: www.ine.pt

CI - Confidencial Imobiliário
Rua Gonçalo Cristóvão, 185, 6º
4049-012 Porto
Tel.: 222 085 009
E-mail: gestao@confidencialimobiliario.com
Site: www.confidencialimobiliario.com

Eventos

Anlorbel
Rua 1º de Maio
Quinta do Foge ao Vento
2660-047 Frielas
Tel.: 219 827 200
E-mail: geral@anlorbel.pt
Site: www.anlorbel.pt

Giacomini Portugal
Rua de Martinhães, 263
4485-188 Gião, Vila do Conde
Tel.: 229 286 860
E-mail: giacomini.portugal@giacomini.com
Site: https://pt.giacomini.com

Soler & Palau
Tel.: 226 197 520
Site: www.solerpalau.com

The Light Rebar Company
Travessa dos Mártires, 12
4800-054 Guimarães
Tel.: 253 718 242
E-mail: marketing@thelrc.eu
Site: www.thelrc.eu



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.

OS IMPERMEÁVEIS DA CONSTRUÇÃO



SIKA® MULTISEAL
SIKAGARD®-570 W PELE ELÁSTICA
SIKAGARD®-570 W PELE ELÁSTICA + FIBRAS

A CONSTRUIR CONFIANÇA