materiais de construção

209
julho/setembro 2024
Trimestral
Ano XL | 3,75€



Sistema OS by Sosoares
Arquitetura: Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra

App Store
App Materiais de Construção
Google Play

Dossier Eficiência Energética
• Sustentabilidade na construção

Estudo
• Previsões para 2024 e 2025 dos Volumes de Negócios Estimados para o Setor da Construção

Dossier Economia
• Análise Conjuntura
• Inquérito Conjuntura
• CI Imobiliário

Entrevistas
• Luís Duarte, MC-Bauchemie
• Liliana Soares, CIN
• Jorge Pombo, Imperalum
• Vanda Almeida, Quilosa
• Marta Ramos, Reynaers Aluminium
• José Rocha, Sosoares
• Ávila e Sousa, Volcalis

Evento
• Eurotubo
• Geberit
• Giacomini Portugal
• Grohe Portugal
• Leca Portugal
• Macoimbra
• Macolis
• Sanitop
• Young Merchants

SOLUÇÕES DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
OBRA NOVA E REABILITAÇÃO



ISOVER SAINT-GOBAIN

Soluções em lã mineral para isolamento.

placo SAINT-GOBAIN

Soluções inovadoras em gesso para a construção.

weber SAINT-GOBAIN

Soluções em argamassas industriais.

climalit Plus® SAINT-GOBAIN

Soluções de vidro duplo de elevado desempenho.

saint-gobain.pt

SAINT-GOBAIN

SECIL TEK

ISODUR

REBOCO TÉRMICO

Desejas **controlar a temperatura e a resistência das fachadas?**



Escolhe **ISODUR** e liberta o teu superpoder.

- Moldável à construção
- Resistente ao fogo
- Elevada resistência mecânica
- Fácil aplicação por projeção

A SECILTEK acredita que o maior poder de todos, o de construir o futuro, está nas mãos de qualquer um.

A gama ISODUR foi criada para ajudar todos os super-heróis que, com a sua técnica e experiência, contam com os nossos produtos para garantir o conforto térmico dos edifícios sem perda de características mecânicas nos revestimentos.

Conhece toda a gama em **secil.pt**

Sumário



Sistema OS by Sosoares
Arquitetura: Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra

Publicações APCMC disponíveis na App Materiais de Construção



3 Editorial

Divulgação
4 Forster Profile Systems
5 Barbot
6 Geberit
8 Grohe Portugal
10 IFEC
11 Knauf
12 Oli
13 Placo
14 Revigrés
16 Sika Portugal
18 Soprema
19 Vulcano

Eventos
20 Geberit
21 Giacomini Portugal
24 Grohe Portugal
25 Leca Portugal
26 Macoimbra
27 Macolis
28 Sanitop
30 Young Merchants

Entrevista / Artigo
32 MC-Bauchemie
34 Eurotubo

Estudo
36 Previsões

Dossier Economia
40 Análise Conjuntura
46 Inquérito Conjuntura
50 CI Imobiliário

Dossier Eficiência Energética
54 Artigo Técnico

Entrevistas Dossier
58 CIN
62 Imperalum
66 Quilosa
68 Reynaers Aluminium
70 Sosoares
74 Volcalis

Arquitetura
78 Moradia Oeiras

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)
Vasco Ferreira (Vice-Presidente)
Luciano Peixoto (Vice-Presidente)
Johan Stevens (Tesoureiro)
Tiago Botas (Vogal)
Salomé Pedro (Vogal)
Luís Pinto (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)

70 Anos APCMC

Estimados Colegas,

Em 28 de Julho de 1954, portanto, há 70 anos, nascia o Grémio Nacional dos Armazenistas de Materiais de Construção, que com o 25 de Abril e o fim dos grémios dá origem à atual Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção.

Vale a pena recordar ou informar que a origem desta Associação de Comerciantes foi a necessidade da defesa do princípio da distribuição em três níveis – Fabricante - Distribuidor (ou Comerciante) - Aplicador (ou Construtor) –, o que nos parece tão atual, pois continuamos a defender o princípio que há 70 anos esteve na origem do que é hoje a Associação dos Materiais de Construção.

Nessa altura foi na união em torno deste objetivo, de ver respeitado o papel do Comerciante, que esta Associação ganhou o respeito do setor e durante décadas se afirmou de diversas formas como o defensor dos seus associados e de todo o setor.

Certamente que não haverá memória para tanto, mas chegou a ser a nossa Associação a emitir tabelas de preços das fábricas e distribuí-las pelos Comerciantes associados, pelo que era obrigatório ser associado para ter o respetivo acesso (outros tempos!).

Caros Amigos, o presente e o futuro são as nossas preocupações de hoje, mas a nossa história explica e inspira muito do que é a nossa visão e confiança para o futuro. Peço-vos, por isso, que tendo em conta 70 anos de defesa dos nossos interesses como setor, mas também individuais de cada associado, continuemos todos a dar o nosso contributo, cada um no que estiver ao seu alcance para fazer deste projeto, a nossa Associação, um instrumento de sucesso, participativo e inspirador para nós e para as novas gerações de comerciantes.

O ponto alto da comemoração dos 70 Anos será a Grande Conferência APCMC, no dia 20 de Novembro, e o lançamento do Livro de Prestígio comemorativo deste feito.

A Grande Conferência APCMC

Realiza-se no primeiro dia da Concreta - Feira dos Materiais de Construção, na Exponor, Porto, abordando:

- "Para Onde Vamos? A Inteligência Artificial a Transformar o Comércio de Materiais de Construção", com um orador convidado, o Prof. Bernardo Almada Lobo, autor, professor e profissional neste tema da inteligência Artificial, hoje muito abrangente, e com uma relevância cada vez maior para as empresas e para as pessoas;

- "O papel do Distribuidor na criação de valor para a marca do Fabricante", debate em mesa redonda em continuidade às nossas conversas já habituais entre Fabricantes e Distribuidores. E aqui tenho que fazer uma ligação a 1954, ano em que a nossa Associação teve origem, e à necessidade da defesa contínua deste principio e que se mantém muito atual – o importante papel do comerciante na Cadeia de Distribuição de Materiais de Construção, quer para o Fabricante, quer para o consumidor profissional ou particular.

A Grande Conferência incluirá ainda a entrega de prémios à Melhor Exposição Banho & Cozinha nas categorias Melhor Loja Física e Melhor Loja - Inovação, com o habitual patrocínio Recer, e a distinção da longevidade da atividade de comerciante, ao Mérito Comercial e Associativo dos que perfazem 25, 50, 75 e 100 anos.

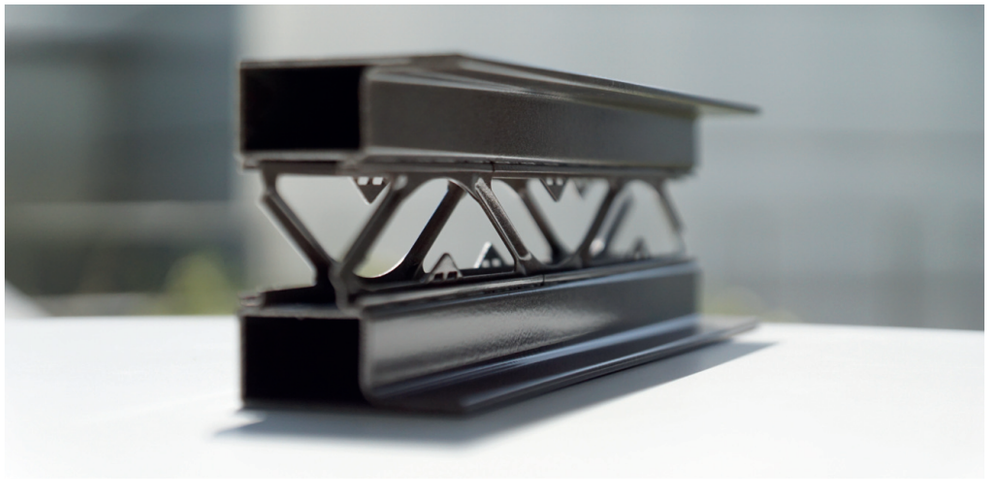
Lembrava também que até final do ano ainda nos encontraremos novamente por ocasião do nosso Convívio de Natal, sendo em breve divulgada a data, o local e o nosso anfitrião.

Continuação de bons negócios e espírito associativo!

Divulgação

Forster introduz aço de baixa emissão de carbono nas séries forster unico, unico xs e omnia





A Forster Profile Systems, líder no desenvolvimento de soluções de perfis de aço para janelas, portas e fachadas, anunciou o início da introdução de aço de baixa emissão de carbono nos seus sistemas forster unico, unico xs e omnia. Esta decisão consolida o compromisso da Forster com a sustentabilidade e com a redução da sua pegada ambiental, rumo à neutralidade carbónica até 2035.

O aço de baixa emissão de carbono, que emite apenas 0,6 kg de CO_2 por kg de aço (em comparação com 1,6 kg de CO_2 do aço convencional), está a ser progressivamente integrado à medida que o stock atual é escoado. Não serão criadas gamas ou artigos especiais, sendo que todos os perfis destas gamas serão gradualmente convertidos para aço de baixa emissão de carbono. A Forster informa que esta será uma transição praticamente impercetível, remetendo para as Declarações Ambientais de Produto disponíveis. Atualmente, os sistemas Forster são elegíveis para créditos em certificações como o LEED e o BREEAM, valorizando o património edificado e contribuindo para as metas de sustentabilidade. Sob pedido, os sistemas já podem ser fornecidos exclusivamente com aço de baixa emissão de carbono.

O aço de baixa emissão de carbono apresenta um aumento significativo na percentagem de material reciclado, atingindo pelo menos 75%, em comparação com os 25% típicos do aço convencional, sem qualquer perda de qualidade. Esta mudança reflete um importante avanço na utilização eficiente de recursos, garantindo a mesma performance sem comprometer a durabilidade dos produtos. O aço de baixa emissão de carbono mantém as propriedades mecânicas do aço convencional, sem impor quaisquer limitações aos processos de lacagem ou revestimento. Os perfis e a rutura térmica inovadora destes sistemas, além de altamente resistentes à corrosão, são totalmente recicláveis no final do seu ciclo de vida, sem perder propriedades, e são compostos exclusivamente por aço ou aço inoxidável. A elevada durabilidade do aço permite uma redução significativa nos custos ao longo do ciclo de vida dos produtos, otimizando o investimento e contribuindo para a sustentabilidade a longo prazo.

Recorde-se que no passado mês de setembro, por ocasião do seu 150.º aniversário, a Forster inaugurou o novo Campus na Suíça, um projeto de grande relevância com certificação LEED e alinhado com os princípios de produção LEAN. Este foi mais um marco significativo no compromisso da marca com a inovação e a sustentabilidade.

Barbot lança MATT PRO 3: o novo produto 3 em 1 que transforma qualquer renovação numa tarefa simples e eficaz



A Barbot, sinónimo de qualidade e inovação no mercado das tintas, apresenta o MATT PRO 3, uma solução 3 em 1 (proteção anti-fúngica, primário e acabamento) pensada para quem deseja renovar os seus espaços de forma fácil e prática, sem comprometer a durabilidade e a estética, indo a tempo daqueles retoques antes das intempéries de outono e inverno.

Concebido com o objetivo de ser fácil "meter as mãos na massa" e também para um segmento "Do it yourself", o MATT PRO 3 é ideal para quem quer dar uma nova vida aos rebocos, tanto interiores como exteriores, com um produto de aplicação simples, mas de qualidade superior. De pessoas, para pessoas é um compromisso da Barbot, que reflete a vontade da marca em criar produtos acessíveis e adaptados às necessidades dos consumidores modernos, para que se sintam em casa.

O MATT PRO 3 oferece um excelente poder de cobertura, previne o desenvolvimento de fungos e algas e é de aplicação quer em paredes interiores como fachadas, garantindo que o acabamento se mantém impecável por mais tempo. Além disso, o produto está disponível nas grandes superfícies de bricolage, tornando-o facilmente acessível a todos os consumidores.

"Com o lançamento do MATT PRO 3, reforçamos o nosso compromisso de criar soluções simples, acessíveis e de qualidade. A Barbot é uma marca que se preocupa em acompanhar o consumidor em todas as etapas do seu projeto de renovação. Queremos que as pessoas se sintam em casa antes, durante e depois de usarem os nossos produtos, e o MATT PRO 3 é um exemplo perfeito desse compromisso", refere Ricardo Lopes, Diretor de Marketing da Barbot.

FONTE: YOUNGNETWORK PORTO



INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

QUALIDADE DE VIDA PARA TODOS, RESPEITO PELO AMBIENTE.

Na artebel focamo-nos nas pessoas e na sua felicidade e desenvolvemos, por isso, soluções construtivas em betão capazes de oferecer mais conforto térmico e acústico, proporcionando vivências plenas em cada espaço.
Mas na artebel também nos focamos na sustentabilidade, que muito tem influenciado a nossa conduta nos últimos anos, assumindo um papel cada vez mais preponderante em todo o processo produtivo.
O Ambiente é o presente e queremos estar cá amanhã, para continuar a desenvolver produtos inovadores, que acrescentem valor à construção atual.

Está tudo em **www.artebel.pt**



artebel®
ARTEFACTOS DE BETÃO, S.A.

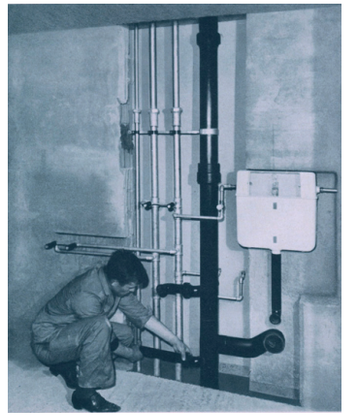
T 236 949 180 · M 963 390 000/1
Meirinhas - Pombal

Visite-nos!
CONCRETA 20-23 NOV EXPONOR
STAND H30 PAVILHÃO 5









Com o primeiro autoclismo para instalação na parede, a Geberit forneceu a tecnologia por trás da parede e abriu novas opções de instalação para profissionais de decoração de interiores, renovação e canalização. O que antes era visível tornou-se oculto a partir de 1964. Da tecnologia de descarga, apenas se podia ver um botão preto sobre uma placa branca. Doze anos após a introdução do primeiro autoclismo de plástico montado à superfície, a Geberit surpreendeu novamente o setor da construção em 1964 com o desenvolvimento de um autoclismo de plástico para ser embutido na parede. Eles alcançaram uma obra-prima: o “Autoclismo de Interior n.º 15.000”, como foi oficialmente denominado, pretendia ser uma “unidade sanitária fiável e de funcionamento silencioso para espaços limitados”, conforme afirma o primeiro folheto. A combinação do autoclismo de interior com uma sanita suspensa resultou numa projeção de apenas 54 cm, definindo um novo padrão para a época.

Hesitação Inicial

A indústria sanitária inicialmente ficou cética em relação aos novos autoclismos. A instalação do autoclismo dentro da parede desviava-se dos métodos tradicionais de instalação e, aos olhos de muitos canalizadores, significava inicialmente muito mais esforço. Os autoclismos de interior estavam à frente do seu tempo e, no início, permaneceram um produto de introdução lenta.

Fator de Sucesso: Sistemas de Instalação

O impulso necessário veio apenas com a disseminação da instalação de paredes auxiliares, particularmente com o estabelecimento de técnicas de drywall na década de 1980. O grande avanço ocorreu em 1996 com as estruturas de montagem de instalação rápida Duofix, no tradicional azul Geberit. Hoje, após milhões de elementos instalados, o Duofix é o elemento mais instalado na indústria das casas de banho. Provavelmente, existem muito poucos canalizadores na Europa que não instalaram um desses “Duofixes” azuis.

Descarga Segura por Muitos Anos

Os autoclismos Geberit cumprem as suas funções de forma fiável atrás da parede há décadas. Os canalizadores frequentemente encontram autoclismos de interior Geberit dos primeiros anos que ainda estão a funcionar. A longevidade, a alta qualidade e a segurança, mesmo após décadas de uso, contribuíram para o sucesso duradouro dos autoclismos de interior. Além disso, a disponibilidade de peças sobresselentes durante 50 anos garante a funcionalidade de descarga fiável e a longo prazo desses autoclismos.

O nosso compromisso de construir conscientemente o futuro.

Certified B Corporation

Ser B-Corp, para nós, significa dedicar-nos cada dia a gerar valor através dos nossos projectos, salvaguardando o ambiente, as pessoas e as comunidades. Construir lugares melhores para viver.



Descubra mais sobre o nosso compromisso.

kerakoll

GROHE Cubeo: A nova geração de design e funcionalidade para a casa de banho









Transformar a sua casa de banho num espaço moderno e harmonioso é agora mais fácil com a nova linha de torneiras GROHE Cubeo, projetada para combinar elegância e durabilidade. A Cubeo adapta-se a qualquer estilo, proporcionando funcionalidade sem abrir mão do design contemporâneo e acessível. A GROHE Cubeo foi concebida para ser a escolha ideal para quem busca versatilidade e sofisticação. Com um design que mistura formas arredondadas e quadradas, esta linha oferece uma estética minimalista e moderna que se integra facilmente em diferentes ambientes de casa de banho. Quer seja num ambiente minimalista ou numa casa de banho de estilo clássico, a Cubeo oferece a versatilidade necessária para integrar-se com perfeição.

Além do design arrojado, a Cubeo destaca-se pela sua funcionalidade. Equipadas com o inovador cartucho GROHE SilkMove, estas torneiras garantem um controlo preciso do fluxo de água, com suavidade incomparável. A linha Cubeo vai além da estética e durabilidade: graças ao sistema GROHE EcoJoy, as torneiras são concebidas para reduzir o consumo de água e energia, ajudando a poupar recursos sem comprometer o desempenho. Desta forma, a GROHE Cubeo não só acrescenta valor ao design da casa de banho, como também contribui para um futuro mais sustentável.

Está disponível em três tamanhos (S, M e XL) e nos acabamentos Cromado e Matte Black. Esta nova linha oferece soluções para qualquer tipo de projeto, desde os lavatórios até às misturadoras de bidé, e opções para duches e banheiras. Esta versatilidade permite criar uma casa de banho coesa e esteticamente equilibrada, onde cada elemento complementa o outro.

Para obter o Perfect Match, poderá combinar as torneiras da linha Cubeo com os sistemas de duche GROHE Tempesta ou com a linha de cerâmicas Euro Ceramics, criando um ambiente totalmente coordenado, sem abrir mão do estilo ou da qualidade.

Leca®
SAINT-GOBAIN

Numa casa portuguesa fica bem...



PRODUZIDO E TRANSFORMADO EM PORTUGAL

Leca® com certeza.

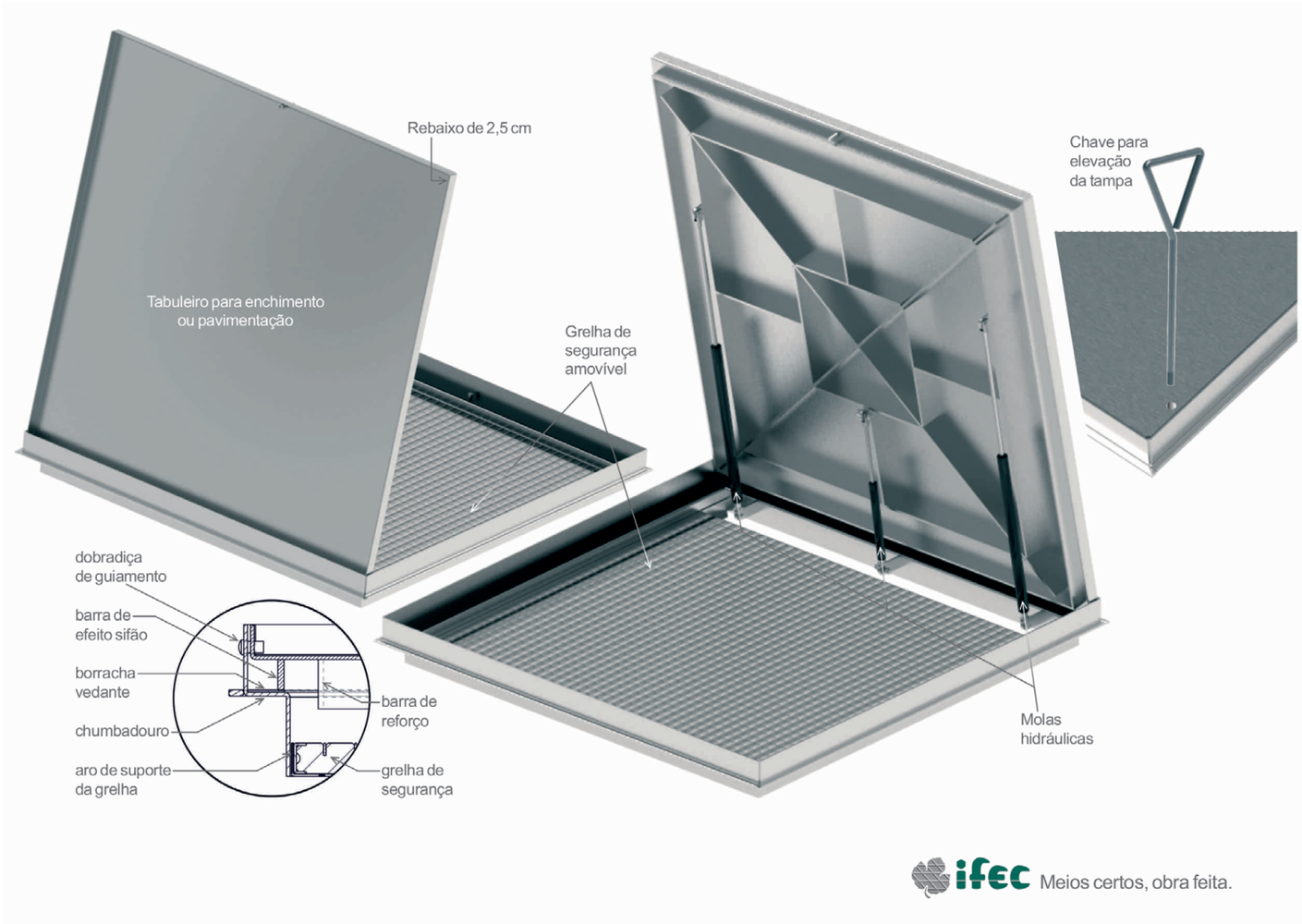
Quando a **tradição se funde com a inovação**, criam-se soluções de enchimento na construção e reabilitação, amigas do ambiente, que promovem uma **construção sustentável**.

- CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL
- MENOR CONSUMO DE ÁGUA
- LEVE
- ISOLANTE TÉRMICO E ACÚSTICO
- RÁPIDO E SIMPLES
- RESISTENTE AO FOGO

www.leca.pt

SAINT-GOBAIN

Tampa Hidráulica Inox com Rebaixo da IFEC





De acordo com o seu posicionamento de evolução tecnológica e inovação, a IFEC apresenta a sua mais recente criação - uma tampa ou alçapão em inox AISI 304, quadrada, estanque e com articulação hidráulica. Pode ser aplicada em espaços públicos, como também em pisos de garagens, caves ou armazéns, por onde seja necessário aceder a uma arrecadação inferior, a uma cisterna ou a uma casa de máquinas.

Resistência

A elevada resistência desta peça às solicitações axiais e verticais, e também a sua resistência à corrosão pelas águas pluviais, residuais e outras, proporciona um amplo leque de aplicações e uma longevidade assinalável.

Segurança

Esta é a sua qualidade mais inovadora, proporcionada por três molas hidráulicas para um controlo confortável e seguro da abertura e do fecho, podendo ainda ser-lhe associado um motor auxiliar com comando. Refira-se igualmente a grelha de segurança amovível nos quatro tamanhos maiores da gama.

Integração visual

A tampa tem um rebaixo de tabuleiro com 2,5 centímetros na face exterior para acolher um enchimento com betão ou pavimentação de ladrilho cerâmico ou outro, igual ao do piso onde for aplicado, para assegurar uma presença muito discreta.

Gama

A IFEC disponibiliza esta tampa em sete tamanhos opcionais, com as seguintes dimensões em centímetros:

47,5 x 47,5 - sem grelha de segurança
57,5 x 57,5 - sem grelha de segurança
67,5 x 67,5 - sem grelha de segurança
77,5 x 77,5 - com grelha de segurança
87,5 x 87,5 - com grelha de segurança
97,5 x 97,5 - com grelha de segurança
107,5 x 107,5 - com grelha de segurança

Especificidades técnicas

• Classe A15, em conformidade com a norma En124:1995;

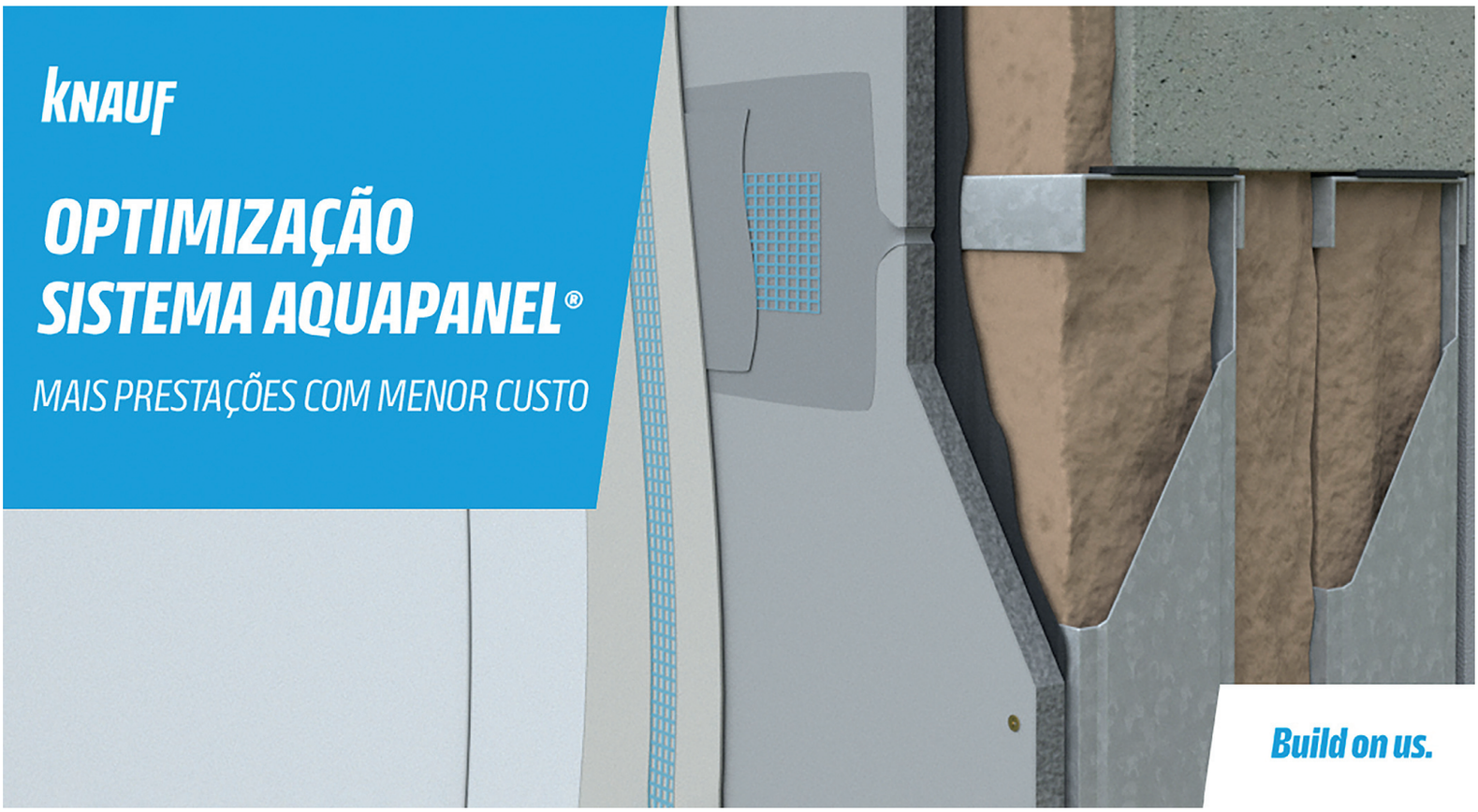
• Aro produzido em chapa inox AISI 304 de 3 milímetros de espessura, com barra de chumbadouro para uma fixação eficaz;

• Borracha EPDM com 30 x 5 de vedação colada ao aro, impossibilitando completamente a passagem de odores ou gases;

• Tampa com fecho e abertura através de parafusos Unbrako M8;

• Elevação da tampa feita através duma chave específica fornecida pela IFEC.

Knauf melhora o seu sistema de fachada Aquapanel®



A Knauf trabalha constantemente para inovar, introduzindo soluções sustentáveis que permitem melhorar a construção de casas de forma mais eficiente e sem perder qualidade. Assim, a empresa líder no fabrico de placas de gesso laminado e projetos de construção a seco, anuncia importantes melhorias no sistema de fachada Aquapanel®, que surge com mais funcionalidades, mais acabamentos do que nunca e redução de custos, tudo isto sob a garantia Knauf.

O sistema de fachada Aquapanel®, líder no mercado ibérico, evolui com grandes melhorias, otimizando custos e melhorando o desempenho. Inclui novas argamassas com uma vasta gama de acabamentos, incluindo Knauf ColorMix, uma tecnologia colorimétrica inovadora e única no mercado, para colorir o Knauf CONNI S ou Knauf Quarzco Pro no local e de imediato.

Uma das melhorias significativas é a incorporação de novos perfis de fachada, que permitem reduzir tanto o custo do sistema quanto a pegada de carbono, além de oferecer maior resistência mecânica e diminuir a espessura da fachada em até 25 mm. Outra das principais melhorias destaca a redução das emissões de CO_2 até 40%, suportada pela nova EPD do sistema completo Aquapanel®, que permite à Knauf assegurar a redução de Kg de CO_2 emitidos por m².

Estas inovações não só oferecem maior flexibilidade no desenho, como também permitem melhorar a eficiência energética dos edifícios e aumentar a capacidade de carga do sistema, abrindo a possibilidade de instalação direta de fachadas ventiladas sobre o sistema Aquapanel®.

Pablo Maroto, Diretor Técnico e de Marketing da Knauf, comentou: “Decidimos investir na melhoria do nosso sistema Aquapanel®, que após mais de 20 anos no mercado continua a ser muito bem recebido. Com a nova otimização, o Aquapanel® apresenta-se como uma opção que nos permite construir de forma mais eficiente, reduzindo custos e emissões, ao mesmo tempo que aumentamos o desempenho e os possíveis acabamentos. Com estas soluções, contribuímos para a melhoria da qualidade na construção.” Com esta otimização, a Knauf reforça a sua posição no mercado como referência em inovação e sustentabilidade, oferecendo soluções construtivas que os distinguem, não só cumprem os requisitos técnicos e regulamentares, como também contribuem para o desenvolvimento de edifícios mais sustentáveis.

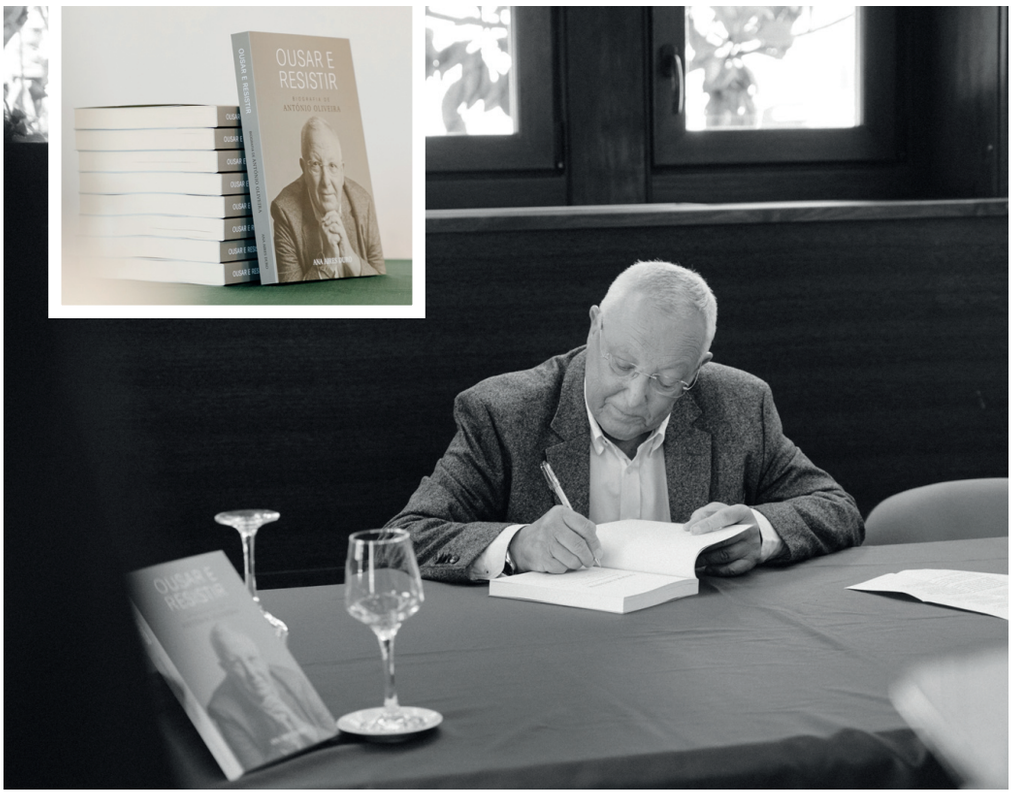
Fonte: Burson Global

AIRSTEEL
INDÚSTRIA DE TUBOS, LDA
243 993 774 | 916 483 326
geral@airsteel.pt WWW.AIRSTEEL.PT



Biografia do Presidente da OLI narra uma vida de ousadia e resistência





"Ousar e Resistir" é o título da biografia de António Oliveira, Presidente da OLI, que acaba de chegar às livrarias, através das Edições Afrontamento.

Da autoria de Ana Aires Duro, esta obra retrata a vida profissional e pessoal do empresário que em 1980 criou a fábrica de autoclismos que lançou a função de dupla descarga do autoclismo a nível mundial (1992), uma solução pioneira que contribuiu para a redução do consumo de água em cinquenta por cento.

Hoje, a OLI é uma marca mundial reconhecida por colocar a inovação ao serviço da sustentabilidade hídrica. Graças à tecnologia patenteada e aos elevados padrões de qualidade de fabrico, a empresa lança continuamente melhores soluções para um futuro hidricamente mais sustentável. Do seu amplo e moderno complexo industrial, em Aveiro, onde trabalham mais de 400 pessoas, a OLI produz anualmente 2 milhões de autoclismos e 3 milhões mecanismos que são exportados para 80 países dos cinco continentes. As suas soluções estão presentes em casas de banho de todo o mundo, de hotéis a hospitais, passando por estádios de futebol e museus.

Ao longo dos últimos 40 anos, António Oliveira (Aveiro, 1952) foi o responsável pela estratégia de industrialização, comercialização e internacionalização da OLI, um percurso profissional reconhecido, em 2021, com a atribuição do prémio internacional "EY Entrepreneur of the Year - Prémio Inovação", tendo o júri destacado a sua capacidade de transformar ideias em negócios que promoveram a inovação, criaram emprego e geraram impacto social.

Sem a pretensão de ser um relato histórico ou de assumir o carácter de um diário pessoal, a vida de António Oliveira é contada no livro "Ousar e Resistir". Nas palavras do Reitor da Universidade de Aveiro, Paulo Jorge Ferreira, que assina o prefácio:

"Este livro narra a vida de António Oliveira, desde a infância numa aldeia próxima de Aveiro até à liderança de uma empresa global, a OLI. Cruzamo-nos com a sua paixão pela música e pelos livros, partilhamos a sua luta contra as crises económicas e a doença. Assistimos à integração dos seus filhos na empresa familiar. A biografia retrata António Oliveira como um homem resiliente, apaixonado pelo trabalho e dedicado à família, que encontrou na empresa, na equipa e família a inspiração para ultrapassar obstáculos e construir um legado assente na inovação e na sustentabilidade."

"A obra de António Oliveira sublinha a importância da educação e da cultura. A educação formal e a formação humanista, impulsionadas pela paixão pela música, livros e viagens, são pilares fundamentais na sua vida, cuja trajetória profissional é marcada pela visão estratégica, pela ousadia e por uma admirável capacidade de adaptação às sucessivas crises económicas."

"O que o livro constitui é uma lição sobre o valor do trabalho, da inovação, da persistência, da coragem e da capacidade de reinvenção. Os sucessos e desaires relatados nestas páginas também nos convidam a refletir sobre as nossas próprias vidas, dando-nos força e inspiração para enfrentarmos as nossas próprias contrariedades. Ao fechar o livro, terá testemunhado uma história sobre a transformação do sonho em realidade, através do conhecimento, da inovação e do trabalho."

FONTE: AD COMMUNICATION

Placo® apresenta nova placa de gesso inovadora produzida em Portugal



A Placo®, marca da Saint-Gobain Portugal, lança a Glasroc® H uma nova placa de gesso laminado, produzida em Portugal, revestida em ambas as faces por um véu de fibra de vidro, com muito reduzida absorção de água e incombustível (A1).

Esta solução está apta para a aplicação em exteriores, em tetos e paredes não expostas à intempérie, e interiores, em zonas muito húmidas, uma vez que se trata de uma placa altamente hidrófuga. A Glasroc® H vem complementar a oferta de placas destinadas ao exterior reposicionando a Glasroc® X para fachadas, aumentando assim a competitividade desta gama de placas.

Esta nova proposta é fabricada em Portugal, em Pombal, na fábrica adquirida pela Saint-Gobain em 2022, com o objetivo de fornecer localmente placas de gesso cartonado para acelerar o crescimento dos sistemas de placas de gesso e desenvolver soluções integradas.

A Glasroc® H tem diversos contributos para a sustentabilidade pelo que a sua produção local diminui a necessidade de transporte de longa distância, reduzindo as emissões de CO_2 e outros gases de efeito estufa associados ao transporte marítimo, aéreo e terrestre, na cadeia de suprimentos global. Além disso, pode incentivar o desenvolvimento social e económico nacional, promovendo a equidade e melhorando a qualidade de vida da comunidade.

A informação sobre esta nova placa e todos os produtos Placo® está disponível no novo Guia Placo®.



Novas coleções Revigrés - Inovação em pequenos e grandes formatos


BROWN OAK


TECH20mm URBAN


LIGHT XL STATUARIO WHITE | BRICK


SILVER ROOTS | GOLD OAK

A Revigrés aposta continuamente na mais avançada tecnologia para entregar no mercado produtos em linha com as últimas tendências da arquitetura e design de interiores.

As coleções LIGHT XL, no grande formato 120x278 cm e com uma espessura reduzida (6 mm), apresentam uma elevada resistência técnica e introduzem elegância e funcionalidade nos projetos mais exigentes.

Ao mesmo tempo, criam um efeito visual de continuidade através do efeito estético dos materiais naturais com a leveza que, por um lado, contribui para reduzir a pegada ecológica associada ao processo de produção e transporte e, por outro, torna a sua aplicação muito versátil.

Também disponíveis em grande formato, as novas coleções Silver Roots e Grigio Damasco reproduzem os efeitos e texturas dos mármores de forma ultrarrealista, resultado de uma tecnologia inovadora de impressão digital 3D que permite o encaixe perfeito entre o desenho e relevos da peça, em superfícies tridimensionais.

A mesma tecnologia resulta em soluções com o efeito ultrarrealista da madeira cuja riqueza de tonalidades e texturas criam ambientes com diferentes intensidades.

São quatro as coleções com o efeito da madeira - Pine Wood, Gold Oak, Brown Oak e Dibetou - disponíveis nos formatos 19,5x120 cm, 19,5x180 cm, 30x120 cm e 30x180 cm, incluindo o acabamento antislip, em 19,5x120 cm.

A Revigrés apresenta ainda as coleções Brick & Block, duas soluções em pequeno formato - 7x29 cm e 14x14 cm - numa paleta de 6 cores e dois acabamentos - Matte e Glossy - que recuperam o revivalismo do mosaico tradicional combinado com a versatilidade e resistência do grés porcelânico. São, por isso, adequadas para utilização em interiores e exteriores e, no acabamento Matte, em pavimento.

Com diversos efeitos estéticos, a nova espessura TECH20mm reforça a oferta da Revigrés com uma solução técnica de elevada resistência mecânica, ideal para aplicação em exteriores.

Recentemente, na feira Cersaie, em Itália, a Revigrés estreou novas soluções cerâmicas inspiradas nas cores do deserto e na superfície da pedra travertino, a disponibilizar nos formatos 120x120 cm e 120x278 cm.

Os novos lançamentos refletem a aposta da marca em técnicas de produção e tecnologias inovadoras e no desenvolvimento de produtos de valor acrescentado com que visa contribuir para a sustentabilidade da construção.

Com a elevada resistência, aspeto inalterável e facilidade de limpeza e manutenção do grés porcelânico, as soluções apresentadas são compatíveis com inúmeros modelos e soluções da construção sustentável, dispondo ainda de Declarações Ambientais de Produto (DAPs) que contribuem para a melhoria de classificação em diversos sistemas de certificação ambiental internacionais dos edifícios, como os sistemas BREEAM e LEED.

A SOPREMA ENTRA EM CAMPO



GECOL TERM ETICS

SOPREMA ESPECIALISTAS EM ETICS para todas as soluções

SOPREMA

MAIS INFORMAÇÃO E PROJETOS

soprema.pt

Sistemas Sikatherm® - o conforto térmico da sua casa no Verão e no Inverno
Sika Portugal





Sikatherm® é um sistema completo de isolamento térmico pelo exterior, formado por produtos de qualidade cuidadosamente ensaiados e compatíveis entre si, vulgarmente chamado de “capoto” (casaco). Mantém a temperatura interior ideal, reduz a humidade por condensação, evitando bolores, e assegura a impermeabilidade das paredes face às intempéries.

Um investimento neste sistema garante poupanças a longo prazo, valoriza a certificação energética e a estética exterior do imóvel. Ao melhorar o isolamento térmico de um edifício, pode-se ter ganhos energéticos superiores a 30-35% no consumo de aquecimento e ar condicionado, com a diminuição de perdas e a consequente redução de emissões de CO_2 para a atmosfera.

Os principais argumentos dos sistemas ETICS são:

- Aplicação em obra nova e reabilitação em qualquer tipo de clima;
- Melhoramentos energéticos médios de 35% no aquecimento e no arrefecimento;
- Importante redução de emissões contaminantes;
- Aumento do conforto térmico;
- Desaparecimento de humidade por condensação;
- Rapidez e facilidade de aplicação;
- Proteção mais duradoura do edifício relativamente aos agentes atmosféricos e contaminantes;
- Revalorização do imóvel.

sociedade pontoverde

A Sociedade Ponto Verde

Chegou à gestão de embalagens industriais e comerciais.

Se coloca no mercado embalagens comerciais ou industriais tem a obrigação legal, ao abrigo da responsabilidade alargada do produtor, de garantir a *compliance* ambiental das suas embalagens e resíduos de embalagens.

A Sociedade Ponto Verde é o parceiro ideal para a sua empresa.
Conheça todos os detalhes deste novo serviço em www.pontoverde.pt/clientes.html

Fale diretamente com a nossa equipa de clientes em:

clientes@pontoverde.pt
210 102 480

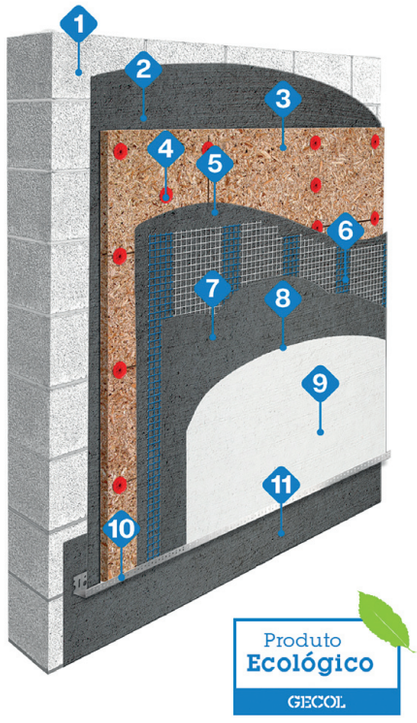
Confie as suas embalagens à Sociedade Ponto Verde

- 27 anos de experiência
- Líder do fluxo urbano
- Pioneiro na inovação
- + 8 mil clientes



Soprema e o Gecol Term Etics Eco Pavawall: A escolha ecológica que redefine o isolamento térmico em Portugal





1 **Suporte**
2 GECOL **Eco Term** para colagem
3 GECOL **Pavawall**
4 GECOL **Buchas de fixação**
5 GECOL **Eco Term**
6 GECOL **Malla**
7 GECOL **Eco Term**
8 Primário GECOL **Cril Fondo**
9 GECOL **Cril Silicato**
10 GECOL **Perfil de arranque**
11 Impermeabilização **Gama Sopralastic**

A Soprema, líder em soluções de impermeabilização, isolamento térmico e acústico, e mais recentemente com uma aposta vencedora nas argamassas, tem-se destacado no mercado pela sua dedicação inabalável à sustentabilidade e aos produtos de excelência. A sua inovação mais recente, o sistema Gecol Term Etics Eco Pavawall, não é apenas mais um sistema ETICS; representa uma evolução ecológica que define um novo padrão para um futuro sustentável na construção civil.

O sistema Gecol Term Etics Eco Pavawall da Soprema distingue-se pela sua composição única no mercado, sendo completamente ecológico, tendo como base o Pavawall, o seu elemento mais diferenciador, feito de fibras de madeira. Este material não só oferece elevada permeabilidade ao vapor de água, mantendo um excelente nível de isolamento térmico, mas também contribui significativamente para a sustentabilidade do projeto.

Este sistema não só cumpre a função principal de isolamento térmico, mas também personifica uma filosofia de construção que valoriza o meio ambiente, promovendo a eficiência energética e a sustentabilidade, culminando numa reduzida pegada ecológica. As camadas do sistema incluem:

• Pavawall: A alma do sistema, oferecendo isolamento térmico natural e excecional permeabilidade ao vapor de água, evitando condensações e recorrendo a materiais renováveis de fibras de madeira.

• Gecol Eco Term + Gecol Malla: Uma robusta combinação de argamassa ecológica à base de cal hidráulica fibro-reforçada e malha de fibra de vidro para durabilidade e resistência.

• Gecol Eco Term: Uma segunda aplicação de argamassa para regularização perfeita e aderência.

• Gecol Cril Fondo: Primário pigmentado em dispersão aquosa para as gamas Gecol Revestcril, que prepara a superfície para o revestimento final.

• Gecol Cril Silicato: Revestimento mineral de silicatos de elevada pureza e durabilidade, com elevada permeabilidade ao vapor de água, isento de solventes, para acabamento decorativo de fachadas, oferecendo resistência ao aparecimento de fungos e bactérias e ao envelhecimento causado pelos raios ultravioletas.

Em Portugal, estudos revelam que uma proporção significativa dos edifícios, especialmente os mais antigos, enfrenta consumos energéticos elevados para aquecimento no inverno e arrefecimento no verão, devido à ineficiência do isolamento térmico existente. De acordo com a Agência para a Energia (ADENE), os edifícios sem isolamento adequado podem representar mais de 40% do consumo energético total do setor residencial. A implementação do sistema Gecol Term Etics Eco Pavawall da Soprema oferece uma redução considerável desses gastos, melhorando a eficiência energética em até 30%. Este aprimoramento não só assegura um ambiente interior com temperaturas mais estáveis e confortáveis ao longo do ano, mas também contribui para uma significativa diminuição do impacto ambiental, alinhando-se com as metas nacionais de redução de emissões de carbono e sustentabilidade energética.

Optar pelo Gecol Term Etics Eco Pavawall é, para distribuidores e instaladores, uma oportunidade de liderar o mercado com soluções que realmente fazem a diferença, estabelecendo novos padrões de inovação sustentável no setor. A adesão a este sistema não só eleva o nível de serviço oferecido, mas também distingue estes profissionais como líderes no mercado, preparados para responder às exigências de um futuro que valoriza tanto o desempenho quanto a sustentabilidade.

O Gecol Term Etics Eco Pavawall da Soprema é mais do que uma solução eficiente; é uma inspiração que redefine o que esperamos dos materiais de construção, unindo eficácia e sustentabilidade. Este sistema não só isola, como chega ao mercado para transformar o setor da construção, influenciando cada fachada nova ou renovada com os princípios da ecoeficiência, preparando o caminho para um futuro onde cada construção é um exemplo de responsabilidade ambiental e eficiência energética.

Com o Gecol Term Etics Eco Pavawall da Soprema, lidere a revolução verde na construção: inove no isolamento, lidere na qualidade.

Vulcano lança campanha de bombas de calor para A.Q.S.



A Vulcano, marca portuguesa líder em soluções de água quente e solar térmico, acaba de lançar uma nova campanha de comunicação de Bombas de Calor para A.Q.S.. Sob o mote "Na fatura e no ambiente, a poupança começa em casa", esta campanha da Vulcano decorrerá de outubro a dezembro.

As Bombas de Calor para A.Q.S. são uma solução eficiente para o aquecimento de águas sanitárias, permitindo uma poupança significativa de até 70% na fatura da energia. Quando comparados com outros sistemas elétricos de aquecimento de água quentes, as Bombas de Calor são muito mais eficientes e permitem uma poupança significativa. A gama AquaSmart 2 destaca-se, não só pela sua ecologia e eficiência, mas também pela sua versatilidade através da oferta de modelos de 100l e 150l (murais), que se adaptam a espaços mais reduzidos, tornando-se ideais para apartamentos, e de 200l e 260l (chão) que permitem obter a solução ideal para dar ainda mais conforto à sua casa. Estes equipamentos permitem uma redução das emissões de CO_2, uma vez que utilizam a energia do ar, não produzindo gases de combustão, têm uma classificação energética A+, ecrã tátil para uma fácil utilização, compatibilidade com soluções solares permitindo assim uma poupança ainda maior nos consumos e no ambiente.

"A preocupação da Vulcano em apresentar equipamentos eficientes aos consumidores, que recorram a energias renováveis, está refletida nesta campanha. Estes equipamentos permitem uma maior poupança, sendo mais amigos do ambiente, e contribuindo para a transição energética. A garantia de produtos inovadores, mais tecnológicos e de qualidade, é um dos motivos que faz com que a Vulcano seja eleita como Marca de Confiança Ambiente dos portugueses ao longo de vários anos consecutivos", refere Nadi Batalha, Coordenadora de Marketing da Vulcano.

Com esta campanha, é ainda possível solicitar um orçamento gratuito através do website da Vulcano e obter a resposta de um instalador profissional da Vulcano.

FONTE: YOUNGNETWORK GROUP

materiais
de construção

Próximas edições

Mat. Reabilitação e Renovação | Novos Materiais e Tecnologias | Sustentabilidade | Eficiência Energética



70 anos desde 1954 associação materiais de construção
APCMC

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

150 Years of Tomorrow: A Geberit comemora o seu 150º aniversário a duplicar







A Geberit, especialista em louça sanitária e tecnologia para a casa de banho, começou o mês de outubro com uma comemoração em duplicado do seu 150º aniversário. Por um lado, no dia 3 de outubro, a marca convidou os diretores da sua distribuição em Portugal e Espanha para o evento "150 Years of Tomorrow", realizado na Real Fábrica de Tapetes de Madrid. Uma semana depois, a 11 de outubro, foi o momento de comemorar estes 150 anos de história com todos os funcionários de Portugal e Espanha, incluindo os da fábrica da Geberit no Carregado.

A ocasião merecia esta dupla comemoração, conforme sublinhou a jornalista Samanta Villar, que liderou o evento para clientes: “Atualmente, poucas empresas podem comemorar 150 anos de história repleta de inovações, êxitos e grandes perspetivas de futuro.”

Ao longo destes 150 anos, o principal objetivo da empresa foi melhorar de forma sustentável a qualidade de vida das pessoas com produtos inovadores para a casa de banho, sendo estas o centro das atenções da Geberit. David Mayolas, diretor-geral da Geberit Iberia, destacou o papel primordial que as pessoas ocupam na cultura da empresa: “O mais importante para nós são as pessoas - as da Geberit e todas aquelas com quem nos relacionamos (distribuidores, instaladores, proprietários, prescritores, remodeladores...). Ao longo dos anos, estabelecemos relações baseadas na confiança e no respeito mútuo. Isso levou-nos até onde estamos agora, e esperamos que nos conduza a um futuro ainda mais bem-sucedido para todos e todas.”

Ambos os eventos foram dias carregados de futuro, nos quais se destacou o papel pioneiro da Geberit desde a sua criação em 1874. Ao longo destes 150 anos de trajetória, e com o olhar voltado para o amanhã, a Geberit agradece por partilhar os seus "150 Years of Tomorrow".

2º Congresso Internacional da Giacomini

Autoconsumo e construção de "edifícios vivos" assentes na Inteligência Artificial é a solução







O Algarve é uma das regiões mais afetadas pela seca em Portugal. Esta situação dramática e silenciosa resulta das alterações climáticas, da gestão ineficiente dos recursos hídricos e da elevada pressão turística. Segundo a Agência Portuguesa do Ambiente, desde 2012 a precipitação está 29% abaixo da média e as reservas de água atingiram valores críticos, com o armazenamento das albufeiras situando-se em níveis inferiores a 50%, além de aquíferos sobre explorados e racionamento de água em áreas económicas chave para a região, como a agricultura e o turismo. Há riscos sérios para a população e para os ecossistemas locais. Este cenário agrava-se com a pressão do consumo hídrico e energético, decorrente do aumento do número de fogos habitacionais, do incremento dos custos da construção e das atuais metas europeias para a descarbonização do setor, tanto em edifícios como nos produtos utilizados, que colocam desafios acrescidos.

Estes foram alguns dos principais temas debatidos e números apresentados no 2.º Congresso Internacional da Giacomini, que decorreu no dia 3 de outubro, em Vilamoura. O evento, que teve como tema "O futuro do Algarve: recursos, edifícios e economia", contou com a participação de David Pimentel, Vice-Presidente da Câmara Municipal de Loulé, e de João Rodrigues, Vice-Reitor da Universidade do Algarve, além de diversos especialistas nacionais e internacionais das áreas do ambiente, energia, construção e climatização. O autarca revelou que 27% da água do Município de Loulé não é faturada devido a perdas na rede e deu a conhecer a significativa redução do consumo de energia em edifícios e serviços do concelho, fruto da aposta em painéis fotovoltaicos. "A grande dificuldade é mostrar a eficácia da eficiência energética", atestou David Pimentel. O Vice-Reitor da Universidade do Algarve desvendou que a academia tem desenvolvido linhas de investigação na área dos edifícios vivos e da inteligência artificial, "na qual os humanos estão no centro". "A sensorização vai permitir às casas adaptarem-se às pessoas de acordo com os seus perfis", justificou.

"Houve um crescimento do fotovoltaico na Europa e em Portugal" e "16% da energia fotovoltaica nacional é produzida na região do Algarve", avançou Manuel Casquiço, da ADENE - Agência para a Energia. De acordo com o responsável, este é "um grande desafio para a rede" energética, não só ao nível "da capacidade", mas também do próprio "congestionamento". Em matéria de recursos hídricos, "o consumo urbano, a agricultura e o golfe representam 100 hectómetros de água por ano na região". Para Pedro Coelho, da Agência Portuguesa do Ambiente/Administração da Região Hidrográfica do Algarve, "é preciso haver uma boa articulação entre as entidades e os utilizadores." A solução para fazer frente a esta pressão hídrica e energética passa inevitavelmente pelo autoconsumo; a gestão eficiente da produção local, assente em novas tecnologias, nomeadamente o hidrogénio, garantirá a sustentabilidade ambiental, social e económica da região.

Para Vasco Silva, Diretor-Geral da Giacomini Portugal, as "50.000 bombas de calor instaladas em Portugal no ano de 2023 são um pequeno passo", dado que "85% dos edifícios nacionais são anteriores a 2020 e destes, 75% têm um fraco desempenho energético". "Este cenário dramático, vivido particularmente a sul do país, exige medidas urgentes e integradas por parte do Estado, das entidades gestoras dos vários setores, utilizadores de água e da própria sociedade civil", acrescentou o responsável.

Promovida por duas empresas de referência nos setores da climatização, a Giacomini, com sede em Itália, e a Canalcentro, fundada há 36 anos em Leiria e com filiais em Lisboa e Loulé, a iniciativa mobilizou perto de duas centenas de profissionais com conhecimento e experiência no mercado da região do Algarve.

DO GOOD TOO

Software à medida



www.dogoodtoo.com

DO GOOD TOO



Desenvolvemos Plataformas informáticas à medida e apoiamos causas sociais.

Rua Paulo da Gama, Nº 629 4150-589 Porto
Email: info@dogoodtoo.com

www.dogoodtoo.com

CEO da gigante japonesa LIXIL visita a fábrica da Grohe de Albergaria







Kinya Seto, CEO da LIXIL Corporation ("LIXIL"), fabricante líder de tecnologias inovadoras de água e materiais de construção, visitou no passado mês de outubro as instalações da fábrica GROHE em Albergaria-a-Velha.

A unidade, presente em Portugal desde 1998, produz torneiras de cozinha e é especializada em torneiras termostáticas e cartuchos termostáticos da marca GROHE, bem como no processo PVD (Deposição de Vapor Físico). Atualmente, é responsável pela produção de cerca de 2,3 milhões de torneiras de cozinha, 2,5 milhões de cartuchos de termostatos e 1,5 milhões de termostatos, por ano.

Durante a visita, o CEO da Lixil, Kinya Seto, enfatizou ainda a importância do local para a produção de termóstatos para chuveiros e sistemas de chuveiro. "Estes desempenham um papel central para a marca GROHE e o seu portfólio de produtos para soluções holísticas de casas de banho. Em combinação com os cartuchos termostáticos, a produção portuguesa apresenta a mais alta qualidade e precisão. Os cartuchos termostáticos são o coração de cada chuveiro, ao regularem o fluxo e a temperatura da água. Graças à tecnologia inteligente CoolTouch, as torneiras termostáticas GROHE satisfazem a procura dos consumidores por segurança - 74% dos consumidores procuram um chuveiro com superfícies que não aqueçam durante o banho, protegendo assim contra queimaduras."

Outro foco da visita do CEO foi o acabamento de superfícies de acessórios, utilizando o processo PVD. PVD significa Deposição de Vapor Físico e é um processo de revestimento em que os materiais são aplicados a uma superfície na fase gasosa, para criar um revestimento extremamente duro, durável e resistente. Isto é particularmente importante, considerando que as torneiras estão entre os produtos mais utilizados em qualquer casa. Além disso, este processo permite a criação de uma ampla gama de opções de cores, ideais para diferentes estilos de casas de banho e cozinhas. As cores vão desde SuperSteel e Cool Sunrise até Warm Sunset e Hard Graphite.

"Os produtos fabricados em Albergaria desempenham um papel crucial no fortalecimento da posição da marca GROHE no mercado global de casas de banho", acrescentou Kinya Seto. "A tradição artesanal e a tecnologia de ponta encontram-se aqui! Graças à qualificação dos nossos colaboradores e à utilização de processos inovadores, podemos oferecer aos nossos clientes em todo o mundo produtos da mais alta qualidade."

Leca Portugal abre as portas do Barreiro da Rascoia e celebra a sustentabilidade em Dia Aberto









No passado dia 12 de outubro, a Leca Portugal promoveu um Dia Aberto destinado a toda a comunidade, proporcionando uma experiência imersiva a mais de 100 participantes. Ao abrir as portas do Barreiro da Rascoia, o local onde se extrai a matéria-prima dos seus produtos, a empresa ofereceu aos visitantes a oportunidade de estabelecerem uma ligação mais profunda com a Natureza, evidenciando o seu compromisso com a sustentabilidade e a preservação ambiental em cada etapa do processo.

O evento incluiu diversos workshops, onde os participantes tiveram a oportunidade de explorar novos hobbies, e um passeio de comboio pela vila, que deu a conhecer o património local de forma única. Margarida Freire e Eduardo Rego, da AMA - Associação Memória Avelarense, guiaram os participantes numa viagem repleta de história.

Apesar das previsões meteorológicas, o evento decorreu sob um céu limpo e soalheiro, reforçando o ambiente acolhedor e alegre da iniciativa. A animação esteve a cargo do grupo de cantares do projeto “Nós e (a)Vós” e da Teteanima, que trouxe alegria às crianças presentes.

Os workshops, conduzidos pelos colaboradores da Leca Portugal Fernando Pereira e Paulo Lopes, juntamente com os parceiros Pedro Ferraz e PshysioGo, proporcionaram momentos de aprendizagem e diversão, reforçando a colaboração e o espírito de comunidade que se viveu ao longo deste dia tão especial.

A Leca Portugal agradece a todos os que fizeram parte deste dia memorável, onde a inovação, o espírito de comunidade e o compromisso com a sustentabilidade estiveram sempre em destaque.

Macoimbra celebra 40 anos

A Macoimbra - Materiais de Construção SA, fundada a 8 de outubro de 1984, celebrou 40 anos. A empresa, que se dedica ao comércio de materiais de construção para acabamento interior e exterior, iniciou a sua atividade num pequeno armazém na Adémia, Coimbra, evoluindo progressivamente até 1995, quando se mudou para as suas instalações próprias, com cerca de 8.000 m², onde se encontra atualmente. Embora represente marcas internacionais, a Macoimbra sempre valorizou e apostou no produto nacional, em estreita relação com alguns fornecedores com quem trabalha desde o início.

As quatro décadas de existência da empresa espelham um percurso de dedicação e inovação, apostando numa equipa focada no atendimento personalizado e na satisfação dos seus clientes, o que permitiu criar uma ligação de confiança com os mesmos.







O dia de aniversário foi marcado por um jantar de convívio de toda a equipa, no qual foram recordados momentos desafiantes e graciosos, especialmente dos primeiros anos da empresa. Essas histórias foram contadas em primeira mão pelos sócios fundadores e pelos colaboradores mais antigos, que ainda hoje trabalham na empresa. O caráter familiar do evento reforça a união entre os membros da equipa, que tanto os identifica.

Coincidentemente, na mesma semana do aniversário, a Macoimbra foi distinguida com o Prémio Mérito Empresarial 2024, na noite de gala do Coimbra Invest Summit, evento organizado pelo município da cidade, que reconhece o trabalho de empresas que contribuem para o desenvolvimento do tecido empresarial e económico da região. A empresa agradece reconhecidamente aos clientes, fornecedores e colaboradores pela dedicação à Macoimbra ao longo dos seus 40 anos, desejando o maior sucesso e que a evolução se estenda a todos os intervenientes.

3ª edição do MACODESTAQUES 2024 da Macolis











No âmbito das comemorações dos 40 anos da Macolis, que têm marcado este ano de 2024, a Quinta do Paul acolheu, no passado sábado, 21 de setembro, a Macolis na qualidade de organizadora e anfitriã da 3ª edição do MACODESTAQUES. Este evento profissional reuniu os principais parceiros da Macolis nos setores de climatização, canalização e energias renováveis. Mais de 30 marcas de referência no mercado nacional e internacional participaram como expositores, respondendo positivamente ao desafio lançado pela Macolis e contribuindo para o êxito do certame, reforçando a crescente importância do evento no setor.

Voltado para clientes, instaladores e empresários do setor da construção, o MACODESTAQUES 2024 registou uma afluência massiva, estimando-se que tenha recebido a visita de mais de 600 profissionais da área, superando todas as expectativas. Ao longo do dia, diversas atividades marcaram o certame, incluindo apresentações de produtos, novidades e soluções, além de variadas dinâmicas comerciais trazidas pelas marcas representadas.

Destaque ainda para a realização de um colóquio que centrou a sua discussão no tema “Técnicos do Futuro… Soluções e Desafios no Horizonte: A Mão de Obra em Climatização e Canalização”, abordando a crescente preocupação com a falta de mão de obra especializada. Representantes de marcas, empresas instaladoras, associações do setor e uma escola profissional participaram no debate, em busca de soluções para os desafios enfrentados pelas empresas. A adesão foi extremamente interessante, e o momento só pecou pela sua brevidade, dada a manifestação de interesse de inúmeras pessoas em participar. Visivelmente, uma excelente ideia e iniciativa a considerar para próximas edições.

O MACODESTAQUES 2024 marca, assim, um momento alto e memorável na história da Macolis, assumindo-se definitivamente como um evento de relevância para o setor e apontando já com elevada expetativa para a sua próxima edição.

Fórum Sanitop reuniu mais de 2500 profissionais na Exposalão Batalha



Johan Stevens, Diretor Geral da Sanitop

O espaço Casa Inteligente Econforto foi uma das grandes novidades desta edição, um conceito inovador que apresentou soluções para um futuro mais sustentável e eficiente, o que suscitou grande interesse por parte dos visitantes. A décima terceira edição do Fórum Sanitop realizou-se no dia 27 de setembro, na Exposalão Batalha, e reuniu mais de 2.500 pessoas, entre fabricantes, instaladores, profissionais, colaboradores e clientes.

O evento anual contou, nesta edição, com a presença de mais de 100 expositores nacionais e estrangeiros, que apresentaram as mais recentes soluções e novidades do setor, tanto nos segmentos de sistemas e climatização como de eletricidade e iluminação. Além disso, houve várias palestras e sessões temáticas, em que o grande enfoque foi para o tema geral "Conforto, Controlo e Eficiência".

No entanto, a grande novidade desta edição foi o espaço Casa Inteligente Econforto, um conceito inovador que apresentou um conjunto de soluções para um futuro mais sustentável e eficiente, o que despertou grande interesse entre os visitantes. Este espaço apresentava soluções de mobilidade elétrica, tanto para residências, condomínios como para espaços comerciais; soluções de domótica, com vários sistemas focados em conforto, segurança e eficiência energética; sistemas de ventilação que podem ser instalados em casas; além de soluções de aquecimento, climatização e energias renováveis. Um conjunto de soluções e equipamentos eficientes e sustentáveis estavam representados por várias marcas presentes no evento.

Vale destacar que a preocupação com a sustentabilidade, eficiência e segurança já é uma prática diária na atividade da Sanitop, visível, por exemplo, no stand da empresa, onde foram destacados esforços como a transformação de caixas de cartão para enchimento das embalagens para proteção e transporte, assim como a utilização de fita gomada, uma prática que protege o ambiente e oferece diversos benefícios.

Na opinião de Johan Stevens, Diretor Geral da Sanitop, a aposta na inovação e na sustentabilidade é o único caminho a seguir para o setor: "A Sanitop tem











procurado desde sempre parceiros que nos permitam oferecer aos nossos clientes soluções inovadoras, muitas vezes à frente do seu tempo. Fomos pioneiros, por exemplo, na introdução de energias renováveis, nomeadamente bombas de calor, biomassa e energia solar. Hoje, temos um forte foco na sustentabilidade e em soluções que permitam diminuir os consumos energéticos e proporcionar conforto e qualidade de vida às pessoas. Aliar estas soluções à domótica e a um controlo inteligente vai permitir que este objetivo seja mais facilmente atingido, e a estratégia atual da Sanitop vai ao encontro disto mesmo".

Aposta no Material Elétrico

Outro destaque desta edição foi o facto de o evento ter um espaço significativamente maior, ocupando dois pavilhões da Exposalão Batalha. Isso reflete a aposta da Sanitop na área do material elétrico, realizada através da aquisição, nos últimos dois anos, dos ativos da empresa Pinheiro e Santos, bem como das empresas Bifase, Quadrinorte, Casa das Lâmpadas e Luzdomus. Essa expansão permitiu a presença de mais de 25 marcas como expositores, que representam grandes referências deste setor.

Nas palavras de Johan Stevens: "Apostar no Material Elétrico vai trazer uma grande vantagem para nós e para todos os nossos parceiros, ao permitir uma oferta cada vez mais vasta e abrangente, focada nas soluções do futuro, com uma equipa de profissionais especializada nas diferentes áreas, quer em sistemas e climatização, quer em eletricidade e iluminação". Reforça: "Acreditamos que estamos a integrar novas parcerias de sucesso com vários fornecedores desta área, que serão fundamentais neste caminho de sustentabilidade e também de inovação".

O Fórum Sanitop é reconhecido pelos profissionais do setor como um evento de referência. É um encontro que visa fazer a ponte entre clientes, fabricantes, parceiros e a equipa de colaboradores da Sanitop. Como já é habitual, o evento contou com vários espaços de aprendizagem e interação, mas também com muita animação e lazer, como máquinas e mesas de jogos, e nesta edição contou com a atuação do artista David Antunes no final do dia.

Artigo

Networking da APCMC Young Merchants na MAPEI Portugal

Comunicação: a chave para a sucessão e profissionalização das empresas







Sob o tema "O que vem depois? A importância da comunicação na sucessão", o grupo *Young Merchants* da APCMC organizou, no passado dia 8 outubro, na Mapei Portugal, em Cantanhede, a 2ª *Young Talks*, contando com o apoio da Associação das Empresas Familiares.

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" - citando José de Matos - secretário-geral da Associação - a partilhar o sonho de fazer mais e melhor, 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.

Com o objetivo comum de conseguir controlar o que é possível, de tentar estar cada vez mais preparados para os fatores externos e inesperados, mantendo os valores e propósitos das suas empresas, conseguindo ser rentáveis e sustentáveis ao longo dos anos, os cerca de 30 participantes desta 2ª *Young Talks* debruçaram-se sobre um tema que nos acompanha ao longo da vida e o qual tentamos muitas vezes evitar: a sucessão e como a preparar. O que vem depois?

Pensar o futuro e preparar a geração que nos pode suceder, quem o faz e como o fazer, de que forma comunicamos com os nossos filhos / netos, de que forma passamos os nossos valores a não familiares e os fazemos querer honrar o legado de uma empresa "à nossa maneira", em contextos onde a empresa é, na sua maioria das vezes, um prolongamento da família, são desafios de elevada complexidade.

A resposta simples e óbvia a esta complexidade é aquela que evitamos porque a sociedade tende, ainda, a defender a ideia de que resiliência, competência e capacidade de gestão são o oposto de emoções e sentimentos. Contudo, todos somos seres humanos que tendem a não assumir a sua vulnerabilidade e finitude.

Foi, precisamente, tendo na mente este conjunto de desafios que o grupo *Young Merchants* decidiu, pela segunda vez, partilhar entre congéneres, num ambiente informal de conversa, experiências na primeira pessoa, de empresas que geração após geração tentam passar o testemunho. Com o apoio da Associação das Empresas Familiares, na pessoa da sua secretária-geral, Marina Malhão-Pereira, falaram-se de casos reais, de formas de comunicar e pensar a continuidade de empresas que se prolongam nos almoços e jantares de família.

A conexão direta entre empresas e famílias deve-se à elevada percentagem de organizações que tanto no nosso país, como na Europa, pertencem (propriedade) a famílias empresárias. Marina Malhão-Pereira salientou que no seu percurso na Associação, tornou-se um desafio ganho sensibilizar entidades públicas para a quantidade e qualidade de empresas que sendo familiares, se profissionalizam tanto com membros da família como externos, acrescentando valor não só nas suas áreas geográficas como têm um peso significativo no produto interno bruto do nosso País.

As empresas Familiares em Portugal, e segundo números apresentados por Marina Malhão-Pereira, 70 a 80% das empresas nacionais são de cariz familiar, gerando 65% do PIB, compondo 50% da força laboral e já apresentando a 4ª geração no negócio familiar.

Continuar a empresa, comunicar em família

Igualmente, o convidado externo e consultor internacional de Famílias Empresárias por parte da Family Globex, Pedro Reguei-











ro, conversou com os participantes sobre questões relacionadas com a importância de comunicar, falando abertamente sobre as diferentes perspetivas que podem existir numa mesma família empresária / empresa relativamente ao mesmo assunto, tendo o mesmo propósito e que condicionam o bom ambiente das organizações e a sucessão. Pensar e planear melhor passa por reconhecer que podemos ter problemas na continuidade e, tendencialmente, o diagnóstico e a criação de mecanismos de resolução tendem a ser mais fáceis sempre que se inclui entidades / consultores externos e independentes.

Foi, precisamente, esse o caminho que uma das empresas convidadas para a mesa-redonda fez na elaboração de um Protocolo Familiar que define as regras de participação dos membros da família na empresa, que os tem vindo a apoiar na profissionalização e crescimento da Macolis sem que isso signifique a saída da família dos quadros de liderança.

A partilha de experiências e conhecimentos permite que se reconheça no outro / na outra empresa algo que já se viveu, se vive ou, eventualmente, se poderá viver num futuro. Com essa informação, é possível planear melhor, preparar ações no sentido de evitar conflitos, divisões e/ou outras situações que condicionem o bom funcionamento das organizações.

No fundo, todos os empresários tendem a ter objetivos comuns e, mesmo dentro da família, existindo opiniões divergentes, o importante é encontrar o ponto de equilíbrio e convergência para o bem maior que serão as empresas. A J. Justino das Neves, outra empresa convidada da mesa-redonda, destacou precisamente isto da sua experiência na sucessão, não planeada e mais inesperada pela finitude da vida, acrescentando a grande importância do seu propósito "Juntos construímos o futuro". A maioria das vezes, a visão turva dos líderes anteriores e/ou vindouros deve-se a emoções e sentimentos individuais que nos incapacitam de ver mais além e, por esse motivo, interferem na gestão das empresas.

É o desafio que todos devemos tentar superar por sermos humanos, colocando-nos nos sapatos do outro, não pessoalizando interpretações, não hiperbolizando emoções/sentimentos, partilhando poder e opiniões, focando o essencial e o possivelmente o mais importante. Acrescentar valor nas organizações é um trabalho de equipa, de mais do que uma pessoa porque o sucesso quando não é partilhado, não tem qualquer mérito. Lá está a frase de um grande empresário português, já falecido, o Comendador Rui Nabeiro, da Delta Cafés, quando disse "se todos quiséssemos, o mundo seria extraordinário".

Continuar a empresa, preparar a sucessão é um desafio de comunicação que se todos quisermos, nas nossas organizações, é possível fazê-lo.

O grupo Young Merchants, na pessoa da sua Presidente Carla Carreira, apelou em jeito de encerramento, à maior participação das gerações mais jovens deste setor a fim de fortalecer uma rede de contactos que permita a melhoria contínua, o crescimento das empresas distribuidoras de materiais de construção numa lógica sustentável e interconectada.

A 3ª *Young Talks* terá lugar no primeiro trimestre de 2025 sendo brevemente anunciado o seu tema. Participem!

Entrevista

Luís Duarte | Sales Manager IN & BD da MC-Bauchemie





Fundada há 55 anos, a MC-Bauchemie é um dos principais fabricantes de produtos químicos e soluções tecnológicas para a construção. Com mais de 2.500 colaboradores em mais de 40 países, a MC é referência em soluções tecnológicas avançadas. O trabalho de pesquisa e desenvolvimento, que envolve a criação de novos produtos e sistemas, é essencial para a cultura corporativa da empresa e um dos principais fatores de sucesso da MC. Um décimo da força de trabalho desempenha funções no Departamento de I&D.

Luís Duarte, Sales Manager IN & BD da MC-Bauchemie, deu uma entrevista à revista "Materiais de Construção", destacando a importância que a empresa dá a questões ligadas à sustentabilidade e à eficiência energética, sem esquecer a inovação e a qualidade.

Quais são os principais desafios que a MC-Bauchemie enfrenta no mercado da construção?

Antes de mais, gostaria de expressar o meu sincero agradecimento pela oportunidade de participar nesta entrevista e pela confiança da MC-Bauchemie ao me convidar para desenvolver o negócio nas áreas de Infraestruturas & Indústria (IN) e Building Distribution (BD). É uma honra colaborar com uma empresa tão prestigiada no setor da construção.

A MC-Bauchemie enfrenta desafios significativos no mercado da construção em Portugal, como a crescente necessidade de adaptação à dificuldade de mão-de-obra e soluções "amigas" do ambiente, que ao mesmo tempo sejam competitivas. Existe uma forte pressão para cumprir prazos mais curtos e orçamentos apertados, sem comprometer a qualidade e a durabilidade das construções.

Como é que a empresa se diferencia da concorrência em termos de inovação e sustentabilidade?

A MC-Bauchemie diferencia-se pela sua forte aposta em inovação contínua e em soluções que equilibram eficiência e sustentabilidade. A empresa investe consistentemente em R&D, criando produtos de elevada performance técnica que garantem durabilidade, eficiência energética e baixo impacto ambiental. Ao incorporar soluções sustentáveis em todos os seus processos, a MC-Bauchemie não só contribui para construções mais verdes, mas também promove maior segurança nas suas soluções, de acordo com o lema: "Be sure. Build sure.".

Quais são as inovações mais recentes que a MC-Bauchemie trouxe para o mercado?

Entre as inovações mais recentes, a MC-Bauchemie lançou sistemas de revestimentos para pavimentos de alta performance e soluções com maior resistência mecânica, química e térmica, que garantem durabilidade em ambientes altamente adversos. Estes produtos permitem uma aplicação mais rápida e eficiente, adaptando-se às exigências dos prazos apertados do setor da construção. Como exemplo, temos as soluções da gama MC-DUR TopSpeed e MC-DUR Powercoat.

Como a digitalização pode ajudar a empresa a responder a desafios futuros e novas oportunidades de mercado?

A digitalização pode ajudar a MC-Bauchemie a otimizar seus processos, reduzindo custos e aumentando a eficiência em todas as fases, desde a produção até a aplicação dos produtos em projetos de construção. Através de ferramentas digitais, a empresa consegue garantir um fornecimento e uma execução mais rigorosos. Além disso, a digitalização permite estar mais perto dos nossos clientes e prestar apoio em obra de forma eficiente.

Quais são as principais metas da MC-Bauchemie para o próximo ano em termos de crescimento e inovação?

As principais metas da MC-Bauchemie para o próximo ano são manter o papel decisivo que ocupa na indústria das águas e injeção, além de expandir sua presença no mercado de revestimentos industriais para pavimentos em Portugal. Sempre investindo em inovação tecnológica e sustentabilidade, a empresa pretende reforçar a sua parceria com os players da construção e aumentar sua oferta de produtos, com soluções que respondam às novas exigências de eficiência no setor da construção. O compromisso é com construções seguras e duráveis, de acordo com o lema: "Be sure. Build sure." e consolidar o crescimento através da inovação e de parceiros estratégicos.

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

Artigo
50 anos de liderança: Eurotubo aposta na inovação para crescer





Miguel Mota - Gerente da Eurotubo
Isabel Andrade - Diretora Comercial da Eurotubo



Ao longo de meio século, a empresa tem estado atenta às necessidades dos clientes, reforçando o seu compromisso em fornecer soluções personalizadas, apoiada por parcerias estratégicas e uma visão clara de crescimento sustentável.

Este ano, a Eurotubo celebra um marco importante: 50 anos de atividade no setor da distribuição de materiais para águas, esgotos, saneamento e climatização.

Com sede na Amadora e, desde 2022, uma loja no Prior Velho, a empresa continua a ser uma referência para instaladores e parceiros, afirmando-se pela inovação, experiência e dedicação ao cliente.

Desde a sua fundação, em 1974, a Eurotubo tem-se destacado pela capacidade de acompanhar as transformações do mercado, mantendo-se fiel a uma fórmula de sucesso que combina tradição e inovação. Miguel Mota, gerente da Eurotubo, reflete sobre o percurso da empresa: "A nossa longevidade deve-se ao compromisso com a qualidade e à capacidade de nos adaptarmos às exigências de um mercado em constante evolução. Mas nunca esquecemos as nossas raízes. São 50 anos de experiência que nos permitem encarar o futuro com confiança."

Inovação e qualidade no centro da operação

Com um portfólio de mais de 25.000 produtos, a Eurotubo continua a ser uma referência na comercialização de sistemas de tubagem, ferramentas e soluções para redes de águas, esgotos e climatização.

Ao longo das décadas, a aposta em produtos certificados e parcerias sólidas com fabricantes de renome tem sido um dos pilares do seu sucesso. "Temos fornecedores que estão connosco desde o primeiro dia. Esta confiança mútua permite-nos garantir a qualidade dos materiais que disponibilizamos e oferecer soluções inovadoras aos nossos clientes", sublinha Miguel Mota.

Nos últimos anos, a empresa tem reforçado a sua presença nas áreas de climatização e redes de incêndio, com um foco claro na formação contínua da equipa e na gestão eficiente de stocks. Esta aposta na formação é, de resto, essencial para assegurar que a equipa Eurotubo compreende as necessidades dos seus clientes e responde com eficácia. "O nosso objetivo é conhecer o negócio do cliente tão bem quanto conhecemos o nosso. Só assim conseguimos oferecer soluções personalizadas e de valor acrescentado", reforça o gerente.

Proximidade e flexibilidade no serviço prestado

Com uma faturação anual na ordem dos cinco milhões de euros, a Eurotubo mantém uma operação logística ágil, com quatro viaturas próprias que asseguram a distribuição diária de materiais de norte a sul de Portugal continental, sem esquecer a ligação às regiões autónomas. Esta flexibilidade é um dos fatores que distingue a empresa, permitindo-lhe responder rapidamente às necessidades dos clientes, seja em obra, projeto ou concurso.

"O preço não é tudo. A nossa equipa é dedicada e focada no cliente, e isso faz toda a diferença. A proximidade que criamos com os nossos clientes permite-nos antecipar necessidades e oferecer um serviço de excelência, desde a orçamentação até à assistência pós-venda", explica Miguel Mota.

De olhos postos no futuro

Apesar da sólida posição no mercado português, a Eurotubo tem reforçado a sua vertente exportadora, com especial foco nos Países de Língua Oficial Portuguesa e na exploração de novos mercados, como o norte de África. Este crescimento internacional reflete a visão ambiciosa da empresa, que aposta na inovação como motor para o crescimento futuro.

"Estamos conscientes que o mercado evolui rapidamente, e temos acompanhado as novas tecnologias que transformam o setor da construção. É essa capacidade de inovação, aliada à nossa experiência, que nos permitirá continuar a crescer, sempre de mãos dadas com os nossos parceiros e clientes", conclui Miguel Mota.

Com cinco décadas de história e um olhar firme no futuro, a Eurotubo continua a ser "A Sua Equipa de Confiança" para os seus parceiros de negócio, mantendo-se fiel ao seu compromisso de qualidade, inovação e proximidade.

App Materiais de Construção

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

Conhece a APP Materiais de Construção?

Com uma vasta coleção de catálogos de várias marcas e categorias, a nossa app permite-lhe encontrar rapidamente os materiais de que precisa para os seus projetos de construção ou renovação.

A melhor parte?

É completamente gratuita e não requer registo!

Sem esquecer, que pode aceder 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

Previsões para 2024 e 2025 dos Volumes de Negócios Estimados para o Setor da Construção | Prof. Manuel Nogueira

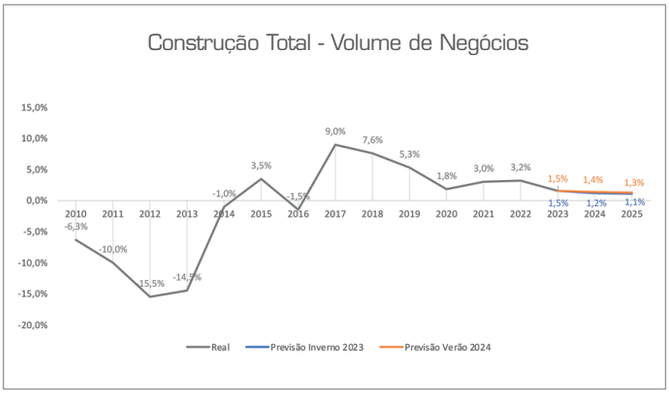


No passado dia 18 de julho e já com informações adicionais às disponíveis em dezembro de 2023, apresentamos as novas previsões para 2024 e 2025 dos volumes de negócios estimados para estes anos para o setor da construção. De uma maneira geral, constatamos que as previsões apontam para uma subida mais acentuada dos volumes de negócios, em relação ao que prevíamos em dezembro de 2023.

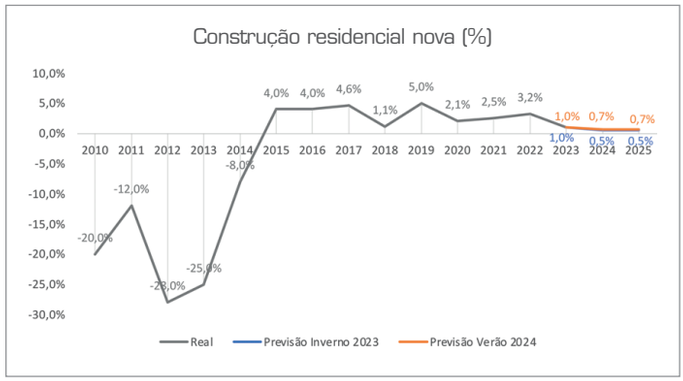
Um dos fatores que contribuiu para obtermos previsões mais elevadas foi o corte de 25 pontos base que o BCE efetuou em junho na sua taxa diretora, dando assim início a um previsível lento processo de descida nessas taxas, sendo que agora em setembro voltaram a descer mais 25 pontos base. Com a taxa de inflação a começar a se aproximar dos 2%, o ritmo de redução das taxas de juro deverá continuar, mas sempre espaçadas para não ressurgir a inflação.

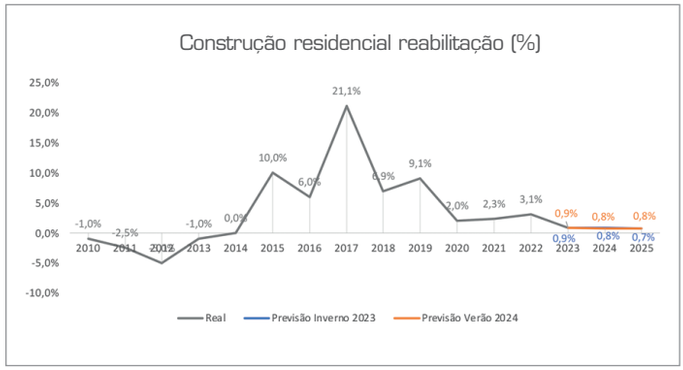
Como todos sabemos, taxas de juro mais reduzidas, incentivam as empresas a investir, aliviam os seus custos financeiros e tornam mais fácil a compra de habitações próprias ou reabilitações. A recente medida de isentar ou reduzir o IMT e o Imposto de selo para a compra de habitação no caso dos jovens menores que 35 anos, também pode contribuir positivamente para o setor da construção e todas as fileiras a ele associadas.

Desta forma, prevemos que o volume de negócios do setor da construção em termos totais aumente em termos reais e a preços de 2017, 1,4% em 2024 e 1,3% em 2025, verificando-se assim uma melhoria previsional de 0,2 pontos percentuais em ambos os casos em relação às previsões de dezembro de 2023.

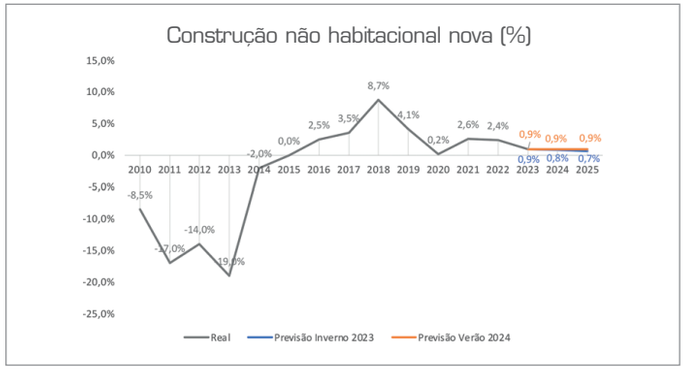


Seguindo a tradicional divisão que temos efetuado nos últimos seis anos, em termos de construção habitacional nova as previsões apontam para um aumento real no volume de negócios de 0,7% tanto em 2024 como em 2025. Estas previsões surgem reforçadas em 0,2 pontos percentuais em relação ao valor previsto em dezembro de 2023. Em relação à reabilitação com finalidade residencial, as previsões apontam crescimentos reais de 0,8% nos volumes de negócios tanto em 2024, como em 2025 e tal como anteriormente, assistimos a uma correção positiva.





Na construção nova com finalidade não residencial, as previsões apontam para crescimentos reais nos negócios em torno dos 0,9% para os dois anos considerados, sendo que na reabilitação com fins não residenciais o crescimento previsto é de 1% para 2024 e 0,9% para 2025. Neste caso também se verificam previsões mais elevadas que as efetuadas em dezembro de 2023.





ESCOLHA DOS PROFISSIONAIS 2024 CONSUMER CHOICE
PRODUTOS QUÍM. PARA CONSTRUÇÃO
6 MARCAS AVALIADAS

DOIS PRODUTOS, O MESMO RESULTADO.

Impermeabilizantes Mapei.



O **Mapelastic** e o **Monolastic** são **argamassas cimentícias impermeabilizantes,** ideais para aplicação em **varandas, terraços, casas de banho e piscinas.** Os dois produtos garantem elevados padrões de qualidade com resultados excelentes, sendo o **Mapelastic** a versão bicomponente e o **Monolastic** a versão monocomponente. Ambos são certificados pela EN 1504-2 para a reparação, manutenção e proteção de estruturas em betão e pela EN 14891 como produtos impermeabilizantes para aplicação sob revestimentos.

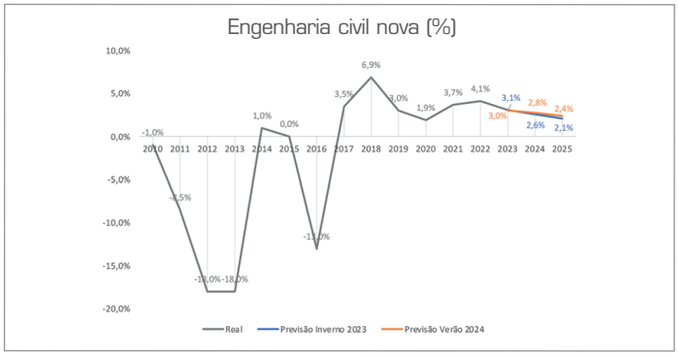
É TUDO **OK**, COM A **MAPEI**

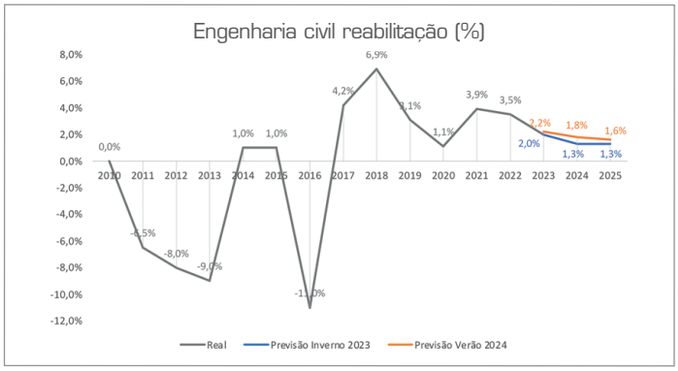
Para mais informações em **mapei.pt**

MAPEI

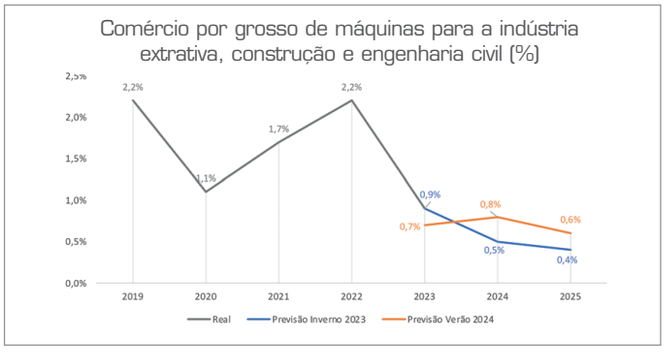
Previsões para 2024 e 2025

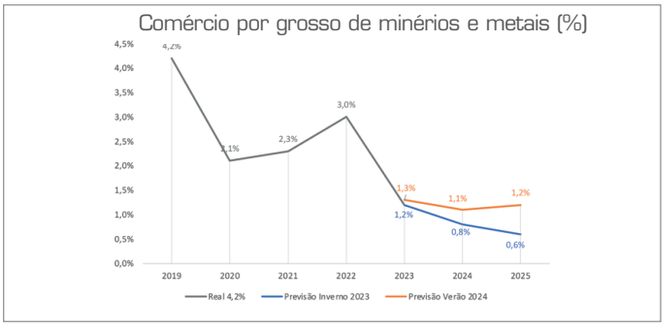
Finalmente, no que concerne à engenharia civil, as previsões são mais otimistas. Para a engenharia civil nova prevemos um crescimento real do volume de negócios de 1,8% para 2024 e 1,6% para 2025, também a preços do ano base de 2017. Similarmente aos exemplos anteriores, as novas projeções são superiores ao apontado em dezembro de 2023.

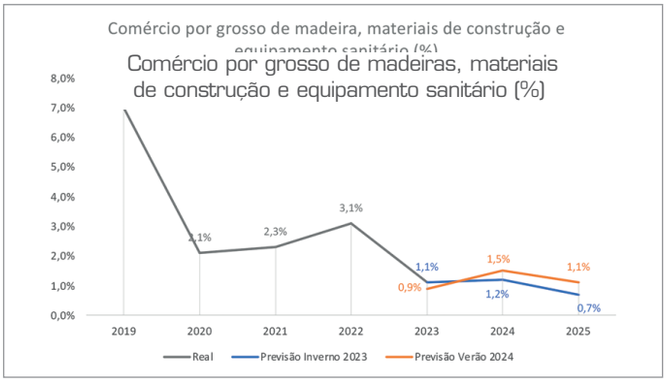


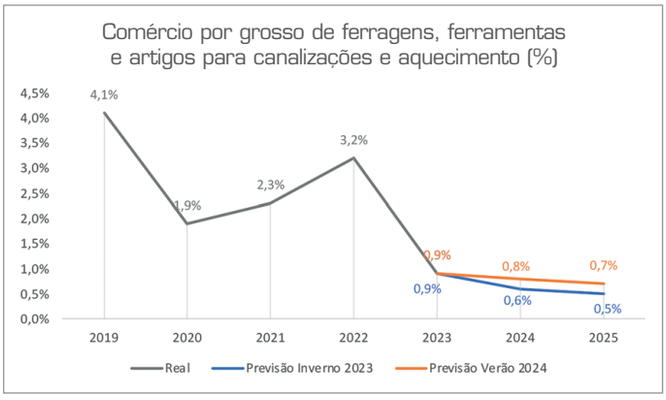


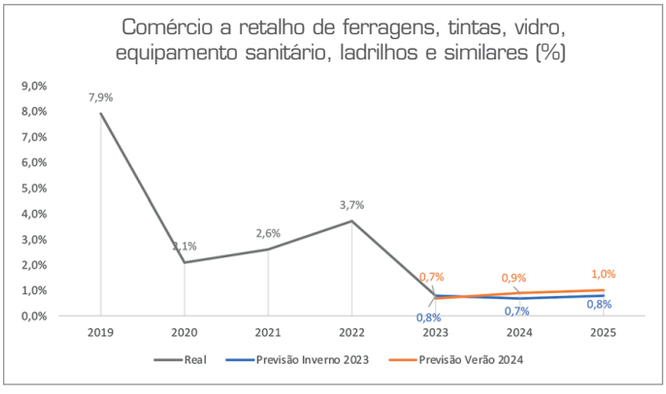
Por sua vez, no que se refere às subdivisões de comércio por grosso de máquinas para a indústria extrativa, construção e engenharia civil, comércio por grosso de minérios e metais, comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário, comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento e comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares e a preços base de 2017, as previsões também foram revistas em alta em relação a dezembro de 2023 (conforme se pode verificar através de uma análise gráfica).





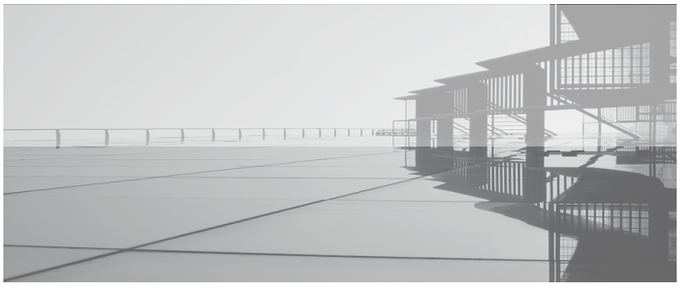






Os crescimentos mais significativos a nível de previsões, ocorrem para o ano de 2024 no subsetor de comércio por grosso de madeira, materiais de construção e equipamento sanitário (1,5%) e para 2025 no subsetor do comércio por grosso de minério e metais (1,2%).

Nesta altura e com os dados já disponíveis de setembro de 2024, caso os indicadores se mantenham favoráveis ao setor da construção, é provável que nas previsões a elaborar em dezembro deste ano, existam mais ajustamentos positivos para o nosso setor. À partida as notícias para o setor do comércio dos materiais de construção continuarão positivas beneficiando com a conjuntura económica do país e com as decisões implementadas tanto pelo BCE como pelo governo. Esperemos que 2016 se comporte pelo menos de igual forma tal como previsto para 2015.





Dossier Economia

Análise de Conjuntura
Inquérito de Conjuntura
Mercado Imobiliário

Análise de Conjuntura do Setor da Construção
2º trimestre 2024

Apreciação Global

O nível de atividade da construção no 2º trimestre de 2024 apresentou, na sua globalidade, um crescimento meramente marginal face ao trimestre anterior, confirmando um quadro de abrandamento do ritmo de crescimento registado desde o ano passado.

Na verdade, o índice de produção no setor da construção e obras públicas aumentou escassos 0,30% face ao trimestre anterior, que compara com um crescimento de 0,70% no 1º trimestre do ano. Desta vez a subida ficou a dever-se sobretudo ao segmento de edifícios que aumentou 0,95%, enquanto o segmento da construção de obras de engenharia diminuiu 0,68%. Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 2,57% e foi mais influenciado pelo segmento da construção de edifícios que registou um aumento de 3,01%, enquanto o segmento das obras de engenharia apresentou uma subida de 1,86%.

Os dados relativos ao emprego na construção e obras públicas apresentaram um comportamento semelhante, tendo-se registado uma taxa de variação homóloga de 2,53% e de 1,04% em termos trimestrais, valores que comparam com 2,92% e 1,23% respetivamente, observados no primeiro trimestre do ano. A variação média nos últimos 12 meses terminados em junho foi de 3.7% (4,4% em março).

Pela primeira vez após quatro trimestres consecutivos de crescimento homólogo das vendas de cimento no mercado interno, registou-se uma quebra de 0,8% neste 2º trimestre de 2024 (que compara com o aumento de 5,5% no 1º trimestre), resultado que de alguma forma poderá estar relacionado com a má performance do segmento das obras de engenharia neste período.

O sentimento de confiança no setor da construção e obras públicas melhorou mas permanece negativo, tendo o respetivo índice registado um valor de -3,3 pontos, que compara com os -4,0 pontos apurados no período anterior.

A verdade é que embora é que embora o pior já tenha passado, seja no no que diz respeito ao pico dos preços dos materiais e das taxas de juro, há ainda efeitos que perduram no tempo e que se refletem na capacidade financeira das famílias e na quebra do ciclo de investimento na promoção de habitação. Isto para não falar dos efeitos que políticas publicas erradas prosseguidas entre final de 2022 e início de 2024 tiveram na confiança dos investidores ou nos "célebres" e tristes atrasos nos concursos das obras do PRR.

Além disso, temos os problemas estruturais que vão continuar a limitar muito o crescimento do setor e que temos vindo a referir. O mais relevante é a falta de mão-de-obra, que não só impede ao setor responder à procura atual, mas também pressiona o crescimento dos custos de construção, inviabilizando alguns projetos e tornando mais difícil o acesso à habitação. Outro, é a questão do financiamento, que limita de forma decisiva a promoção da construção de habitação para os segmentos médio e baixos da população (a exceção, temporária, é o PRR, que é de promoção pública, que terá fundamentalmente impacto entre o final deste ano e 2026).

No domínio do licenciamento, a evolução foi uma vez mais positiva. No 2º trimestre de 2024, o número de edifícios licenciados aumentou 5,1% em relação ao primeiro trimestre de 2024. Em termos homólogos, registou-se um aumento de 1,9%. A variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em junho de 2024 foi, todavia, ainda negativa (-4,2%).

Um fator que mereceu alguma preocupação ao longo do ano de 2023 foi a diminuição do número total de licenças para obras, situação que parece agora, finalmente, estar a ser revertida. Com franqueza, esta tendência de diminuição no licenciamento nunca foi muito significativa e muito menos preocupante. Na verdade, esta diminuição afetou sobretudo as obras de reabilitação e, no caso dos edifícios de habitação, não se refletiu no número de fogos que continuaram a aumentar.

Assim, também o segmento da reabilitação, que ao longo de um período de mais de quatro anos, perdeu sucessivamente expressão, voltou a ganhar alguma dinâmica. Com efeito, o número de licenças de obras de reabilitação registou um novo aumento de 1,7% face ao trimestre anterior, que foi de 3% em termos homólogos, registando-se que em termos de média anual no trimestre terminado em junho de 2024, o seu número aumentou 4,5%.

Se olharmos para a área de construção licenciada, verificamos que esta também aumentou de forma significativa neste trimestre (16,4%). Em termos homólogos a variação foi 1,8%, apesar de, em termos de variação da média anual a área licenciada no último ano terminado em junho ainda estar abaixo da média dos doze meses anteriores (-6,1%).

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 (legalmente dispensadas de licenciamento), as quais, no âmbito do PRR, são particularmente significativas.

Como atrás fizemos notar, se nos detivermos no segmento da habitação, em particular no número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar, que continua a ser o grande motor do setor desde 2020, verificamos que, apesar de uma tendência decrescente que se desenhou a partir do 1º trimestre se 2023, os números permaneceram sempre relativamente robustos, facto que foi confirmado pelo crescimento de 16,6% registado neste 2º trimestre (6,1% em termos homólogos).

A variação média anual recuperou e ficou em -0,3%, confirmando a estabilidade deste indicador no médio prazo.

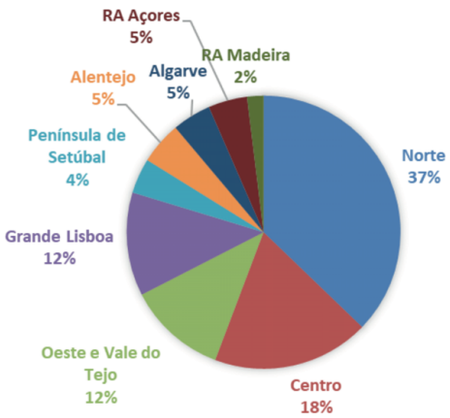
Obras Licenciadas

No 2º trimestre de 2024, o número de edifícios licenciados aumentou 5,1% em relação ao primeiro trimestre de 2024. Em termos homólogos, registou-se um aumento de 1,9%.

A variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em junho de 2024 foi, todavia, negativa (-4,2%).

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

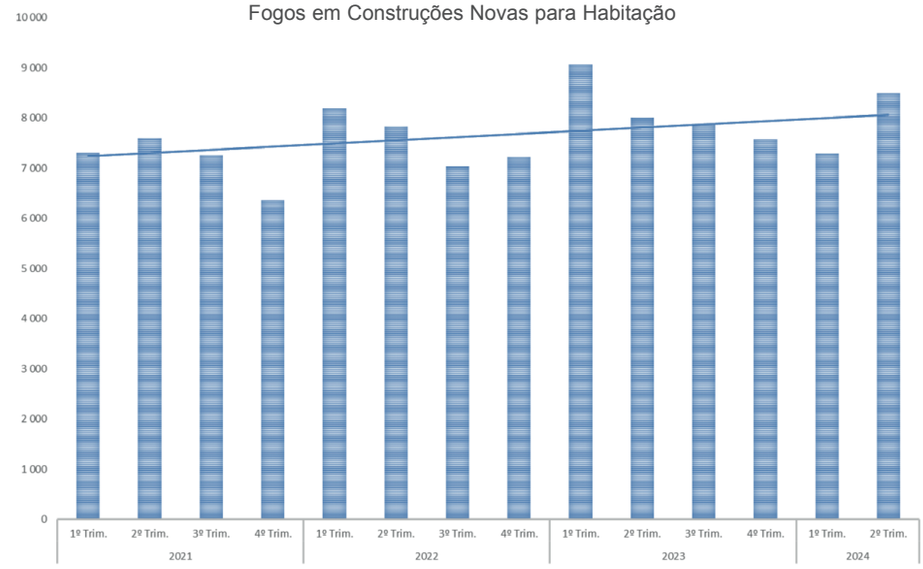
Edifícios Licenciados
2º Trimestre de 2024



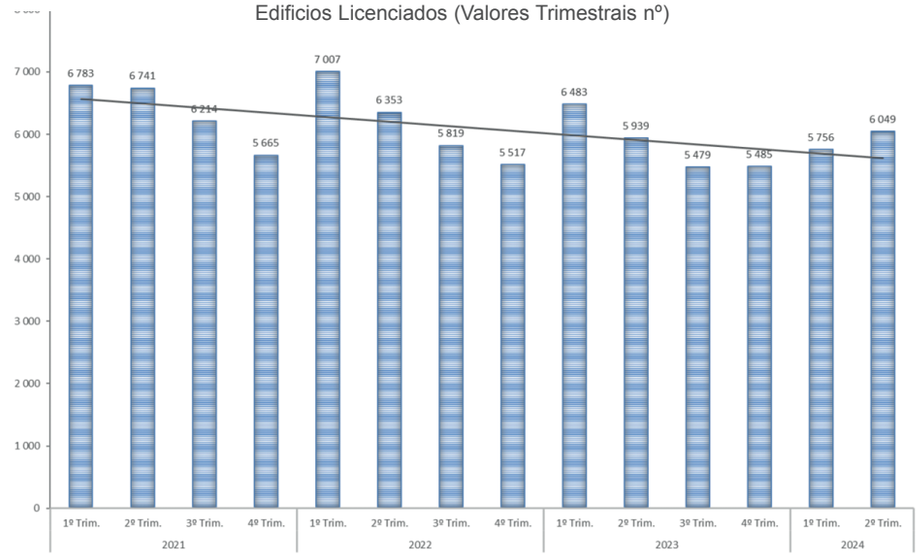
No segundo trimestre de 2024 as regiões Norte, Oeste e Vale do Tejo, Grande Lisboa, Alentejo e RA Açores apresentaram aumentos no número de edifícios licenciados quando comparado com o trimestre anterior, as restantes regiões diminuíram.

Em termos homólogos, o número de edifícios licenciados aumentou nas regiões Norte, Oeste e Vale do Tejo, Grande Lisboa, Algarve e RA Açores, tendo diminuído nas restantes regiões.

Fogos em Construções Novas para Habitação



Edificios Licenciados (Valores Trimestrais nº)



Edificios Licenciados (Variação Média Anual)

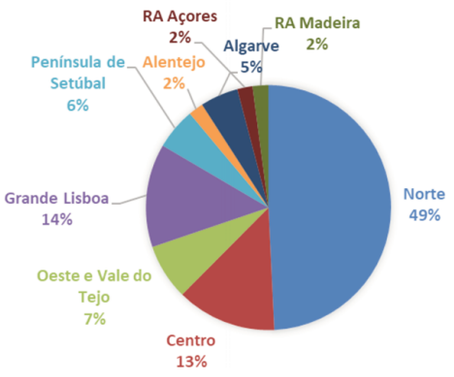


No que se refere à evolução do licenciamento relativo às construções novas para habitação familiar, o segundo trimestre de 2024 registou um aumento de 7,1% quando comparado com o trimestre anterior. A taxa de variação homóloga foi de 3,5%, mas a taxa da variação média anual cifrou-se em -6,4%, muito influenciada pelos números excecionalmente reduzidos registados no 1º trimestre do ano (particularmente no mês de março).

Por sua vez, o número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar no segundo trimestre de 2024 aumentou 16,6% face ao trimestre anterior. A variação homóloga neste trimestre também foi positiva, fixando-se em 6,1%. A variação média anual foi tangencialmente negativa e cifrou-se nos -0,3%.

Quando olhamos mais uma vez para os valores em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos fogos licenciados também estão localizados no Norte. Ao nível trimestral, deparamo-nos com um aumento nas regiões do Norte, Centro, Grande Lisboa, Algarve, RA Açores e RA Madeira ao passo que nas restantes regiões diminuíram.

Fogos Licenciados - 2º Trimestre de 2024



Em termos homólogos, registou-se um aumento nas regiões Norte, Centro, Oeste e Vale do Tejo, Grande Lisboa, Alentejo, Algarve e RA Açores, nas restantes regiões registou-se diminuições.

Obras de Reabilitação

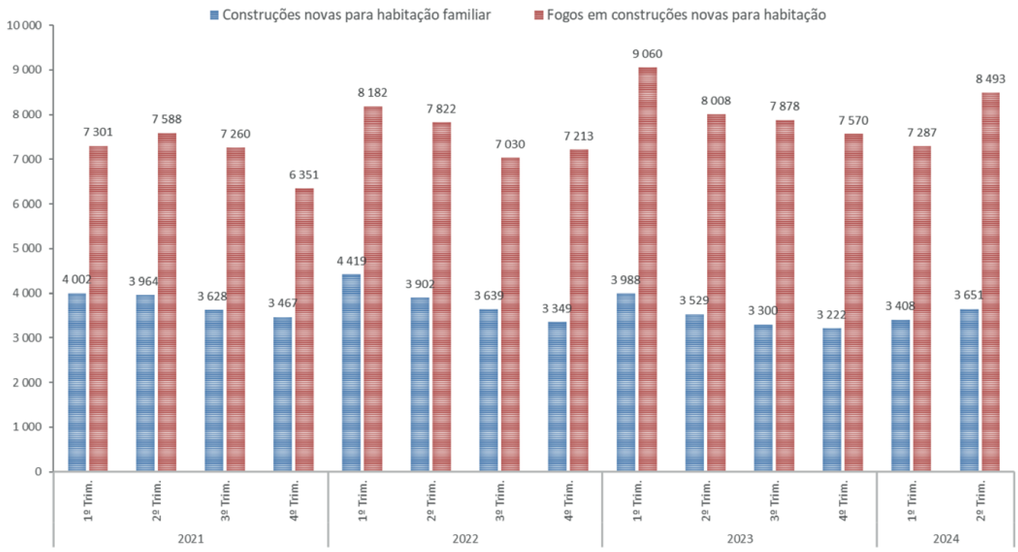
O número de licenças de obras de reabilitação registou um aumento de 1,7% face ao trimestre anterior, parecendo estar a retomar, finalmente, uma trajetória positiva.

Edifícios Licenciados por Regiões

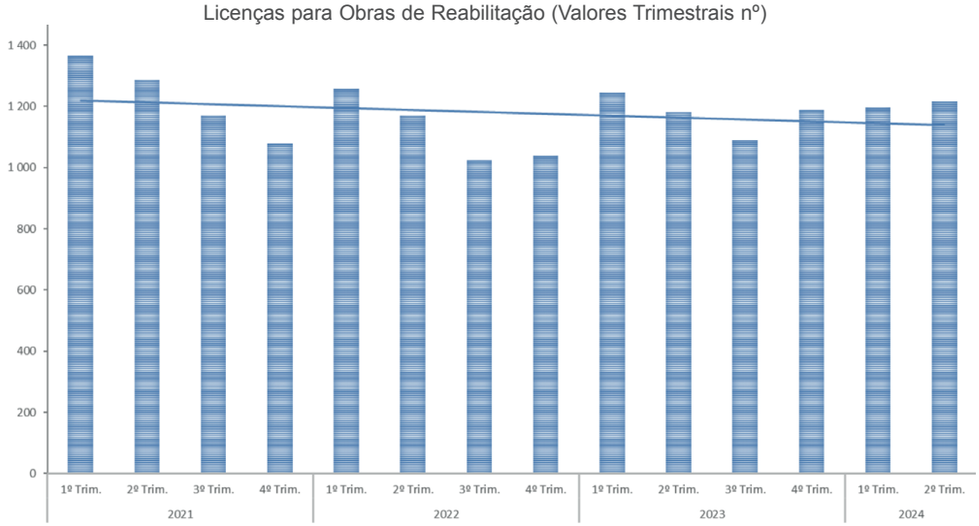


	Norte	Centro	Oeste e Vale do Tejo	Grande Lisboa	Península de Setúbal	Alentejo	Algarve	RA Açores	RA Madeira
2023 3º Trim.	1 924	1 119	544	717	277	276	267	216	139
2023 4º Trim.	2 065	1 120	577	581	298	295	245	186	118
2024 1º Trim.	2 182	1 125	574	696	279	279	278	184	159
2024 2º Trim.	2 251	1 121	708	741	252	304	277	278	117

Licenças de Obras (Valores Trimestrais Nº)



Licenças para Obras de Reabilitação (Valores Trimestrais nº)



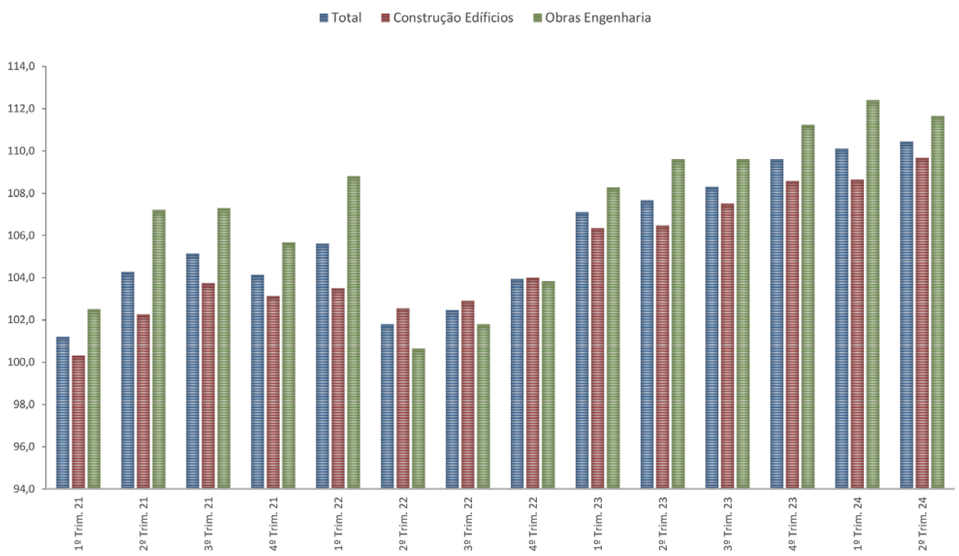
Em termos homólogos registou um aumento na ordem dos 3,0%. A variação média anual no trimestre terminado em junho de 2024 foi positiva, apresentando um valor de 4,5%.

Produção na Construção e Obras Públicas

O índice de produção no setor da construção e obras públicas no segundo trimestre do ano aumentou 0,30% face ao trimestre anterior. Esta subida ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento de edifícios que aumentou 0,95%, enquanto o segmento da construção de obras de engenharia diminuiu 0,68%.

Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 2,57% e foi mais influenciado pelo segmento da construção de edifícios registou um aumento de 3,01%, enquanto o segmento das obras de engenharia apresentou uma subida de 1,86%.

Indice Trimestral de Produção na Construção e Obras Públicas





Em termos de variação média anual observou-se uma variação do índice de produção total de 4,10%, sendo que o índice relativo à construção de edifícios aumentou 3,49% e o das obras de engenharia 5,05%.

Vendas de Cimento

No segundo trimestre de 2024 as vendas de cimento das empresas nacionais para o mercado interno diminuíram, em termos homólogos, 0,8%.

De acordo com os Inquéritos de Opinião da Comissão Europeia, o índice de confiança no setor da construção e obras públicas aumentou relativamente ao trimestre anterior, fixando-se nos -3,3 pontos.

Emprego

No segundo trimestre de 2024, o emprego na construção e obras públicas registou uma taxa de variação homóloga de 2,53% e de 1,04% em termos trimestrais, valores que comparam com 2,92% e 1,23% respetivamente, observados no primeiro trimestre do ano.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em junho foi de 3.7% (4,4% em março).

Remunerações

No segundo trimestre de 2024, o índice de remunerações registou uma taxa de variação homóloga de 9,75%, e uma variação trimestral de 8,44%, valores que comparam com 9,88% e -8,39% (por efeitos do subsídio de natal) respetivamente, observados no trimestre anterior.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em junho 2043 foi de 11,0% (11,7% em março).

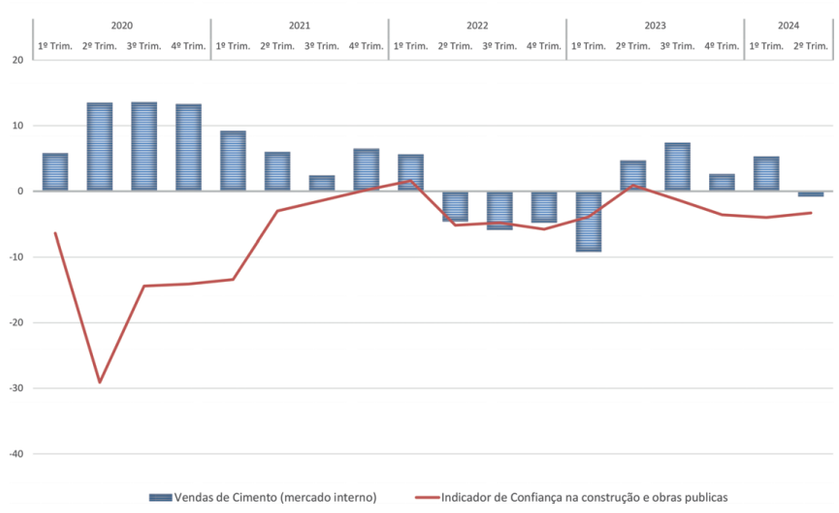
Taxas de Juro

A taxa de juro implícita no conjunto dos contratos de crédito fixou-se, no mês de junho de 2024, em 4,513%, que corresponde a uma diminuição de 0,100 pontos percentuais face à registada no mês de março.

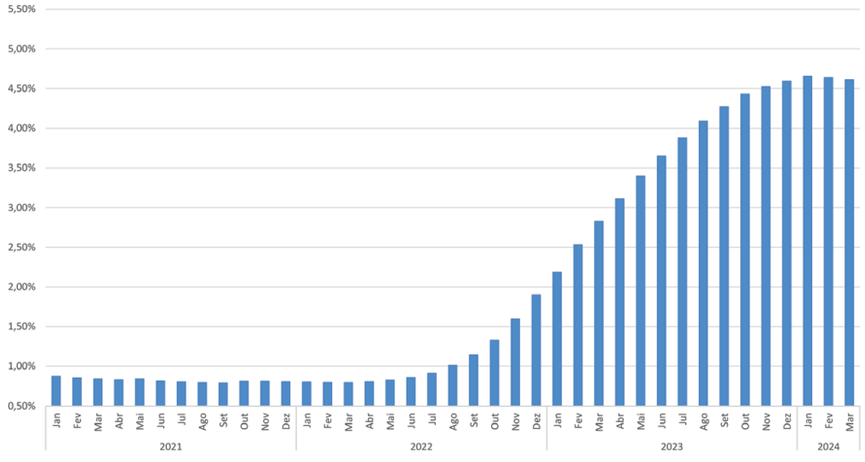
Nos contratos para "Aquisição de Habitação", a taxa de juro observada em junho de 2024 foi de 4,448%, tendo também diminuído 0,130 p.p. em relação à taxa observada em março de 2024.

FONTE: INE

Vendas de Cimento e Indicador de Confiança na Construção



Taxa de Juro do Crédito à Habitação



O TIJOLO TÉRMICO ESTÁ MAIOR



Térmico e Acústico
PRO20

Térmico e Acústico
PRO25

Consulte toda a documentação técnica

MAIOR RENDIMENTO E RENTABILIDADE

POUPANÇA EM ARGAMASSA

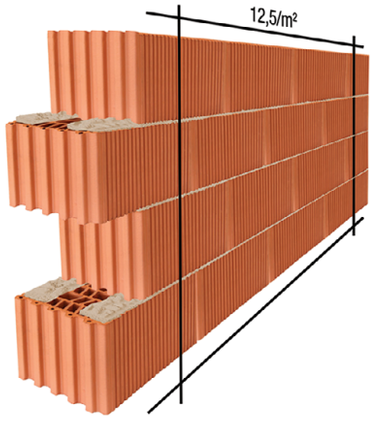
Ao alinhar com os pilares pelo interior e exterior, o formato do **Térmico PRO** permite poupar em argamassa de reboco.



RAPIDEZ NA EXECUÇÃO

O maior tamanho permite a aplicação de apenas 12,5 tijolos por metro quadrado.

Aumenta a rapidez de execução e diminui os custos em mão de obra.



GRUPO PRECERAM

Pombal • Portugal • T 236 210 160 • www.preceram.pt

PRECERAM
INDÚSTRIAS DE CONSTRUÇÃO, SA

- A evolução das vendas foi positiva, com a percentagem das empresas que aumentaram as vendas face ao trimestre anterior a subir para os 26,6%, enquanto a das que referiram a diminuição baixou significativamente para os 12,7%. A maioria (60,6%) indicou a sua manutenção

- A atividade também melhorou, com a percentagem das empresas que considerou "bom" o respetivo "nível de atividade" a superar em 2,6% a das que o considerou "deficiente"

- A maioria das empresas (43,6%) aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior, ao mesmo tempo que se reduziu substancialmente o número das que referiram a sua diminuição (35,9%)

- Os preços de venda aumentaram com menor intensidade, recolhendo 17,4% das respostas ponderadas pelos 25 grupos de produtos (contra 37,9% no trimestre anterior), enquanto a manutenção foi indicada por 77,6% e a diminuição por 5%

Apreciação Global

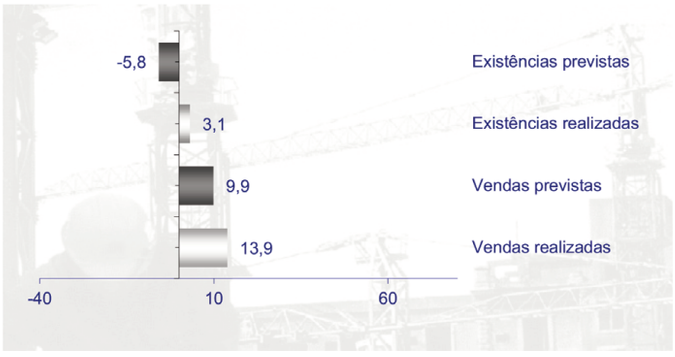
O volume de negócios das empresas do setor aumentou e, apesar de não ser uma situação generalizada, superou mesmo as expetativas de há três meses atrás.

Em termos trimestrais a evolução das vendas foi positiva para 26,6% das empresas, contra 12,7% que afirmaram a respetiva diminuição. A maioria das empresas (87,2%), no conjunto do setor, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas.

Contudo, registaram-se comportamentos muito diferentes entre os dois subsetores. Enquanto o subsetor retalhista apresentou um SRE de +19,2% nas **vendas** trimestrais, com 28,2% das empresas a afirmarem o aumento e apenas 9% das respostas a apontarem a diminuição, já no caso do subsetor armazenista a distribuição das respostas entre os extremos foi quase idêntica, com a do aumento a superar a da diminuição em apenas 2,5%.

Embora tenha diminuído, a percentagem de empresas que ainda continuam a considerar a **atividade** Deficiente foi relativamente elevada (20,5%, contra 25% no trimestre anterior), ao mesmo tempo que a percentagem das respostas que classificaram a **atividade** com Boa também diminuiu, passando de 25% para 23,1%. O SRE foi ainda assim positivo em 2,6% (compara com 0% no período anterior), o que é uma evolução globalmente favorável. Tal como no 1º trimestre, o segmento retalhista foi quem apresentou claramente um melhor desempenho (SRE de 14,3%, contra 4,6% no trimestre anterior), enquanto subsetor armazenista piorou, passou de um valor de -5,6% no SRE, para -11,1%.

VENDAS E STOCKS - 2º TRIMESTRE 2024
(SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



A evolução das vendas acima do esperado foi acompanhada pelo nível de existências que, tendo aumentado mais do que o previsto, teve um crescimento menos intenso que o crescimento das vendas. Assim, o respetivo SRE atingiu os 3,1%, abaixo dos 5,1% registados no trimestre anterior e superando-os -5,8% indicados nas expetativas extraídas do estudo anterior.

2º TRIMESTRE DE 2024

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 13,9	+ 2,5	+ 19,2
Existências	+ 3,1	- 4,9	+ 6,8
Preços	+ 12,4	+ 1,2	+ 17,5
Atividade	+ 2,6	- 11,1	+ 14,3
Vendas homólogas	+ 7,7	- 6,6	+ 19.1

A maioria dos principais indicadores do setor aponta para uma pequena melhoria das condições de exercício da atividade, parecendo ultrapassadas as dificuldades dos últimos trimestres, muito marcados pelos efeitos do ajustamento dos preços que gerou grande pressão sobre as margens.

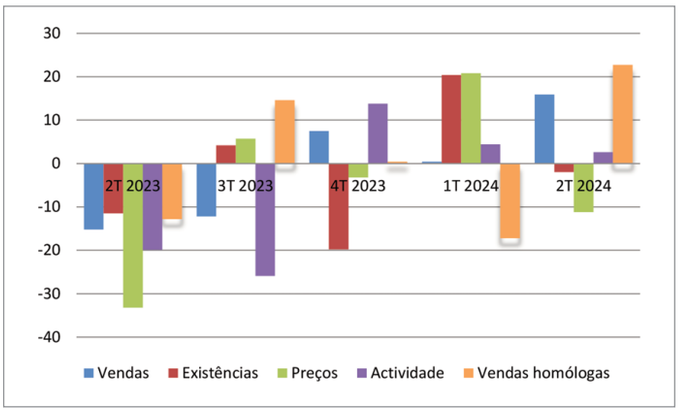
2º TRIMESTRE DE 2024
(VARIAÇÃO DOS VALORES DO SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS - FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR)

Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais			
Indicadores	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 15,9	+ 6,1	+ 20,6
Existências	- 2,0	- 19,4	+ 5,3
Preços	- 11,2	- 38,6	+ 0,3
Atividade	+ 2,6	- 5,5	+ 9,7
Vendas homólogas	+ 22,7	+ 21,2	+ 23,6

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

O subsetor armazenista parece estar ainda a sofrer um pouco os efeitos das interrupções e suspensões que afetaram os maiores projetos de construção ocorridas, sobretudo, em 2022 e inícios de 2023.

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

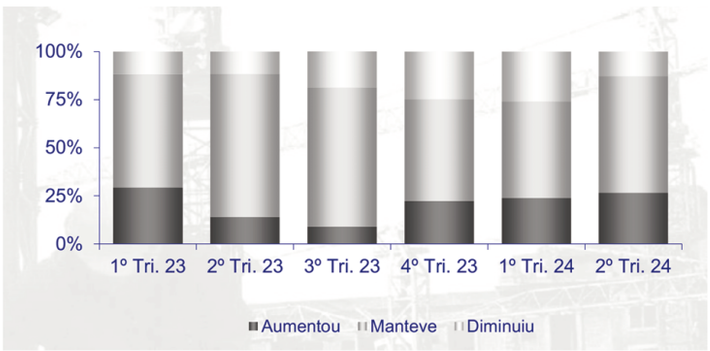


Salientam-se, pela positiva, a melhoria da apreciação sobre as Vendas, as Vendas Homólogas, o Nível de Atividade e o Nível das Existências, apesar do pior desempenho do indicador Preços que, todavia, aumentaram, mas com menos intensidade que no 1º trimestre, o que também é explicável pelo fato de, em situações normais, as novas "tabelas" entrarem em vigor no início do ano.

VENDAS

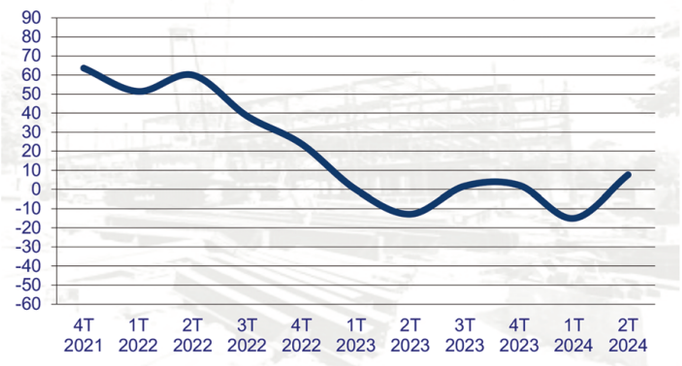
A percentagem das empresas que indicou o aumento das vendas face ao período anterior voltou a subir, cifrando-se nos 26,6% (contra 23,9% no trimestre anterior), ao mesmo tempo que a percentagem das que que referiram a sua diminuição diminuiu ainda mais, passando dos 25,9% observados no 1º trimestre, para os 12,7%.

VENDAS



Mais importante, o indicador vendas homólogas regressou a um registo positivo, após um arranque de ano muito dececionante.

VOLUME DE VENDAS COMPARADO
COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR
(SRE - saldo das respostas extremas)



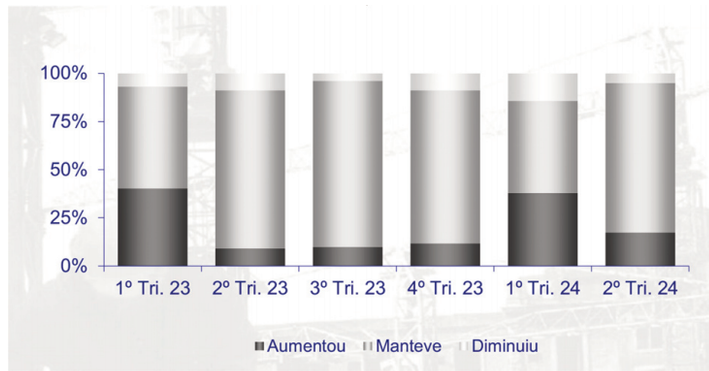
O conjunto do setor registou um saldo de 7,7% nas respostas extremas (que compara com -15% no 1º trimestre), mas o segmento armazenista manteve ainda um saldo negativo (-5,6%), embora menos expressivo que o registado no trimestre anterior (-27,8%). Entre as empresas retalhistas, o saldo das respostas extremas foi claramente positivo, cifrando-se nos 19,1% (que compara com -4,5% no período anterior), com a percentagem dos que apontaram a *Diminuição* das vendas homólogas a baixar de 40,9% para 33,3% e a dos que referiram o *Aumento* a subir dos 36,4% para os 52,4%.

PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, como já referimos, voltou a registar-se um tendência de aumento, embora de forma muito menos intensa do que no 1º trimestre.

Com efeito, registaram-se 17,4% de respostas no sentido do aumento e 5% no da diminuição, enquanto as respostas no sentido da manutenção dos preços foram de 77,6%. O SRE foi de + 12,4%, que compara com +23,6% no 1º trimestre, com +2,8% no 4º trimestre, +6,0% no 3º trimestre, +0,3% no 2º trimestre e +33,5% no 1º trimestre de 2023.

PREÇOS



A subida dos preços de venda foi mais moderada no subsetor armazenista, ao contrário do que se havia observado no período anterior, com um SRE de +1,2%, enquanto o SRE no subsetor retalhista foi de +17,5%, o que é compatível com a diferença na evolução das vendas de ambos os subsetores.

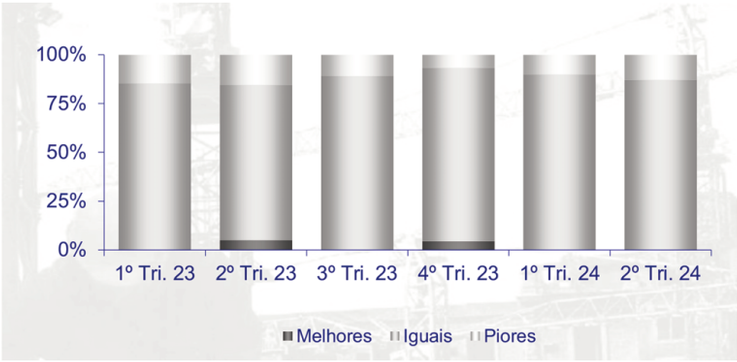
A tendência de subida foi generalizada, com exceção das descidas observadas nos seguintes grupos de produtos: os "Isolamentos térmicos e Acústicos", o "Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros" e as "Tubagens e acessórios em plástico".

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade prevaleceu, apesar de continuarem a verificar-se pequenas subidas nas respostas no sentido do agravamento. Assim a maioria das respostas voltaram a concentrar-se na manutenção (87,2%, contra 90% no trimestre anterior), tendo-se registado 12,8% de respostas no sentido da pioria (contra 10% no 1º trimestre) e 0% no sentido da melhoria, tal como no trimestre anterior.

O segmento armazenista manteve uma posição relativamente melhor, com um SRE de -11.1% (-5,6% no trimestre anterior) que o segmento retalhista cujo SRE passou de -13,6% para -14,3%.

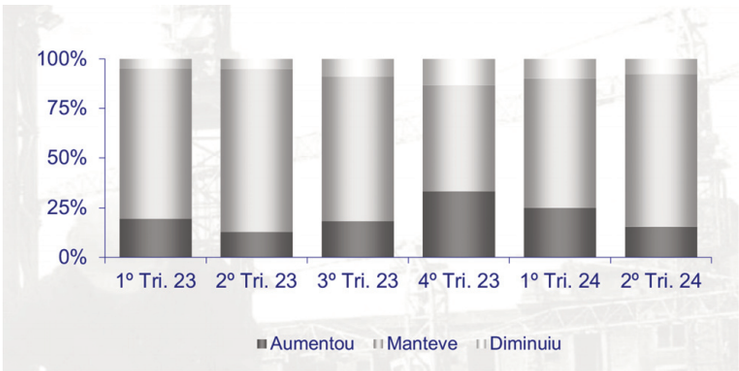
CONDIÇÕES DE CRÉDITO



PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, o número de respostas no sentido do aumento dos prazos voltou a baixar, desta vez dos 25% observados no estudo anterior, para 15,4%, enquanto a percentagem das respostas que referiram a diminuição dos prazos também baixou de 10% para 7,7%.

PRAZOS DE RECEBIMENTO

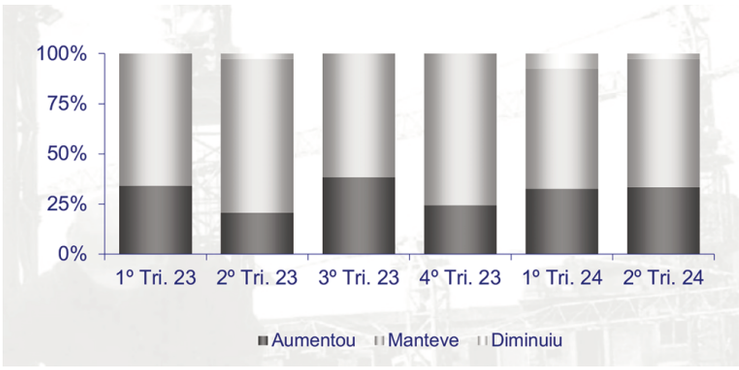


Ambos os subsetores registaram um balanço negativo, mas com algumas diferenças. Uma vez mais, o aumento dos prazos de recebimento afetou mais os armazenistas (22,2% das respostas) do que os retalhistas (9,5% das respostas). No caso da diminuição dos prazos, os armazenistas também registaram uma percentagem de respostas superior (11,1%) que os retalhistas (4,8%).

CONCORRÊNCIA

O nível de concorrência setorial continuou a intensificar-se, num quadro em que o nível de atividade fez pequenos progressos, com a percentagem de respostas no sentido do aumento a subir ligeiramente para 33,3%, face aos 32,5% observados no 1º trimestre do ano.

CONCORRÊNCIA



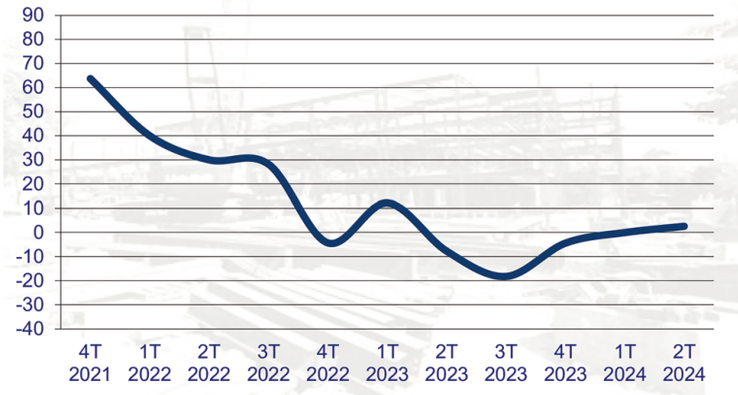
O subsetor retalhista, uma vez mais, talvez por não ter tanto peso de clientes profissionais, terá sentido um pouco menos a pressão da concorrência, tendo registado 28,6% de respostas nesse sentido (contra 27,3% no trimestre anterior).

No subsetor armazenista a percentagem de respostas no sentido do aumento manteve-se nos 38,9%.

ATIVIDADE

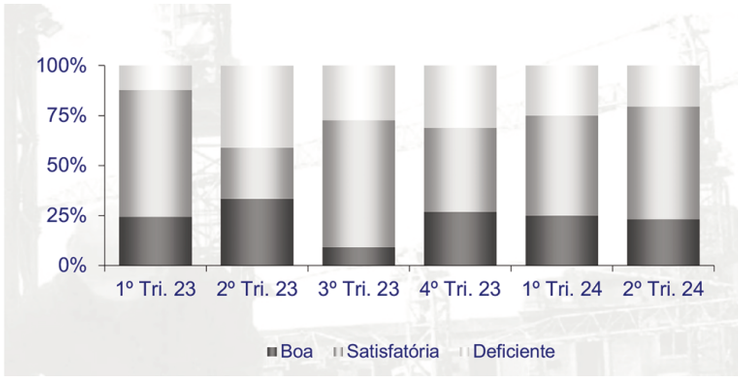
A evolução positiva das vendas, que ultrapassaram mesmo as previsões, refletiu-se, numa ligeira melhoria da avaliação do *Nível de Atividade*, embora a mesma tenha ficado restrita ao subsetor retalhista.

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



De facto, verificou-se uma diminuição da percentagem das empresas que o classificaram como **deficiente** (20,5%, contra 25% no trimestre anterior), que foi superior à diminuição que também se verificou na percentagem das empresas que consideraram **bom** o respetivo *Nível de Atividade* (23,1%, contra 25% no 1º trimestre).

ATIVIDADE



O subsetor retalhista, melhorou bastante a sua situação, fundamentalmente à custa da diminuição expressiva da percentagem de respostas que fizeram uma apreciação negativa do nível de atividade (9,5%, contra 22,7% no trimestre anterior), tendo registado um SRE de +14,3%. As empresas armazenistas, ao contrário, foi quem sentiu um maior agravamento do *Nível de Atividade*, tendo registado um SRE de -11,1% (que compara com -5,6% no trimestre anterior), ditado por um aumento significativo da percentagem das respostas que o classificaram como *deficiente*, que passou de 27,8% para 33,3%.

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor aumentou ligeiramente, tendo sido referido por 23,1% das respostas (contra 20% no trimestre anterior).

À semelhança do trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (33,3%) que entre as retalhistas (14,3%). Quanto ao destino do crédito, no caso das empresas armazenistas foi todo utilizado para financiamento corrente. Já nas empresas retalhistas o destino repartiu-se entre 4,8% para investimento e 14,3% para financiamento corrente. Nenhuma empresa considerou ***difícil*** o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 3º TRIMESTRE DE 2024

As previsões para o terceiro trimestre do ano de 2024 são positivas, como, aliás, já o tinham sido no trimestre anterior, traduzindo alguma expetativa de um maior dinamismo no período que, tradicionalmente, representa o ponto mais alto dos negócios do setor.

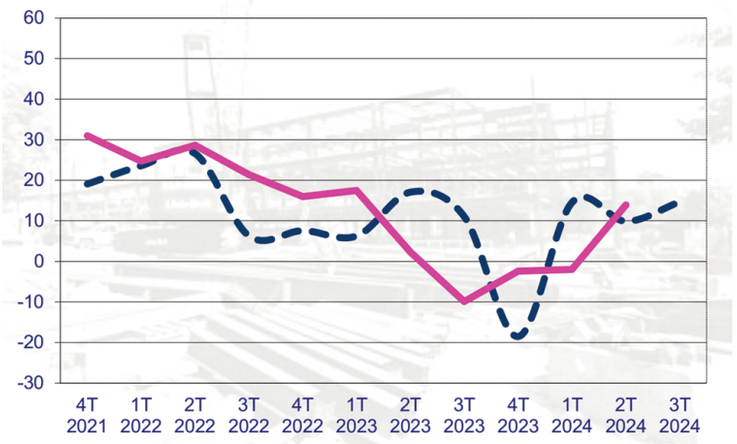
O PERSPETIVAS PARA O 3º TRIMESTRE DE 2024

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 13,1	+ 11,0	+ 14,1
Vendas	+ 14,7	+ 8,5	+ 17,5
Enc. Fornecedores	+ 8,5	+ 7,3	+ 9,0
Existências	- 8,5	- 8,5	- 8,5

Destaca-se novamente o facto das expetativas das empresas do subsetor retalhista serem claramente mais elevadas que as do subsetor armazenista, contrariando o que se observou ao longo de todo o ano de 2023. A verdade é que apesar da atividade da construção de manter em bom ritmo, os sucessivos atrasos do PRR e de algumas das grandes obras, a suspensão de projetos no tempo da escalada dos preços, a subida das taxas de juro e, ainda, os efeitos da insegurança gerada pelo famigerado pacote "mais habitação" do anterior governo, criaram alguma disrupção no ritmo de lançamento e execução das obras que tem afetado de forma assimétrica o mercado dos materiais de construção.

Não obstante, a atividade do setor em 2024 deverá continuar a crescer ainda que lentamente (na ordem dos 2%?), com as condicionantes que referimos no estudo anterior "… quer pela limitação da disponibilidade de mão-de-obra, quer pelos óbvios entraves que ainda persistem à promoção de habitação dirigida às classes médias, seja pelo nível das taxas de juro, seja pela falta de instrumentos adequados de financiamento, seja pela fiscalidade elevada, seja, finalmente, pelo aumento dos custos da construção que só nos últimos três anos ficou próximo dos 30%."

VENDAS PREVISTAS E VENDAS REALIZADAS
(SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



As medidas de estímulo à construção de habitação anunciadas pelo novo governo foram positivas, mas o seu grau de implementação tem sido reduzido e, pela prioridade dada aos benefícios para alguns dos compradores, não parece que venham a ter efeitos substanciais, nem breves, sobre a oferta.

No imediato, como também já referimos, o segmento mais beneficiado poderá ser o da reabilitação destinada ao alojamento local. Isto se entretanto a atividade turística não regredir…

Por enquanto, a reabilitação de habitação em geral e o mercado do arrendamento não foram objeto de mexidas.

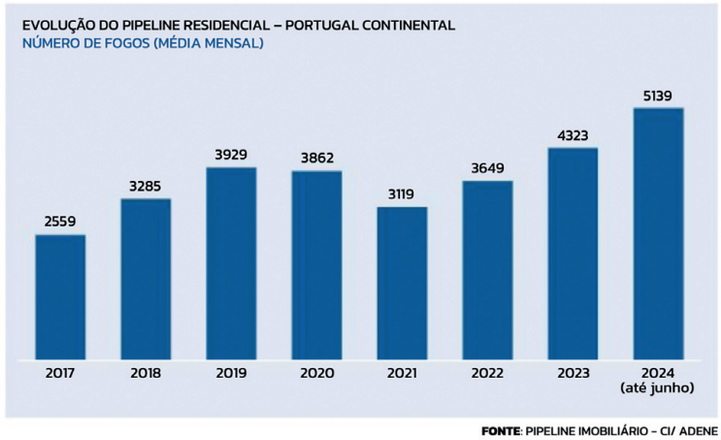
Esses segmentos, que, em nossa opinião, são estratégicos para a resolução dos problemas da escassez e de acesso a uma habitação condigna e deviam ser prioritários, precisam de medidas específicas e adequadas, sobretudo de caracter fiscal, e do reconhecimento dos legítimos interesses dos proprietários para dar condições de estabilidade e segurança a quem investe.

João Lourenço
Empilhadores
VENDA • ALUGUER • ASSISTÊNCIA • PEÇAS
HELI LIFTING THE FUTURE VENDEDOR AUTORIZADO
26ANOS AO SEU SERVIÇO
Peça um **orçamento** à sua medida!
261 743 630
info@jlempilhadores.pt
TORRES VEDRAS - LEIRIA - MAIA - ALGARVE





Só 0,2% dos projetos têm mais de 100 fogos, mas geram 10% do pipeline

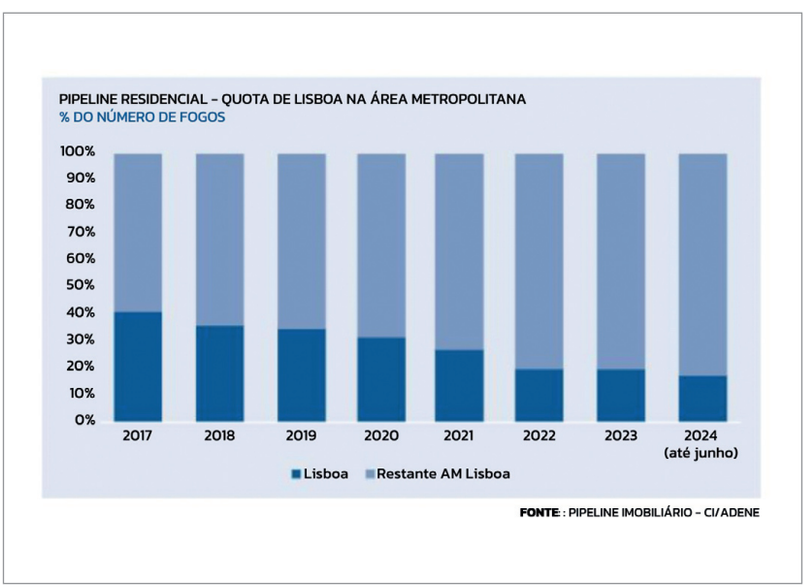


Nos primeiros seis meses deste ano, foram submetidos a licenciamento municipal em Portugal Continental um total de 10.750 novos projetos de habitação, os quais, a serem aprovados, gerarão uma oferta de 30.800 fogos. Estes indicadores, que refletem as intenções de investimento em nova promoção, mostram que há uma maior dinâmica nos pedidos de licenciamento de habitação, nomeadamente verificando-se um aumento de 5% no número de projetos e de 19% no número de fogos, considerando-se as médias mensais de 2024 face às de 2023. Os projetos de grande dimensão (com mais de 100 fogos), são um dos principais motores do aumento do pipeline. Em apenas 6 meses, registaram-se pedidos para licenciamento de 22 projetos nesta categoria, os quais, em conjunto, apesar de representarem somente 0,2% dos projetos, terão capacidade para gerar 3.100 novos fogos, ou seja, 10% de todo o pipeline nacional. Esta carteira supera já o registo de todo o ano passado na mesma categoria, considerando que em 2023 se contabilizaram 21 projetos de residenciais de grande dimensão em pipeline, no total de 2.880 apartamentos.

Lisboa soma 1.200 novos fogos em pipeline

A nova promoção residencial na capital dá sinais de estabilização, com 1.200 novos fogos submetidos a licenciamento nos primeiros seis meses deste ano. Este volume de fogos, que se distribui por 170 projetos, dos quais apenas 2 com mais de 100 apartamentos, alinha (+3%) com o ritmo médio de 2023, quando se contabilizaram 1.170 unidades em pipeline por semestre.

Lisboa continua, assim, a ser o principal destino dos investidores em nova habitação na Área Metropolitana (AM), com 18% dos 6.900 fogos contabilizados no agregado regional, mas volta a perder quota para as periferias, contrariando a tendência de recuperação do último ano. De facto, depois de cinco anos a reduzir a sua expressão no mapa metropolitano do investimento em nova habitação (passando de 41% em 2017 para 20% em 2022 dos fogos em carteira na AM Lisboa), a capital sustentou a sua quota de 20% em 2023, um movimento que o 1º semestre de 2024 não confirma.



APCMC
Datacheck
Plataforma Web | Produtos de Construção
Datapool



Perde demasiado **TEMPO**
a atualizar tabelas de preços?

www.datacheck.pt um passo à frente na digitalização

Empresas aderentes

GIACOMINI WATER E-MOTION · GROHE · Heliroma by Huliot Group · Roca · Romotop · SAINT-GOBAIN · Sanitana · SECIL TEK DÁ FORMA ÀS IDEIAS · uponor · viega · Volcalis isolamentos minerais

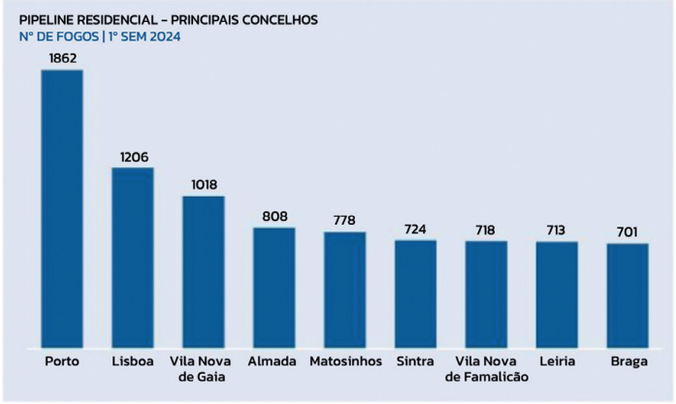
Cofinanciado por:
COMPETE 2020 · PORTUGAL 2020 · UNIÃO EUROPEIA Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

APCMC associação materiais de construção

Porto acelera nova promoção residencial e lidera pipeline nacional

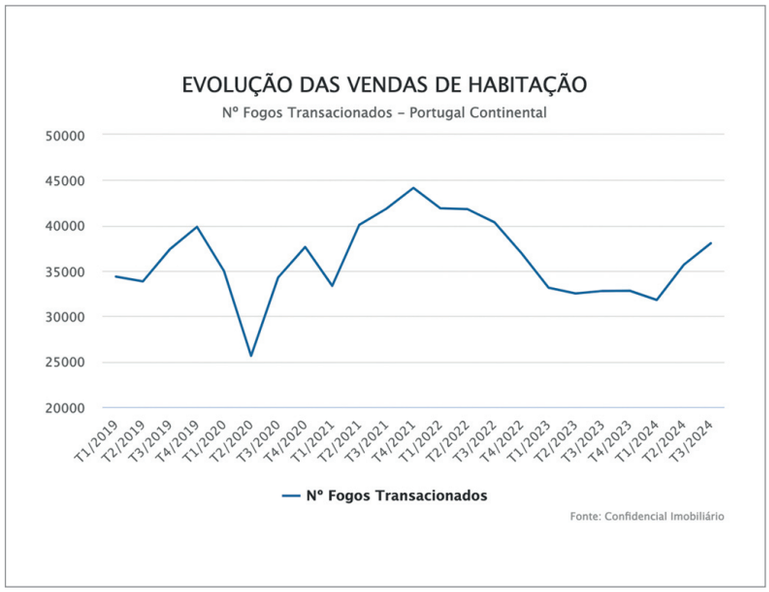
No 1º semestre deste ano, o Porto foi o principal destino do investimento em nova promoção residencial no país, mostram os dados do pipeline Imobiliário. O concelho soma 196 novos projetos de habitação com pedido de licenciamento neste período, com capacidade para gerarem uma oferta de 1.870 fogos. Só outros dois concelhos contabilizam mais de 1.000 alojamentos em pipeline no 1º semestre deste ano - Lisboa, com 1.200, e Gaia, com 1.020 -, mas ainda razoavelmente abaixo do registo do Porto.

Este volume de fogos representa um crescimento de 45% face a 2023, considerando o número médio de fogos submetidos por mês, impulsionado sobretudo, pela dinâmica da construção nova. De facto, este tipo de obra apresenta um ritmo 61% acima de 2023, contribuindo com 79% da carteira de fogos em licenciamento no período considerado, num total de 1.480 unidades. Esta é a quota mais elevada que tal tipo de obra regista na cidade e bem distante dos anos 2017 e 2018, quando ficava em cerca de 50%, num mercado então equilibrado entre construção nova e obra de reabilitação.

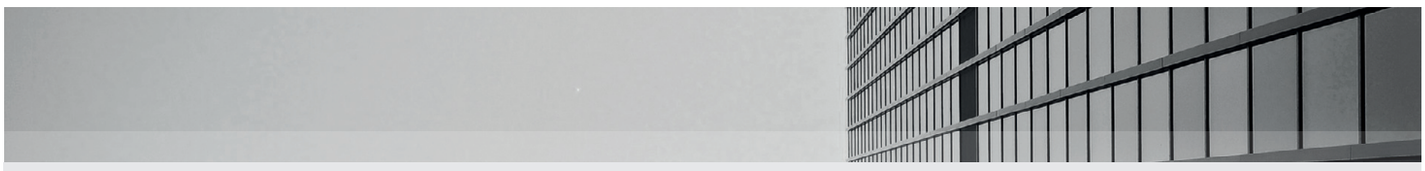


FONTE PIPELINE IMOBIIÁRIO – CI/ADENE

Vendas de casas crescem pelo segundo trimestre consecutivo



No 3º trimestre deste ano estima-se a venda de 38.050 habitações no país, atividade que aumenta 6,7% face ao trimestre anterior e 16,0% face ao mesmo trimestre do ano passado. Este é o segundo trimestre consecutivo em que as transações crescem, depois de mais de dois anos marcados por perda de dinâmica. O crescimento da procura é acompanhado por uma subida mais intensa dos preços. No 3º trimestre, verificou-se um aumento de 2,5% nos preços da venda das casas face o trimestre anterior, sendo esta a maior subida trimestral do último ano. Não obstante, a taxa de variação homóloga no 3º trimestre ainda reflete o comportamento mais contido dos preços ao longo do último ano. De facto, apesar de terem mantido uma trajetória positiva mesmo em contexto de redução das vendas, os preços registaram subidas mensais residuais ao longo do último ano, levando a que a taxa de variação homóloga passasse de 13,6% no 3º trimestre de 2023 para 8,3% no 3º trimestre deste ano. Mesmo assim, este resultado corresponde a uma aceleração de 0,8 pontos percentuais face ao mínimo de 7,5% registado em julho, o mais baixo dos últimos três anos.



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

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

artigo
entrevistas

Isabel Milagre Martins
(Departamento de Materiais – LNEC)

Enquadramento

A ação do Homem contribui de forma muito relevante para as emissões globais de gases com efeito de estufa (GEE), as quais continuam a registar valores recorde (Figura 1). O aumento dos GEE tem provocado alterações nos padrões meteorológicos originando fenómenos extremos cada vez mais frequentes, nomeadamente, ondas de calor, secas, chuvas torrenciais e inundações. Em simultâneo, a perda de biodiversidade, o aumento da produção de resíduos e da poluição vieram mostrar que os modelos de produção e de consumo são insustentáveis, colocando uma pressão suplementar no ambiente natural e representando uma ameaça à própria humanidade [1].

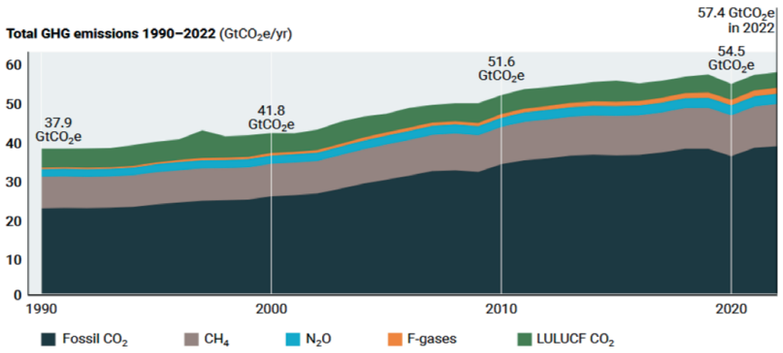


Figura 1 – Evolução das emissões totais antropogénicas de GEE entre 1990 e 2022, expressas em dióxido de carbono equivalente [2]

De facto, a abundância de recursos naturais de baixo custo conduziu à implementação de um modelo linear de produção e consumo, isto é, envolvendo a extração de matérias-primas, a produção de bens e a eliminação destes como resíduos, que não é compatível com a satisfação das necessidades básicas e o aumento da população mundial. Em geral, os recursos necessários à sociedade são cada vez menos acessíveis e com um custo muito superior, aumentando o desequilíbrio entre ricos e pobres.

Neste contexto, a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável considerou premente um objetivo focado na Produção e Consumo Sustentável (ODS 12), visando produzir mais e melhor e consumindo menos recursos. O ODS 12 é avaliado através de um conjunto de 14 indicadores e 11 metas, que abrange, entre outros, a utilização de materiais, a reciclagem e a gestão de resíduos [3].

É reconhecido que o ambiente construído desempenha um papel muito importante na produção e no consumo de recursos, em especial os edifícios. A nível europeu, é responsável por cerca de 50% dos materiais extraídos, 42% do consumo final de energia, 36% das emissões de gases com efeito de estufa e 32% dos resíduos gerados (Figura 2). Face a estes impactos, o ambiente construído constitui um setor prioritário de atuação com o objetivo de, num período de tempo o mais curto possível, transformar os padrões de produção e de consumo que e conduzir à sua descarbonização.



Figura 2 – Impactos ambientais no ambiente construído [4]

Visando minimizar os impactos mencionados, é indispensável evitar o descarte de materiais como resíduos no fim de vida, decorrente do modelo de economia linear, e transitar para um modelo de economia circular cujos objetivos são: a eliminação de resíduos fazendo circular os materiais em aplicações pelo seu valor mais elevado; a aplicação dos princípios da reparação, reutilização e reciclagem; a minimização da necessidade de extração de recursos naturais permitindo a regeneração destes sistemas.

Sustentabilidade de materiais de construção

A evolução da extração de recursos naturais tem conduzido a uma adição muito significativa destes ao *stock* bruto de materiais de construção, em especial dos de matriz cimentícia. Uma análise de fluxos de materiais e produtos que entraram no *stock* bruto de materiais de construção em 177 países revelou que, em 1950, 36% desses recursos eram de betão e 25% tijolos. Já em 2016, 72% do *stock* bruto era de betão e 9% de tijolos [5]. O betão assumiu ao longo do tempo o papel do material de construção mais usado, sendo que a sua produção carece de elevado consumo dos seus constituintes. Assim, observa-se uma tendência crescente de extração de recursos minerais, por vezes crítica ao nível local e regional, com pressões ambientais relevantes, que urge alterar.

No que diz respeito aos agregados usados na produção de betão, a procura média anual na Europa é aproximadamente de 6 t/capita [6]. Com base em dados de análise de ciclo de vida (ACV) do berço ao portão e de Declarações Ambientais de Produto (DAP), estima-se, em média, a emissão de cerca de 5 kg CO_2eq/t de agregado. A descarbonização da indústria de agregados envolve a adoção de medidas estabelecidas em roteiro específico, sendo de salientar: i) a carbonatação forçada de agregados como sumidouro de CO_2; ii) a recuperação de resíduos de construção e demolição (RCD) como agregados reciclados; iii) o contributo para a poupança de energia durante o ciclo de vida de edifícios e infraestruturas (Quadro 1). De referir a necessidade de comunicar a importância de atingir o objetivo de emissões zero até 2050 aos produtores e comercializadores de agregados, de contribuir para a implementação de políticas públicas que visem a descarbonização, de colaborar com outras entidades industriais ligadas ao setor da construção e de promover e participar em projetos de investigação e inovação.

Relativamente ao cimento, a descarbonização é muito mais relevante visto que as emissões envolvidas são muito superiores às da indústria dos agregados. A Associação Europeia de Cimento (CEMBUREAU) desenvolveu Declarações Ambientais de Produto médias europeias, para três tipos de cimento, permitindo que os dados para a avaliação ambiental das obras de construção fossem mais fiáveis. Para o cimento tipo I o Potencial de Aquecimento Global (GWP – Global Warming Potential), baseado numa ACV do berço ao portão, é 803 kg

of CO_2 eq /t CEM I, para o cimento tipo II é 683 kg of CO_2 eq /t CEM II e para o cimento tipo III é 442 kg of CO_2 eq /t CEM III. Como se observa, a redução do teor em clínquer, CEM I > CEM II > CEM III, corresponde a uma diminuição das emissões associadas. Em 2023, foi elaborada uma DAP para o cimento "cinzento" português, que compreende um conjunto de 12 produtos fabricados por dois produtores, correspondente a um teor de clinquer de 77%, na qual o Potencial de Aquecimento Global é 750 kg of CO_2 eq /t cimento.

Ação	2023	2050
Minimização da energia e do CO_2 na extração e produção de agregados	II	IIIII
Descarbonização da energia (eletricidade e combustíveis)	I	IIIII
Descarbonização do transporte externo/entrega	I	IIIII
Circularidade. Demolição / Reciclagem / Valorização de RCD e de outros resíduos	III	IIIII
Contribuição para poupança de energia durante tempo de vida dos edifícios e das infraestruturas	III	IIIII
Sumidouro de carbono através da gestão da biodiversidade e reabilitação de sítios	II	IIIII
Contribuição para a eficiência na conceção e na construção	I	IIIII
Sumidouro de carbono através da recarbonatação de rochas e contribuição para o betão	IIII	IIIII

Quadro 1- Descarbonização associada à indústria dos agregados [adaptado de 6]

O desenvolvimento de materiais de construção de matriz cimentícia ambientalmente mais sustentáveis e economicamente viáveis na substituição do clinquer no cimento por materiais cimentícios suplementares (ou adições minerais) com reduzido carbono incorporado e numa utilização mais eficiente do clinquer em argamassas e em betão [7]. Na Figura 3, apresentam-se estimativas das quantidades usadas e disponíveis de materiais cimentícos suplementares e a quantidade de cimento produzido. A combinação de argilas calcinadas com filer calcário, ambos disponíveis em quantidades elevadas, permitem substituir metade do clinquer, com redução de emissões de CO_2 substanciais, sem deterioração de propriedades como a resistência mecânica e com melhoria na resistência à penetração de cloretos e na mitigação da reação álcalis-sílica.

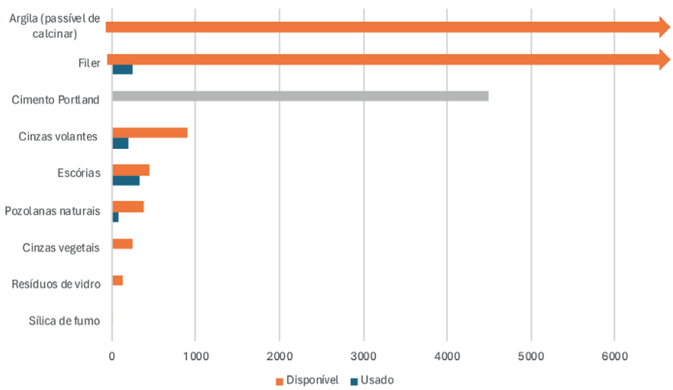


Figura 3 – Quantidades usadas e disponibilidade estimada de materiais cimentícios suplementares e filer [7]

A nível nacional, o setor cimenteiro desenvolveu um roteiro visando a neutralidade carbónica em 2050 [8], ao longo da cadeia de valor da construção, abrangendo cinco vertentes: o clínquer, o cimento, o betão, a construção e a (re)carbonatação. Neste contexto, foram afetadas potenciais soluções a cada uma das vertentes nas quais se incluem, entre outras: i) a captura, armazenamento e uso de CO_2; ii) a utilização de materiais cimentícios suplementares substitutos do clínquer; iii) o desenvolvimento de novos clinquers; iv) o uso de combusíveis alternativos aos combustíveis fósseis; v) alterações ao nível de eficiência energética; vi) a reciclagem do betão; vii) a recarbonatação; viii) a construção sustentável.

Sustentabilidade em edifícios

No setor da construção, foi desenvolvida a metodologia harmonizada Niveis (Levels) para avaliar e comunicar a sustentabilidade e o desempenho de edifícios, principalmente edifícios residenciais e de escritórios, a qual assenta em três área temáticas associadas ao ciclo de vida: i) a utilização de recursos e o desempenho ambiental; ii) a saúde e o conforto; iii) o custo, o valor e o risco.

Como apresentado na Figura 4, esta metodologia pode ser aplicada a três níveis. O Nível 1 é direcionado à fase de conceção do edifício e envolve apenas avaliações qualitativas dessa fase básica de conceção. O Nível 2 centra-se no projeto detalhado do edifício e na construção propriamente dita envolvendo uma avaliação quantitativa do desempenho projetado e do acompanhamento da construção. Por útimo, o Nível 3 diz respeito ao desempenho do edifício já concluido e em uso, o que envolve a monitorização do desempenho real em termos de sustentabilidade.

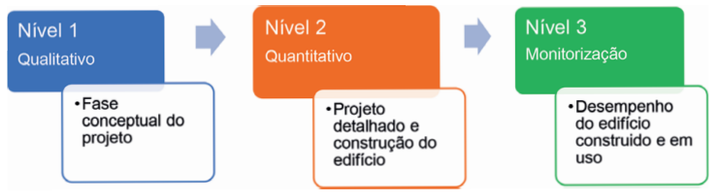


Figura 4 – Avaliação nos Niveis 1, 2 e 3

A metodologia Niveis, está associada a um conjunto de 16 indicadores (Quadro 2) que promovem a utilização da avaliação do ciclo de vida (ACV) e a análise do custo do ciclo de vida (CCV). Adicionalmente, permite obter informação sobre outros aspetos, como os fluxos de resíduos gerados ou a capacidade de adaptação do projeto no futuro. A utilização destes indicadores é de acesso livre, pode ser efetuada por qualquer profissional da construção, considerando qualquer um dos três níveis da metodologia e as diferentes fases do edifício.

Áreas temáticas	Macro Objetivo	Indicadores
Uso de recursos e desempenho ambiental	1. Emissões de gases com efeito de estufa ao longo do ciclo de vida dos edifícios,	1.1 Desempenho energético na etapa de utilização (kWh/m²/ano)
		1.2 Potencial de aquecimento global do ciclo de vida (CO_2 eq/m²/ano)
	2. Eficiência de recursos e ciclos de vida circulares dos materiais.	2.1 Lista de quantidades, materiais e vida útil
		2.2 Materiais e resíduos de construção e demolição
		2.3 Projeto para adaptabilidade e renovação
		2.4 Conceção para a desconstrução, reutilização e reciclagem
	3. Utilização eficiente dos recursos hídricos.	3.1 Consumo de água na etapa de utilização
Saúde e conforto	4. Espaços saudáveis e confortáveis.	4.1 Qualidade do ar interior
		4.2 Tempo fora da faixa de conforto térmico
		4.3 Iluminação
		4.4 Acústica
Custo, valor e risco	5. Adaptação e resiliência às alterações climáticas.	5.1 Proteção da saúde e do conforto térmico dos ocupantes
		5.2 Aumento do risco de condições meteorológicas extremas
		5.3 Drenagem sustentável
	6. Custo do ciclo de vida e o valor otimizados.	6.1 Custos do ciclo de vida
		6.2 Criação de valor e exposição ao risco

Quadro 2 – Metodologia Niveis

Com base na literatura, foram identificadas diferentes soluções associadas à sustentabilidade dos edifícios que devido à transição de um modelo de economia linear para economia circular tiveram um impacto directo de dimimuição das emissões de GEE, por redução do consumo de materiais, ou por diminuição do carbono incorporado, ou prevenção da produção de resíduos [9]. No Quadro 3, estão listadas essas soluções divididas em três áreas: i) "evitar" o consumo de novos materias; ii) "melhorar" a eficiência dos materiais utilizados, tendo como base uma melhor conceção ou uma melhor produção; iii) "mudar" recorrendo a materiais com menor teor de carbono incorporado.

EVITAR	MELHORAR	MUDAR
Evitar a construção de novos edifícios	Melhorar a conceção de edifícios	Mudar para materiais de baixo carbono
• Otimizar a utilização de espaço em escritórios e edifícios residenciais. • Utilizar os ativos existentes que estão fora de uso. • Renovar em vez de construir novos edifícios	• Conceção baseada num método de construção leve. • Conceção para adaptabilidade, resistência e vida útil alargada. • Conceção visando a desconstrução. • Uso de formadores de vazios em lajes de betão para diminuir consumo de betão. • Utilizar betão curado por carbonatação. • Captura de CO_2 na produção de cimento. • Captura de CO_2 na produção de aço.	• Reutilizar materiais e componentes de edifícios existentes. • Construção total em madeira. • Estruturas híbridas em novas construções. • Usar outros materiais de base biológica. • Substituir parcialmente o clínquer no cimento com subprodutos. • Usar materiais cimentícios alternativos em vez de cimento no betão. • Usar betão reciclado e outros subprodutos para produzir betão. • Usar aço reciclado na produção de aço. • Usar vidro reciclado na produção de vidro. • Usar energias renováveis na produção de cimento. • Usar energia renovável na produção de aço e outros metais. • Usar energia renovável na produção de vidro.

Quadro 3 – Soluções de descarbonização em edifícios [9]

Confiança nos materiais

O Pacto Ecológico Europeu (Green Deal) inclui uma vertente visando um ambiente livre de substâncias tóxicas [10]. Neste âmbito, a Estratégia Europeia para a Química Sustentável identificou que a crescente produção, comercialização e utilização de produtos químicos pode ter riscos no que respeita à sua perigosidade, mas também pode ser vista como uma oportunidade para promover o consumo sustentável [11].

Na perspetiva de uma economia circular, a utilização de matérias-primas secundárias não deve constituir um risco adicional em termos de ambiente ou de saúde pública relativamente aos materiais e produtos primários, sendo para isso necessário ter informação sobre a perigosidade e quantificação das substâncias químicas presentes.

No setor da construção, os produtos a recuperar como materiais secundários e que potencialmente apresentam risco acrescido de perigosidade são os provenientes de obras de demolição ou renovação de edifícios ou de infraestruturas rodoviárias. Esse risco pode estar associado à toxicidade, à inflamabilidade, ao caráter explosivo ou comburente, à corrosividade, ou a outras propriedades de perigosidade das substâncias presentes bem como as quantidades respetivas[12].

Desde 2006, são elaboradas listas, designadas por *Red List* (Quadro 4), contendo grupos de substâncias químicas nocivos e poluentes, considerados como potencialmente passíveis de existir no sector da construção, sendo importante o conhecimento destas substâncias, em especial, para produtores de materiais de construção. Existe também uma lista de produtos sob vigilância LBC *Watch List,* que podem vir a ser incluídos na *Red List*, inviabilizando a sustentabilidade dos materiais de construção.

Grupos de compostos químicos
Alquilfenóis e compostos relacionados
Antimicrobianos (comercializados alegando que são bons para a saúde)
Amianto e compostos relacionados
Bisfenol A (BPA) e análogos estruturais
Polímeros clorados
Clorobenzenos
Clorofluorocarbonos (CFC) e Hidroclorofluorocarbonos (HCFC)
Formaldeído
Retardadores de chama monoméricos, poliméricos e organofosforados halogenados (HFRs)
Compostos organoestânicos (COEs)
Substâncias Alquílicas Perfluoradas e Polifluoradas (PFAS) / Compostos Perfluorinados (PFCs)
Ftalatos (e ortoftalatos)
Policlorobifenilos (PCB)
Hidrocarbonetos Aromáticos Policíclicos (HAP)
Parafinas cloradas de cadeia curta e média
Metais pesados tóxicos
Compostos Orgânicos Voláteis (COV) (produtos aplicados por via húmida)
Tratamentos de madeira contendo creosoto ou pentaclorofenol

Quadro 4 - Red List 2021 [13]

A exclusão de materiais de construção contendo substâncias perigosas, acima dos valores legalmente permitidos, permite gerar maior confiança na qualidade dos materiais valorizados como materiais de construção secundários. Neste contexto é de referir que a identificação de materiais de construção contendo substâncias perigosas é um dos objetivos da realização de auditorias de pré-demolição (APD), atualmente previstas em Portugal para obras públicas.

O recente Regulamento relativo à Conceção Ecológica foca as questões de segurança e transparência relativamente às substâncias perigosas presentes nos produtos, estabelecendo como uma das medidas de controle os passaportes digitais de produtos (PDP). Estes passaportes são uma ferramenta digital de grande relevância no que respeita à sustentabilidade dos produtos para fabricantes, empreiteiros e consumidores finais pois contêm informações fiáveis sobre um produto ao longo do ciclo de vida, nomeadamente, dados sobre matérias-primas, materiais, substâncias perigosas, instruções para uma utilização, reciclagem e eliminação seguras e declarações de desempenho, entre outros. Estas informações melhoram a ratreabilidade dos produtos e servem como suporte à opção de reutilização e valorização dos materiais no fim do ciclo de vida. O PDP está previsto na revisão do Regulamento de Produtos de Construção (RPC).

Considerações finais

A transição ecológica é absolutamente indispensável no setor da construção. Sendo o betão o materiail de construção mais utilizado, a sua sustentabilidade passa pela substituição dos seus constituintes. É o caso da substituição de clinquer do cimento por materiais disponíveis em quantidades elevadas e com menor carbono incorporado. A susbtituição de agregados naturais por agregados reciclados também pode ser parte da solução mas o benefício correspondente é bastante inferior ao da substituição do cimento.

No que repeita a manter os materiais em circularidade, é necessário assegurar confiança no seu uso como materiais secundários pelo que é essencial avaliar a presença de substâncias perigosas em teores superiores ao permitido.

Ao nível dos edifícios e tendo em consideração diversos estudos realizados, é possível contribuir ativamente para a descarbonização evitando a construção de novos edifícios, melhorando a conceção e metodologias de produção e mudando para materiais de baixo teor em carbono. Uma avaliação da sustentabilidade das soluções aplicada pode ser efetuada recorrendo à metodologia Niveis.

De sublinhar ainda que a sustentabilidade exige colaboração global a diversos níveis, desde a normalização para novos materiais, à implementação de políticas que incentivem a transição ecológica e à disponibilização de instrumentos de financiamento para apoiar as empresas.

Referências bibliográficas

[1] IPCC (2021). *Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I* to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. [Masson- Delmotte, V., P. Zhai, A. Pirani, S.L. Connors, C. Péan, S. Berger, N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M.I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J.B.R. Matthews, T.K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu, and B. Zhou (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 2391 pp. doi:10.1017/9781009157896.

[2] United Nations Environment Programme (2023). *Emissions Gap Report 2023: Broken Record – Temperatures hit new highs, yet worl*d fails to cut emissions (again). Nairobi. https://doi.org/10.59117/20.500.11822/43922.

[3] UN (2015). *Transforming our world: The 2030 Agenda for sustainable development.* Resolution Adopted by the General Assembly on 25 September 2015, 42809, 1-13. https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2.

[4] WGBC (2019). *A sustainable built environment at the heart of Europe's future.* https://worldgbc.org/wp-content/uploads/2022/03/WorldGBC-European-Advocacy-Manifesto-June- 2019_0.pdf

[5] Plank, B.; Streeck, J.; Virág, D.; Krausmann, F.; Haberl, H.; Wiedenhofer, D. (2022). *From resource extraction to manufacturing and construction: flows of stock-buildi*ng materials in 177 countries from 1900 to 2016. Resources, Conservation and Recycling, Volume 179, 2022, 106122.

[6] AE-UEPG (2023). Roadmap on Climate Change 2023 – Full Study. https://-www.aggregates- europe.eu/wp-content/uploads/2023/06/UEPG-Roadmap-on-Climate-Change-2023- 1_compressed.pdf

[7] Scrivener, K., John, V., Gartner, E. (2018). *Eco-efficient cements: Potential economically viable solutions for a low-CO_2 cement-based materials industry.* Cement and Concrete Research. 114. 10.1016/j.cemconres.2018.03.015.

[8] ATIC (2021). R*oteiro para a neutralidade carbónica 2050. Por um futuro sustentável.* https://www.atic.pt/wp-content/uploads/2021/03/Roteiro.pdf

[9] Le Den, X.; Steinmann, J.; Kovacs, A.; Kockat, J.; Toth, Z.; Röck, M.; Allacker, K. (2024). *Supporting a Roadmap for the Reduction of Whole Life Carbon in Buildings*

[10] COM 640 final (2019). *Pacto Ecológico Europeu.* Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões.

[11] COM 667 final (2020). *Chemicals Strategy for Sustainability. Towards a Toxic-Free Environment.* Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions.

[12] Comissão Europeia (2016). *Protocolo de Gestão de Resíduos de Construção e Demolição da UE.* https://apambiente.pt/sites/default/files/_Residuos/FluxosEspecificosResiduos/RCD/PT-TRA- 01%20-%20final.pdf

[13] International Living Future Institute (2020). *The "Red List" of Building Materials.* https://living- future.org/red-list/

imperalum
SOLUÇÕES COM FUTURO

NEW IMPER

Soluções de Impermeabilização Líquida



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

imperalum.com

Entrevista

Liliana Soares | Marketing Manager da CIN



A CIN é uma das maiores e mais experientes fabricantes de tintas em Portugal e em outros países europeus, conhecida pela sua ampla gama de produtos de alta qualidade para diferentes tipos de superfícies, tanto para o setor doméstico quanto para o industrial. Com mais de 100 anos, a CIN cresceu ao longo das décadas para se tornar um líder de mercado na indústria de tintas e revestimentos, oferecendo soluções inovadoras e tecnológicas para pintura e decoração.

Nesta entrevista à revista "Materiais de Construção", Liliana Soares, Marketing Manager da CIN, conta-nos como a empresa tem crescido ao longo dos anos, falando dos produtos e da aposta que tem sido feita na inovação, na qualidade e na sustentabilidade.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

Com um legado de mais de 100 anos de experiência no mercado de tintas e vernizes, a CIN é líder de mercado na Península Ibérica desde 1995 e em Portugal desde 1992. Somos uma marca conhecida e reconhecida por "pintar as paredes lá de casa", mas a verdade é que oferecemos muito mais do que tintas decorativas para o mercado da construção civil. Muitos não sabem, mas também desenvolvemos algumas das mais sofisticadas soluções para a proteção de equipamentos e infraestruturas para diferentes indústrias em todo o mundo. As nossas tintas pintam e protegem comboios, gruas, bicicletas, túneis, pontes, viadutos, pavimentos e até mesmo frascos de cosmética. É desta amplitude de gama e capacidade de resposta que gostamos de falar quando falamos da CIN.

A nossa estratégia de sucesso assenta em dois pilares fundamentais: uma forte aposta em investigação e desenvolvimento (I&D), antecipando as necessidades do mercado com produtos de alto desempenho, e uma equipa altamente qualificada e dedicada. Atualmente, a CIN conta com mais de 1.600 colaboradores e uma presença direta em três continentes, com operações em mais de 50 países. Em 2023, atingimos um volume de negócios consolidado de 395 milhões de euros, posicionando-nos como o 10.º maior fabricante de tintas na Europa e o 33.º a nível mundial.

O nosso portfólio abrange três grandes áreas: Decorativos, Indústria e Proteção Anticorrosiva, sendo que a área de Decorativos serve tanto o mercado de consumo (DIY) como os profissionais, enquanto as outras duas áreas estão focadas no segmento B2B. Com esta ampla oferta, a CIN destaca-se como uma marca global, proporcionando soluções de alta qualidade para todo o tipo de superfícies, sempre com um compromisso firme com a sustentabilidade e o respeito pelo meio ambiente.

O nosso compromisso com o futuro passa pela minimização do impacto ambiental e pelo desenvolvimento de produtos mais eficientes, assegurando um futuro melhor para o meio ambiente e para todas as partes envolvidas: colaboradores, clientes, fornecedores e a comunidade. Nesse sentido, a CIN orgulha-se das suas certificações de Gestão da Qualidade (ISO 9001), Gestão Ambiental (ISO 14001) e Gestão da Saúde e Segurança no Trabalho (ISO 45001), que







refletem os nossos elevados padrões em todas as áreas da empresa.

Quais são os produtos ou soluções que a empresa disponibiliza mais procurados no mercado atualmente?

Destacamos aqui alguns dos produtos da CIN que têm tido maior procura no mercado, refletindo a nossa aposta na inovação e na qualidade. Um dos lançamentos recentes que se tem destacado é o revestimento acrílico Guardian, o aliado perfeito contra riscos e marcas nas paredes. Este produto combina funcionalidade com inovação, oferecendo elevada resistência e proteção das paredes interiores sem comprometer a estética, uma vez que está disponível em centenas de cores. Guardian foi especialmente desenvolvido para locais de elevado tráfego, como hospitais, creches, escritórios, hotéis, refeitórios e espaços comerciais. Nesses locais, a limpeza frequente tende a desgastar a tinta, mas a elevada resistência de Guardian reduz a necessidade de manutenção, evitando retoques ou repinturas contínuas.

Outro produto de grande sucesso é o VinylClean, uma tinta mate super lavável para interiores. A sua fórmula avançada, com partículas micronizadas de última geração, oferece uma lavabilidade superior nunca antes alcançada numa tinta com acabamento mate. Isso torna-a ideal para quem procura um acabamento elegante, mas que também seja fácil de limpar e durável.

No segmento de exteriores, Nováqua HD é amplamente reconhecida como a melhor tinta para fachadas do mercado, com 10 anos de garantia. Esta tinta lisa, 100% acrílica, foi desenvolvida para cumprir os mais altos padrões de qualidade e resistência. Disponível numa vasta gama de cores de alta durabilidade, a Nováqua HD é a escolha preferida tanto de profissionais quanto de consumidores exigentes, garantindo um excelente desempenho a longo prazo.

Esses produtos são exemplos claros da nossa aposta contínua em inovação, proporcionando soluções de desempenho superior, eco-eficientes e amplamente apreciadas por profissionais e consumidores.

A sustentabilidade tem sido um foco crescente no setor da construção. Que medidas têm vindo a ser implementadas pela empresa para desenvolver produtos mais ecológicos e sustentáveis?

A CIN tem assumido um compromisso claro com a sustentabilidade, consciente da relevância do setor de tintas e vernizes, não apenas pelo seu valor económico, mas também pelo seu contributo positivo para a qualidade de vida das populações e para o ciclo de vida dos materiais que protege. Estamos a atravessar uma fase de transformação tecnológica e ecológica, o que nos permite desenvolver produtos mais sustentáveis, respondendo às exigências de um mercado em constante evolução e de consumidores cada vez mais conscientes das questões ambientais.

Um exemplo é o Imperflex Coberturas, com Tecnologia Thermocin, da gama Aquastop da CIN, que, além de impermeabilizar coberturas e telhados, reduz a temperatura interior dos edifícios em até -6ºC, resultando em maior conforto térmico e numa diminuição do consumo de energia para arrefecimento. Este produto reflete a nossa preocupação em oferecer soluções que contribuem para a eficiência energética.

No âmbito do isolamento térmico, destacamos o sistema CIN-k, capaz de reduzir a fatura energética em até 30%, e o Isolareflex, um sistema patenteado e de alto desempenho que combina isolamento termo-acústico com características anti-sísmicas, tendo obtido uma Avaliação Técnica Europeia. Este sistema assegura uma excelente eficiência térmica, refletindo o calor no verão e retendo-o no inverno, o que melhora significativamente o conforto nas habitações.

A sustentabilidade também é central nas nossas formulações de produtos. A maioria dos produtos da CIN é à base de água, com baixo odor e reduzido impacto ambiental. Além disso, praticamente todas as nossas tintas têm a classificação máxima (A+) na qualidade do ar interior, garantindo que as substâncias emitidas são inofensivas para a saúde de quem produz, aplica e utiliza os nossos produtos.

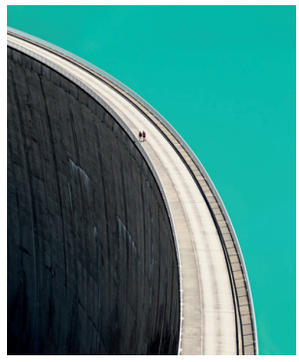
Recentemente, obtivemos também a Declaração Ambiental de Produto (DAP) numa vasta gama de produtos. Esta certificação, baseada em normas internacionais (ISO 14025 e EN 15804), mede o impacto ambiental dos produtos ao longo do seu ciclo de vida, desde a produção até ao fim da sua utilização. As nossas soluções contribuem para que projetos de construção cumpram os exigentes padrões de sustentabilidade exigidos por certificações como o LEED e o BREEAM, refletindo o nosso compromisso com a sustentabilidade e o meio ambiente.

Esses exemplos mostram que a sustentabilidade não é apenas um foco para a CIN, mas parte integrante da nossa cultura e missão.

Quais são os maiores desafios enfrentados pela empresa ao implementar soluções de eficiência energética? Quais os principais benefícios económicos para empresas e consumidores?

Um dos maiores desafios enfrentados pela CIN na implementação de solu-



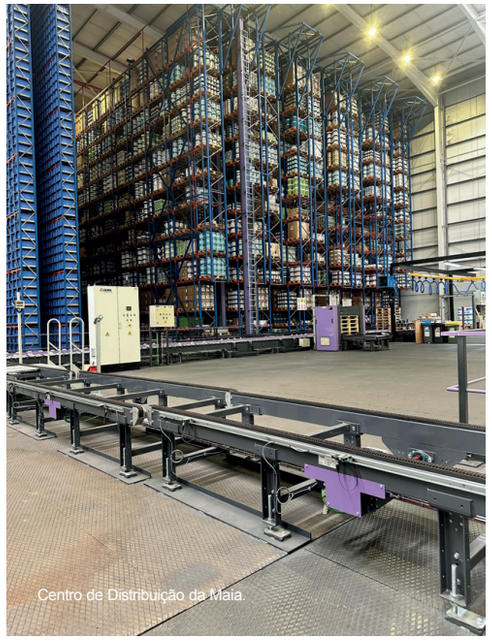




Soluções inovadoras e de alto desempenho para a proteção de equipamentos e infraestruturas, para várias indústrias.



O primeiro centro de distribuição de tintas 100% automatizado da Europa


Centro de Distribuição da Maia.

ções de eficiência energética é equilibrar a inovação, a durabilidade dos produtos e o impacto ambiental. Para liderar a inovação no setor, é essencial garantir um compromisso entre o desenvolvimento de produtos com o menor impacto ambiental possível, assegurando simultaneamente a sua durabilidade e desempenho a longo prazo. Por isso, valorizamos a terminologia "ecoeficiência", que traduz precisamente este compromisso equilibrado entre sustentabilidade e desempenho.

Para alcançar a excelência, é crucial investir em investigação e desenvolvimento, um dos pilares estratégicos da CIN. Outro desafio consiste na adaptação contínua dos processos industriais, de modo a melhorar a eficiência energética, o que exige investimentos constantes em I&D e a reestruturação das operações, sempre com o objetivo de minimizar o impacto ambiental sem comprometer a qualidade dos nossos produtos.

Para as empresas, a eficiência energética permite reduzir os custos operacionais, embora ainda exija investimentos iniciais significativos. Para os consumidores, produtos mais duráveis e sustentáveis reduzem a necessidade de manutenção e substituição frequente, resultando em poupanças a longo prazo. Este compromisso contínuo com a sustentabilidade e a inovação é um incentivo decisivo para continuarmos a contribuir para um futuro mais sustentável na indústria de tintas.

Qual é a vossa visão sobre a integração de novas tecnologias digitais e como estas podem impactar o setor em que atua?

Na CIN, acreditamos que a integração de novas tecnologias digitais é essencial para aumentar a eficiência, melhorar a experiência do cliente e garantir a nossa competitividade no setor. Nos últimos anos, temos incorporado essas tecnologias em várias áreas do nosso negócio, com destaque para a logística.

Um exemplo emblemático é o Centro de Distribuição da Maia, o primeiro centro de distribuição de tintas 100% automatizado da Europa. Este investimento de 3.500.000 euros permitiu-nos duplicar a capacidade de resposta e otimizar a eficiência operacional.

Com esta automatização, melhorámos a gestão de inventário, reduzimos os tempos de espera, maximizámos a utilização do espaço e minimizámos interrupções, alcançando um nível superior de excelência logística. Além disso, mantemos uma parceria com a Vonzu, uma empresa catalã especializada em software, que nos permite otimizar todo o processo de entrega, desde a saída do armazém até ao cliente final. Esta colaboração tem sido essencial para agilizar operações e oferecer um melhor serviço ao cliente.

A implementação de projetos como este, entre tantos outros em curso, posiciona a CIN para responder de forma ainda mais eficaz às necessidades do mercado, refletindo-se em toda a cadeia de valor e reforçando a nossa liderança e inovação no setor.

Quais são as principais metas da empresa em termos de expansão de mercado ou desenvolvimento de novos produtos nos próximos anos?

A CIN tem como meta continuar a responder às necessidades e exigências do mercado, oferecendo soluções inovadoras, tecnologicamente avançadas, sustentáveis e eficientes, que garantam desempenho, promovam a durabilidade e assegurem uma aplicação otimizada. Além de ser uma referência no setor de tintas decorativas, a CIN posiciona-se também como líder nos segmentos de tintas industriais e proteção anticorrosiva, áreas designadas por "Performance Coatings", que já representam mais de 40% da faturação global. Esses dois segmentos são essenciais para a proteção e decoração de estruturas e equipamentos e continuarão a ser uma das nossas principais áreas de foco para o crescimento e expansão nos próximos anos.

A nível de internacionalização, a CIN já tem uma forte presença global, com 10 fábricas distribuídas por Portugal, Itália, Espanha, França, Angola e Moçambique, e foi recentemente distinguida com o Prémio Internacionalização do Ano pela Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa (CCIP). Este prémio reflete e evidencia o nosso compromisso com a inovação, o rigor e a excelência, consolidando a nossa posição além-fronteiras.

Apesar dos desafios colocados pela pandemia e, mais recentemente, pela guerra na Ucrânia e o conflito na Faixa de Gaza, que têm afetado a cadeia de abastecimento e criado dificuldades no setor da construção, acreditamos que continuaremos a ultrapassar essas adversidades com serenidade. O nosso foco será a adoção de práticas mais sustentáveis, respondendo à crescente pressão para reduzir o impacto ambiental, enquanto mantemos a qualidade e a eficiência dos nossos produtos.

Com mais de 100 anos de experiência, estamos confiantes de que, ao apoiar os nossos colaboradores, fornecedores e parceiros de negócio, conseguiremos entregar as melhores soluções, adaptando-nos às mudanças e mantendo a nossa posição de liderança no setor.

BestSupplier

In Business We Trust



A Bestsupplier é especializada no desenvolvimento e prestação de serviços associados à indústria 4.0 e à criação de Plataformas Eletrónicas de Suporte aos Negócios, cujo propósito é contribuir de forma decisiva para o sucesso do relacionamento interempresarial dos nossos clientes.

www.bestsupplier.pt

Conheça-nos!

Entrevista

Jorge Pombo I Direção de Marketing, Desenvolvimento e Inovação da Imperalum



Fundada há mais de 55 anos, a Imperalum consolidou-se como uma das principais referências em Portugal nas áreas de impermeabilização e isolamento. Ao longo da sua trajetória, a empresa tem demonstrado um compromisso constante com a inovação, a qualidade e a sustentabilidade, desenvolvendo soluções avançadas que atendem às mais exigentes normas técnicas e às necessidades dos profissionais do setor da construção.

O Diretor de Marketing, Desenvolvimento e Inovação da empresa, Jorge Pombo, em entrevista à revista "Materiais de Construção", fala-nos sobre a empresa, os produtos e os princípios que a regem.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

Ao longo dos mais de 55 anos de existência, a Imperalum tem construído uma sólida reputação de qualidade, competência e fiabilidade, constituindo-se como a referência em Portugal nas áreas da impermeabilização e isolamentos. O permanente foco no desenvolvimento de produtos e soluções que contribuam para o conforto, a sustentabilidade e a eficiência energética dos edifícios tem marcado um percurso persistentemente apoiado nos seguintes pilares fundamentais.

Qualidade e Durabilidade - Colocando a qualidade no centro de sua operação, a Imperalum foi pioneira no seu setor na obtenção da certificação ISO 9001 em 1994, assegurando o cumprimento de padrões rigorosos nas suas linhas de produção e oferecendo soluções de impermeabilização, isolamento térmico e acústico, projetadas para garantir a máxima eficiência e longevidade, alinhadas às exigências dos técnicos e utilizadores modernos e ao crescente foco na sustentabilidade urbana.

Sustentabilidade no ADN - O compromisso com o meio ambiente está profundamente enraizado no ADN da empresa, evidenciado pela certificação ISO 14001 desde 2005, pela constante substituição de matérias-primas por outras com menor impacto ambiental, pela incorporação de matérias-primas recicladas e pela reutilização industrial dos resíduos gerados. Igualmente, a redução de consumos energéticos e a utilização de energia verde, com produção fotovoltaica instalada nos seus edifícios e uso de veículos elétricos, são práticas que permitiram a obtenção do prémio LCiP - Life Cycle in Practice em 2016, num projeto europeu gerido pelo LNEG. Integra ainda o projeto LCA - Life Cycle Assessment, desenvolvido pela European Waterproofing Association, contribuindo para a elaboração de uma Declaração Ambiental de Produto conjunta relativa a membranas betuminosas de impermeabilização.

Inovação Constante - Pioneira em Portugal no desenvolvimento e produção de membranas de betume modificado para impermeabilização e no apoio sistemático à comunidade técnica, procurando com a Academia Imperalum, transformar conhecimento em valor. Mantém um fluxo contínuo de desenvolvimento de sistemas que conjugam a impermeabilização e o isolamento térmico e acústico, a promoção de coberturas verdes, coberturas produtoras de energia e soluções de proteção ao amianto ou ao gás radão. Igualmente pioneira na obtenção de homologações para os seus sistemas de impermeabilização, é hoje detentora do maior conjunto de sistemas de impermeabilização com credenciação "DA" do LNEC.



Painéis Fotovoltaicos BOLD
Tecnologia CIGS

Aplicação aderida diretamente sobre
membranas de impermeabilização

Competitividade e Liderança - Sucessivamente reconhecida com o galardão de PME Líder e, mais recentemente, com a Certificação Scoring Top 5% e Top 10+, a Imperalum é reconhecida pelo terceiro ano consecutivo como uma das melhores empresas nacionais em termos de desempenho e solidez financeira. A empresa tem mantido uma elevada competitividade num mercado cada vez mais exigente, graças à sua capacidade de adaptação e antecipação às tendências do setor. A recente integração com o grupo SELENA permite ampliar a sua oferta de produtos e a abrangência geográfica da sua atuação, abrindo novas oportunidades de crescimento.

Quais são os produtos ou soluções que a empresa disponibiliza mais procurados no mercado atualmente?

Ao nível dos edifícios, sobressaem as preocupações com o conforto e a eficiência energética, onde as soluções de isolamento térmico e impermeabilização ganham natural destaque. Enquanto a maior atividade normativa em torno da temática do gás radão dá especial ênfase aos sistemas de controlo e dissipação desse gás nocivo na envolvente enterrada dos edifícios, os recentes crescimentos de atividade ao nível da obra civil aumentam a procura de sistemas de impermeabilização técnica e de elevada robustez.

Entre um portfólio amplo de soluções de impermeabilização, drenagem, barreiras ao vapor e ao gás radão, bem como isolamentos térmicos e acústicos, a Imperalum está particularmente bem preparada para responder aos diversos focos atuais de maior procura. Seja ao nível das soluções Ifoam e Pirmate para isolamento térmico ou sistemas de dissipação do gás radão que conjugam membranas Impervap e produtos de drenagem AguadrainGeo, a empresa também oferece sistemas de membranas de impermeabilização com betume modificado APP Avance e armaduras reforçadas, especialmente desenvolvidos e credenciados para a impermeabilização de parques de estacionamento em coberturas, pontes e viadutos, canais de rega e outras estruturas sujeitas a elevadas pressões mecânicas e hidrostáticas.

Por outro lado, a crescente procura por sistemas sustentáveis e de eficiência energética coloca em elevados níveis de popularidade duas soluções da Imperalum, que contribuem significativamente para a descarbonização dos edifícios a partir do aproveitamento das suas coberturas. A primeira é a solução de Coberturas Verdes, que conjuga uma impermeabilização com certificação de resistência a raízes, um isolamento térmico imputrescível e uma drenagem com excelente capacidade de retenção de água. A segunda corresponde à mais recente solução de coberturas eficientes, produtoras de energia, com painéis fotovoltaicos de tecnologia CIGS, que são de grande leveza, espessura fina, flexibilidade e versatilidade de instalação, disponíveis em Portugal através de uma parceria da Imperalum com o fabricante sueco Midsummer.

A sustentabilidade tem sido um foco crescente no setor da construção. Que medidas têm vindo a ser implementadas pela empresa para desenvolver produtos mais ecológicos e sustentáveis?

A Imperalum tem adotado um compromisso sólido com a sustentabilidade, alinhando a sua estratégia aos princípios da economia circular e das políticas euro-

peias de descarbonização. As suas principais medidas ecológicas e sustentáveis focam-se na criação de produtos mais verdes, no uso eficiente de recursos e na redução da sua pegada ambiental, destacando-se em várias áreas:

• Incorporação de materiais reciclados na produção de diversos produtos, como é o caso das membranas betuminosas, diminuindo o uso de matérias-primas virgens e promovendo uma abordagem mais sustentável em toda a cadeia de valor.

• Eficiência energética da sua operação global, obtida com a instalação de uma central fotovoltaica nas suas instalações fabris, o que permite um consumo de energia limpa, tanto nos edifícios quanto nos equipamentos industriais e na frota de veículos comerciais e logísticos, gradualmente eletrificados, reduzindo significativamente as emissões de CO_2 na Imperalum, contribuindo diretamente para a descarbonização do setor.

• Desenvolvimento de produtos para edifícios energeticamente mais eficientes, com soluções como as Coberturas Verdes, as Coberturas Produtoras de Energia Renovável Fotovoltaica ou as Coberturas Brancas, que utilizam materiais com maior índice de reflexão solar, reduzindo o sobreaquecimento. Além disso, incluem-se sistemas de proteção ambiental, como soluções de barreira e dissipação de gás radão, e soluções de encapsulamento de materiais com amianto.

Quais são os maiores desafios enfrentados pela empresa ao implementar soluções de eficiência energética? Quais os principais benefícios económicos para empresas e consumidores?

Enquanto promotora de soluções de eficiência, seja ao nível da poupança de energia, seja na produção de energias limpas, a Imperalum é frequentemente desafiada por diversas barreiras por parte de construtores ou donos de obra, centrados em vários fatores como:

• O desconhecimento dos novos sistemas, o eventual aumento da complexidade técnica de algumas soluções ou a simples aversão à mudança.

• O custo inicial dos sistemas, seja, por exemplo, o aumento da espessura de materiais de isolamento térmico ou a instalação de sistemas de produção de energia renovável.

• Ou a desvalorização dada a algumas soluções, consideradas ainda como opcionais em vez de essenciais à eficiência, durabilidade e valor acrescentado do respetivo imóvel.

A Imperalum, contudo, tem desempenhado um papel significativo de apoio aos agentes do mercado, esclarecendo e promovendo as diversas vantagens para as empresas, para os proprietários e para os usuários, na implementação de sistemas de maior eficiência energética, entre as quais se destacam:

• Benefícios económicos e redução de custos operacionais, seja pelo menor consumo de energia do edifício, resultante da melhoria do comportamento térmico ou da produção de energias renováveis, seja pela maior durabilidade reconhecida aos vários sistemas da Imperalum, que requerem menor manutenção do imóvel.

• Possibilidade de aproveitamento de incentivos fiscais e subsídios, que periodicamente são atribuídos à aplicação de materiais e soluções sustentáveis, como é o caso das soluções de coberturas verdes da Imperalum.

• Valorização imobiliária através do aumento do conforto para os usuários, acrescido do reconhecimento da elevada eficiência térmica e da instalação de sistemas de alta eficiência, resultando em um aumento do valor da propriedade e tornando o imóvel mais atrativo para compradores ou arrendatários.

• Contribuição para a sustentabilidade e responsabilidade social, ajudando as empresas a cumprirem as suas metas de responsabilidade ambiental e sustentabilidade, essenciais num contexto em que consumidores e parceiros de negócios valorizam cada vez mais as práticas ecológicas.

Qual é a vossa visão sobre a integração de novas tecnologias digitais e como estas podem impactar o setor em que atua?

A integração de tecnologias digitais nas empresas de construção traz desafios, especialmente na adaptação a novas formas de trabalhar e na necessidade de interoperabilidade de sistemas. No entanto, as oportunidades superam amplamente esses desafios, com ganhos significativos em termos de eficiência, sustentabilidade e qualidade do trabalho executado, seja ao nível do projeto, da construção, da gestão ou do serviço prestado ao cliente.

Com uma visão focada na inovação com qualidade, a Imperalum está a seguir um plano de modernização, integrando continuamente novas ferramentas e procedimentos de caráter digital, priorizando a criação de valor tangível para o cliente. Isso se reflete tanto no serviço técnico, logístico e administrativo prestado ao cliente quanto na qualidade e diversidade dos produtos e soluções disponibilizadas.

Nesse sentido, e através da Plataforma Imperalum, a empresa disponibiliza informação digital sobre produtos e soluções em diversos formatos, numa interação omnicanal com a comunidade técnica alargada. Destacam-se a biblioteca de objetos BIM de produtos e soluções Imperalum, o acesso a programas de apoio ao projeto, o suporte técnico online e a marcação automática de apoio presencial personalizado, numa base de project tailoring.

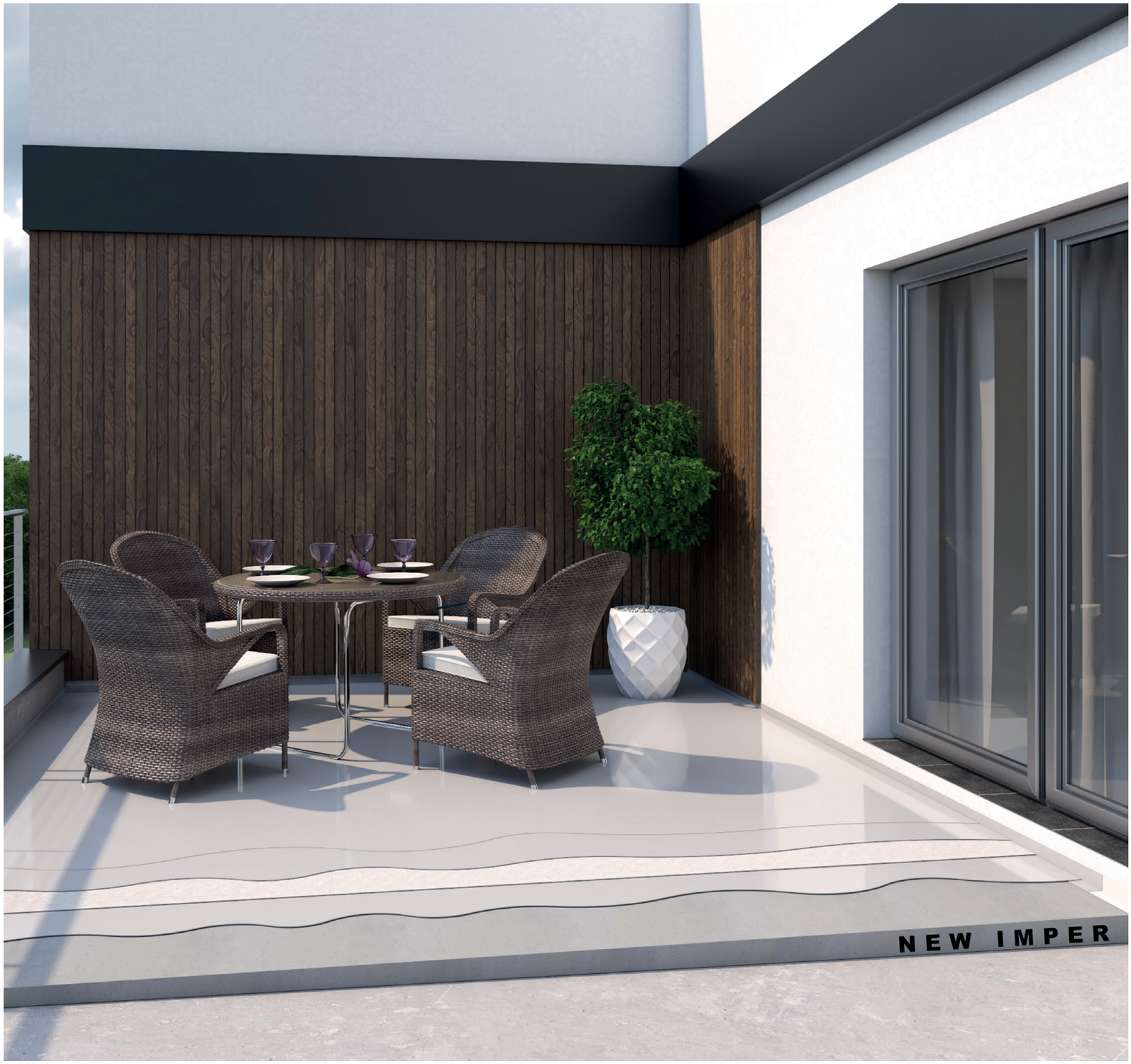
A progressão do setor avança natural e velozmente no sentido da popularização de ferramentas como o uso de “Big Data”, aliado à IA (Inteligência Artificial), para rápida obtenção de resultados na avaliação de grandes e complexas quantidades de informação. A operação de sistemas integrados de logística e gestão de informação em tempo real, assim como o uso de sensores apoiados na IoT (Internet das Coisas), permite a monitorização e antecipação de momentos críticos, garantindo uma gestão otimizada das operações.

A Imperalum vê a integração de novas tecnologias digitais como uma alavanca essencial para a transformação do setor da construção, elevando os padrões de eficiência, sustentabilidade e competitividade. As empresas que melhor e mais rapidamente conseguirem implementar e otimizar essas novas tecnologias estarão mais bem preparadas para enfrentar a concorrência e responder às crescentes exigências de um mercado em rápida evolução.

Quais são as principais metas da empresa em termos de expansão de mercado ou desenvolvimento de novos produtos nos próximos anos?

A Imperalum tem estabelecido, desde já e para os próximos anos, uma estratégia ambiciosa de expansão global de mercado e desenvolvimento de novos produtos. Para esse plano, somam-se à experiência e capacidade de investigação e inovação da própria empresa as sinergias com o grupo Selena, do qual faz parte. O acesso a uma vasta presença internacional do grupo projeta a Imperalum para um renovado e ampliado plano de expansão internacional. A partilha de conhecimento, capacidades de investigação e produção com as restantes 19 unidades industriais do grupo estabelece o caminho para uma ampliação contínua da oferta de produtos e soluções nas áreas de atuação da empresa.

Na linha da ampliação da oferta, a Imperalum tem o prazer de anunciar o lançamento imediato de uma nova gama de impermeabilizações líquidas, que inclui produtos inovadores, constituídos por uma nova geração de polímeros especialmente desenvolvidos para responder às necessidades de projetos de grande dimensão e



de solicitações extremas. Esses produtos proporcionam uma aplicação eficiente, rápida e simplificada, sendo igualmente adequados para a reabilitação de pequenas infraestruturas. A nova gama, apresentada sob a denominação da família NEW IMPER, oferece soluções de impermeabilização líquida que representam um salto tecnológico em termos de facilidade de aplicação, robustez e durabilidade, além de serem formuladas com baixo impacto ambiental, alinhadas ao compromisso da Imperalum com a qualidade e a sustentabilidade.

Com essas metas ambiciosas, a Imperalum posiciona-se como uma marca de referência global, comprometida em oferecer soluções de alta performance que atendem às necessidades atuais e futuras do setor da construção. Ao entrar numa nova fase dinâmica da sua história, a Imperalum considera ser o momento adequado para atualizar sua identidade visual, oficializando, a partir de outubro, um novo logótipo. Essa renovação reflete a constante inovação e modernidade que definem a sua atuação no setor da construção.

Mais do que uma simples mudança estética, essa renovação de imagem simboliza a evolução contínua da Imperalum. Ela traduz o compromisso da empresa em oferecer produtos e soluções inovadoras que não apenas atendem às necessidades do mercado, mas também antecipam as tendências futuras de sustentabilidade, eficiência energética e durabilidade. O novo logótipo da Imperalum reflete, assim, a visão de futuro da empresa, que combina sua longa experiência com a capacidade de se reinventar e liderar o caminho para uma construção mais sustentável e eficiente.





A Quilosa é uma marca de adesivos, selantes e espumas de poliuretano, amplamente reconhecida pela sua qualidade e inovação no setor da construção civil. Fundada em 1940 em Espanha, a empresa tem uma longa trajetória de desenvolvimento de produtos químicos para construção, sendo uma das principais referências nesse mercado. Em 2014, a Quilosa passou a integrar o Grupo Selena, um dos maiores grupos globais na área de produtos químicos para construção, o que possibilitou uma expansão mais significativa em termos de capacidade de inovação e alcance global.

Com a integração no Grupo Selena, a Quilosa ganhou acesso a uma rede internacional de recursos de pesquisa e desenvolvimento (I+D), o que impulsionou ainda mais a criação de produtos inovadores e adaptados às necessidades específicas dos mercados locais, mantendo uma qualidade de padrão global.

Em entrevista à revista "Materiais de Construção", Vanda Almeida, Diretora Comercial da Quilosa, destaca o impacto que o Grupo Selena tem no setor dos produtos químicos para a construção, enfatizando o compromisso inabalável que possui com a sustentabilidade e a inovação.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

A Selena, fabricante e distribuidora global de produtos químicos para a construção civil, é um dos quatro maiores produtores mundiais de espumas de poliuretano, com unidades de produção em Portugal, Espanha, Itália, Turquia e Polónia. O Grupo Selena é composto por 30 empresas localizadas em 19 países. Como fabricantes, ambicionamos continuar na liderança no que se refere ao desenvolvimento de soluções sustentáveis. Uma das nossas premissas baseia-se no compromisso inabalável com a sustentabilidade, pretendendo contribuir para a redução da pegada de carbono. Isto é conseguido através da elaboração de produtos mais ecológicos e eficientes, fruto do trabalho desenvolvido nos nossos centros de I+D (Investigação e Desenvolvimento).

Atualmente, quais são os produtos ou soluções mais procurados no mercado e disponibilizados pela Selena?

Afirmo com toda a certeza que os nossos adesivos e vedantes com tecnologia MS HYBRID, as nossas espumas adesivas 60 seg. Fixação Placa e ETICS, assim como as nossas espumas de poliuretano para a instalação de portas e janelas, são, sem sombra de dúvida, os nossos produtos premium, com um desempenho inigualável. Para o Grupo Selena, a poupança de tempo, recursos e, consequentemente, custos é vital, tanto para o nosso negócio quanto para o dos nossos parceiros. Nesse sentido, fornecemos produtos e soluções eficientes que reduzem o consumo de recursos energéticos e facilitam significativamente o trabalho de construção, podendo ser aplicados sem água ou eletricidade, de forma rápida e fácil, sem necessidade de conhecimentos especializados de aplicação. Um exemplo disso é a nossa gama de impermeabilização AQUA PROTECT, com a sua versão P4, singular no mercado: sim-



ples, fácil de aplicar e amiga do ambiente, tem sido uma solução com bastante demanda e ótimo feedback.

A SUSTENTABILIDADE TEM SIDO UM FOCO CRESCENTE NO SETOR DA CONSTRUÇÃO. QUE MEDIDAS TÊM VINDO A SER IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA PARA DESENVOLVER PRODUTOS MAIS ECOLÓGICOS E SUSTENTÁVEIS?

Uma das primeiras medidas que adotámos ao abordar a sustentabilidade dentro da empresa foi reduzir a nossa pegada de carbono, tal como já mencionado, através da diminuição do consumo de recursos e das emissões de carbono para a atmosfera. Por outro lado, o nosso departamento de I+D trabalha de forma consistente para melhorar a formulação dos nossos produtos, procurando incluir uma maior quantidade de matéria-prima natural e conteúdo reciclado. Podemos exemplificar através destes produtos:

• Ultra-Energy, para a instalação sustentável de janelas, com uma formulação melhorada e patenteada (BIOSELENOLS®), parte da qual é baseada em matérias-primas 100% renováveis, para uma construção sustentável.

• Ultra-Fast 70, com certificação ISCC PLUS, que nos torna o primeiro fabricante europeu de espumas de poliuretano com essa certificação, demonstrando assim a utilização de materiais renováveis, reciclados e recicláveis.
• PU CONSTRUÇÃO, com menos de 0,1% de isocianatos, em conformidade com a legislação europeia em vigor.

Creio que seja também relevante mencionar que as informações sobre os nossos produtos são fornecidas pela EPD (Declaração Ambiental de Produto), que pretende transmitir de forma transparente o seu impacto ambiental.

QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS ENFRENTADOS PELA EMPRESA AO IMPLEMENTAR SOLUÇÕES DE EFICIÊNCIA ENERGÉTICA? QUAIS OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS ECONÓMICOS PARA EMPRESAS E CONSUMIDORES?

A principal vantagem de desenvolver as nossas soluções de eficiência energética é o impacto positivo que têm na sociedade. Uma abordagem global da sustentabilidade beneficia as empresas e os clientes. Por exemplo, em Portugal, muitas casas não estão suficientemente isoladas; melhorar esta situação com as nossas espumas de isolamento significa poupar dinheiro, ao não ser necessário gastar tanta energia para aquecer ou arrefecer os espaços em casas e escritórios.

Os nossos desafios no campo da sustentabilidade envolvem a substituição de materiais, a redução de resíduos e a poupança de energia nos nossos locais de produção e processos logísticos. Para os profissionais da construção, isso também gera benefícios na sua experiência de trabalho, com produtos mais eficientes e mais seguros para a saúde. O reforço desses processos e a implementação de melhorias adicionais fazem parte da estratégia e do compromisso de construir segurança para um mundo sustentável.

QUAL É A VOSSA VISÃO SOBRE A INTEGRAÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS DIGITAIS E COMO ESTAS PODEM IMPACTAR O SETOR EM QUE ATUA?

A digitalização permite-nos avançar mais rapidamente, escalar processos e atuar com mais precisão. Iremos acompanhar os nossos clientes nestas ações digitais para que sejam vantajosas para ambas as partes. Naturalmente, não podemos esquecer o fator humano, que é vital no nosso setor, de modo que qualquer melhoria tecnológica que ajude os profissionais a aliviar a sua carga de trabalho é positiva. O avanço das tecnologias baseadas em IA, em combinação com a automatização de processos e a personalização avançada, irá moldar as principais direções para a utilização de soluções digitais num futuro próximo.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS METAS DA EMPRESA EM TERMOS DE EXPANSÃO DE MERCADO OU DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS NOS PRÓXIMOS ANOS?

No ano passado, o Grupo Selena expandiu-se geograficamente, tanto em termos de vendas como de capacidade de produção. Adquirimos a empresa portuguesa Imperalum, fabricante e líder no mercado de produtos betuminosos, reforçando assim a nossa oferta em soluções de impermeabilização, não só em Portugal, mas também na Europa. Estamos empenhados em continuar a crescer juntamente com os nossos clientes e, nesta perspetiva, a nossa oferta de produtos continuará a ser melhorada e enriquecida.

Continuaremos a oferecer a melhor qualidade e inovação nos nossos produtos, de forma a apoiar os profissionais através de suporte técnico, formação ou masterclasses. O nosso objetivo de oferecer formações específicas dos nossos produtos permitirá aos profissionais um conhecimento aprofundado das tendências da construção moderna, bem como creditá-los com competências que acrescentam valor, tanto a nível pessoal como profissional, melhorando assim a performance e os resultados no trabalho. O futuro do setor depende da parceria contínua entre o Grupo Selena e os nossos profissionais.

Entrevista

Marta Ramos | Diretora de Marketing da Reynaers Aluminium



A Reynaers Aluminium é especialista líder no desenvolvimento e comercialização de soluções inovadoras e sustentáveis de alumínio para janelas, portas, sistemas de correr e fachadas. Juntamente com os parceiros, a empresa foca-se na criação de produtos eficientes em termos energéticos, concebidos de forma responsável, que fazem a diferença para as casas, edifícios e para as pessoas que servem.

A empresa destaca-se pelo compromisso com a sustentabilidade, investindo em tecnologias de fabricação que reduzem o impacto ambiental e promovem o uso responsável dos recursos. As suas soluções em alumínio são recicláveis e oferecem longevidade, tornando-se uma escolha certa para projetos arquitetónicos inovadores e sustentáveis.

Marta Ramos, Diretora de Marketing da Reynaers Aluminium, em entrevista à revista "Materiais de Construção", apresenta a empresa e a forma como atua no mercado, aproveitando ainda para falar das principais soluções que disponibilizam.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

A Reynaers Aluminium adquiriu a Alupol em 2008 e construiu instalações próprias em Pombal, marcando o início de um investimento estratégico de longo prazo no mercado português. O ano de 2017 foi um marco importante, com a inauguração do Espaço Reynaers Lisboa, no Parque das Nações. Em 2019, expandimos a nossa presença na Avenida da Boavista, o que reforçou a nossa proximidade com os parceiros do Norte. Em 2020, inaugurámos o Expert Center para a Envolvente do Edifício, um projeto conjunto com várias marcas do setor, centrado na formação e no desenvolvimento de competências técnicas dos nossos parceiros.

Em Portugal, tal como é a nossa forma de estar globalmente, o crescimento expressivo da Reynaers Aluminium assenta em parcerias com os profissionais do setor, a quem asseguramos suporte técnico e comercial especializado. Estamos certos de que, quando os nossos parceiros crescem, nós também crescemos com eles. Fruto desta visão de longo prazo, as janelas, portas e sistemas de fachada da Reynaers Aluminium estão atualmente presentes em milhares de casas e edifícios em Portugal.

A sustentabilidade tem sido um foco crescente no setor da construção. Como tem a Reynaers acompanhado esta nova realidade?

Desde a origem da Reynaers, a sustentabilidade é um pilar do desenvolvimento de produtos e faz parte da nossa forma de estar no mercado. Por isso, para nós, o caminho tem sido um pouco mais fácil, embora saibamos que ainda temos muito para fazer. Atualmente, as nossas métricas estão validadas pela Science Based Targets initiative (SBTi), lado a lado com 4.600 grandes organizações em todo o mundo, o que é uma clara evidência do nosso compromisso. Somos também reconhecidos pelas Nações Unidas como pioneiros em sustentabilidade. Assentamos a nossa estratégia na redução da pegada das nossas operações e da nossa cadeia de fornecimento,

enquanto desenvolvemos produtos que contribuem para edifícios termicamente eficientes e ambientalmente responsáveis.

Que medidas têm vindo a ser implementadas pela empresa para desenvolver produtos mais ecológicos e sustentáveis?

Começamos logo no design de produto, aplicando princípios de eco design em sistemas que permitem, por exemplo, a fácil substituição dos vedantes, componentes que se desgastam mais rapidamente, prolongando assim a vida útil do produto e mantendo os seus desempenhos originais. Em alguns produtos, já integramos apenas poliamidas recicladas, o que permite uma redução de mais de 50% no impacto ambiental desse componente. Otimizamos o comprimento das barras para evitar desperdícios no processo de fabricação e procuramos a certificação externa de organismos independentes, como Cradle-to-Cradle (do berço ao berço, numa tradução literal), Sustainable Value e ISO 14024, etc.

Praticamente todos os nossos produtos contribuem com créditos para a certificação ambiental de edifícios, como BREEAM ou LEED. A utilização de alumínio reciclado é também uma das nossas prioridades. Devido à durabilidade e longa vida útil do alumínio, a quantidade de alumínio reciclado disponível atualmente não é suficiente para satisfazer todas as necessidades do mercado. Por isso, utilizamos também alumínio primário de baixo carbono, que é produzido com fontes de energia renováveis e tem uma pegada carbónica reduzida.

Atualmente, distribuímos o alumínio reciclado por todo o nosso portfólio, independentemente do posicionamento, para que o preço não seja uma barreira a uma decisão mais favorável à sustentabilidade. O nosso objetivo a longo prazo é utilizar apenas alumínio reciclado e alumínio primário de baixo carbono em toda a gama de soluções.

Quais são os maiores desafios enfrentados pela empresa ao implementar soluções de eficiência energética?

O maior desafio é equilibrar a eficiência energética com as outras dimensões da sustentabilidade, sem perder competitividade. Por exemplo, é necessário reduzir o carbono incorporado, ou seja, minimizar a pegada ambiental do edifício ainda antes de começar a ser utilizado, além de garantir a máxima durabilidade e o comportamento dos produtos ao longo do tempo.

Quais os principais benefícios económicos para investidores e consumidores?

Quando a sustentabilidade é entendida de forma holística, os benefícios são óbvios para o investidor, basta pensar que uma janela que dura, por exemplo, 2x mais é um melhor investimento. À redução de custos operacionais relacionados com a energia juntam-se fatores igualmente expressivos, como uma experiência de utilização que perdura no tempo, baixas necessidades de manutenção e menos intervenções de grande escala ao longo de todo o ciclo de vida do edifício. Além dos custos inerentes às intervenções, as interrupções operacionais acarretam normalmente perda de receita. Um exemplo óbvio é o de um hotel que fica com quartos bloqueados e não vendáveis para os utilizadores. Acresce que as soluções que utilizam produtos eficientes e simultaneamente sustentáveis garantem uma melhoria na qualidade do ar interior e um menor impacto ambiental, tornando os espaços de vida e de trabalho mais seguros e saudáveis.

Quais são os produtos ou soluções que a empresa disponibiliza mais procurados no mercado atualmente?

Temos um portfólio diversificado de soluções técnicas que vão desde sistemas standard a soluções desenvolvidas à medida para projetos específicos. Como estamos bem implementados no mercado de projetos e pela expertise das nossas equipas, as soluções à medida são um eixo muito importante. Nos sistemas standard, destacam-se as janelas e portas SlimLine 38 e ConceptSystem 77, em fachadas ConceptWall 50, e as janelas de correr SlimPatio 68, desenvolvidas especificamente para os países do Sul da Europa.

A HiFinity, uma janela de correr premium sem comparação no mercado, é um produto de nicho com muito sucesso. Notamos também uma tendência crescente nas nossas soluções de Smart Buildings, compatíveis com os principais sistemas de domótica do mercado, que se materializam numa experiência de utilização diferenciada e numa gestão de recursos mais eficiente. Contudo, para nós, os produtos são apenas parte da equação; oferecemos um ecossistema de serviços que apoia os nossos parceiros no desenvolvimento de novas formas de trabalho e antecipa a nova realidade do setor em Portugal.

Este é um grande fator de diferenciação face à escassez generalizada de mão-de-obra qualificada, à complexidade das cadeias de fornecimento e à interdependência de várias partes e durante vários anos, já que de A a Z um projeto demora vários anos para ser concluído. As empresas precisam realmente de tomar o controlo dos processos, torná-los mais eficientes e operar com resultados mais previsíveis. Desde o design do projeto com BIMStudio e Avalon, ao estudo da solução, cálculo, configuração, encomenda e produção em fábrica com ReynaPro, até à utilização e fim de vida com DigiTrace, o nosso ecossistema digital “conecta” todas as fases do projeto e os intervenientes, contribuindo significativamente para a eficiência operacional, para o trabalho colaborativo e para a competitividade. Olhamos a transformação digital como uma força do bem para a sustentabilidade do setor.



Entrevista

José Rocha | Diretor Comercial do Grupo Sosoares



Casa de Sabater, Alicante
Arq. Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra

Com uma trajetória consolidada no mercado, o Grupo Sosoares destaca-se pela qualidade dos seus produtos e pelo desenvolvimento de soluções inovadoras que aliam estética, funcionalidade e durabilidade. Com uma forte ênfase em inovação e sustentabilidade, o Grupo utiliza materiais de alta qualidade e processos de produção modernos que garantem durabilidade e desempenho. A empresa tem como compromisso principal a personalização de soluções para os seus clientes, garantindo eficiência térmica e acústica, além de um design contemporâneo e adaptável às tendências arquitetónicas.

Em entrevista à revista "Materiais de Construção", José Rocha, Diretor Comercial do Grupo Sosoares, fala-nos sobre o Grupo e a forma como as várias empresas atuam no mercado. Destaca ainda a importância de aliar a estética a questões relevantes, como a sustentabilidade e a eficiência energética.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

O projeto iniciou-se em 26 de dezembro de 1979, com a criação da sociedade comercial por cotas "Sosoares Máquinas e Ferragens, Lda", cuja atividade começou por ser o comércio de máquinas e ferragens para a indústria de caixilharias de alumínio.

Consequência de uma estratégia e do posicionamento da empresa no mercado orientado para a inovação, qualidade de produto e serviço ao cliente, a empresa foi traçando, sustentadamente, o seu percurso de crescimento, transformando-se em Grupo por meio de aquisições e participações, com o objetivo de verticalizar o seu negócio.

O Grupo é hoje constituído por 4 empresas: "Alfa Sul, SA", "Alulider, Lda", "Portalex Extru-



Casa de Sabater, Alicante
Arq. Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra



Casa de Sabater, Alicante
Arq. Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra

sal - Alumínios, SA" e "Sosoares, SA", que se complementam entre si no projeto, desenvolvimento, produção, tratamentos de superfície e comercialização de perfis de alumínio e vidro para arquitetura, bem como perfis industriais.

Quais são os produtos ou soluções que a empresa disponibiliza mais procurados no mercado atualmente?

São os nossos "sistemas OS", sistemas minimalistas, com as vertentes de caixilhos de correr, portas pivotantes e guilhotinas. Oferecemos soluções para grandes envidraçados que conferem distinção e traços únicos às construções modernas, mantendo o conforto e a funcionalidade. Com cerca de 15 anos desde o início do desenvolvimento deste sistema, onde fizemos melhoramentos constantes, temos soluções tanto para a habitação mais simples como para a mais arrojada. O fato de produzirmos também o vidro para este sistema, onde este é uma peça-chave, confere uma garantia acrescida na funcionalidade e no apoio à sua transformação.

A sustentabilidade tem sido um foco crescente no setor da construção. Que medidas têm vindo a ser implementadas pela empresa para desenvolver produtos mais ecológicos e sustentáveis?

Em primeiro lugar, o alumínio é um metal 100% reciclável e temos uma unidade que consegue internamente reciclar a sucata em nova matéria-prima. A poupança energética é cada vez mais uma preocupação mundial, e os caixilhos são uma peça importante para esse efeito. Na Sosoares, conseguimos aliar a eficiência à estética, de modo que as habitações tenham caixilhos que cumpram os requisitos do projetista, mantendo a capacidade de poupança energética. Com o acompanhamento do projeto, conseguimos aconselhar o caixilho ideal para cada solução. O cliente final deve poder usufruir da melhor relação qualidade/preço possível, dependendo das características da habitação e dos requisitos do projetista. Propomos sempre a melhor solução em alumínio/vidro. Neste momento, no mercado das caixilharias, todas as marcas vendem sistemas de qualidade; na Sosoares, queremos ir sempre além disso. A nossa meta é sempre a excelência, um compromisso que temos connosco mesmos e com os nossos clientes. Continuaremos a evoluir os nossos sistemas para que a resposta às necessidades energéticas seja cada vez mais eficiente.

Quais são os maiores desafios enfrentados pela empresa ao implementar soluções de eficiência energética? Quais os principais benefícios económicos para empresas e consumidores?

Implementar soluções de eficiência energética pode trazer grandes benefícios, mas também apresenta vários desafios. Entre os desafios, destacam-se o custo inicial do investimento e a análise do possível retorno, a integração dos novos softwares com os existentes, a formação e a resistência dos funcionários à mudança, além de um possível aumento dos custos de manutenção. Como benefícios, podemos salientar a redução dos custos com energia, o que aumenta a competitividade, assim como uma possível redução do impacto ambiental, melhorando o conforto. Acreditamos que, para uma transição bem-sucedida, é necessário um planeamento cuidadoso, avaliação contínua e uma abordagem gradual na implementação das novas medidas.

Qual é a vossa visão sobre a integração de novas tecnologias digitais e como estas podem impactar o setor em que atua?

A integração das novas tecnologias digitais é uma inevitabilidade para qualquer empresa,



Casa de Sabater, Alicante
Arq. Fran Silvestre
Fotografia: Fernando Guerra

em qualquer setor. Cada vez mais, utilizamo-las na conceção e no controlo da produção dos sistemas de caixilharia, bem como no controlo das operações internas e de entrega. Com a sua integração, conseguimos ser mais eficientes na obtenção de melhores produtos, alcançar um público mais vasto e apresentar os nossos produtos de forma mais eficaz. A tecnologia de automação e controlo que incorporamos nos nossos sistemas de caixilharia é também, cada vez mais, um fator de diferenciação, oferecendo alternativas inovadoras às caixilharias convencionais e preparando-nos para responder aos projetos mais exigentes.

Quais são as principais metas da empresa em termos de expansão de mercado ou desenvolvimento de novos produtos nos próximos anos?

No que se refere ao mercado nacional, estamos otimistas, mas realistas. Sabemos, é claro, que estamos dependentes da realidade da construção em Portugal, mas também estamos confiantes na forma como abordamos o mercado português. Temos a consciência de que, neste momento, produzir com qualidade é um requisito mínimo. Se pretendemos continuar a crescer, temos de alcançar excelência, tanto no produto quanto no serviço, e essa é a nossa mentalidade. Esse é o caminho que queremos seguir.

Nos últimos anos, iniciámos o processo de internacionalização e, neste momento, exportamos para mais de 30 países. Tem sido um processo de aprendizagem muito enriquecedor, pois cada país tem as suas necessidades, culturas e normas, e precisamos de nos adaptar de forma rápida e eficaz a esses mercados. As nossas soluções de caixilhos minimalistas são um produto muito apetecível internacionalmente, mas sabemos que temos de sustentar a qualidade do nosso caixilho com um processo de venda exigente e eficiente. Gostamos de criar tendências, em vez de as seguir. Para isso, contamos com o desenvolvimento e a inovação como um veículo que continuará a guiar-nos nesse sentido.

É claro que, sem o apoio constante dos nossos clientes e fornecedores, nada disso seria possível. Por isso, fomentamos relações duradouras, baseadas em cumplicidade e confiança, e deixamos aqui um agradecimento muito especial a todos. Por fim, fazemos também um reconhecimento aos nossos funcionários, que todos os dias colocam em prática a filosofia da empresa, com uma competência e entusiasmo que nos enchem de otimismo e confiança para o futuro.

25 anos years

Confiança a Construir o Futuro

PRODUTO CERTIFICADO Certif

SERVIÇO CERTIFICADO Certif

EMPRESA CERTIFICADA Certif
ISO 9001
ISO 14001
ISO 22000
OHSAS 18001

SERVIÇO CERTIFICADO Certif
REG. EXEC. (UE) 2015/2067 – DEC-LEI 145/2017

Solar Keymark

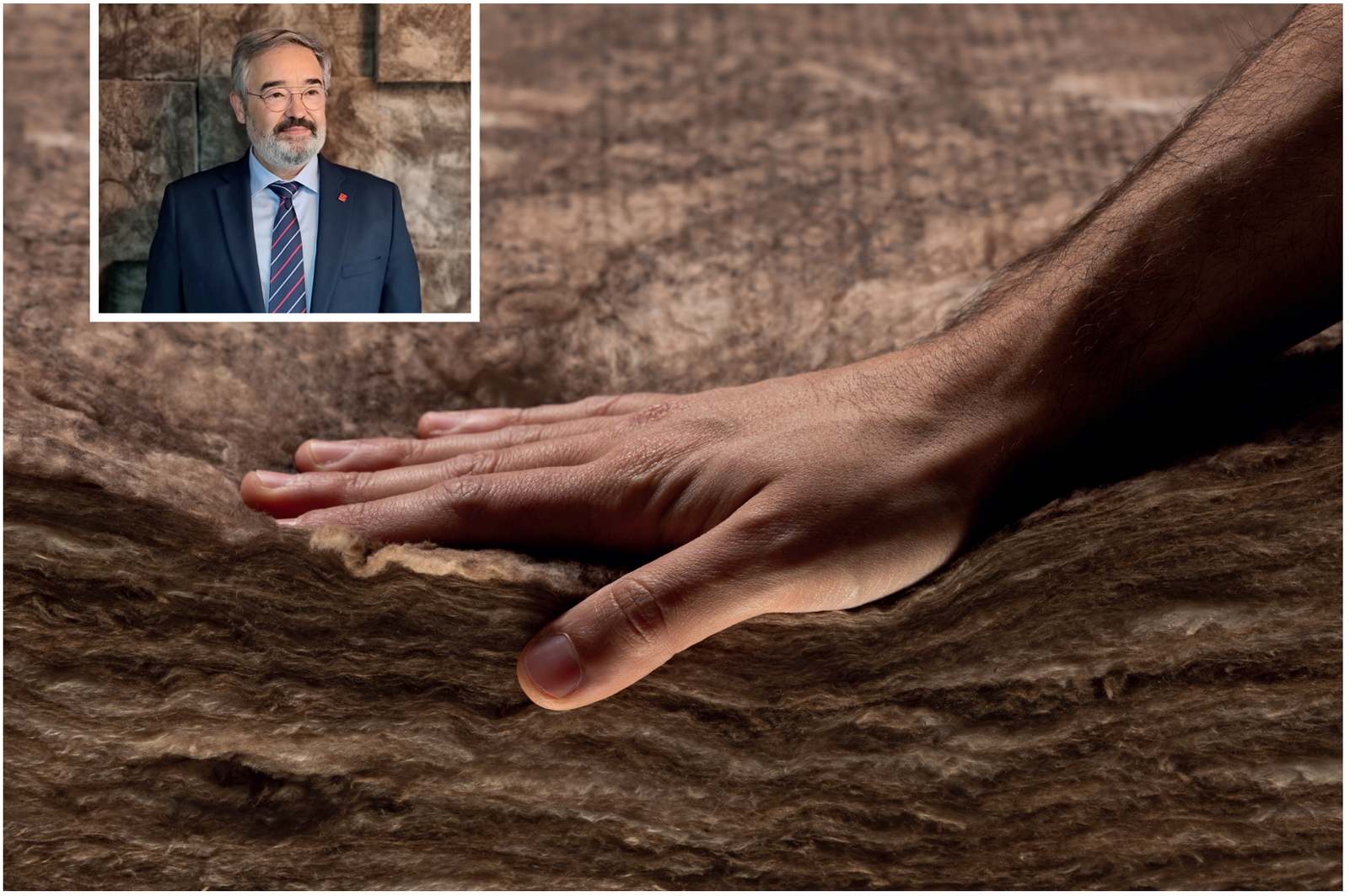
◁Certif▷ ◁HAR▷ EN 04 CE 1328

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
MEMBER OF MULTILATERAL RECOGNITION ARRANGEMENT IAF
IPAC acreditação A0017 ISO/IEC 17021-1 Sistemas de Gestão
MEMBER OF MULTILATERAL RECOGNITION ARRANGEMENT IAF
Eurocer-building
ETICS
IECEE CB SCHEME

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



O Grupo Preceram é um grupo de origem familiar, constituído por várias empresas portuguesas com vasta experiência e amplo conhecimento do setor da construção e do fabrico de materiais de construção. Todos os produtos são desenvolvidos para serem soluções que tragam mais-valia para a arquitetura e para as pessoas, que contribuam para a saúde e o bem-estar e possibilitem a redução do consumo de energia, seja para aquecimento ou arrefecimento.

Dentro do grupo, a Volcalis disponibiliza ao mercado uma ampla gama de soluções ecológicas e de alta qualidade, que contribuem para o conforto e a eficiência térmica e acústica dos edifícios, fabricadas com recurso à melhor matéria-prima e à utilização de tecnologias de ponta, com elevada eficiência e rigor.

Nesta entrevista dada à revista "Materiais de Construção", Ávila e Sousa, CMO do Grupo Preceram, fala-nos do grupo em geral, destacando a Volcalis e os produtos que esta comercializa. Salientou ainda pontos-chave para a empresa, como as questões relacionadas com a eficiência energética e a sustentabilidade.

Fale-nos um pouco sobre a empresa e a trajetória da mesma no mercado.

Integrada no Grupo Preceram, a Volcalis surgiu para suprir uma lacuna identificada no mercado e complementar a oferta de produtos e soluções das restantes empresas do grupo. A Volcalis dedica-se à produção de lã mineral para isolamento de edifícios, recorrendo às melhores matérias-primas e à utilização de tecnologias de ponta, com elevada eficiência e rigor.

Estamos a falar de um produto fabricado a partir de areia e de um ligante de origem biológica, utilizando energia elétrica com uma elevada racionalidade no consumo de recursos e energia. O resultado é um produto de isolamento de elevada eficácia térmica e acústica, incombustível, leve e de fácil aplicação, que cumpre com os elevados padrões de avaliação da qualidade do ar interior da regulamentação francesa. A Volcalis tem a melhor classificação (A+) na qualidade do ar interior.

Paralelamente, a sua localização no centro de Portugal permitiu colocar no mercado Ibérico a lã mineral Volcalis a um preço muito competitivo, resultando numa trajetória de crescimento rápida e sustentada desde que as primeiras paletes de Volcalis saíram da fábrica, em Oliveira do Bairro, no final de 2018.

Quais são os produtos ou soluções que a empresa disponibiliza mais procurados no mercado atualmente?

A lã mineral Volcalis desdobra-se em três gamas principais de produtos, caracterizadas essencialmente pelo valor da condutividade térmica (lambda), mas também pelo tipo de solução construtiva em que serão aplicadas. Temos assim a gama EASY, uma manta flexível indicada para aplicações em que se possam utilizar grandes espessuras, como, por exemplo, em desvãos de coberturas não utilizáveis. Está disponível com espessuras até 28 cm e é muito utilizada em mercados do centro da Europa.

Os produtos da gama COMFORT são os mais procurados no nosso país, pela sua relação







qualidade preço. Para a utilização em sistemas certificados com placas de gesso Gyptec, a gama ALPHA é a indicada. Trata-se de uma lã mineral semirrígida, fornecida em painel ou em rolo, com um valor máximo do coeficiente de absorção sonora ponderado, mesmo a baixas espessuras.

Recentemente, foi adicionada uma nova gama, a que chamamos ALPHA PLUS, com um valor de lambda muito baixo, 0,032 W/(m.K), o que permite obter soluções eficazes termicamente com menores espessuras. A ALPHA PLUS é uma lã mineral com alta resistência térmica, semirrígida, incombustível, resistente ao fogo e hidrorrepelente, fornecida em painel ou rolo. Está disponível também com barreira de vapor em papel Kraft, para aplicação em sistemas de construção e reabilitação.

As suas características técnicas de excelência, fruto de um extenso trabalho de investigação e desenvolvimento, possibilitam soluções construtivas de elevado isolamento térmico, tanto no interior como no exterior dos edifícios.

A sustentabilidade tem sido um foco crescente no setor da construção. Que medidas têm vindo a ser implementadas pela empresa para desenvolver produtos mais ecológicos e sustentáveis?

Desde o início da conceção do projeto, essa questão esteve no topo das prioridades. Já era percetível a necessidade de investimento na reabilitação energética do parque edificado por toda a Europa. Em Portugal, particularmente, todos os invernos repetem-se as queixas, reportagens e artigos com títulos que espelham a realidade de um país de clima temperado onde se morre de frio em casa. Não temos dinheiro para aquecer as casas, mas o que é crítico é que a energia gasta se perde devido à falta de isolamento dos edifícios.

Era, portanto, essencial produzir de forma eficiente e sustentável um isolamento que contribuísse para resolver os problemas referidos. Como matéria-prima principal, temos 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, tanto pela aposta na produção solar local quanto pelo aproveitamento da grande percentagem de renováveis no mix energético português.

Quais são os maiores desafios enfrentados pela empresa ao implementar soluções de eficiência energética? Quais os principais benefícios económicos para empresas e consumidores?

Para a Volcalis, sendo uma empresa recente, foi possível implementar essas soluções desde o início do projeto. No entanto, as alterações no panorama internacional, que resultaram em flutuações inesperadas e sem precedentes nos preços da energia, também nos afetaram profundamente. Creio que ficou claro para todos que, além de alterar as fontes energéticas, é fundamental reduzir os consumos.

Alterações ao nível produtivo, geração local de energia, otimização de fluxos,



digitalização e automatização de processos são exemplos do que a Volcalis tem feito, contribuindo para manter os preços competitivos.

Qual é a vossa visão sobre a integração de novas tecnologias digitais e como estas podem impactar o setor em que atua?

Para além das vantagens nos processos produtivos, importa ainda referir a aposta na digitalização, traduzida em diversas frentes. Desde logo, destaca-se a plataforma de apoio à prescrição e orçamentação Gestor de Soluções, mas também o relacionamento com os nossos parceiros comerciais. O Grupo Preceram foi dos primeiros a aderir ao desafio da APCMC, integrando a plataforma Datacheck com os produtos Volcalis, o que facilita imensamente a comunicação com os distribuidores.

Nessa ótica, a Gyptec também disponibiliza uma loja online, onde os principais clientes registados conseguem realizar as suas encomendas de forma célere e em tempo real, com acesso ao stock e prazos de entrega.

No âmbito do apoio à especificação, essencial para a obtenção de projetos e obras que reflitam as necessidades e exigências atuais - poupança energética, silêncio, segurança e ambiente interior saudável -, o Grupo Preceram renovou recentemente as ferramentas digitais de apoio técnico. Foi atualizada a biblioteca de soluções construtivas caracterizadas, sendo possível, neste momento, aceder a mais de cinco centenas de opções distintas para divisórias, tetos, revestimentos e paredes constituídas pelos vários produtos produzidos pelo Grupo Preceram: placas de gesso Gyptec, isolamento em lã mineral Volcalis e tijolo Preceram.

Esses sistemas construtivos estão reunidos no Gestor de Soluções Gyptec, plataforma online de acesso livre e gratuito, que permite a pesquisa e seleção da solução mais eficaz e económica para cada situação. Paralelamente, foi reforçada a biblioteca de objetos BIM, que agora integra também os novos formatos de tijolo térmico e acústico da Preceram, PRO20 e PRO25.

Quais são as principais metas da empresa em termos de expansão de mercado ou desenvolvimento de novos produtos nos próximos anos?

Prosseguir com a estratégia de penetração nos mercados geograficamente mais próximos e em outros onde possamos ser competitivos, continuando também a responder ao impulso da industrialização do setor da construção, desenvolvendo produtos e soluções que contribuam para construir mais, melhor e mais rápido



Sage Faturação

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

Trabalhe a partir de qualquer lugar
Mesmo fora do escritório, crie e envie orçamentos e verifique os pagamentos a partir do seu smartphone ou tablet.

Passe menos tempo em tarefas administrativas
Pare de gastar horas a tentar gerir as suas despesas, recebimentos e contas bancárias. Tenha toda a informação sempre disponível.

Sage

apoio.comercial@sage.pt | 211 202 442
sage.com/pt-pt



A Traçado Regulador, gabinete português dedicado ao desenvolvimento de projetos e à consultoria em arquitetura e engenharia, desenvolveu um novo projeto para uma moradia de luxo em Santo Amaro de Oeiras, cuja construção começará muito em breve. Localizada no centro de Santo Amaro de Oeiras e completamente integrada no ambiente e na vegetação naturais que circundam a propriedade, esta moradia de dois andares, com vista para o mar, insere-se num lote de 1.000 m^2, com uma área de construção total de 600 m^2.

Com 4 suites, espaços amplos e repletos de luz natural, a moradia conta com 6 lugares de estacionamento, tanto abertos como fechados, e uma entrada privilegiada pela cave. Destaca-se pela luz que irradia, inspirando uma vivência tranquila e plena no meio da natureza verdejante e intensa de Santo Amaro. A piscina "infinity" é mais um elemento de destaque neste imóvel, que se adapta à morfologia do terreno, numa composição que privilegia a vista a Sul, permitindo que todas as









divisões beneficiem da vista para o mar.

No exterior, predominam o branco e a madeira, numa estreita relação com a envolvente natural e construída. As várias zonas de estar exteriores complementam os espaços interiores de forma harmoniosa e convidativa. "Trata-se de mais um projeto com a assinatura da Traçado Regulador, onde privilegiamos uma linguagem contemporânea, que obedece a um criterioso jogo de transparências, cheios e vazios, luz e sombra, dando vida a um espaço funcional e amplo, caracterizado pelas suas áreas muito generosas, como a master suite, com 68 m^2, e a sala, com 109 m^2", afirma João de Sousa Rodolfo, arquiteto e CEO da Traçado Regulador.

Esta moradia em Santo Amaro de Oeiras é mais um projeto de luxo desenvolvido pela Traçado Regulador na zona, que enriquece e enaltece a envolvente natural, criando um espaço onde o conforto, a estética e o contemporâneo se unem simbioticamente à paisagem natural.

FONTE: TRAÇADO REGULADOR

Moradas

Agências

AD communication
Rua São Nicolau, 2, Sala 205
4520-248 Santa Maria da Feira
Tel.: 256 391 998
E-mail: ad@adcommunication.net
Site: www.adcommunication.pt

Burson Global
WPP Campus
Av. 24 de Julho, 62
1200-869 Lisboa
Site: www.bursonglobal.com

Young Network Group
Rua Fernando Vaz, 12 A
1750-108 Lisboa
Tel.: 217 506 050
E-mail: geral@youngnetworkgroup.com
Site: www.youngnetworkgroup.com

Arquitetura

Traçado Regulador - Arquitectura, Design e Construção, Lda
Rua Manuel Inácio, 4B-4C
2770-223 Paço de Arcos
Tel.: 214 668 044
E-mail: geral@tracado.pt
Site: www.tracado.pt

Divulgação

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

Forster Profile Systems
Parque Ind. Manuel da Mota
Lote 6, Ap. 234
3100-905 Pombal
Tel.: 236 209 630
E-mail: portugal@reynaers.com
Site: www.reynaers.com

IFEC - Ind. de Ferragens do Centro, Lda
Zona Industrial de Oiã, Lote 5
3770-908 Oiã
Tel.: 234 729 590
E-mail: geral@ifec.pt
Site: www.ifec.pt

Revigrés
Apartado 1, Vale do Grou
3754-001 Barrô, Águeda
Tel.: 234 660 100
E-mail: revigres@revigres.pt
Site: www.revigres.pt

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

Saint-Gobain Portugal
Rua da Carreira Branca
Zona Industrial da Taboeira
800-055 Aveiro
Tel.: 234 101 010
E-mail: info.portugal@saint-gobain.com
Site: www.construir.saint-gobain.pt

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

Dossier
Eficiência Energética

CIN - Corporação Industrial do Norte, SA
Av. de Dom Mendo, 831
Tel.: 229 405 000
Site: www.cin.com

Imperalum - Revestimentos e Impermeabilizações, SA
Zona Industrial Pau Queimado
2874-908 Montijo
Tel.: 212 327 100
E-mail: imperalum@imperalum.pt
Site: www.imperalum.com

LNEC - Laboratório Nacional de Engenharia Civil
Departamento de Materiais
Av. do Brasil, 101
1700-066 Lisboa
Tel.: 218 443 000
E-mail: lnec@lnec.pt
Site: www.lnec.pt

Preceram - Indústrias de Cerâmicas, SA
Travasso, Apartado 31
3101-901 Pombal
Tel.: 236 210 160
E-mail: preceram@preceram.pt
Site: www.preceram.pt

Reynaers Aluminium, SA
Parque Industrial Manuel da Mota
Av. Infante D. Henrique, 17, Apt. 234
3100-354 Pombal
Tel.: 236 209 630
E-mail: portugal@reynaers.com
Site: www.reynaers.pt

Selena Iberia S.L.U.
Rua Calouste Gulbenkian, 52, 7º, E4
Ed. Mota Galiza
4050-144 Porto
Tel.: 221 119 552
E-mail: portugal@selena.com
Site: www.quilosa.com

Sosoares - Caixilharias e Vidros, SA
Rua do Baldeirão, Sobrado
4440-346 Valongo
Tel.: 224 119 230
E-mail: geral@sosoares.pt
Site: www.grupososoares.com

Economia

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

Instituto Nacional de Estatistica
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

Entrevista / Artigo

Eurotubo - Sociedade de Materiais para Construção Civil, Lda
Rua das Terras dos Vales, 2-D
2700-815 Amadora
Tel.: 214 967 400
E-mail: geral@eurotubo.pt
Site: www.eurotubo.pt

MC-Bauchemie Portugal, Lda
Rua Pinhal dos Morros, 6
2120-064 Foros de Salvaterra
Tel.: 263 509 080
E-mail: geral@mc-bauchemie.pt
Site: www.mc-bauchemie.pt

Eventos

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

Grohe Portugal
Zona Industrial de Areeiros
Apartado 167
3850-200 Albergaria-a-Velha
Tel.: 234 529 620
E-mail: comercial-pt@lixil.com
Site: www.grohe.pt

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

Macoimbra - Materiais Construção, SA
Rua António Sérgio, Ap. 8034
Zona Ind. da Pedrulha
3020-901 Coimbra
Tel.: 239 433 450
E-mail: comercial@macoimbra.pt
Site: www.macoimbra.pt

Macolis - Materiais de Construção e Climatização, SA
IC2 (EN1) Rotunda KM 131, Boa Vista
2420-399 Leiria
Tel.: 244 720 500
E-mail: geral@macolis.pt
Site: www.macolis.pt

Sanitop - Material Sanitário, Lda
Zona Industrial 2ª fase
Apartado 538
4935-232 Neiva
Tel.: 258 350 010
E-mail: sanitop@sanitop.pt
Site: www.sanitop.pt



SAIBA MAIS EM
WWW.SIKA.PT

A CONSTRUIR CONFIANÇA

Sistemas Sikatherm®

O CONFORTO TÉRMICO DA SUA CASA NO VERÃO E NO INVERNO

Sikatherm® é um sistema completo de isolamento térmico pelo exterior, formado por produtos de qualidade, cuidadosamente ensaiados e compatíveis entre si. Vulgarmente chamado de "capoto" (casaco), mantém a temperatura interior ideal, reduz a humidade por condensação, evitando bolores, e assegura a impermeabilidade das paredes face às intempéries.



grupopuma

NÃO TENHAS MEDO

Rende cerca de 60% mais

Máxima trabalhabilidade

100% humidificação

Cuide da sua saúde e do meio ambiente

Reformas inacabadas. Profissionais misteriosos.
Descubra o que aconteceu em grupopuma.com



PEGOLAND PROFISSIONAL MAX S1
ACABA COM OS PESADELOS DE TODOS OS PROFISSIONAIS