A Casa Peixoto faz 45 anos e abre loja em Aveiro

A Casa Peixoto chega a Aveiro com uma nova loja dedicada ao profissional da construção, situada na Avenida da Europa. Com a inauguração da loja de Aveiro, a Casa Peixoto passa a contar com seis lojas em todo o território português. Página 20

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2021 • SETEMBRO • Núm. 14

O Grupo BigMat adquire a *Plataforma de la Construcción*

Fazemos uma análise dos pontos-chave desta transação e do significado que pode ter para o setor da distribuição de materiais de construção. Pág.5

Estudo económico e financeiro sobre os 350 principais armazéns de acordo com a faturação publicada no Jornal dos Armazéns-13

Em média, o lucro líquido sobre as vendas chegou a 4,72 % em 2019. Ou seja, em cada 100 euros de vendas, a empresa ganhou 4,72 euros. Página 6

Carlos Vila

Diretor Comercial da DANOSA

"O papel da distribuição é fundamental para a venda dos nossos produtos, e esta é plenamente eficaz"

Página 24

URSA XPS

isolamento que dá 100%

100% Reciclável

Até **100%** de matéria-prima reciclada na sua composição

Fabricado com **100%** CO_2 reciclado

100% de utilização
Zero resíduos no processo de produção

Durabilidade excepcional

Sem **absorção de água**

Alta resistência a ciclos de **gelo-degelo**

Resistente à compressão

Isolamento **térmico**

Isolamento para um amanhã melhor

URSA

spit

70 anos 1951 - 2021

Novo PULSA 40P/P+

PREGADORA AUTÔNOMA A GÁS MULTIMATERIAL

NEVER STOP BUILDING

Sinta a diferença!

AGORA MAIS LEVE, MAIS CAPACIDADE

CONFORTO

Menos fadiga graças ao sistema leve e equilibrado, confortável em qualquer situação: pregar no teto, trabalho intensivo

ALTA AUTONOMIA

Capacidade de 3.500 disparos. Até 1 km de perfis metálicos com 1 carga de bateria

RÁPIDO E ECONÔMICO

Pregue em 1 segundo. Até 6 vezes mais rápido do que a ancoragem tradicional em concreto e até 10 vezes em aço

SAÚDE E SEGURANÇA

Tudo é benefício, trabalha quase sem poeira e menos vibrações

ITW Construction Iberia

www.spitpaslode.es

PAM® ECOGEL SIN POLVO

PROPAMSA®

ADESIVOS DE ACORDO COM O PADRÃO PROPAMSA UNE 138.002

A LINHA PROJETADA para o PROFISSIONAL

- SEM POEIRA
- COM FIBRAS
- CONSISTÊNCIA DUPLA
- CONSISTÊNCIA CREMOSA E LIGEIRA
- DEFORMÁVEL E FLEXÍVEL
- DESLIZAMENTO NULO
- MAIS TEMPO ABERTO

PROPAMSA®

www.propamsa.es

Siga-nos

O GRUPO BIGMAT ADQUIRE *LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN*

RAMÓN CAPDEVILA
Diretor de Jornal dos Armazéns

O Grupo BigMat tornou oficial no passado mês de junho a compra de *La Plataforma de la Construcción*, uma operação que se transformou numa das mais importantes que se realiza no setor da distribuição de materiais de construção na Península Ibérica, se não contarmos aquela que teve lugar no ano de 2000, quando Saint-Gobain entrava com força em Espanha através da compra dos armazéns de Robert Mercader e a sua posterior expansão por todo o território.

La Plataforma de la Construcción conta atualmente com 12 centros distribuídos pela Comunidade de Madrid e pela Catalunha, dispondo também de dois Centros Logísticos situados nas localidades de Sant Just Desvern (no mesmo centro) e em Pinto (Madrid).

Não há dúvida de que esta aquisição assinalará um marco muito importante na estratégia de posicionamento que o **Grupo BigMat está a levar a cabo no setor da distribuição de materiais de construção**. Com esta operação, o Grupo pode estabelecer sinergias muito interessantes entre os seus pontos de vendas, de modo a conseguir ampliar a quota de mercado e consolidar o crescimento por todo o território. O facto de os centros da Plataforma da Construção estarem "apenas" localizados nas zonas de Madrid e Barcelona pode ajudar a consolidar este projeto.

É de conhecimento de praticamente todos que o **Grupo mantém constantemente negociações com outros operadores do setor** e que, de facto, se encontra neste momento em negociações com outros dois ou três operadores, parte da sua estratégia que também passa por uma política de concentração para conseguir um posicionamento mais sólido com pontos de vendas maiores nas suas zonas de influência.

Não temos dúvidas de que o futuro passa pela concentração de pontos de vendas para conseguir, desta forma, que estes pontos de vendas se transformem em estruturas mais fortes e mais competitivas para "lutar" com mais garantias no futuro setor da distribuição, para conseguir um melhor serviço e, sobretudo, um maior retorno.

Edita: Publicaciones del Canal Construcción, SLU
Direção: Ramon Capdevila - rcapdevila@jornaldosarmazens.com • **Tradução:** Cláudia Oitavén - ccaquii@gmail.com
Administração, Redação e Publicidade: c/ Sant Antoni, 32 • 17220 SANT FELIU DE GUIXOLS • Tel. + 34 972 09 14 93 • www.jornaldosarmazens.com
Design e Paginação: www.estudigenis.es • **Impressão:** Rotimpres • **Periodicidade:** Trimestral, Núm. 14, Setembro 2021 • Depósito legal: Gl 746-2017

Estudo económico e financeiro de materiais de construção

Em média, o lucro líquido sobre vendas em 2019 chegou a 4,72 %.

Neste estudo conduzido por **Oriol Amat**, catedrático da Universidade Pompeu Fabra de Barcelona e **Pilar Lloret**, consultora da UOC *, analisamos a evolução e situação económica e financeira atual das empresas distribuidoras de materiais de construção portuguesas utilizando dados dos balanços anuais. Mais concretamente, analisámos uma amostra composta pelas 350 principais empresas do setor conforme a sua faturação, publicadas na **Jornal dos Armazens número 13** do passado mês de abril. Destas empresas, puderam obter-se as contas até ao ano de 2019 de 345 empresas que depositaram as contas no Registo Comercial. Com os dados obtidos, analisaram-se os dados médios, os dados das empresas mais rentáveis com ROI (lucro antes de juros e impostos divididos pelo ativo) mais elevado em 2019 e também os dados das empresas menos rentáveis.

▲Oriol Amat, catedrático da Universidade Pompeu Fabra de Barcelona

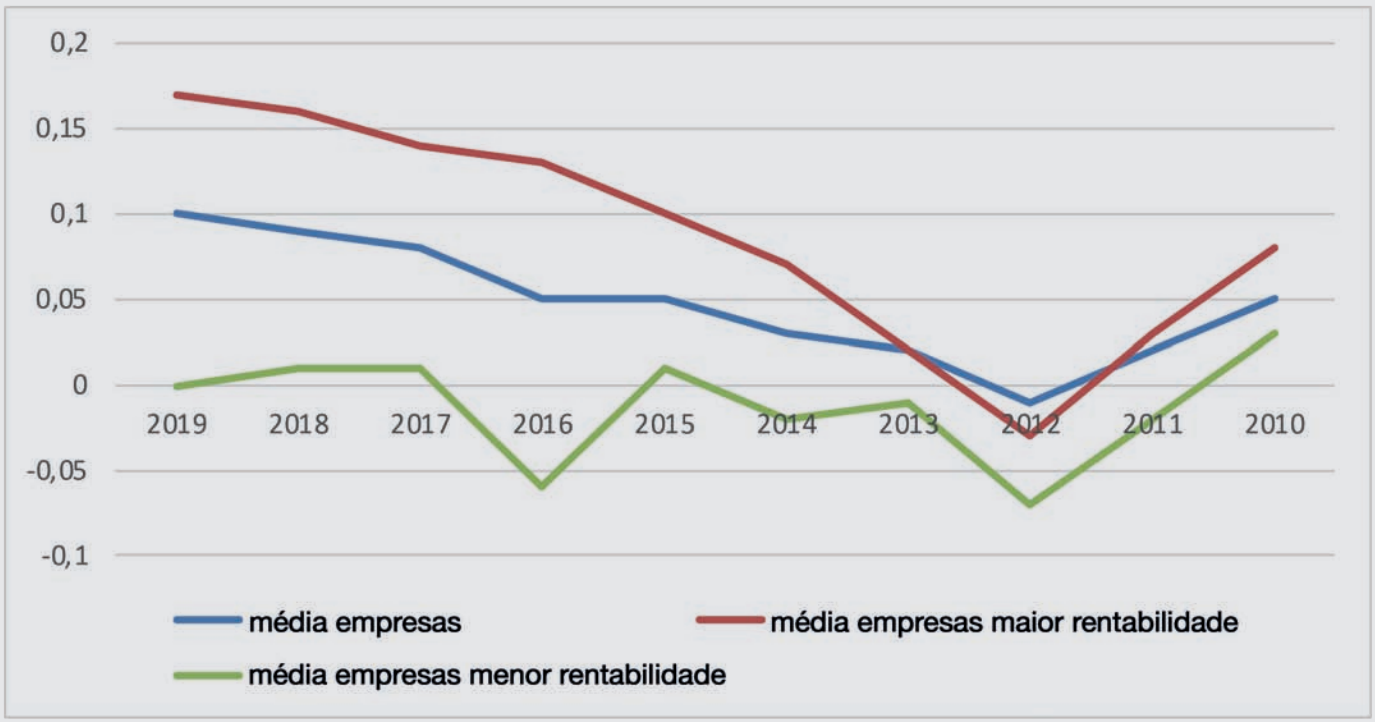
A rentabilidade melhora substancialmente

Podemos ter uma primeira ideia da evolução do setor observando a figura 1, onde se verifica que a rentabilidade financeira cresceu muito nos últimos anos. Desta forma, conforme a figura 1, a rentabilidade financeira média das empresas de construção portuguesas situa-se em 0,10 %, enquanto a média das empresas mais rentáveis é de 0,17 % e de 0,01 % no caso da média das empresas menos rentáveis. Podemos destacar o facto de que tanto na média das empresas como nas mais rentáveis**, a rentabilidade financeira duplicou na última década** (no caso da média de empresas passa de 0,05 % a 0,10% e no caso das empresas mais rentáveis passa de 0,08 % a 0,17 %). Em contrapartida, nas empresas menos rentáveis os valores vão diminuindo ao longo da década (em 2010 foi de 0,03 % em comparação com uma rentabilidade financeira negativa em 2019). É necessário que se tenha em conta que esta análise foi feita com dados de até 2019 e, portanto, não se teve em conta o impacto da covid, que está a afetar gravemente a economia desde março de 2020.

Tendo em conta a situação atual de baixas taxas de juro, uma rentabilidade financeira média de 10 % pode ser considerada como muito elevada, dado que mostra que as empresas originam um valor que está muito acima do custo do dinheiro.

das empresas distribuidoras em Portugal

Isto é, em cada 100 euros de vendas, a empresa ganha 4,72 euros



Fonte: Elaboração própria com dados do Registo Comercial (SABI).
Notas: Rentabilidade financeira = Lucro líquido/Património líquido
É preciso ter em conta que a seleção de 25 % das empresas mais rentáveis e 25 % das empresas menos rentáveis foi feita somente com base nos dados de 2019.
Figura 1. Evolução da rentabilidade financeira das 345 empresas portuguesas distribuidoras de materiais de construção com maior faturação

Importante melhoria da margem e do resultado

O crescimento da rentabilidade pode ser analisado na conta de resultados. Como se verifica na figura 2, nos últimos anos a margem e o lucro líquido melhoraram bastante. Em média, o lucro líquido sobre vendas em 2019 chegou a 4,72 %. **Isto é, em cada 100 euros de venda, a empresa ganha 4,72 euros (veja a figura 2).** Esta percentagem no caso das empresas mais rentáveis no ano de 2019 duplica, alcançando o 8,26 % (veja a figura 4). Em contrapartida, no caso das empresas com menor rentabilidade, esta percentagem alcança um valor negativo em 2019 (veja a figura 6).

Nesta figura 2, verifica-se também que no último ano o custo dos materiais e os salários representam 71,22 % e 10,90 % das vendas, respetivamente. Nos dois casos, se observarmos a tendência nos últimos dez anos vemos como a média das empresas foi capaz de controlar estas duas despesas tão importantes, embora as despesas com o pessoal sejam ligeiramente superiores em 2019 quando comparadas com o ano de 2010. Outro aspeto digno de nota é que as despesas financeiras são muito reduzidas (0,38 % em 2019). Isto é consequência tanto da redução das dívidas, como da queda das taxas de juro.

As empresas mais rentáveis conseguiram reduzir, em percentagem sobre vendas, os custos de materiais, de pessoal e financeiros, o que acabou por se traduzir em mais lucros. Em contrapartida, nas empresas com menor rentabilidade, apesar da contenção do custo de materiais e a diminuição das despesas financeiras, o aumento da despesa com o pessoal e as despesas gerais de funcionamento fazem com que a percentagem de lucro líquido sobre vendas acabe por ser negativa.

Quanto aos rácios, na última década o setor melhorou tanto a liquidez como o endividamento, assim como o prazo médio de cobrança a clientes e pagamento a fornecedores, sendo o primeiro inferior ao segundo e, portanto, as empresas financiam o seu circulante através dos fornecedores.

Em 2019 melhora a produtividade laboral ao aumentar os rácios de vendas/n.º de empregados e lucro/n.º de empregados.

Já as empresas com uma rentabilidade menor encontram-se, por outro lado, mais endividadas e com menor liquidez. Os prazos de pagamento e cobrança, apesar de se cobrar ao cliente antes do pagamento ao fornecedor, são mais dilatados, o que provoca uma falta de eficiência na gestão de circulante. Por último, as despesas com o pessoal mais elevadas reduzem a eficiência tanto em vendas/n.º de empregados como em custo médio por trabalhador.

Elementos-chave das empresas mais rentáveis

Se compararmos os dados da figura 3 com os da 5 e 7, podemos concluir que as empresas mais rentáveis são caracterizadas por:

- Ter um balanço mais saudável, com mais liquidez e menos dívidas.
- Conseguir maior eficiência do ativo, com melhor rotação e melhores prazos de existências e clientes.
- Contenção e inclusive capacidade de reduzir gastos tão importantes como o custo de materiais, despesas com o pessoal e despesas financeiras.
- Conseguir mais lucros por empregado, graças a mais vendas por empregado e melhores margens, apesar do custo laboral por empregado ser ligeiramente maior.

Resumindo, a situação das empresas do setor melhorou muito ao longo dos últimos anos, especialmente no caso das empresas mais rentáveis. Tendo em conta estes resultados, é importante que a riqueza gerada seja utilizada para investir na inovação e ganhar assim competitividade nos próximos anos.

CONTA DE PERDAS E GANHOS (%)	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Montante líquido do volume de negócios (+)	97,60%	97,59%	97,45%	97,96%	97,74%	97,53%	97,08%	97,44%	97,30%	97,72%
Outras receitas de operação (+)	2,40%	2,41%	2,55%	2,04%	2,26%	2,47%	2,92%	2,56%	2,70%	2,28%
Rendimentos de operação (=)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Consumos de operação (-)	71,22%	71,77%	72,05%	72,50%	72,62%	72,43%	72,14%	72,85%	72,19%	73,07%
Margem bruta (=)	28,78%	28,23%	27,95%	27,50%	27,38%	27,57%	27,86%	27,15%	27,81%	26,93%
Outras despesas de operação (-)	9,72%	9,70%	10,39%	10,41%	10,42%	11,27%	11,57%	12,27%	12,52%	11,31%
Valor acrescentado (=)	19,06%	18,53%	17,56%	17,09%	16,96%	16,30%	16,29%	14,88%	15,30%	15,62%
Despesas com o pessoal (-)	10,90%	10,85%	10,75%	11,19%	11,08%	11,06%	11,33%	11,74%	10,83%	10,07%
Amortizações dos ativos fixos (-)	1,76%	1,72%	1,73%	1,79%	1,80%	1,85%	1,98%	2,14%	2,10%	2,09%
Resultado extraordinário (+/-)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BAII (=)	6,40%	5,96%	5,07%	4,11%	4,08%	3,38%	2,98%	1,00%	2,36%	3,45%
Receitas financeiras (+)	0,01%	0,02%	0,01%	0,02%	0,04%	0,08%	0,08%	0,11%	0,07%	0,10%
Despesas financeiras (-)	0,38%	0,43%	0,51%	0,66%	0,80%	1,00%	1,24%	1,39%	1,10%	0,90%
BAI (=)	6,03%	5,54%	4,57%	3,47%	3,33%	2,47%	1,82%	-0,29%	1,32%	2,65%
Imposto sobre lucro (-)	1,30%	1,24%	1,03%	0,97%	0,87%	0,84%	0,78%	0,39%	0,55%	0,70%
Resultado do exercício (=)	4,72%	4,30%	3,54%	2,50%	2,46%	1,63%	1,04%	-0,68%	0,78%	1,95%

Fonte: Elaboração própria.

Figura 2. Contas de resultados de 2010 a 2019 das 345 empresas distribuidoras de materiais de construção em Portugal com mais faturação

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Liquidez (ativo corrente/passivo corrente)	2,12	2,06	2,09	2,08	2,00	1,91	1,89	1,81	1,79	1,75
Endividamento (dívidas totais/ativo)	0,46	0,48	0,49	0,51	0,52	0,53	0,55	0,56	0,57	0,58
Rotação do ativo (vendas/ativo)	1,12	1,11	1,10	1,02	1,01	0,96	0,94	0,95	1,01	1,08
Prazo existências (existências/consumos de operação) x 365	133,99	135,98	137,39	150,57	150,25	155,13	158,81	156,36	141,42	124,11
Prazo de cobrança (clientes/vendas x 365)	72,27	75,13	76,52	85,31	88,61	93,15	100,26	105,11	111,44	110,75
Prazo de pagamento (credores comerciais/consumos x 365)	74,72	80,19	81,90	87,39	88,35	93,78	98,09	94,99	96,51	94,49
Rentabilidade económica (BAII/ativo)	0,07	0,07	0,06	0,04	0,04	0,03	0,03	0,01	0,02	0,04
Rentabilidade financeira (lucro líquido/património líquido)	0,10	0,09	0,08	0,05	0,05	0,03	0,02	-0,01	0,02	0,05
Vendas/Número de empregados (dados em milhares de euros)	170,07	164,09	159,68	148,97	147,50	146,66	142,34	138,81	148,36	161,93
Lucro líquido/Número de empregados (dados em milhares de euros)	8,04	7,05	5,66	3,72	3,63	2,39	1,48	-0,94	1,16	3,16
Despesas com o pessoal/ Número de empregados (dados em milhares de euros)	18,53	17,81	17,16	16,67	16,35	16,23	16,13	16,30	16,07	16,31

Fonte: Elaboração própria.

Figura 3. Rácios de 2010 a 2019 das 345 empresas distribuidoras de materiais de construção em Portugal com mais faturação

CONTA DE PERDAS E GANHOS (%)	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Montante líquido do volume de negócios (+)	97,43%	97,72%	97,69%	97,61%	97,77%	97,60%	98,18%	97,42%	96,68%	97,86%
Outras receitas de operação (+)	2,57%	2,28%	2,31%	2,39%	2,23%	2,40%	1,82%	2,58%	3,32%	2,14%
Rendimentos de operação (=)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Consumos de operação (-)	70,29%	71,58%	72,60%	73,44%	73,74%	73,29%	73,77%	73,62%	73,45%	73,99%
Margem bruta (=)	29,71%	28,42%	27,40%	26,56%	26,26%	26,71%	26,23%	26,38%	26,55%	26,01%
Outras despesas de operação (-)	8,51%	8,31%	8,40%	8,16%	8,79%	10,25%	11,01%	11,93%	11,22%	9,61%
Valor acrescentado (=)	21,20%	20,10%	19,00%	18,40%	17,46%	16,47%	15,22%	14,46%	15,33%	16,40%
Despesas com o pessoal (-)	9,15%	9,16%	9,02%	9,22%	9,45%	9,89%	10,62%	11,10%	10,60%	9,85%
Amortizações dos ativos fixos (-)	1,55%	1,53%	1,64%	1,69%	1,63%	1,68%	1,88%	1,99%	2,03%	2,05%
Resultado extraordinário (+/-)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BAII (=)	10,50%	9,41%	8,34%	7,49%	6,39%	4,89%	2,72%	1,37%	2,71%	4,50%
Receitas financeiras (+)	0,02%	0,03%	0,02%	0,05%	0,08%	0,15%	0,15%	0,22%	0,07%	0,09%
Despesas financeiras (-)	0,14%	0,16%	0,19%	0,25%	0,33%	0,51%	0,78%	0,92%	0,84%	0,64%
BAI (=)	10,38%	9,28%	8,17%	7,30%	6,14%	4,54%	2,09%	0,67%	1,94%	3,95%
Imposto sobre lucro (-)	2,12%	1,98%	1,74%	1,54%	1,35%	1,25%	1,11%	0,81%	0,83%	1,05%
Resultado do exercício (=)	8,26%	7,30%	6,43%	5,76%	4,79%	3,30%	0,97%	-0,14%	1,11%	2,90%

Fonte: Elaboração própria com dados do Registo Comercial (Base de dados SABI).

Figura 4. Contas de resultados de 25 % de empresas mais rentáveis do setor de distribuidores de materiais de construção em Portugal

	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Liquidez (ativo corrente/passivo corrente)	2,88	2,66	2,71	2,55	2,47	2,35	2,14	2,01	1,91	1,77
Endividamento (dívidas totais/ativo)	0,33	0,37	0,39	0,42	0,43	0,46	0,48	0,49	0,53	0,54
Rotação do ativo (vendas/ativo)	1,36	1,35	1,32	1,26	1,23	1,18	1,11	1,07	1,10	1,22
Prazo existências (existências/consumos de exploração) x 365	98,69	97,82	98,23	104,44	108,86	114,65	121,99	125,12	117,03	103,86
Prazo de cobrança (clientes/vendas x 365)	52,08	55,11	55,79	59,18	59,43	62,34	68,78	76,48	92,78	92,37
Prazo de pagamento (credores comerciais/consumos x 365)	53,40	56,95	59,23	64,40	63,44	69,83	77,23	80,43	83,74	81,74
Rentabilidade económica (BAII/Ativo)	0,14	0,13	0,11	0,09	0,08	0,06	0,03	0,01	0,03	0,05
Rentabilidade financeira (lucro líquido/património líquido)	0,17	0,16	0,14	0,13	0,10	0,07	0,02	-0,03	0,03	0,08
Vendas/Número de empregados (dados em milhares de euros)	204,96	195,42	191,33	183,02	171,85	168,94	155,16	150,05	158,10	172,26
Lucro líquido/Número de empregados (dados em milhares de euros)	16,93	14,27	12,29	10,54	8,23	5,57	1,51	-0,21	1,75	5,00
Despesas com o pessoal/Número de empregados (dados em milhares de euros)	18,75	17,90	17,26	16,87	16,24	16,70	16,48	16,66	16,76	16,97

Fonte: Elaboração própria com dados do Registo Comercial (Base de dados SABI).

Figura 5. Rácios de 25 % de empresas mais rentáveis do setor de distribuidores de materiais de construção em Portugal.

CONTA DE PERDAS E GANHOS (%)	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Montante líquido do volume de negócios (+)	96,78%	97,08%	96,75%	98,77%	97,56%	97,96%	98,12%	97,31%	97,41%	97,89%
Outras receitas de operação (+)	3,22%	2,92%	3,25%	1,23%	2,44%	2,04%	1,88%	2,69%	2,59%	2,11%
Rendimentos de operação (=)	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Consumos de operação (-)	71,85%	71,63%	71,60%	72,41%	72,59%	73,86%	73,99%	74,10%	71,45%	72,45%
Margem bruta (=)	**28,15%**	**28,37%**	**28,40%**	**27,59%**	**27,41%**	**26,14%**	**26,01%**	**25,90%**	**28,55%**	**27,55%**
Outras despesas de operação (-)	11,97%	11,75%	12,23%	13,12%	10,97%	11,59%	11,19%	12,66%	14,97%	13,32%
Valor acrescentado (=)	**16,18%**	**16,62%**	**16,17%**	**14,47%**	**16,45%**	**14,54%**	**14,82%**	**13,24%**	**13,58%**	**14,23%**
Despesas com o pessoal (-)	13,36%	12,78%	12,40%	13,58%	12,26%	11,48%	10,98%	11,61%	10,49%	9,89%
Amortizações dos ativos fixos (-)	1,66%	1,75%	1,61%	1,73%	1,56%	1,68%	1,69%	2,06%	1,90%	1,81%
Resultado extraordinário (+/-)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BAII (=)	**1,16%**	**2,09%**	**2,16%**	**-0,85%**	**2,62%**	**1,39%**	**2,15%**	**-0,42%**	**1,19%**	**2,53%**
Receitas financeiras (+)	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,04%	0,09%	0,10%	0,07%
Despesas financeiras (-)	0,95%	1,02%	1,11%	1,62%	1,84%	2,10%	2,20%	2,57%	1,79%	1,25%
BAI (=)	**0,22%**	**1,07%**	**1,04%**	**-2,46%**	**0,79%**	**-0,67%**	**-0,01%**	**-2,90%**	**-0,50%**	**1,35%**
Imposto sobre lucro (-)	0,25%	0,42%	0,48%	0,34%	0,37%	0,43%	0,42%	-0,09%	0,25%	0,40%
Resultado do exercício (=)	**-0,03%**	**0,65%**	**0,57%**	**-2,80%**	**0,42%**	**-1,10%**	**-0,42%**	**-2,80%**	**-0,75%**	**0,95%**

Fonte: Elaboração própria com dados do Registo Comercial (Base de dados SABI).

Figura 6. Contas de resultados de 25 % de empresas menos rentáveis do setor de distribuidores de materiais de construção em Portugal

RÁCIOS	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Liquidez (ativo corrente/passivo corrente)	1,56	1,60	1,65	1,74	1,68	1,57	1,64	1,44	1,61	1,60
Endividamento (dívidas totais/ativo)	0,61	0,61	0,61	0,63	0,62	0,64	0,65	0,66	0,64	0,64
Rotação do ativo (vendas/ativo)	0,80	0,81	0,83	0,73	0,78	0,79	0,81	0,83	0,90	0,96
Prazo existências (existências/consumos de exploração) x 365	190,08	190,27	184,62	201,12	190,37	182,70	178,32	173,88	166,07	141,97
Prazo de cobrança (clientes/vendas x 365)	106,75	107,91	106,77	124,55	125,84	123,27	128,19	128,82	126,08	125,21
Prazo de pagamento (credores comerciais/consumos x 365)	113,08	114,96	109,76	116,61	115,36	109,79	115,59	109,79	109,59	105,53
Rentabilidade económica (BAII/Ativo)	0,01	0,02	0,02	-0,01	0,02	0,01	0,02	0,00	0,01	0,02
Rentabilidade financeira (lucro líquido/património líquido)	-0,001	0,01	0,01	-0,06	0,01	-0,02	-0,01	-0,07	-0,02	0,03
Vendas/Número de empregados (dados em milhares de euros)	132,15	134,42	137,24	122,37	135,62	143,45	150,63	145,95	151,86	163,93
Lucro líquido/Número de empregados (dados em milhares de euros)	-0,04	0,88	0,78	-3,43	0,57	-1,58	-0,64	-4,09	-1,13	1,56
Despesas com o pessoal/Número de empregados (dados em milhares de euros)	17,65	17,18	17,02	16,61	16,63	16,47	16,54	16,94	15,92	16,22

Fonte: Elaboração própria com dados do Registo Comercial (Base de dados SABI).

Figura 7. Rácios de 25 % de empresas menos rentáveis do setor de distribuidores de materiais de construção em Portugal

Os autores agradecem a ajuda de Marta Codina (INFORMA D&B) na obtenção dos dados SABI das empresas portuguesas para a execução do presente artigo.

A BigMat convoca os Prémios Internacionais de Arquitetura "BigMat International Architecture Award´21"

Na sua 5.ª Edição e coincidindo com o 40.º aniversário do Grupo a nível internacional, esta edição dos Prémios reconhecerá obras de excelência arquitetónica nos sete países em que o Grupo está presente: Bélgica, República Checa, Eslováquia, França, Itália, Portugal e Espanha, acrescentando nesta ocasião o reconhecimento especial de "*intervenções arquitetónicas que, embora numa escala menor, tenham uma qualidade excecional, tornando a vida do ser humano mais fácil*".

Os **"BigMat International Architecture Award´21"** reconhecem os resultados da arquitetura europeia através de um Grande Prémio, seis Prémios Nacionais, sete Prémios Finalistas e uma Menção Especial para Projetos de Pequena Escala. A verba dos galardões é de 30 000 euros para o Grande Prémio Internacional BMIIA'21; 5000 euros para cada um dos seis Prémios Nacionais BMIIA´21 e 1500 euros para os sete Prémios Finalistas BMIIA'21 bem como para a Menção Especial para Projetos de Pequena Escala BMIIA´21.

De acordo com Pedro Viñas, presidente da BigMat Iberia, "*na BigMat estamos sempre atentos a tudo o que acontece no mundo da arquitetura, e dentro da nossa aposta na arquitetura, organizamos os BigMat International Architecture Award de dois em dois anos*".

CONSTRUINDO O FUTURO AO SEU LADO

Há 70 anos que os irmãos Boada descobriram que existia uma melhor forma de cortar cerâmica, desde então que a equipa RUBI trabalha com essa mesma mentalidade pioneira e inovadora, com um único objectivo: equipar profissionais para construir juntos um futuro melhor. Sempre inovando e fornecendo as melhores soluções, dando sempre o melhor de nós próprios. E hoje damos mais um novo passo nesse sentido, renovando-nos por dentro e por fora.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

www.rubi.com

BIACEM®

CIMENTO DE BAIXO IMPACTO AMBIENTAL

Nos dias de hoje, onde os valores no quotidiano escasseiam, é quando sobressaem verdadeiramente as pessoas ou empresas com práticas tradicionais, onde o respeito pelos outros, pela família e pelo ambiente se torna valioso e imprescindível.

A Masaveu Industria fabrica cimento em Espanha há mais de 120 anos, colocando sempre em primeiro lugar as pessoas e o ambiente que nos rodeia.

Uma vez mais, a Masaveu Industria mantém o seu compromisso para com as gerações futuras, pondo à disposição dos seus clientes uma gama de cimentos de Baixo Impacto Ambiental, BIACEM, para cooperar com uma sociedade cada vez mais atenta ao que a rodeia e tornar possível uma construção mais sustentável.

Com base nesta premissa, criámos a marca BIA.

CEMENTOS TUDELA VEGUÍN

BIA
BAIXO IMPACTO AMBIENTAL

III/A 42,5 N/SRC
56% CO_2

CEM III/B 32,5 N-SR
74% CO_2

CEM V/A(S-V) 32,5 N
66% CO_2

Dados calculados por metodologia de Análise de Ciclo de Vida (ACV) e comparados com um cimento tipo 1 médio europeu (dados CEMBUREAU).

MASAVEU ● INDUSTRIA

Argüelles 25. 33003 Oviedo. T. 985 98 11 00
www.cementostudelaveguin.com

O Grupo BigMat dissocia-se da Coarco e cria uma sociedade independente para o mercado das Ilhas Canárias

O **Grupo BigMat** dissociou-se da **COARCO (Cooperativa de Ferreterías de Canarias)**, com a qual mantinha um acordo comercial desde o ano de 2014, e criou a sua própria sociedade que conta com 15 sócios locais. Esta tem como objetivo marcar presença em todas as ilhas do arquipélago das Canárias e angariar cerca de 30 sócios num prazo de 3 a 5 anos. Neste ano de 2021, o Grupo prevê um volume de negócios estimado de 52 milhões de euros. A sociedade já conta com sócios em todas as ilhas, mas continua as negociações com empresas de Lanzarote, La Gomera, El Hierro e Gran Canaria, com o intuito de aumentar a extensão da sua rede de vendas em todo o arquipélago.

A iniciativa faz parte do plano de expansão do Grupo BigMat, que inclui aquisições como a recente compra de **La Plataforma de la Construcción**, associações como a que tem início agora nas Canárias, centrais como a **Divendi** e a **Mas Obra**, e ainda novos tipos de negócio que estão em desenvolvimento.

Segundo o presidente do Grupo BigMat, Pedro Viñas, "esta sociedade faz parte da estratégia do Grupo BigMat para crescer de modo rentável, expandindo o seu bem-sucedido modelo de negócios através das fórmulas mais adequadas, tanto para os sócios como para quem desejar juntar-se ao nosso projeto. Sempre dissemos, e continuaremos a dizer, que **o BigMat é um agente decisivo na concentração e profissionalização do setor.** Damos as boas-vindas aos nossos novos sócios das Ilhas Canárias e convidamos todas as empresas do setor a juntar-se à nossa sociedade para que possamos alcançar mais e de melhor forma este mercado de grande potencial".

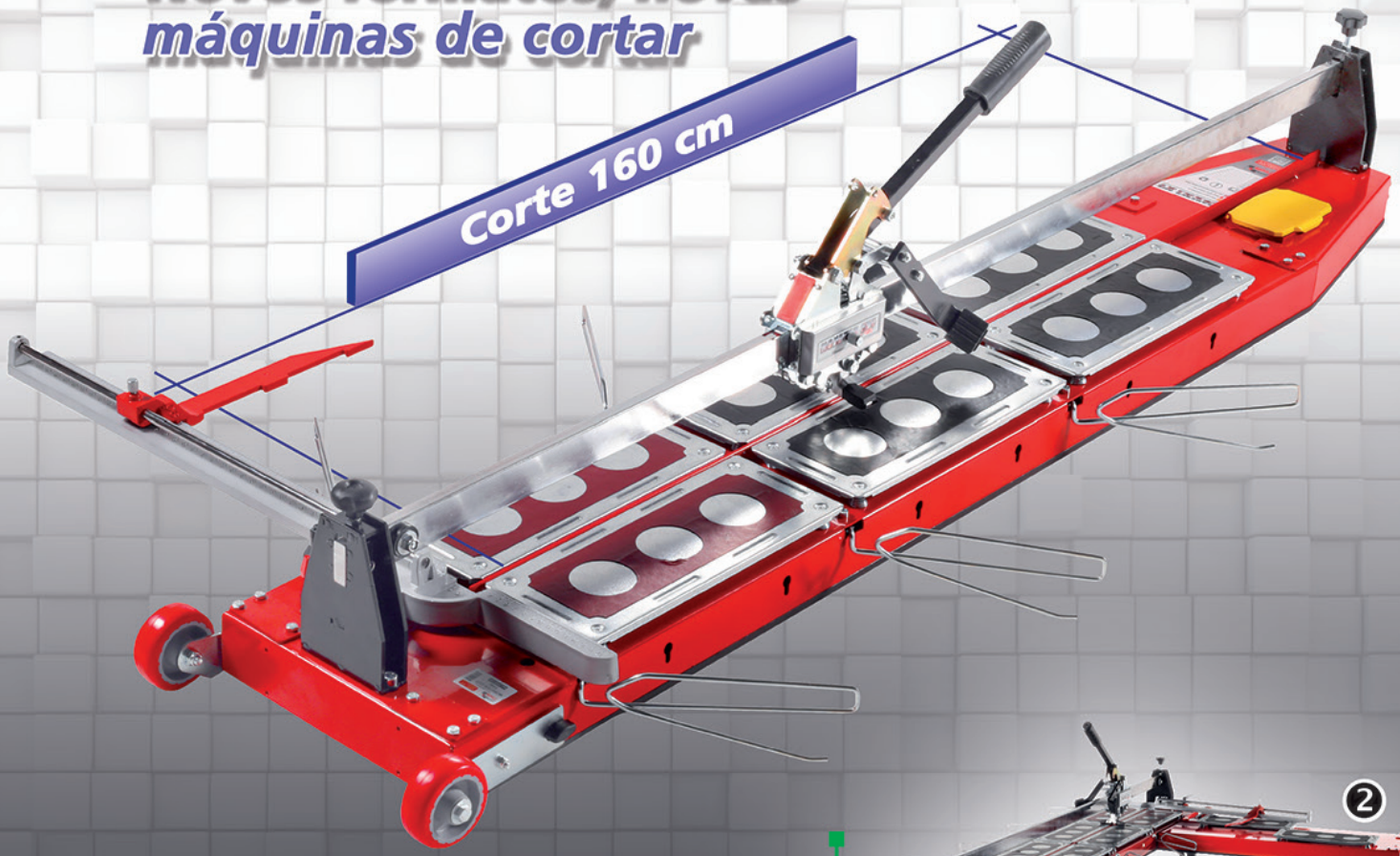
▲Para Pedro Viñas, "as portas do BigMat encontram-se abertas para qualquer empresa do setor de outras regiões de Espanha ou Portugal que deseje partilhar da nossa visão".

A iniciativa faz parte do plano de expansão do Grupo BigMat, que inclui aquisições como a recente compra de La Plataforma de la Construcción, associações como a que tem início agora nas Canárias, centrais como a Divendi e a Mas Obra, e ainda novos tipos de negócio que estão em desenvolvimento

O Grupo prevê um volume de negócios estimado de 52 milhões de euros

MONSTER CUT

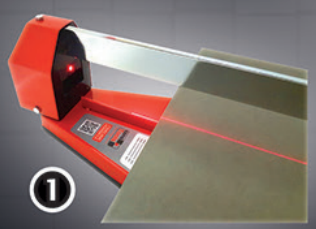
Novos formatos, novas máquinas de cortar



MONSTER CUT

Torne a sua máquina de cortar mais cómoda e mais completa:

1. **Laser traçador**
2. **Mesa lateral**
3. **Pernas dobráveis**



cons Tools

TOMECANIC HISPANIA S.A.

Pol. Ind. Can Roca · C/ Motlle, nº 2-4 · Apartado de Correos 235
E-08292 - ESPARREGUERA · Tel. +34 93 777 55 00 · Fax. +34 93 777 57 45
www.tomecanic.es · tomecanic@tomecanic.es

“Um aspecto fundamental que foi reforçado entre os nossos associados durante a crise do COVID-19 tem sido o sentimento de pertencer ao grupo CECOFERSA”

Cristina Menéndez • Diretora-Geral da CECOFERSA

A Central de Compras y Servicios Profesionales, S.A. (CECOFERSA) desde a sua criação, tem apostado fortemente na união dos mercados espanhol e português, uma vez que sempre entendeu que a proximidade geográfica e o fato de Espanha ser o único país com o qual Portugal partilha uma fronteira, são fatores que contribuem para favorecer o intercâmbio comercial e a consolidação de um autêntico mercado ibérico.

Nas últimas três décadas, **o equilíbrio global das relações entre os dois países é muito positivo e a coincidência de interesses traduziu-se num avanço claro e rápido nesse processo de aproximação**. Após a última crise económica, as relações fortaleceram-se, voltando ao crescimento económico no final de 2013 e, em ambos os casos, o intercâmbio comercial seguiu uma tendência ascendente na qual o nosso país é o principal parceiro comercial do mercado luso e Portugal é para a Espanha o quarto destino das suas exportações.

A proximidade geográfica e cultural foi-se fundindo numa estratégia global que a CECOFERSA tem sido capaz de desenvolver ao longo de mais de duas décadas para dar cobertura a mais de 142 empresas do setor das Lojas de Ferragens e de Materiais de Construção e Maquinaria Industrial da Península Ibérica. O grupo **CECOFERSA** está presente há mais de duas décadas em todo o território português, incluindo os Açores. **As empresas associadas à CECOFERSA têm vindo a aumentar e a crescer ano após ano**, ultrapassando hoje os 37 associados em Portugal.

¡O crescimento sempre foi positivo, pois criámos sinergias com os nossos associados e muitos deles caminham ao nosso lado desde o início. O valor atribuído à atenção personalizada, ao contacto diário, assessoria, qualidade dos serviços, rapidez de resposta e, principalmente, familiaridade no tratamento pessoal, são os fatores decisivos para manter o índice de satisfação de todos os nossos associados.

Um aspecto fundamental que foi reforçado entre os nossos associados durante a crise do COVID-19 **tem sido o sentimento de pertencer ao grupo CECOFERSA**. Especialmente durante o início da pandemia, um dos momentos mais difíceis para todos, quando tudo era uma incerteza, havia poucas empresas que podiam ter as portas abertas e muitas das medidas de segurança e higiene que precisavam ser implementadas não estavam claras e criaram muita confusão.

Muitos dos nossos associados encontravam-se perdidos nesse momento, mas com o apoio de todos os profissionais da CECOFERSA conseguimos ajudar a enfrentar juntos uma situação tão complexa. Todos os associados conseguiram manter os negócios em funcionamento da melhor forma possível, colocando os meios preventivos adequados e apoiando-se no comércio *online*, com o qual as vendas, com base em dados setoriais, registaram, em abril de 2020, um crescimento de 241 % e um aumento de 25 % no valor médio gasto por cada consumidor por compra em relação ao mesmo período do ano anterior.

No início de 2021, **as previsões não têm sido muito positivas devido à inflação dos preços e à escassez de matérias-primas**, à falta de produtos básicos e à racionalização dos contentores. Tudo isto resultou num aumento dos preços, nalguns casos de até 600 %, um cenário que se esperava complicado para o primeiro trimestre e que excedeu as nossas previsões. No entanto, tem sido possível manter as taxas de crescimento dentro do estimado, apoiando o associado no seu dia a dia e fornecendo as melhores ferramentas financeiras e comerciais para enfrentar esta situação com a energia e a força que nos exigem.

Durante esta pandemia, produziram-se alterações no tipo de cliente e hábitos de consumo. **Muitos dos nossos associados adaptaram-se a uma nova procura e, graças à sua estrutura, conseguiram recuperar** e ser os principais impulsionadores da distribuição de materiais de construção num setor que não parou, desde artigos de bricolage até ao novo cliente que procurava melhorar e adaptar o espaço onde mais tempo passou do que o habitual e a garantia de segurança pessoal , em que produtos básicos como máscaras, luvas e fatos descartáveis foram os produtos com mais procura.

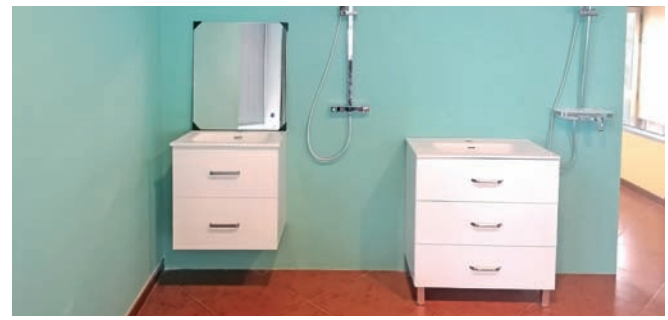
A crise económica e social que derivou do coronavírus fez com que a **CECOFERSA** começasse a realizar projetos de aproximação partilhados pelos dois países como alavanca para o desenvolvimento mútuo e com o objetivo de oferecer novas ferramentas que tornem todos os nossos associados ainda mais fortes e competitivos".

A Onda Evolutiva Construções inaugura uma nova exposição

▲ Nova exposição da Onda Evolutiva Construções na cidade de Paços de Ferreira

A empresa **Onda Evolutiva Construções**, com descendência e experiência, existe há mais de 20 anos. De acordo com o seu gerente, **Carlos Lopes**, ao longo destes anos têm vindo a aperfeiçoar e a direcionar-se mais para o comércio e a aplicação de artigos sanitários e acabamentos gerais de construção civil (acabamentos em pladur, pinturas, remodelação de WCs e capoto, entre outros). Assim, fez todo o sentido montar um espaço para que os clientes pudessem ver a variedade de artigos disponíveis para aquisição, a sua qualidade e preços. Assim sendo, é com orgulho que inauguram a primeira loja oficial, situada na Rua Nossa Senhora do Rosário n.º 302 — Carvalhosa, na cidade de Paços de Ferreira.

▲ Carlos Lopes, gerente da Onda Evolutiva Construções



▲ Diversos ambientes da exposição, recentemente inaugurada.

Preto & Pinho, representante da marca AZZURRA em Portugal

A Preto & Pinho é, desde janeiro de 2021, o distribuidor para Portugal da marca italiana Azzurra. Fundada em 2014, a Preto & Pinho começou a sua relação com a marca apenas como agentes mas para prestar um serviço de entrega mais rápido e também de pós venda; a **Azzurra desafiou a Preto & Pinho** para este projeto.

A Azzurra é uma marca em crescendo em Portugal, fruto do trabalho árduo da Preto & Pinho mas, com esta nova fase, o seu crescimento este ano está nos dois dígitos o que se torna numa aposta ganha. Para além da distribuição da Azzurra, a Preto & Pinho continua com as representações da marca de radiadores italiana Caleido e da marca nacional de mobiliário de banho à medida ANG.

Tendo em conta os projetos em curso em que a Preto & Pinho está envolvida e a constante procura das suas marcas, “prevemos um futuro muito promissor”.

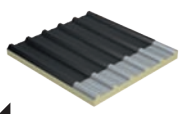
Rollgum Fix

Lâmina EPDM impermeabilizante
AUTOADHESIVA

- ***Excelente adesão sobre grande variedade de suportes***
- ***Adere sobre si mesma***
- ***Alta elasticidade e flexibilidade***
- ***Duracão excepcional***

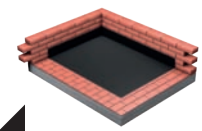
IMPERMEABILIZAÇÃO E REPARAÇÃO

COBERTURAS



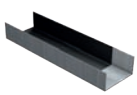
DE CHAPA e PAINÉIS SANDWICH

DE MADEIRA PLANAS e INCLINADAS



DE PAVIMENTO, TECIDO ASFÁLTICO, PAINÉIS PIR...

OUTRAS APLICAÇÕES



CANAIS DE V´SRIOS MATERIAIS

PRÉ-MARCAS DE JANELAS

UNIÕES DE CORONAÇÃO

Rollgum
www.rollgum.com

A Casa Peixoto faz 45 anos e abre loja em Aveiro

A Casa Peixoto, empresa nacional de comércio de materiais de construção e decoração, chega a Aveiro com uma nova loja situada na Avenida da Europa. Dedicada ao profissional da construção, a nova loja em Cacia, Aveiro, inaugurada no passado dia 14 de junho, é o primeiro espaço da marca neste distrito do país e vai gerar 10 novos postos de trabalho na cidade, com uma área coberta de 1600 m^2 e parque de 1000 m^2. Com a inauguração da loja de Aveiro, a Casa Peixoto passa a contar com seis lojas em todo o território português.

Casa Peixoto PRO

Com esta abertura de loja, a Casa Peixoto dá o pontapé de saída para um novo conceito de loja **"Casa Peixoto PRO"** que se materializa na oferta de um serviço personalizado e mais qualificado, uma vasta gama de soluções e produtos adequada às necessidades dos clientes do segmento profissional e particular, com mais de 30 mil referências em *stock* permanente.

A Casa Peixoto lança também a **APP PRO,** com vista à agilidade de processos, onde o profissional poderá usufruir de um canal de atendimento exclusivo, tornando o processo de compra mais fácil e rápido. Além disso, possui uma equipa totalmente dedicada e um gestor de cliente para prestar todo o auxílio na loja ou na obra. Este conceito abrange ainda o cliente particular, que poderá encomendar através da loja *online* em www.casapeixoto.pt e efetuar o levantamento na loja de Aveiro ou em qualquer outra loja Casa Peixoto.

Expansão

O plano de expansão da Casa Peixoto prevê novas aberturas de espaços, com uma loja no Porto a inaugurar ainda este ano e, no futuro, uma nova loja no centro de Lisboa, no âmbito da estratégia de implementação da marca a nível nacional. A empresa **tem como objetivo aumentar a cobertura geográfica** de forma a otimizar recursos e oferecer um serviço ainda mais rápido. A abertura da loja na região Centro vai permitir prestar um serviço ainda mais eficiente com uma entrega de produtos mais rápida em zonas geográficas das quais a marca se encontrava mais distante.

Luciano Peixoto, presidente do Conselho de Administração da Casa Peixoto, refere: "depois de Braga, Guimarães, Lisboa, Porto e Viana do Castelo, chegamos agora a Aveiro. A abertura da loja Casa Peixoto de Aveiro é, para nós, um motivo de enorme orgulho. Caracteriza-se por ser um novo investimento numa cidade com uma grande dinâmica. Além disso, representa mais um passo na expansão que estamos a realizar no país. Esta capacidade de resposta às exigências do mercado onde atuamos e a preocupação e dedicação a todos os nossos clientes torna-nos uma referência no nosso setor de atividade. Este é um projeto que abraçamos com energia e determinação, de forma a surpreender os nossos clientes com as mais modernas tendências do mercado".

O negócio familiar já vai na terceira geração e conta com mais de 200 colaboradores. Em ano de pandemia, a empresa reforçou o crescimento em 5 % relativamente a 2019. O nome de Abílio Peixoto, fundador, foi atribuído a uma rua da Zona Industrial do Neiva, em Viana do Castelo, onde se localiza a sede da empresa de materiais para a construção e decoração. A Casa Peixoto alcançou um volume de faturação de 41 204 000 € no ano 2019.

BigWin

Luz exterior, conforto interior

Série S70, perfil 70 com 6 câmaras
e vidro que poupa energia 4-16ar-4i glas
com factor de transmissão térmica Ug = 1.1.

JANELAS
que fazem a sua casa mais confortável.

Grande Stock em diferentes medidas

Alta Qualidade ao melhor preço

Fabricação sob medida

TAMBÉM INSTALAMOS EU REABILITO QUALQUER PRODUTO

OPINIÓN

O avô cria e o neto encerra?

Jordi Tarragona
jordi@bowfc

Conselheiro de famílias empresárias

"O avô cria-a, o filho conserva-a, o neto encerra-a" ou "pai rico, filho nobre, neto pobre", são coisas que estamos acostumados a ouvir sobre negócios de família. "Onde há fumo, há fogo" diz outro ditado; mas, por outro lado, "entre falar e fazer, há muito que dizer", argumenta outro. O empresário e banqueiro Manuel Girona apelidava os netos de "comissão liquidatária".

Bem, ditados à parte, qual é a realidade? De acordo com um estudo do IESE 2005 sobre a longevidade das empresas com mais de 50 milhões de euros de faturação, **parece que os negócios de família** têm uma vida mais **longa que os não familiares**. Regra geral, a esperança de vida de uma empresa em Espanha é de 12 anos, chegando 4 % a ser centenárias.

A grande maioria das empresas são de família, sendo, portanto, lógico que a maioria das que fecham sejam de família. Se o avô fundou a empresa com 30 anos e esteve à frente da mesma até aos 70, ficando o filho responsável dos 50 aos 70, **o neto acaba por receber um negócio com 60 anos de vida**. E os negócios, tal como as pessoas, têm um ciclo de vida: nascem, crescem e amadurecem. Mas têm a capacidade de reinventar-se.

Um fator decisivo é se o neto recebe um negócio com futuro ou um presente envenenado. Recebe um negócio que olha para o futuro, que vive do passado**? Investigou-se antes de o transferir se o melhor é continuar, vender ou fechar?** Têm aqueles que lhe dão continuidade as capacidades necessárias para fazer face aos desafios do futuro? Querem realmente continuar por vontade própria?

Foram criados os sistemas e estruturas adequados ao futuro em questão de desafios e liderança? Foram feitos os cortes necessários na propriedade? Acordou-se entre aqueles que continuam os motivos para continuar juntos como negócio de família?

A questão fulcral pode não ser se o negócio continua, mas sim se a família continua a ser empreendedora. **Possivelmente, o mais conveniente** é vender ou fechar o negócio para criar um novo. O grau de rutura existente em muitos setores (diz-se que cada negócio tem uma bala digital com o seu nome) é bastante elevado.

Se o neto perdeu o espírito de sacrifício que o fundador tinha, o empreendedorismo que o caracterizava, se passou a viajar em classe executiva em vez de económica, possivelmente o encerramento será justificado. Se não tinha as capacidades e vontade necessárias, a culpa pertence ao antecessor. Noutras situações, a culpa pode ser das circunstâncias; todos estamos aqui de passagem, e as empresas não são exceção.

VER VIDEO

NOVORODAPIÉ
ECLIPSE® SP

POR ARTE MÁGICA

Modelo de Utilidade
U202031050

A magia está nos pequenos detalhes e na combinação engenhosa para criar cenários surpreendentes nunca antes vistos. É o caso do novo **Novorodapé Eclipse® SP,** um rodapé reversível altamente versátil e feito em alumínio.

Além de rodapé, pode ser usado como remate numa parede, na parte superior ou intermédia, antes ou depois de obra.

A sua geometria com linhas retas e superfície lisa protege o revestimento e cria, como por magia, um ambiente hipnótico e de beleza quase mágica.

Opcionalmente, pode se integrar luz LED ou pavimento no seu interior, tudo numa única peça, obtendo assim um acabamento totalmente integrado.

Novorodapié Eclipse® SP, beleza por arte mágica.

REVERSÍVEL

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

AIDIMME INSTITUTO TECNOLÓGICO

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

EMAC® O TOQUE FINAL
EMAC® GRUPO | ESPANHA | USA | ITALIA |

danosa
Building together
IMPERMEABILIZACIÓN,
AISLAMIENTO TÉRMICO Y
PARA OBRA NUEVA Y REHAB
www.danosa.com

Carlos Vila

Diretor Comercial da DANOSA

Licenciado em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade de Barcelona e possuindo uma acreditação num programa de Direção de Empresas pela IESE, o seu percurso profissional teve início em 1989, no setor de produção de materiais para impermeabilização e isolamento, do qual, nas suas palavras, "não se afastou".

Ainda que inicialmente se encontrasse mais ligado às áreas das finanças e dos projetos de investimento, grande parte da sua trajetória profissional desenvolveu-se na área comercial-marketing, tanto nacional como internacionalmente.

Durante todo este tempo, conta-nos Carlos Vila, *"pude verificar uma adaptação e evolução do setor, a todos os níveis, sendo que a melhor parte é poder continuar a testemunhar o momento de grande transformação que vivemos".*

Felicidades pelo seu novo cargo de presidente da AIPEX...

Muito obrigado. Sem dúvida que se trata de uma enorme responsabilidade, principalmente por coincidir com o momento atual, em que o isolamento se tornou num elemento-chave na construção, uma vez que a eficiência energética e a sustentabilidade consistem nos pilares sobre os quais a construção no futuro se irá alicerçar e, neste sentido, o XPS é crucial. Para além disso, a ajuda dos fundos europeus face ao empreendimento de ações de reabilitação dinamizará fortemente o nosso setor.

O que é a DANOSA?

A Danosa é uma empresa espanhola de origem familiar, que iniciou o seu percurso nos anos 60. Numa fase primitiva, a atividade centrava-se no fabrico e venda de impermeabilização betuminosa, no entanto, com o passar dos anos, fomos diversificando a nossa ação, tanto a nível de gamas e soluções, como a nível geográfico. Atualmente, encontramo-nos presentes em mais de 70 países, contando com presença local em 7 países, através de filiais próprias: no Reino Unido, em França, em Portugal, em Marrocos, na Colômbia, na Índia e no México.

Dispomos ainda de 5 centros de produção: 2 em Espanha, no município de Fontanar, na província de Guadalajara, e em El Padul, em Granada; 2 em Portugal (Leiria e Lisboa), e um na Índia. Desempenhamos, em paralelo, a atividade relacionada com a reciclagem de todo o tipo de materiais plásticos, por meio de duas filiais industriais 100% Danosa, uma das quais se situa na unidade industrial principal de Fontanar, e a outra na área de Lisboa.

> **"O papel da distribuição é fundamental para a venda dos nossos produtos, e esta é plenamente eficaz"**

É importante sublinhar que na Danosa oferecemos soluções para melhorar a envolvente dos edifícios, privilegiando, consequentemente, o bem-estar de quem os utiliza ou neles habita.

Quais são as áreas de atividade da empresa?

A nossa área de atividade abrange tanto novas construções como reabilitações, dispondo de uma vasta gama de produtos classificados do seguinte modo:

-Impermeabilização asfáltica, sintética, e líquida.

-Acrílicos, poliuretanos, e poliureias.

-Isolamento Térmico: XPS, EPS;

-Isolamento Acústico, Drenagens e Geotêxteis, tanto para efeitos de construção civil como para obras públicas.

-E argamassas: Revestimentos Técnicos, Autonivelantes, Revestimentos de Fachadas, Adesivos cimentícios, de Rejuntamento de Alvenaria, e Betão projetado por via seca.

Quais as evoluções pretendidas e perspetivas de futuro da DANOSA, a curto e a médio prazo?

Nos últimos anos temos investido fortemente no setor do isolamento térmico, bem como na incorporação de novos processos de reciclagem. Atualmente, uma grande percentagem dos nossos produtos envolve, na sua produção, percentagens significativas de matérias-primas recicladas, atingindo, em certos casos, os 100%, de que é exemplo o nosso isolamento térmico XPS Danopren.

O nosso objetivo é manter esta filosofia de investimento face ao futuro, continuando ainda a desenvolver de um ponto de vista industrial as vertentes de negócio em que temos apostado mais recentemente.

Outra ambição da empresa é continuar a caminhar no sentido da consolidação do negócio internacional, por meio das nossas filiais.

Que desafios enfrenta a indústria relacionada com a sua presidência da AIPEX?

Em primeiro lugar é importante realçar que o nosso compromisso consiste em unir esforços com o objetivo de alcançar cada vez mais e melhor, cumprindo com os requisitos técnicos cada vez mais exigentes definidos pela legislação e, enquanto fabricantes de isolamento, promover e contribuir a melhoria da eficiência energética dos edifícios.

Respondendo à sua questão, sem dúvida que um dos desafios do setor das edificações em Espanha, é atingir um ritmo de reabilitação de 300.000 casas anualmente, pelo ano de 2030, com o objetivo de redução do consumo energético e das emissões de CO2.

> “Estas ajudas chegarão ao utilizador final, que é aquele que, em última análise, opta por reabilitar, ou não, a sua casa”

A indústria do XPS tem de contribuir positivamente a favor deste objetivo, uma vez que o nosso âmbito de ação abrange toda a envolvente do edifício. É-nos possível isolar as paredes subterrâneas, as coberturas, as caixas de ar e, sobretudo, o nosso isolamento possui propriedades que o tornam único relativamente ao sistema SATE (Sistema de Isolamento Térmico pelo Exterior). Deveremos assistir a um crescimento exponencial deste sistema nos próximos anos, em consequência dos objetivos de descarbonização, declarados a nível europeu.

> “A eficiência energética e a sustentabilidade consistem nos pilares sobre os quais a construção no futuro se irá alicerçar”

O XPS já possui um lugar fixo e é reconhecido em muitas aplicações no âmbito das edificações, no entanto, deverá consolidar-se noutras vertentes que terão grande relevância, como os sistemas de isolamento pelo exterior (SATE), de onde podemos beneficiar bastante mais do que na atualidade.

Portugal é um país com boas práticas de isolamento térmico e acústico ao nível da construção?

Temos de ser realistas e dizer que, de forma geral, não. Não obstante, grande parte das nossas construções são antigas e estão agora a ser restauradas. Aquando da sua construção inicial, não existia tradição de isolar os edifícios em Portugal, apesar das condições climatéricas consideráveis em grande parte do seu território, quer no inverno, quer no verão. Ainda assim, as exigências técnicas ao nível regulamentar, no que respeita ao isolamento térmico, progrediram ao longo dos últimos anos, podendo-se afirmar que cada vez mais a nossa construção valoriza os critérios de bem-estar, conforto e eficiência energética. O nosso parque edificado consome uma quantidade de energia absolutamente inaceitável, facto do qual hoje nos encontramos totalmente conscientes.

O que implica para o setor que Portugal se proponha, segundo o RNC2050 - Roteiro para a Neutralidade Carbónica 2050, a descarbonizar a sua economia antes de 2050? Será esta uma meta alcançável?

Trata-se, sem dúvida, de um objetivo bastante ambicioso. Durante os últimos anos, o número de edificações reabilitadas em Portugal ronda os 4.800/ano. Para alcançar o objetivo proposto, este ritmo teria de ser multiplicado por mais de 10, sendo para isso necessários recursos de várias naturezas, que neste momento não se encontram disponíveis em território nacional.

Prevê-se que parte dos recursos económicos irão resultar de ajudas da União Europeia, que terão de ser bem geridas, fornecendo às famílias possibilidades para estas intervenções de reabilitação. Sobretudo, é crucial a existência de mão-de-obra qualificada suficiente (atualmente muito escassa em Portugal), e que na sua ausência poderá constituir um entrave ao alcance do objetivo. Neste sentido, a formação possui um papel central, sendo as entidades estatais, a distribuição profissional e o apoio dos fabricantes fundamentais. Para

que se consiga alcançar esta meta é inevitável focarmo-nos na profissionalização do setor, intensificando a formação de novo pessoal qualificado.

Tem confiança nas ajudas relativas às políticas para a promoção da eficiência energética provenientes da UE?

São, sem dúvida, o motor para a dinamização do setor; no entanto, tal como anteriormente referido, ainda mais importante será aplicá-las de forma correta, fazendo-as chegar a quem realmente as utiliza. Estas ajudas chegarão ao utilizador final, que é aquele que, em última análise, opta por reabilitar, ou não, a sua casa. Deste modo, há que dar a conhecer as referidas ajudas, e facilitar o acesso às mesmas, contando ainda com instrumentos financeiros que as agilizem.

Qual o papel da distribuição na venda dos seus produtos? No seu ponto de vista, é eficaz?

O papel da distribuição é fundamental para a venda dos nossos produtos, e esta é plenamente eficaz. Passo a explicar: tradicionalmente, a distribuição era encarada como um negócio ao qual se podia recorrer para comprar um simples produto, no entanto, esta visão sofreu uma volta de 180º, pelo que, neste momento, a distribuição não só dispõe de um stock e de uma variedade de produtos, bem como presta um serviço completo de aconselhamento dos clientes, sejam eles os autores do projeto, construtoras, instaladores ou particulares.

Tem-se verificado um investimento significativo da distribuição em Portugal na formação, o que corresponde a um elo indispensável no processo de construção. Na Danosa, encontramo-nos plenamente conscientes deste facto, e concentramos os nossos esforços no sentido de contribuir para esse objetivo.

“Na Danosa, concentramos os nossos esforços no sentido de contribuir para esse objetivo e dispomos de uma plataforma de formação ao serviço da distribuição (Danosa Training)”

Otimista relativamente ao futuro?

A 100%. Estamos a testemunhar a enorme transformação do setor da edificação e, em particular, da distribuição, que recebeu de braços abertos os processos de digitalização e profissionalização, projetando as potencialidades da edificação. Por outro lado, o nosso setor não ocupa um lugar central durante a crise que vivemos, muito pelo contrário, tendo sido útil todo este tempo de pandemia para se verificar um salto qualitativo bastante significativo. Adicionalmente, os fundos europeus e o plano de descarbonização do nosso parque habitacional serão dois grandes dinamizadores do nosso setor.

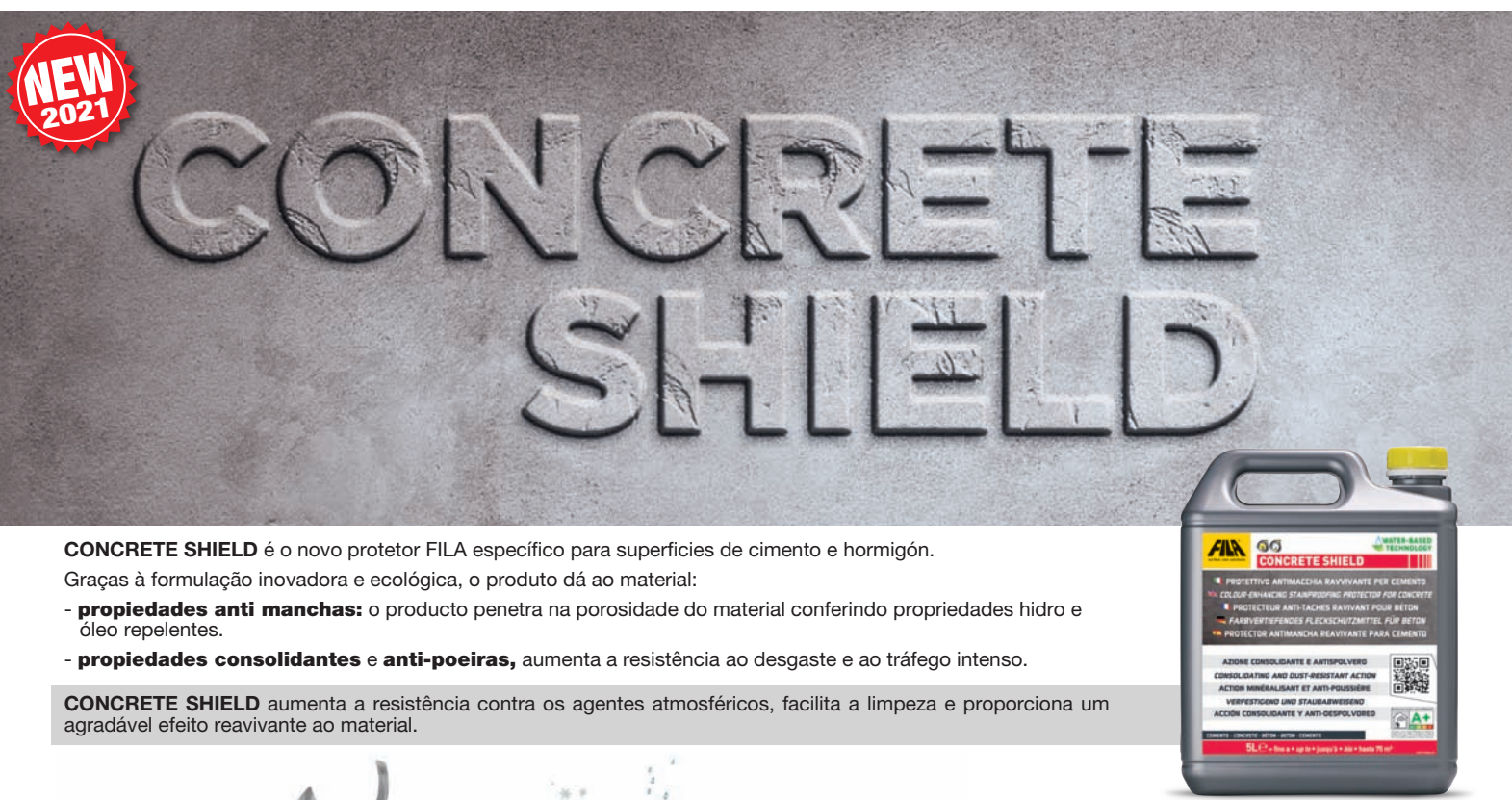
O futuro está nas nossas mãos e consiste, inevitavelmente, na continuação da elaboração de projetos e fornecimento de soluções integrais tendo como foco a construção sustentável.

Texto: Ramon Capdevila • Foto: DANOSA

A RUBI lança o RUBI TRILLER, um vibrador manual para facilitar a distribuição do adesivo

A RUBI continua a ampliar a gama SLAB SYSTEM, com a qual oferece soluções aos profissionais da colocação de ladrilhos que lhes tornam cómodo o trabalho do corte, e facilitam o manuseamento e a instalação de lâminas porcelânicas de grande formato. No contexto desta estratégia, a RUBI apresentou o novo **RUBI TRILLER**, um vibrador manual para a cerâmica que facilita ao colocador a distribuição homogénea do adesivo através de vibrações uniformes no processo de colocação dos ladrilhos, especialmente os de grande formato. Desta forma, junta-se à gama **SLAB SYSTEM**, concebida para o colocador poder cortar e manobrar fácil e rapidamente peças cerâmicas de grandes dimensões.

Esta nova solução inclui um sistema de redução de vibrações que se ativa ao pressionar a máquina sobre o ladrilho. Este inovador sistema faz com que o **trabalho de vibração seja mais confortável** para o colocador, visto diminuir o impacto que este recebe através dos braços ao usar a máquina. Além disso, o seu peso de 4,8 kg favorece os trabalhos de colocação de azulejos na vertical, reduzindo o cansaço, e como é um produto ergonómico e a pega é de um material Soft-Grip, facilita o manuseamento e faz com que a forma de agarrar seja cómoda.

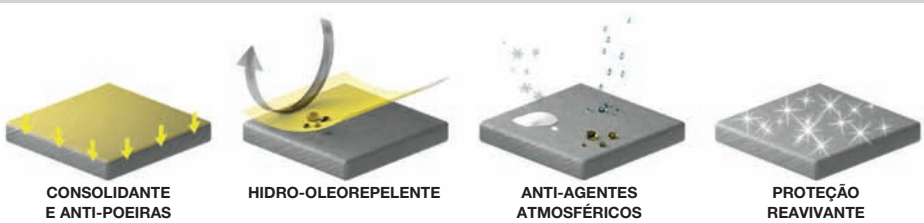


CONCRETE SHIELD é o novo protetor FILA específico para superficies de cimento e hormigón.

Graças à formulação inovadora e ecológica, o produto dá ao material:

- **propiedades anti manchas:** o producto penetra na porosidade do material conferindo propriedades hidro e óleo repelentes.
- **propiedades consolidantes** e **anti-poeiras,** aumenta a resistência ao desgaste e ao tráfego intenso.

CONCRETE SHIELD aumenta a resistência contra os agentes atmosféricos, facilita a limpeza e proporciona um agradável efeito reavivante ao material.



CONSOLIDANTE E ANTI-POEIRAS | HIDRO-OLEOREPELENTE | ANTI-AGENTES ATMOSFÉRICOS | PROTEÇÃO REAVIVANTE

FILA ESPAÑA INDUSTRIA QUÍMICA S.L.
12592 Chilches (Castellón) +34 964.590101
filaespana@filasolutions.com

filasolutions.com

Descubra aquí como proteger o cimento com produtos FILA

FILA surface care solutions

RUBI apresenta o novo cortador elétrico DCX-250 XPERT

A marca RUBI aposta na inovação e aprimoramento constante dos seus produtos, tendo em vista proporcionar as soluções necessárias no quotidiano profissional de milhares de instaladores de cerâmica em todo o mundo. Dentro da sua família de cortadores elétricos existem mais de 10 gamas diferentes e agora a RUBI apresenta o novo cortador profissional DCX-250 XPERT, que é **o cortador elétrico profissional com melhor desempenho da RUBI**.

Pensado para garantir a máxima estabilidade e cortes perfeitos, é ideal para **corte intensivo em porcelânico, grés e ladrilho cerâmico**, assim como para uso ocasional em rocha natural, como mármore e granito. O sistema *C3 Python* garante um **arrefecimento e limpeza de disco mais eficientes**, prolongando o desempenho e a vida útil do disco e melhorando a precisão no corte, ao mesmo tempo que os salpicos são reduzidos.

O Grupo RUBI compromete-se com a saúde e a segurança **do profissional**, por isso inclui nos modelos DCX-250 XPERT o seu sistema ***ZERO DUST***, patenteado e certificado pelo TNO, que permite, graças à redução das partículas de pó respiráveis que se geram durante o corte, uma exposição segura à percentagem de sílica dos materiais cerâmicos e rochas naturais.

Aury Tools

www.aurytools.com / info@aurytools.com

A Gresco apresenta novas

A Gresco apresenta quatro novas coleções que aliam a estética e a funcionalidade, respondendo às exigências técnicas dos espaços públicos ou residenciais.

A coleção ***Freestone*** é uma pedra serena. Um arenito que possibilita uma leitura contínua do espaço através da uniformização do pavimento desde o interior ao exterior (características antiderrapantes). É uma série completa dado que possui também revestimento que permite uma ligação harmoniosa entre a parede e o chão. A coleção Freestone desmultiplica-se em diversos formatos, numa equilibrada paleta de cores e acabamentos e com diversas peças decoradas que dão vitalidade e elegância aos seus espaços.

Vital é um granito para exterior com caraterísticas de antiescorregamento. Nesta coleção somos transportados para atmosferas exteriores, rurais ou urbanas, vinculadas à intemporalidade do granito. Garantia de elevadas prestações técnicas, é ideal para espaços exteriores (terraços, varandas, piscinas, etc.), pavimento ou revestimento e está disponível em três cores (dois cinzas e castanho), possibilitando desenvolver com total liberdade espaços belos e inalteráveis no tempo.

coleções cerâmicas

Lamela é um pavimento porcelânico que recria a essência da pedra (ardósia), disponível em 30x60 e 33x33 (*black* e multicolor), utilizado em revestimento/pavimento, interior e exterior, em áreas públicas ou residenciais.

Play é um pavimento porcelânico, disponível no formato 33x33, em 3 padrões e 3 cores. As cores e geometrias desta coleção levam-nos até ao início do século passado, ao auge dos pavimentos e revestimentos hidráulicos. Esta coleção combina diferentes esquemas geométricos, linguagens estéticas, memórias e modernidade.

BELLOTA
tu mejor ayuda.
Abrasión
BELLOTA

Pablo Izeta

Presidente do Grupo Bellota na Europa e América do Sul

A Bellota encontra-se presente em mais de 120 países, possuindo 11 marcas registadas, 18.000 referências e uma equipa formada por 1.400 pessoas. Esta é a carta de apresentação da Bellota, um projeto fruto da imaginação de Patricio Echeverría, nascido em 1908. Com sede social em Legazpi (Guipúscoa) e com três instalações fabris em Espanha (nos municípios de Legazpi e Zumarraga, e na vila de Olloki), a empresa conta ainda com 7 instalações fabris espalhadas por todo o mundo: em Ilinóis e na Califórnia, nos Estados Unidos; em Fortín de las Flores (México); em Manizales (Colômbia); em Indaial (Brasil); em Hovedgard (Dinamarca); e em Nashik (Índia).

Como surgiu a Bellota?

A Bellota foi fruto da imaginação de Patricio Echeverría, industrial que nos dias de hoje consideraríamos um empreendedor e que, para além do mais, possuía um forte conhecimento técnico acerca de como trabalhar o metal, aliado a uma marcada sensibilidade comercial. Basicamente, o seu procedimento consistia em assistir ao trabalho dos agricultores no campo, momento no qual se focava nas ferramentas a que recorriam em cada zona, com o intuito de posteriormente as melhorar e industrializar a sua produção. A origem da Bellota centra-se nos produtos agrícolas, no entanto, atualmente, o negócio estende-se ainda para a divisão de Ferramentas destinadas aos utilizadores que pretendam realizar atividades de construção e jardinagem.

No que diz respeito ao âmbito da Agricultura, a Bellota oferece soluções e produz peças para equipamentos agrícolas. Neste momento, mais de 200 produtores e distribuidores de todo o mundo equipam as suas máquinas com peças fabricadas nas instalações fabris da Europa (em Espanha-Legazpi), da América (nos EUA-Ilinóis), e da Ásia (na Índia-Sinnar).

Por outro lado, no domínio do negócio das Ferramentas são concebidas as melhores ferramentas para os utilizadores da Construção, Agricultura e Jardinagem e, devido à sua proximidade geográfica dos mercados e dos diferentes clientes, os projetos são desenvolvidos a partir de três Direções de Negócios localizadas na Europa, na América Latina e EUA, e no Canadá.

As duas áreas são completamente separadas e independentes?

Sim, encontram-se completamente diferenciadas e são independentes. Vejamos, o mercado agrícola possui um alcance global, ao passo que o da ferramenta consiste num mercado local. Cada ferramenta é diferente, dependendo da zona onde será utilizada. É uma questão pertinente, que está dependente dos diferentes sistemas de construção. Neste sentido, um dos aspetos que caracterizam os produtos da Bellota é a sua origem com base nas necessidades dos profissionais. Partindo deste pressuposto, cada região, cada país e também cada atividade possui as suas próprias particularidades e, assim, é realizado um estudo e análise de todos os projetos para posterior desenvolvimento. Para este efeito, para além de disponibilizar o melhor produto e um vasto catálogo, a Bellota fornece programas aos pontos de venda, bem como formação às suas equipas, ações de promoção e catálogos personalizados.

> “Um dos aspetos que caracterizam os produtos da Bellota é a sua origem com base nas necessidades dos profissionais”

Em todo o percurso da nossa empresa, priorizamos o compromisso com a qualidade e a inovação em termos de gestão, almejando permanentemente a satisfação do cliente, das pessoas e da sociedade.

“A prescrição gera procura e é de extrema importância para a distribuição”

necessidades do utilizador, e de que forma poderemos ser mais relevantes para eles como marca. Quantos mais produtos relevantes possuirmos para os nossos clientes, mais relevantes seremos enquanto marca.

A segunda função corresponde à prescrição, etapa que gera procura e é de extrema importância para a distribuição. Procedemos deste modo em todos os mercados. Apesar de ser um trabalho a longo prazo, é crucial para a implementação da marca.

Um percurso que se mantém constante desde as suas raízes…

O utilizador encontra-se no centro da nossa estratégia. Os princípios que caracterizavam a Bellota nas suas origens, são aqueles que continuamos a seguir, com a mais-valia de atualmente o fazermos de forma muito mais profissionalizada.

Como realizam o processo?

No nosso plano de marketing, avaliamos algo que denominamos radares do utilizador. Vou dar-lhe um exemplo: em primeiro lugar, um pedreiro utiliza determinadas ferramentas, que são as suas e não as empresta a outra pessoa. Num segundo nível tem também outras ferramentas, mas que são da equipa; ou seja, não são tão pessoais e podem partilhar-se. Finalmente, possuímos um terceiro círculo, o das ferramentas de especialidade. Recorrendo a estes três círculos, detetamos as necessidades do utilizador a cada fase da obra. Enquanto marca, pretendemos ser relevantes para estes utilizadores.

E como adaptam tudo isto ao mercado?

Em todos os mercados encontramos duas figuras: vendedores e especialistas de utilizador. O referido especialista tem como função procurar onde se concentram utilizadores finais, com dois objetivos: compreender as

A que se deve o êxito da Bellota?

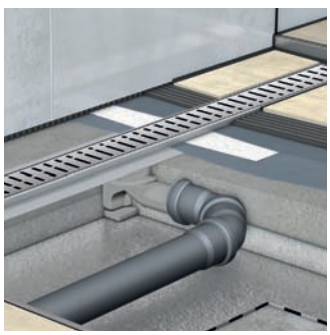
Creio que um dos pilares determinantes para o êxito da Bellota é o nosso reconhecimento enquanto fabricantes, sendo todos os produtos criados por nós, bem como os subprodutos. É algo de bastante valor.

Texto: Ramon Capdevila
Foto. L’informatiu

Ninguém repara
nos nossos canais

Solução simples, drenagem eficaz

Canais de chuveiro
ACO ShowerDrain B



Quando um canal de drenagem cumpre a sua função sem dar qualquer problema, ninguém dá por ele.
O ACO ShowerDrain B proporciona uma drenagem de até 0,55 l/s em todos os tipos de chuveiros com uma instalação muito rápida e simples. É composto por um perfil em aço inoxidável de uma só peça e um sumidouro em plástico aparafusado que reduzem a acumulação de água e evitam qualquer risco de fugas. A profundidade mínima de instalação é de 77 mm.
Descubra a nossa ampla gama de canais de chuveiros e sumidouros em aço inoxidável para qualquer medida, aplicação e tipo de impermeabilização em www.aco.pt

ACO. creating the future of drainage

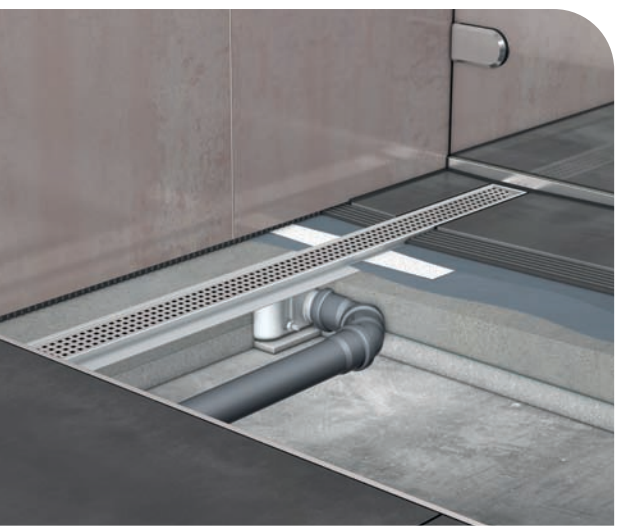
ACO

ACO IBERIA. Atendimento ao Cliente: +34 902 170 312 www.aco.pt Pol. Ind. Puigtió. Ap. Correos 84, 17412 Maçanet de la Selva - Girona, Espanha.

A ACO apresenta a Calha de duche ShowerDrain C 2.0 com tela impermeável embutida, pronta a instalar

Os duches embutidos são as soluções ideais para aqueles projetos de *design* de interiores que procuram conseguir espaçosas áreas de casas de banho, sem limitações ou barreiras arquitetónicas. São também a opção ideal para a realização de casas de banho com um *design* contínuo no chão e nas paredes. Claro, esses duches têm sempre que seguir a premissa de que o duche resultante é fácil de limpar e tem uma grande capacidade de drenagem.

▲ ACO ShowerDrain C 2.0 em versão de represa.



▲ Para a construção de duches walk-in, a **ACO dispõe de uma nova calha para duche com tela impermeável** integrada e saída horizontal. É uma solução que permite também a instalação de um ralo mesmo com alturas mais baixas, o que o torna uma solução ideal para projetos de renovação.

A **ACO projetou a nova calha de duche ShowerDrain C 2.0** em aço inoxidável e pronta a instalar. Possui uma tela impermeável embutida montada de fábrica com uma sobreposição na flange da calha. Além disso, possui uma moldura perimetral e saída horizontal, o que permite a instalação em espaços com baixa altura de construção (mínimo 57 mm).

O dreno é especialmente projetado para permitir que a água flua a uma **velocidade de até 0,91 litros por segundo**. A tampa do ralo é constituída por uma elegante grelha de aço inoxidável que pode ter um padrão ondulado ou quadrado, ou ser revestida com o mesmo pavimento escolhido para o duche.

O fundo da calha é arredondado, o que favorece a sua limpeza; além disso, o sifão, sendo removível, permite acesso total ao tubo para uma manutenção ideal. **A Showerdrain C 2.0 da ACO tem classe de carga K3**, cumpre todos os níveis de proteção contra ruídos (SSt I-III de acordo com a VDI 4100: 2012) e com a mais alta classe de exposição à água W3-I de acordo com a DIN 18534.

As novas calhas de duche ShowerDrain C 2.0 da ACO estão incluídas no novo catálogo de soluções para instaladores que necessitem de construir casas de banho e duches em qualquer tipo de espaço: quartos de hotel, *wellness* e *spas*, instalações de saúde e cuidados, piscinas e instalações desportivas e em habitação pública ou privada.

Schlüter-KERDI-LINE-VARIO traz-lhe um escoamento variável nunca antes visto

A base deste sistema é a unidade de **escoamento extraplana KERDI-LINE-VARIO-H**. Esta unidade é constituída por uma calha com manguito integrado de impermeabilização flexível e um ralo de saída com sifão invertido integrado giratório 360º. O inovador sistema de escoamento oferece a máxima flexibilidade durante o processo de instalação e permite uma conexão de saída em qualquer direção devido ao seu eixo giratório. Graças à forma ondulada do ralo de saída, a elevada velocidade do fluxo de água no interior do ralo gera um efeito de limpeza automática.
O sistema de escoamento **condiz com os perfis de escoamento** COVE e WAVE, **minimalistas e elegantes**. Os perfis guiam a água de maneira segura até ao ralo de saída através de uma discreta ranhura central. Além disso, podem ser cortados individualmente em comprimentos entre 22 cm e 120 cm, sendo a solução ideal, em conjunto com o revestimento cerâmico, para qualquer tipo de obra.

Fiel ao **lema "menos é mais", o sistema completo** até conquistou o júri do prestigiado prémio *Red Dot Award*, que escolheu o sistema KERDI-LINE-VARIO como melhor *design* na categoria de casa de banho e equipamento sanitário, pelo seu *design* inovador, qualidade e praticidade.

Schlüter-KERDI-LINE-VARIO
Flexível. Inteligente. Bonito

Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO WAVE

Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO
Uma drenagem variável como nunca visto.

A próxima geração de drenagem linear: Schlüter KERDI-LINE-VARIO é a combinação entre a eficaz tecnologia de drenagem KERDI e os elegantes perfis de design da Schlüter.

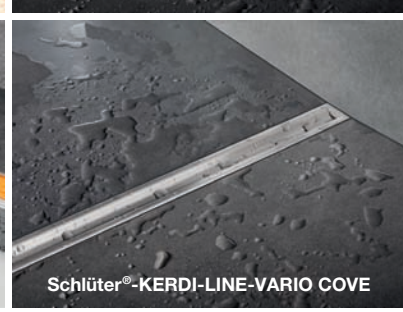
Porquê VARIO

- ✓ **Dois desenhos elegantes: COVE e WAVE**
- ✓ **Materiais de alta qualidade: aço inoxidável escovado e alumínio em acabamento TRENDLINE texturizado**
- ✓ **Os perfis de drenagem cortam-se individualmente (22 – 120 cm)**
- ✓ **Sifão com saída horizontal giratório 360°**
- ✓ **Efeito de auto-limpeza**
- ✓ **Sifão integrado no copo de saída**

Sifão com saída horizontal giratório 360°

Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO WAVE

Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO-H


Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO COVE

Mais informação em **www.schluter.pt**

Schlüter® Systems

INOVAÇÕES EM PERFIS

A REVIGRÉS apresenta novas

▲ Instalações da Revigres

A Revigrés acaba de lançar o seu novo **Catálogo Geral,** já disponível *online* e nos revendedores da marca, com as suas mais recentes coleções de revestimentos e pavimentos cerâmicos.

Em linha com as atuais tendências de decoração, a suavidade das cores e relevos dos revestimentos da nova coleção SOFT — com o novo formato 20x60 cm — promove serenidade e bem-estar em ambientes que se destacam pela simplicidade.

A coleção de revestimentos **UNICOLOR** — agora no formato 40x120 cm — surge atualizada com novas cores e peças decoradas que permitem desenhar padrões diferenciadores, para criar espaços arrojados ou mais intimistas.

Além de novos produtos, a marca apresenta ainda serviços complementares para profissionais do setor e consumidor final.

Destaque para a Biblioteca de Objetos BIM, da qual já constam as referências que resultam das 6 cores, 5 formatos e 4 acabamentos da nova coleção OMNI. Estão disponíveis em **www.revigres.com** e agora também no portal internacional BIM Object, juntamente com os **Objetos BIM da Coleção Cromática.**

No Catálogo Geral 2021 da Revigrés figuram ainda informações sobre as diversas plataformas digitais que a marca tem à disposição dos seus clientes. No atual contexto, destaca-se a visita virtual aos *showrooms* de Águeda e Lisboa, em que é possível observar com detalhe os ambientes e produtos em exposição nos dois espaços, sem sair de casa.

soluções no catálogo geral 2021

▲ A coleção de revestimentos **UNICOLOR** — agora no formato 40x120 cm — surge atualizada com novas cores e peças decoradas que permitem desenhar padrões diferenciadores.

A REVIGRÉS no ranking das marcas com melhor reputação em Portugal

A Revigrés volta a marcar presença na lista das empresas e marcas mais relevantes e com melhor reputação em Portugal, do Global RepScore 2021.

Realizado pela On Strategy, em parceria com a Corporate Excellence Foundation, este estudo avalia, anualmente, o posicionamento e os níveis emocional e racional de reputação associados a mais de 2000 marcas em Portugal. Deste estudo, resulta um *ranking* elaborado a partir da opinião recolhida, ao longo de um ano, junto de mais de 50 mil pessoas representativas da sociedade Portuguesa, no que respeita à distribuição geográfica, género, idade e grau de formação.

A **Revigrés conquistou o 3.º** lugar entre as empresas com melhor reputação no Setor Industrial. Num ano que pôs à prova a solidez das marcas e a forma como estas conseguiram adaptar-se a uma nova realidade, é um orgulho para a Revigrés continuar a merecer a confiança dos portugueses e, ao mesmo tempo, um incentivo para manter o bom trabalho, indo ao encontro das suas expetativas.

AQUECIMENTO

BigMat
A LOJA PROFISSIONAL DA CONSTRUÇÃO

A SUA CASA, O SEU REFÚGIO

CONVERTA-A NO SEU LAR FAVORITO

825€

SALAMANDRA A PELLETS KING PRO 10 KW BORDEAUX CANALIZÁVEL

Pot. global máx - min: 10,54 - 4,8 kW. Pot. nominal máx - min: 9,24 - 4,32 kW. Volume aquecimento 200 m³. Saída de fumo Ø 80 mm Programável Capac. depósito 13 kg. Peso 95 kg. Disponível também em branco. Consulte o preço e a disponibilidade na loja. A+ **5397912**

ECODESIGN 2022

933 mm
450 mm
440 mm

449€

SALAMANDRA A LENHA DE FERRO FUNDIDO SFF5

Pot. nom. 5 kW. Rend. 80,5 %. Saída de fumo Ø 125 mm. Grelha e porta de ferro fundido. Medidas do vidro 250x322 mm. **5398034**

ECODESIGN 2022

604 mm
337 mm
454 mm

Preços com I.V.A. Promoção válida de 27/09/2021 até 01/03/2022 nos pontos de venda aderentes, salvo ruptura de stock ou erro tipográfico. Preços não incluem montagem nem entrega. Âdereços não incluídos. Fotos não contratuais. Alguns artigos poderão não estar disponíveis em todas as lojas. Os acessórios e itens de equipamentos que acompanham os productos anunciados nos ambientes não entram no preço, exceptuando a indicação do contrário.

www.bigmat.pt

Para jogar com os grandes, melhor como um time

- Os melhores provedores
- Exclusivas condições de compras e serviços
- Produtos próprios
- Apoio de uma grande marca

Junta-se a Divendi se quiser ser mais competitivo, quase 150 empresas já fizeram.

EXCLUSIVIDADE NA ÁREA

SEM PERMANÊNCIA

QUALIDADE divendi

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

T. 868 948 784
M. 631 116 358

Info@divendi.es
www.divendi.es

divendi
central de compras

ANTI-CRACK® HP 24

SUBSTITUIÇÃO DO MALLAZO

AO Anti-Crack® HP 24 é um corte de fibra de vidro AR de alta integridade, projetado para ser usado no reforço de concretos, rebocos e argamassas. As fibras HP 24 Anti-crack são adequadas para todos os tipos de misturas de concreto

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

Controle e prevenção de fissuras em concretos e argamassas frescas e endurecidas
Melhoria global da durabilidade e propriedades mecânicas do concreto
Excelente trabalhabilidade
Permite altas doses sem afetar a trabalhabilidade
Completamente invisível na superfície acabada
Não corrói
Mistura homogênea
Nenhuma água adicional é necessária
Seguro e fácil de manusear

PARE AS FISSURAS

DOSAGEM POR M³			
ESPESSURA PAVIMENTO			
15 cm	2 a 3 kgs	4 a 5 kgs	6 a 8 kgs
20 cm	2 kgs	3 a 4 kgs	5 a 6 kgs

SACOS DE 1 E 5 KG

COMERCIAL COLL VILA

(+34) 938 492 584 | info@collvila.com | www.collvila.com

Aiguafreda, 14. Pol. Ind. L'Ametlla Park
08480, l'Ametlla del Vallès, Barcelona

JUNTOS CONSTRUIREMOS UM FUTURO MELHOR

Especialistas em impermeabilização e isolamento térmico e acústico

SOPREMA, S.A.
Zona Industrial de Alpiarça
Rua A Lote 4 B
2090-242 Alpiarça
www.soprema.pt

SOPREMA GROUP

Volcalis

isolamentos minerais

conforto agora

é mais fácil

Lã mineral Volcalis, isolamento eficiente, seguro e acessível

Volcalis é um produto ecológico à base de areia e ligante de origem biológica, fabricado em Portugal, disponível em rolos e painéis.

A lã mineral Volcalis contribui para o conforto e eficiência térmica e acústica dos edifícios. É um isolamento resistente ao fogo e de fácil aplicação.

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

Isolamento térmico e acústico

volcalis.pt

GRUPO PRECERAM