



A Carvalho & Maia celebra o seu 40.º aniversário

A Carvalho & Maia iniciou a sua atividade no mercado dos materiais de construção há 40 anos atrás, mais precisamente a 2 de março de 1982. Neste momento, a empresa é gerida pelo proprietário, Gentil Carvalho, e pelo seu filho Pedro Carvalho. Pág. 22

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2022 • MAIO • Núm. 16

Sucesso operacional e elevada participação na BigMat DAY 2022



Foi a Feira com o maior número de empresas presentes, com um total de 144 fornecedores. Pág.6

Entrevistas



Paulo Gasparin
Diretor da Fila Iberia



Paulo Inês
Responsável da Divendi em Portugal

O seu conforto é a nossa prioridade onde quer que vamos, entregamos qualidade, **FIBRANxps**

fibran ENERGY SHIELD.

www.fibran.pt



Com véu,
ou sem véu,
o importante está no interior



URSA TERRA Vento Plus T0003

Lã mineral de vidro para fachadas ventiladas que não necessita de véu



Não hidrofíla
e não capilar



Excelente
isolamento
térmico



Excelente
isolamento
acústico



Excelente
reação
ao fogo



Fácil
instalação



Poupança



Reciclável



Isolamento para um amanhã melhor



URSA



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.

M
CEMENTOS
TUDELA VEGUÍN



III/A 42,5 N/SRC

↓ 56% CO₂



CEM III/B 32,5 N-SR

↓ 74% CO₂



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

↓ 66% CO₂

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



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

ARES DE MUDANÇA NA DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



RAMÓN CAPDEVILA

Diretor de Jornal dos Armazéns

Num *post* no LinkedIn do jornal de atualidade económica *Expansión*, podia-se ler que a Honda, a Yamaha, a KTM e a Piaggio, as quatro líderes mundiais do setor da motocicleta, puseram de lado as suas rivalidades comerciais e assinaram um ambicioso acordo de colaboração para o desenvolvimento de baterias comuns e permutáveis. Uma única bateria servirá para várias marcas de motos elétricas. O rival torna-se aliado.

Estes exemplos também servem para o nosso setor? É evidente que a realidade atual nos indica que nos dirigimos para um claro processo de concentração das empresas de distribuição de materiais de construção na Península Ibérica.

Especificamente em Espanha, no setor da canalização, ocorreu recentemente um acordo muito interessante. Sete distribuidores nacionais de componentes de aquecimento, climatização, canalização, saneamento, construção civil e materiais de construção criaram a empresa com a denominação Soluciones Integrales, Eficientes y Técnicas para la Edificación, S.L., SIETE, um projeto que nasce da integração de sete empresas consolidadas e de referência nos respetivos mercados locais, e conforme o comunicado tornado público no fim do ano passado

pela própria empresa, a SIETE nasce de sete empresas que aceitam o desafio da transformação da empresa familiar para se tornarem uma referência no mercado nacional desta distribuição.

Também os grupos BigMat, Gamma e BdB, com algumas diferenças notáveis nas suas abordagens, deram um passo para traçar estratégias de concentração dirigidas, em suma, para o aumento do tamanho das empresas e para conseguir um melhor posicionamento no mercado.

Não será fácil este processo de concentração, na medida em que a nossa distribuição continua a ter um problema endémico: a sua excessiva atomização. Uma atomização que dificulta o desenvolvimento de estratégias de concentração para conseguir este melhor posicionamento e, portanto, um maior volume.

É necessário ter em conta que o setor da distribuição de materiais de construção tem o tamanho que tem, e é necessário procurar fórmulas para o crescimento, tanto de forma orgânica, como inorgânica. Portanto, iremos vendo movimentação que, de alguma forma, irá delineando o futuro do setor da distribuição. Teremos, pois, de estar muito atentos a estes movimentos.

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. 16, Maio 2022 • Depósito legal: GI 746-2017

Sucesso operacional e elevada participação na BigMat DAY 2022



▲ É impressionante o aspeto que o Pavilhão Multiusos Madrid Arena ofereceu nos dias 3 e 4 do passado mês de março.

Realizada no Pavilhão Multiusos Madrid Arena, nos dias 3 e 4 do passado mês de março, a **Feira BigMat DAY 2022**, que este ano voltou a ser presencial depois da paragem obrigatória devido à situação da pandemia, foi a Feira com o **maior número de empresas presentes**, com um total de **144 fornecedores**, tendo aumentado consideravelmente os metros quadrados de espaço de exposição relativamente à última edição realizada em 2020, e com mais pódios de exposição que noutros eventos.

Também a **Jornada de Arquitetura**, na qual participaram os gabinetes dos arquitetos Ricardo Bak Gordon, Álvaro Moreno e Arturo Franco, e o catedrático de Projetos da ETSAM, Jesús Aparicio, teve uma importante aceitação e, de facto, as comunicações e a posterior mesa redonda foram retransmitidas em *streaming* e dessa forma assistidas por mais de mil arquitetos, juntamente com uma centena deles que as acompanharam presencialmente no espaço acondicionado para o debate.

«Para nós, está claro que o futuro passa por aumentar o tamanho das empresas e, neste sentido, iniciativas levadas a cabo recentemente, tais como o BigMat GO, encaminham-se claramente para este objetivo»

Alta capacidade de convocatória

Na conferência de imprensa convocada pela BigMat à qual assistiram mais de 40 meios de comunicação social de todo o tipo, setoriais, económicos, de design e arquitetura, bem como de interesse geral, **Pedro Viñas**, presidente do Grupo BigMat, assinalou que “o Grupo BigMat vai muito bem e que durante o ano de 2021 deu uns passos muito importantes no seu duplo objetivo de crescer e profissionalizar a empresa, agindo sempre como um grupo líder e proativo na tão necessária concentração e melhoria da competitividade do nosso setor”.

No que diz respeito ao exercício para este ano, Viñas destacou que o Grupo BigMat prevê trabalhar em, entre outros, quatro grandes eixos estra-

tégicos centrados no desenvolvimento do formato **BigMat La Plataforma**, já iniciado com a primeira abertura recentemente realizada na localidade de Placência (Cáceres), em impulsionar a Central de Centrais **CentroMat**, adicionando à incorporação da galega Alcongal quatro novas centrais cujas acordos de integração se espera fechar neste exercício, em ampliar o número de sócios da nova **Sociedade das Canárias** constituída com 16 sócios locais e, por último, em consolidar a implementação do novo conceito **Conforwind** de materiais cerâmicos, janelas e decoração, somando à recente abertura de Granada outras que se ultimam em Málaga, Madrid e Alicante.



◀ Conferência de imprensa do BigMat Day 2022. Da esquerda para a direita: Jesús Prieto, diretor-geral da BigMat, Pedro Viñas, presidente do Grupo, e Javier García, membro do Conselho de Administração da BigMat.

25 anos da BigMat Iberia

Ao concluir o primeiro dia de Feira, a BigMat DAY organizou uma pequena receção com todos os fornecedores e sócios para celebrar os 25 anos da BigMat Iberia. Durante o ato, o Grupo aproveitou para explicar aos assistentes a sua abordagem estratégica com as diversas iniciativas explicadas na conferência de imprensa realizada anteriormente.

Não há dúvida de que o sócio da BigMat é o grande protagonista da Feira na medida em que, sem a sua assistência, o BigMat DAY não teria sentido, mas este evento também põe o foco e de uma forma muito especial no fornecedor, para conseguir traçar estratégias conjuntas encamin-

hadas à obtenção de melhores resultados. **Para Jesús María Prieto, diretor-geral do Grupo BigMat**, o setor encontra-se num claro processo de concentração e para a BigMat “está claro que o futuro passa por aumentar o tamanho das empresas e, neste sentido, iniciativas levadas a cabo recentemente, tais como o **BigMat GO**, encaminham-se claramente para este objetivo”. Portanto, o fornecedor é e sempre será uma peça fundamental na estratégia da BigMat, e o BigMat DAY é o cenário perfeito para levar a cabo estratégias encaminhadas à consecução destes objetivos.

Os sócios da BigMat analisam os resultados obtidos

Os sócios da BigMat reuniram-se no passado mês de janeiro para analisar os últimos acordos adotados no Conselho de Administração dos quais realça, pela sua importância, a implementação de uma nova plataforma logística para dar serviço aos sócios portugueses e espanhóis que possuem instalações localizadas na zona noroeste da Península Ibérica.

Também **Joana Caldeira, conselheira da BigMat Iberia**, comentou com os sócios presentes na reunião os resultados obtidos com a atual plataforma logística durante o ano de 2021, que alcançaram um crescimento de 25 % relativamente ao ano anterior.

Durante a reunião, à qual assistiu **David Milagro, diretor de compras da BigMat Iberia**, também se apresentaram as novas loiças sanitárias com marca BigMat e a promoção exclusiva para o seu lançamento, bem como a gama de canalização a cargo de **Pedro Arraiz, Chefe de Mercado da BigMat La Plataforma**.

► Pormenor da reunião realizada com os sócios da BigMat Portugal.



LIMPA E RENOVA AS SUPERFÍCIES DE GRÉS E CERÂMICA EM PISCINAS E EXTERIORES

PHZERO



- ✓ Remove resíduos de colocação muito incrustados.
- ✓ Elimina incrustações de calcário, salitre e verdete com energia e segurança.
- ✓ Não liberta vapores tóxicos (muito perigosos para o utilizador).
- ✓ Respeita as juntas e elementos decorativos (perfis, escadas e focos).



A BigMat patrocinará o equipamento de 15 clubes de futebol

A BigMat patrocinará os kits de 15 clubes de futebol nas categorias júnior e juvenil (entre 6 e 11 anos) em todo Portugal, como parte de uma campanha que atingirá + 300 jogadores. Os clubes escolhidos receberão gratuitamente um kit completo para cada equipa composto por uma camisola, calções e meias para cada membro da equipa, avaliado em mais de 900 euros.

Os vencedores serão anunciados a partir do dia 30 de Maio e receberão os kits a partir do dia 1 de Agosto, para que possam usá-los o mais brevemente possível na preparação para a próxima temporada.



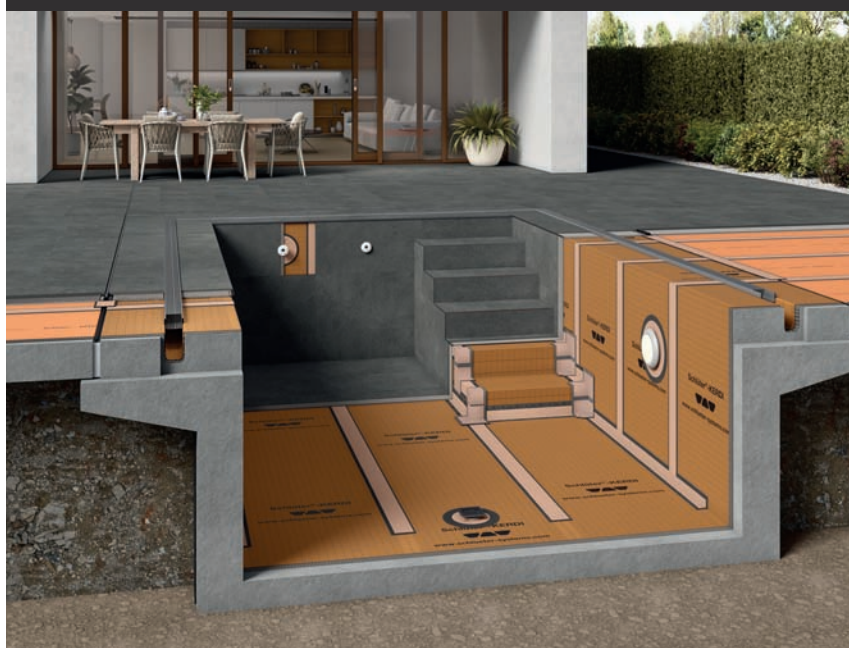
O projeto, denominado “A Construir em Equipa”, faz parte da maior operação europeia de patrocínio desportivo amador e está a ser lançado nos 7 países onde o Grupo BigMat Internacional atua, ao qual pertence a BigMat Iberia, que opera em Espanha e Portugal.

As escolas ou clubes selecionados apenas terão de publicar e mover as notícias geradas pela equipa e os seus resultados nas redes sociais, para as quais foi criada em Portugal a #hashtag #AconstruirmEquipa com o objetivo de gerar uma comunidade em torno do mundo do futebol para as crianças. Uma das novidades deste ano é que o Grupo BigMat irá acompanhar o trabalho das equipas nas redes sociais ao longo de toda a temporada.

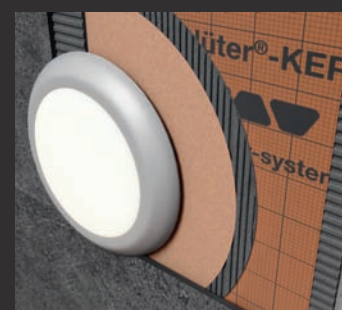
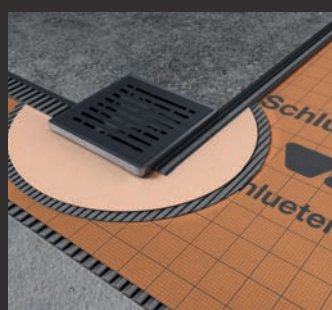
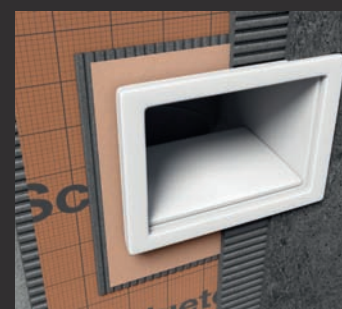


Schlüter®-KERDI

Sistema de impermeabilização para piscinas



Impermeabilização garantida de pontos singulares



www.schluter.pt

O Grup Gamma investe em tecnologia e transformação digital para melhorar a sua plataforma logística



O Grup Gamma conta com um dos serviços mais completos de logística do setor neste momento e é um facto que, além dos melhoramentos técnicos efetuados ultimamente com um investimento que ronda os 170 000 €, os serviços que a sua plataforma oferece levaram-no a tornar-se uma verdadeira referência do mercado.

Atualmente, o Grup Gamma conta com mais de 10 000 referências em stock, um número que ascende a 40 000 se falarmos de *picking*. Deste modo, a central tem a capacidade de pôr ao alcance dos seus associados um serviço de *picking* muito competitivo em casas de banho, cerâmicas, materiais de construção e ferramentas e que, por sua vez, proporciona à central a capacidade de oferecer vantagens em preços e quantidades de compra relativamente

a comprar diretamente ao fabricante. Uma plataforma exclusiva que oferece aos associados a tranquilidade de saber quando vão receber as compras, com um *picking* agregado em função das necessidades de cada associado e um mínimo de duas entregas semanais com dia fixo. E tudo isto **com frete pago e sem quantidade mínima** de compra, o que facilita a gestão e permite manter os custos de transporte sob controlo. Deste modo, o Grup Gamma proporciona **segurança quanto a previsões de stock**, o que se traduz numa maior capacidade de compromisso e satisfação do cliente final. E tudo isto com um objetivo muito claro: melhorar a rentabilidade do associado.

Além disso, no vasto sortido de serviços que a central oferece aos associados, e vinculado diretamente com o serviço de logística, o Grup

▲ A Plataforma Logística do Grup Gamma é um modelo de gestão que oferece inúmeras vantagens competitivas aos associados

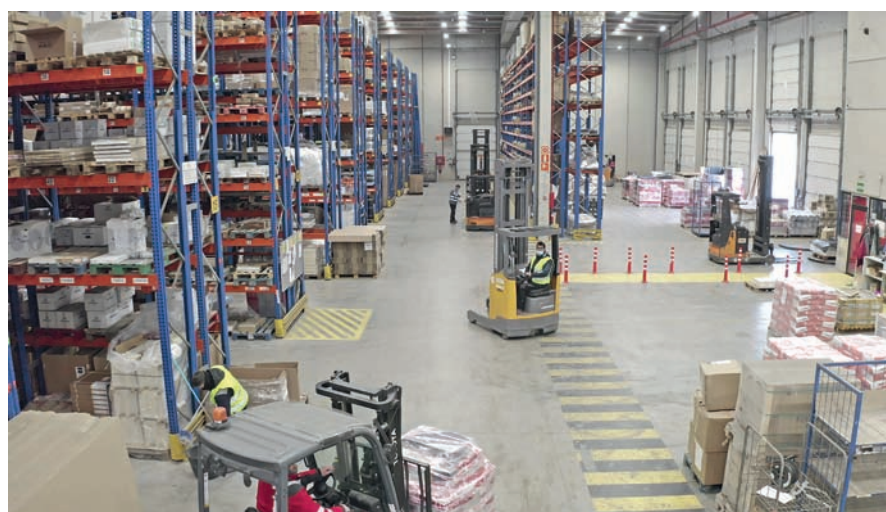
► O Grup Gamma conta com 3 centros logísticos de mais de 20 000 m²



A Central investe em tecnologia e transformação digital para melhorar a plataforma logística, um modelo de gestão que oferece inúmeras vantagens competitivas aos associados

Gamma põe ao alcance dos seus associados o serviço **GAMMA At Home**. Assim, quando o associado necessita, ao usar este serviço, o pedido é entregue diretamente em casa do cliente a um preço muito competitivo e com a comodidade de receber o pedido na sua própria casa. Deste modo, proporciona uma poupança ao associado, que não tem de receber e expedir o produto, e também para o cliente, que não tem que se deslocar ao armazém a procurá-lo.

De igual modo, o *stock* está disponível para venda no **e-commerce do associado** e é a central que se encarrega de entregá-lo diretamente em casa do **cliente, também chamado Drop Shipping**. Deste modo, o associado beneficia das vantagens de pertencer a um grande grupo proporcionando, conjuntamente, uma maior comodidade e tranquilidade ao cliente final.



20 000 m² e novas implementações

O Grup Gamma conta com mais de 20 000 m² de espaço para armazenamento de produtos em *stock* distribuídos por 3 centros logísticos, e um *Software* de Gestão de Armazéns (SGA) para um melhor controlo e uma melhor coordenação e otimização de processos e operações.

A recente **implementação deste software** marcou um ponto de inflexão em toda a plataforma logística do Grup Gamma que alcançou um nível de logística 4.0. Desta forma, as funções básicas do *software* abrangem a **gestão de entradas e saídas, o controlo de stocks e a localização das unidades de carga**. Uma implementação que permite, desde o primeiro momento, controlar todos os movimentos internos em tempo real, sincronizando as diversas estações para uma maior efetividade.

Além disso, a aquisição de um robô para a movimentação de cerâmica é outra das novas implementações que **significou uma melhoria para a plataforma logística** do Grup Gamma. Em última análise, duas melhorias substanciais que significam continuar a trabalhar na ampliação de serviços e na melhoria contínua de processos, a favor tanto da Central como de todos os associados.



◀ Robô para a movimentação de cerâmica. Trata-se de uma máquina de elevação e acionamento pneumático que facilita a elevação e a descida da carga, com possibilidade de translação tanto horizontal como vertical.

O Grup Gamma consolida a sua

Para a Central de compras e serviços, a expansão em Portugal é um dos pontos estratégicos para este ano de 2022 em que o prevê tornar-se um grande grupo de âmbito ibérico. Atualmente, fazem parte da **Gamma 15 associados em Portugal** e esta prevê continuar a aumentar a sua carteira de sócios no país ao longo deste ano. A missão

do grupo é oferecer pactos e serviços aos sócios que os tornem mais competitivos e que os ajudem a melhorar a rentabilidade a longo prazo. Mas o Grup Gamma não é apenas um grupo de compras, **também oferece uma ajuda integral** aos sócios na logística, tecnologia, publicidade, venda a retalho, informações e, também, na formação das equipas.

Novas incorporações



J.M.S. PEREIRA E FILHOS LDA. é um armazém generalista que se encontra no distrito de Leiria. Dispõe de dois pontos de vendas e obteve uma faturação de 1 800 000 € no ano de 2020.

◀ Teresa Pereira e Fernando Pereira, gerentes da J.M.S. PEREIRA E FILHOS LDA com Marcel Sibila, da Gamma.

A **RODILUX** é um armazém urbano localizado na localidade de Alverca do Ribatejo, no distrito de Lisboa. Esperam da Gamma que lhes complete o sortido de fornecedores e produtos de materiais de construção e que os ajude a melhorar a exposição de cerâmica e casas de banho. Alcançaram uma faturação de 2 milhões de euros.

▶ Instalações da RODILUX.



A **MANUEL DOS SANTOS e FILHOS LDA.** é um armazém no distrito da Guarda. Trata-se de um armazém generalista histórico e muito conhecido na zona, com uma faturação de 3 600 000 €. São fortes na venda de materiais de construção e o projeto deles é ampliar o armazém para abrir uma grande loja de materiais e ampliar também a zona de exposição de cerâmica e casas de banho. O proprietário chama-se Filipe Santos.

◀ Instalações da MANUEL DOS SANTOS e FILHOS LDA

estratégia com 6 novos associados



▲ Instalações da MACORAFael.



▲ Carlos Rafael, proprietário da MACORAFael, com o diretor de expansão de Gamma, Marcel Sibila.

MACORAFael é um armazém situado em Valongo do Vouga, no distrito de Aveiro, e trata-se de um dos melhores armazéns da zona de Aveiro. Faturaram 2,4 milhões em 2020 e possui uma exposição de mais de 2000 m².



MACOMINHO, Materiais de Construção do Minho, Lda. encontra-se em Vilanova de Fimalicão, no distrito de Braga, e a sua faturação alcançou os 3,9 milhões de euros em 2020. É um armazém generalista e possui uma grande exposição de mais de 2000 m². Artur Seara da Costa fundou a empresa no ano de 1994 e atualmente é o filho, Jorge Costa, quem assume a gerência.

◀ Instalações da MACOMINHO.



BRICODUTRA
Instalações da BRICODUTRA em Madalena (PICO, AÇORES).

Grup Gamma, o Grupo líder em marcas próprias

O Grup Gamma arrancou o ano de 2022 com grandes estreias e deu uma volta importante à estratégia das suas próprias marcas de cerâmica e casa de banho, apresentando as novas tabelas de preços de marca própria do Grupo que representam uma oferta única no mercado.

Baho e **Terradecor** são as novas marcas de casa de banho e cerâmica com uma imagem totalmente renovada e unificada, e que a Gamma apresentou para dar às suas marcas próprias um importante salto qualitativo.

O Grup Gamma foi a primeira central de compras a criar a sua própria marca há já mais de 25 anos, e fê-lo com um objetivo muito claro: aumentar a margem média dos seus associados. Atualmente, num mercado com tanta concorrência, o único modo de defender uma margem adequada

é tendo um produto exclusivo e o único modo de o ter é dispondo de marcas próprias.

Desde então, foi acrescentando novos produtos, o que as torna cada ano mais fortes e atrativas. Atualmente são três as marcas próprias do Grupo: **BAHO**, para casas de banho, **TERRADECOR**, para a cerâmica, e **GAMMA**, para os materiais de construção. As marcas próprias de casas de banho e cerâmica têm o mesmo posicionamento: trata-se de oferecer as últimas tendências a preços muito competitivos.

Rede de fornecedores estratégicos

Também é importante sublinhar que a estratégia do Grupo não é só vender produtos de marcas próprias; **também está consciente da necessidade das grandes marcas** que proporcionam notoriedade, sortido de produto e confiança, e que são muito importantes para os clientes finais. Por este motivo, desde a sua criação no ano de 1989, o Grupo foi criando uma **rede de fornecedores estratégicos** com os quais mantém acordos estáveis, e proporciona aos associados um acesso total a estas marcas. Para a criação destas marcas, é necessário ter um grande volume de compras que, no caso do Grup Gamma, lhe é proporcionado pelos seus 360 armazéns associados e os seus mais de 400 pontos de vendas em Espanha, Andorra e, desde o ano passado, também em Portugal.

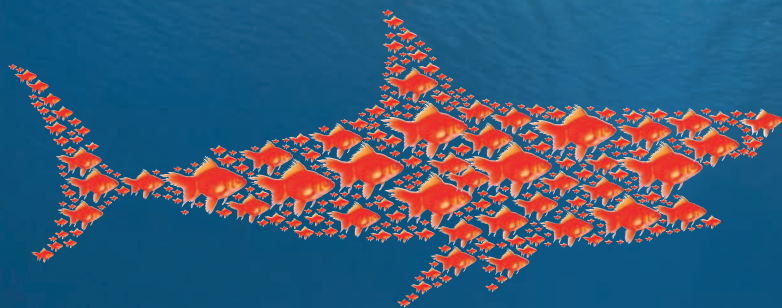
Outro dos aspetos a destacar é o portfólio de serviços que a Gamma oferece aos seus associados. Um dos serviços destacados é o programa de **conceção de casas de banho** que o Grupo oferece gratuitamente e que dispõe de toda a biblioteca de produtos de casas de banho da marca BAHO e de toda a cerâmica da marca TERRADECOR. Para os associados é uma opção muito cómoda, dado que podem oferecer um produto comercial, em *stock* permanente e, sobretudo, em exclusiva.

- ▶ Com nem mais nem menos que 34 séries novas de produto, a marca própria de cerâmicas Terradecor apresenta todo o tipo de pavimentos e revestimentos, tanto para interior como para exterior, e que são o complemento ideal para a Baho.



- ▲ Com o design e a qualidade como premissa principal, a Baho rende-se às últimas tendências através de novos produtos e novos ambientes que recriam todo o tipo de estilos atuais totalmente pensados para criar casas de banho únicas para todos





GRUPO
GAMMA
P O R T U G A L

Desde 1989
somos o Grupo que lhe oferece
mais compras e serviços.

Agora em Portugal.

A Divendi continua com a sua expansão e tem 5 novos associados

O Grupo Divendi tem cinco novos armazéns associados. Trata-se de Azul Douro — Comércio de Materiais de Construção, na localidade de São João da Pesqueira, Manuel Almeida Costa e Filhos, em Mangualde, Viseu, Macedo & Filhos — Materiais de Construção, localizado em Amarante, Ribeiro & Esteves, em Tremês, Santarém, e BLOCOMOR, que tem as suas instalações em Mora, Évora.

Azul Douro — Comércio de Materiais de Construção, Lda.

Possui dois pontos de venda na localidade de São João da Pesqueira, no distrito de Viseu, e alcançou uma faturação de 820 000 € no ano de 2021.

Na imagem à esquerda, Sandra Gomes, gerente da empresa, com Paulo Inês, responsável pela expansão e coordenação da Divendi em Portugal.



Manuel Almeida Costa e Filhos, Lda. (Manuel do Ferro).

Encontra-se na localidade de Mangualde (Viseu), com uma atividade centrada na ferragem e na distribuição de ferro. A sua faturação alcançou os 2 333 000 € no ano de 2021.

«A Divendi prevê que em 2022 haverá mais de 100 associados em Portugal Continental e Ilhas»

Macedo & Filhos — Materiais de Construção, Lda.

Encontra-se em Amarante, e o seu perfil é o de um armazém generalista. Possui uma superfície total de 10 000 m².

A sua entrada na Divendi tem por objetivo melhorar condições, aceder a fornecedores diretamente e implementar novos produtos, aumentando assim a sua competitividade.



Ribeiro & Esteves, Lda.

De perfil generalista, encontra-se na localidade de Tremês, Santarem, e as suas instalações dispõem de uma área descoberta de 10 000 m², com uma zona coberta de 2000 m².

A sua entrada na Divendi tem por objetivo o acesso a novos fornecedores para a introdução de novos produtos, potenciar o crescimento através de uma remodelação do espaço comercial e contar com o apoio de um grande grupo. A sua faturação alcançou os 5 500 000 € em 2020.

Blocomor, Lda. — Materiais de Construção

Está localizada em Mora (Évora) onde possui dois pontos de venda e um espaço total de 10 000 m², dos quais uma zona coberta de 1000 m².

A sua incorporação na Divendi tem por objetivo melhorar condições, implementar novos fornecedores e tornar-se mais competitiva.





divendi

central de compras



Paulo Inês

Responsável pela expansão e coordenação da Divendi em Portugal

Casado e pai de 2 filhas, há 35 anos que Paulo Inês se dedica aos materiais de construção. Conhece bem o mercado ibérico no qual trabalhou durante muito tempo, tendo sido responsável pelo mercado centro/sul de Portugal, e pelas zonas da Extremadura, Castela e Leão e Galiza, em Espanha, onde desenvolveu a sua carreira profissional durante os últimos onze anos antes de se incorporar na Divendi.

Reconhece que se considera um apaixonado pela área comercial e conforme nos comenta, “entusiasmei-me muito com o projeto da Divendi, e abracei-o como um grande projeto para todo o setor da distribuição em Portugal, dedicando-me de corpo e alma com toda a equipa do grupo para conseguir o sucesso dos associados”.



Quem é a Divendi?

A Divendi é uma Central de Compras fundada por Alfonso Cánovas em Múrcia no ano de 2014 e desde o início operava num mercado mais regional. Em 2018 passa a fazer parte do Grupo BigMat, operando de forma independente mas contando, por sua vez, com o total apoio do Grupo BigMat e oferecendo inúmeros serviços, tais como a logística, a consultoria, o *merchandising* e também outros realizados pelo próprio pessoal do Grupo.

Quando começou a sua trajetória na Divendi?

incorporei-me na Divendi em outubro de 2019, e naquela altura o Grupo contava com 4 associados e 6 pontos de vendas. Atualmente, a Divendi conta com 73 associados e 86 pontos de vendas em Portugal, e para o fim do ano as previsões apontam para 90 associados, cobrindo todo o território nacional e Ilhas.

“**Nós abarcamos todas as famílias de produtos no âmbito da construção e da *bricolage* da casa e da jardinagem, e também a caixilharia de PVC e alumínio”**

Como analisa este crescimento?

A Divendi cresceu nos últimos dois anos com a integração de vários armazéns fundamentais em diversas zonas geográficas de Portugal.

No início houve uma certa desconfiança por parte dos associados, mas com o passar do tempo aperceberam-se de que a união faz a força, e viram que, com a abertura a novos fornecedores nacionais, a melhoria das condições de compra e a obtenção de um desconto adicional, aumentaram consideravelmente a competitividade e, por sua vez, a obtenção de mais benefícios. Além de um trato muito próximo e pessoal da minha parte.

Que vantagens competitivas oferece a Divendi aos seus membros?

Nós abarcamos todas as famílias de produtos no âmbito da construção e da *bricolage* da casa e da jardinagem, e também a caixilharia de PVC e alumínio, marcando assim a diferença com os nossos concorrentes locais.

“ A gestão das existências e a otimização das compras marcarão a diferença no momento da venda ”

Quero acrescentar que o meu trabalho me mantém vivo, e que costumo prometer o que se pode fazer, e não alimentar falsas expectativas. Hoje em dia o mundo muda muito rapidamente e é necessário ter os pés assentes no chão. Estamos aqui para ficar e a Divendi não é uma aventura passageira.

A logística é importante para a Divendi? Que serviços oferece aos membros?

Atualmente, os nossos associados têm acesso à plataforma logística de Castellón e em breve uma nova plataforma no noroeste da Península reduzirá claramente os custos logísticos para o mercado.

Estamos a trabalhar para garantir duas entregas semanais, permitindo assim a redução de *stock* e o acesso a marcas que lhes estão vedadas por não haver um grande consumo dessa marca.

A Divendi está a crescer de forma constante e oferece aos sócios inúmeras soluções para que possam crescer e vencer as barreiras das grandes estruturas que se foram montando ao longo do tempo, com a informação prévia das flutuações de preços a nível local inerentes à situação económica que estamos a atravessar.

“ O mercado português é atrativo para os grupos de compras, e está claro que este é o caminho a seguir ”

Quais são os aspetos que pensa serem os mais importantes a ter em conta para um armazém no futuro?

Ter uma política de supermercado, porque as crises diminuem a procura, mas os custos fixos mantêm-se.

A gestão das existências e a otimização das compras marcarão a diferença no momento da venda, bem como a informação sobre as tendências do mercado, para não gerar “monos”, que são uma limitação de espaço e financeira para qualquer empresa.

Estar presente no mundo digital é, sem dúvida, um investimento necessário, mas sem perder de vista o setor em que nos encontramos. Por outro lado, os armazéns devem ser uma peça fundamental na reciclagem dos produtos sobranes da construção e das renovações, e devem desempenhar um papel fundamental na proteção do ambiente.

Como é que acha que o setor da distribuição irá evoluir em Portugal?

A presença de grandes armazéns de *bricolage* e construção é cada vez maior, e nas cidades pequenas isto significa que a presença de centrais de compras será um fator cada vez mais determinante. O mercado português é atrativo para os grupos de compras, e está claro que este é o caminho a seguir.

O que diria aos armazéns de materiais de construção?

Juntem-se a nós. Com a Divendi, têm a proteção e a colaboração da central de compras mais importante da Península Ibérica, e que pertence simultaneamente ao grupo de armazéns independentes líder na Europa.

Não se esqueça de que estar sozinho ou juntar-se a um grupo local nunca foi uma boa solução, como o mercado português demonstrou no passado neste último caso.

Texto: Ramon Capdevila

Fotografia: Divendi



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.



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

A CARVALHO & MAIA CELEBRA

A Carvalho & Maia iniciou a sua atividade no mercado dos materiais de construção há 40 anos atrás, mais precisamente a 2 de março de 1982.



▲ Gentil Carvalho e, à direita, Pedro Carvalho.

O fundador, Francisco da Cruz Carvalho, já estava ligado ao ramo dos materiais de construção quando nessa altura decidiu, com outro sócio, iniciar este projeto localizado em Peniche. Anos mais tarde, houve uma reestruturação na sociedade, tendo saído o sócio e entrado o filho Gentil Carvalho, que ficou a gerir o negócio da família.

Neste momento a empresa é gerida pelo proprietário, **Gentil Carvalho**, e pelo seu filho **Pedro Carvalho**.

O armazém conta com umas instalações de aproximadamente 3000 m², onde dispõe de uma área de exposição com cerca de 1200 m², o que permite exibir um vasto e diversificado leque de **soluções para a decoração da sua casa**, contando ainda com uma loja onde pode encontrar artigos de *bricolage*, construção, decoração, jardim, casa de banho e cozinhas e um armazém à sua disposição com todo o tipo

O SEU 40.º ANIVERSÁRIO

▼ Instalações da Carvalho & Maia cidade de Peniche



de materiais de construção, tanto para o profissional como para o público em geral. A Carvalho & Maia também oferece aconselhamento técnico e presta serviços de entrega para todo o país.

A **Carvalho & Maia** pertence ao Grupo Divendi desde o ano 2020 e, para o seu proprietário Gentil Carvalho, tem sido uma experiência positiva e enriquecedora até à presente data, mesmo com os entraves que a pandemia criou nas deslocações de comerciais, que poderiam ter trazido mais informação. Foi importante entrar no Grupo, visto terem tido acesso ao conhecimento de novas marcas e produtos, a **uma informação constante e atualizada sobre o mercado da distribuição** e, sobretudo, ao melhoramento de condições em determinados fornecedores, assim como uma maior facilidade de acesso a determinadas marcas.



▲ Detalhe da zona de exposição de cerâmica, casas de banho e cozinhas.



Paolo Gasparin

Diretor da Fila Iberia

Oriundo da região do Veneto, Paolo Gasparin é licenciado em Economia e Comércio Externo pela Universidade de Cá Foscari de Veneza. Trabalha há 22 anos como diretor da filial da empresa Fila, multinacional italiana com presença em 100 países e dedicada ao fabrico e distribuição de produtos para a proteção e a manutenção de todas as superfícies.

Onde se situam as origens da FILA?

A Fila constituiu-se em San Martino de Lupari, na província de Pádua, a nordeste da Itália em março de 1943, quando os irmãos Guido e Pietro Pettenon fundaram a “Fabbrica Italiana di Lucidi e Affini”. Nos primeiros anos, a empresa orientou-se sobretudo para betumes de calçado, ceras e detergentes domésticos. Estava-se nos anos da Segunda Guerra Mundial e a Fila era o fornecedor de betume do exército italiano.

Já na década dos anos 70, o atual presidente Beniamino Pettenon opta por especializar a produção da empresa em soluções profissionais para o tratamento de pavimentos. Uma intuição triunfadora que permitiria à Fila tornar-se uma marca de excelência em limpeza, proteção e manutenção de todas as superfícies.

Uma empresa multinacional e familiar presente no mundo inteiro.

Sim, efetivamente. A empresa conquistou caráter internacional com a abertura de 6 filiais comerciais na Alemanha, França, Espanha, Grã-Bretanha, Estados Unidos e Emiratos Árabes. A FILA está presente em mais de 100 países através de uma rede capilar capaz de garantir a distribuição dos seus produtos e o fornecimento de assistência técnica a nível mundial. A qualidade dos seus produtos e a sua presença a nível mundial permitiu à Fila ser parceira de mais de 200 fabricantes internacionais de revestimentos de cerâmica e de pedra que recomendam o uso das suas soluções para o cuidado dos seus próprios materiais e se apoiam no nosso serviço de assistência e assessoria.

E a Fila Iberia?

Em 1996, a Fila já trabalhava em Espanha há algum tempo com importantes clientes, e a ideia de estar presente com uma estrutura própria de distribuição tornou-

“**O distribuidor para a Fila tem uma importância estratégica e é a peça-chave de acesso ao profissional da construção**”

-se realidade em 19 de abril de 1996 quando nasce Fila España Industria Química, S.L.U., com sede num pequeno armazém na localidade de Chilches, na província de Castellón. E no ano de 2013 assume também o mercado português tornando-se a Fila Iberia.

Com que produtos trabalha a Fila em Portugal?

A Fila Iberia trabalha praticamente todas as referências de produto da central em Itália, e em particular todos os detergentes e tira-nódoas necessários para uma correta limpeza final de obra e uma manutenção adequada de superfícies cerâmicas, porcelânicas, pedra natural em todos os seus acabamentos, barro, resilientes, cimento e derivados. Além disso, oferece uma vasta gama de protetores e produtos de acabamento para materiais porosos que reagem contra os danos da água, dos agentes atmosféricos e de filtragens, bem como da penetração em profundidade de manchas orgânicas.

Alguma novidade de produto que sobressaia?

A novidade que está a ter mais sucesso nos últimos anos é a gama de produtos de limpeza instantânea em fresco (INSTANT REMOVER e EPOXY PRO), uma linha inovadora e recentemente patenteada que permite ao profissional da colocação entregar um pavimento e revestimento limpo e higienizado cumprindo a regulação UNE 138002-2017 no mesmo dia da betumagem.

O uso das soluções instantâneas em fresco da Fila permite a eliminação da parte mais consistente e complicada da sujidade de uma obra: os resíduos da betumagem! Deste modo, a limpeza de fim de obra seguinte que, como o nome indica, é feita no fim da obra antes da estreia do material e deste ser posto a uso, é significativamente facilitada.

Uma equipa humana ao serviço da qualidade.

O controlo do mercado ibérico é garantido por uma equipa externa formada por um responsável por mercado, 5 Áreas Managers técnicos-comerciais e 4 representantes, e uma equipa interna com funções administrativas, contabilísticas, logísticas e assistência telefónica pré e pós-venda.

Qual é o posicionamento estratégico da Fila no mercado?

Há já alguns anos, a Fila empreendeu uma mudança de estratégia centrando-se no aumento da comunicação com o consumidor final, em concreto focando-se no profissional da construção e das remodelações. Além disso, aumentámos a penetração no mundo da obra melhorando e implementando uma série de ações que têm por objetivo conquistar, dialogar e fidelizar os atores dos projetos.

Neste contexto, entre os anos 2020 e 2021 gerimos mais de 70 importantes projetos na Península Ibérica por um total de 154 000 m² de superfície e, por outro lado, formámos mais de 200 arquitetos e 600 profissionais da construção.

Estas atividades de formação e informação dirigidas ao profissional da construção e ao prescritor, bem como o crescente número de visitas à obra, contribuíram para aumentar significativamente a rotação dos nossos produtos nos pontos de venda.

Para vocês a formação e a I+D são importantes na vossa estratégia?

Sem dúvida. E entendemos que a inovação e a sustentabilidade representarão um dos principais motores económicos da construção nos próximos anos.

É necessário lembrar que a Espanha é um dos países que mais investe no mundo em edificação ecossustentável: 61 % das novas construções comerciais espanholas são “verdes”, muito acima da média mundial (51 %). Além disso, Espanha é primeira na Europa e décima a nível mundial quanto a edifícios registados no programa LEED, com uma evolução muito rápida nos últimos anos. Neste contexto, as nossas soluções, orientadas desde sempre para a qualidade e o ambiente, encaixam

“**A novidade que está a ter mais sucesso nos últimos anos é a gama de produtos de limpeza instantânea em fresco (INSTANT REMOVER e EPOXY PRO)” Y PRO)”**

na perfeição. Também consideramos fundamental um contínuo trabalho de formação, informação, argumentação e imagem de marca para demonstrar a qualidade, a eficácia e a sustentabilidade das nossas soluções.

Qual é o seu objetivo neste novo cenário?

Um dos principais desafios da Fila é a contínua inovação em produtos ecossustentáveis. Para tal, a Fila tornou-se uma das 110 empresas no mundo inteiro que decidiu assinar o Climate Pledge, um pacto promovido pela Amazon com as futuras gerações por um mundo melhor. A Fila comprometeu-se em se tornar uma empresa “carbon-free” antes de 2040, seguindo os pareceres do Acordo de Paris sobre as mudanças climáticas. Tenho de dizer com orgulho que no ano passado recebemos o novo relatório de avaliação de sustentabilidade da EcoVadis, no qual a Fila obteve medalha de prata, uma primeira meta no que diz respeito a outros objetivos futuros.

Como avalia o acolhimento recebido pelas jornadas de demonstração que periodicamente realiza em diversos armazéns de distribuição?

A formação e a informação foram desde sempre o nosso principal desafio, dado que o nosso empenho em divulgar as nossas experiências acumuladas ao longo dos anos é crucial para conseguir as nossas expectativas de futuro. As jornadas de demonstração fazem parte desta estratégia e são fundamentais para tornar as nossas soluções conhecidas pelo profissional da construção, bem como pelos próprios vendedores do ponto de venda que podem tocar com a mão e constatar diretamente a qualidade dos nossos produtos.

A distribuição para a venda dos seus produtos está preparada?

O distribuidor para a Fila teve e continuará a ter uma importância estratégica visto ser a peça-chave de acesso ao profissional da construção, o nosso verdadeiro



cliente final. Como é evidente, tratamos de trabalhar com pontos de venda que sigam a evolução qualitativa do setor da construção, um setor que depois da crise de 2008 soube evoluir para uns padrões qualitativos muito mais elevados.

Investimos muito na formação do pessoal de venda do distribuidor através de contínuas palestras e formações, e o nosso modelo de rede técnico-comercial permitiu-nos, através de inúmeras iniciativas, comunicar diretamente com o cliente profissional, bem como com o prescritor (arquitetos, aparelhadores, etc.) a fim de as nossas soluções serem consideradas uma parte fundamental na redação e execução de um projeto.

Em quê e onde baseia a FILA o sucesso dos produtos?

Penso que o sucesso dos nossos produtos se baseia em vários fatores, de entre os quais se destacam a eficácia e a segurança tanto para o material como para o utilizador e o ambiente. Somos uma empresa reconhecida por mais de 200 fabricantes de topo a nível mundial que recomendam as nossas soluções para o cuidado dos seus materiais e se apoiam no nosso serviço de assistência e assessoria.

“ Um dos principais desafios da Fila é a contínua inovação em produtos ecossustentáveis ”

Desafios importantes a curto prazo...

































Um desafio importante a curto prazo é aumentar significativamente o processo de digitalização da empresa. É verdade que a situação provocada pela covid adiantou muitíssimo este processo, mas também é certo que estamos apenas no começo. Há uma clara intenção por parte do Grupo de continuar a investir e evoluir neste sentido a fim de aproveitar todo o seu potencial. Está prevista para breve a incorporação na Fila Iberia de pessoal especializado tendo em vista potenciar a sua estrutura no que se refere tanto à área de assistência técnica como à de *marketing* digital e rede de vendas.

200 principais armazéns generalistas de materiais de construção

EMPRESA	FATURAÇÃO 2020	FATURAÇÃO 2019	% VARIÇÃO	COMUNIDADE	PONTOS VENDA	
1 MAUSA - Maderas Alto Urgell, SA	56.181.576	58.083.615	-3,27%	Catalunya	6	—
2 SOCIAS Y ROSSELLO, SL	43.044.924	56.117.921	-23,30%	Baleares	3	—
3 DISCESUR *	40.000.000	—	—	C. Madrid	3	IBERGROUP
4 Jorge Fernández	34.486.000	35.000.000	-1,47%	Euskadi	6	IBERGROUP
5 Bongrup Baleares, SL	31.169.854	35.457.489	-12,09%	Baleares	12	—
6 Azulejos Peña, SA	29.881.461	36.191.804	-17,44%	C. Madrid	7	—
7 Terrapilar	29.099.000	30.630.977	-5,00%	C.Valenciana/Murcia	6	IBERGROUP
8 Las Chafiras, SA	27.139.424	28.550.000	-4,94%	Canarias	7	IBERGROUP
9 Servicios Palau, SL	25.421.370	28.072.976	-9,45%	Baleares	1	—
10 Alberch, SA	24.388.441	27.758.000	-12,14%	Catalunya	4	IBRICKS
11 Guillermo Duran, SA	22.594.832	31.625.000	-28,55%	Baleares	3	IBERGROUP
12 Dicona, SA	22.418.214	20.236.799	10,78%	Navarra	1	SALTOKI
13 Catalonia Ceramica, SA	21.900.000	25.900.000	-15,44%	Catalunya	4	—
14 BigMat Ochoa, SL	21.575.171	21.782.433	-0,95%	Aragón/Catalunya	7	BigMat
15 Suministros Ibiza, SA	21.260.000	21.231.000	0,14%	Baleares	2	IBERGROUP
16 Laguardia&Moreira	20.666.000	24.460.000	-15,51%	C.Madredid/Galicia	10	IBERGROUP
17 A. Palliser, SL	20.240.614	22.125.608	-8,52%	Baleares	3	BigMat
18 GRUPO BILBU (Bilbu-Larogei-Bilcon-Navagres)	20.021.000	18.405.000	8,78%	Euskadi/Navarra		—
19 Juan Alcain Jauregui, SA	19.353.170	19.983.180	-3,15%	Euskadi	2	IGAMMA
20 Ferrolan, SA	19.039.387	20.924.599	-9,01%	Catalunya	6	—
21 Oliveras Derivats i Materials, SL	18.371.744	18.192.946	0,98%	Catalunya	5	matdecò
22 Garro, SA	16.330.953	23.096.121	-29,29%	Catalunya	2	BigMat
23 Saneamientos Puya, SL	16.277.611	17.362.400	-6,25%	Andalucía	4	bcc:
24 Impex Subministres, SL	15.840.773	21.125.198	-25,01%	Catalunya	1	IBRICKS
25 Amado Salvador, SA	15.464.306	15.387.118	0,50%	C. Valenciana	4	—
26 Corretja, SL	14.773.131	13.876.239	6,46%	Catalunya	1	IBRICKS
27 Manau, SA	14.475.103	16.800.000	-13,84%	Catalunya	3	IBERGROUP
28 Massanella 1965, SA	13.792.152	17.905.429	-22,97%	Baleares	2	—
29 Pavimarsa, SA	13.547.034	15.504.572	-12,63%	C. Madrid	2	IBRICKS
30 Almacenes Femenias, SA	13.213.813	15.107.107	-12,53%	Baleares	6	—
31 Calvente Bobila, SLU	12.583.091	12.737.720	-1,21%	Catalunya	1	BigMat
32 Grupo Veralia	12.242.700	14.268.150	-14,20%	C. Madrid	3	—
33 Gibeller Grupo	12.000.000	16.116.000	-25,54%	C. Valenciana	7	bcc:
34 Construdeco Norte, SL	11.767.275	12.276.842	-4,15%	Galicia	4	IBERGROUP
35 Santandreu Sureda, SL	11.643.354	14.724.724	-20,93%	Baleares	1	IGAMMA
36 Equipaments SIA Biosca, SL	11.489.652	12.964.831	-11,38%	Catalunya	5	—
37 Jodul	11.019.896	10.600.000	3,96%	Catalunya	1	matdecò
38 Amargant Sat Pol - Amargant Pineda	10.573.750	9.828.480	7,58%	Catalunya	2	matdecò
39 Almacenes Cámara	10.500.000	9.800.000	7,14%	Castilla León	3	BigMat

* Faturamento estimado fornecido pela própria empresa.

Espanha 2020 RANKING

EMPRESA	FATURACÃO 2020	FATURACÃO 2019	% VARIACÃO	COMUNIDADE	PONTOS VENDA	
40 Saneamientos Pereda, SA	10.452.935	11.148.684	-6,24%	Asturias	2	
41 Showroom Barral, SL	10.432.021	13.723.674	-23,99%	C. Madrid	1	—
42 Tabisam, SLU	10.370.378	12.792.267	-18,93%	C. Valenciana	4	—
43 Suministros Rufino Navarro, SL	10.282.234	11.007.042	-6,58%	C. Madrid	2	
44 E. Lostal y Cia.	9.560.000	8.100.000	18,02%	Cantabria	4	
45 Verger Materials Es Pla, SL	9.318.314	9.416.274	-1,04%	Baleares	4	
46 Maresmegress, SL / Iluro Gress, SL	9.173.470	9.080.000	1,03%	Catalunya	1	
47 Ferreterias Doncel, SL	9.092.000	6.660.452	36,51%	Ceuta	2	
48 Cerámicas Dominguez, SL	8.832.008	8.157.543	8,27%	Catalunya	1	
49 Ferret Casulleras, SL	8.491.606	8.425.257	0,79%	Catalunya	1	
50 MASIA,SA	8.334.595	13.021.301	-35,99%	Catalunya	2	—
51 Roca Materiales y Herramientas	8.301.826	7.598.612	9,25%	C. Valenciana	1	
52 Materials Brecor, SL	7.991.541	9.844.454	-18,82%	Catalunya	3	
53 Sum. Ampuriabrava, SA - Materials Banyoles, SL	7.891.085	8.007.702	-1,46%	Catalunya	2	
54 Rodriguez Valero Francisco, SL	7.882.368	7.943.450	-0,77%	C. Murcia	1	AUNA
55 Garci Venta, SL	7.864.253	7.688.014	2,29%	Galicia	1	
56 Prefabricados Dena, SL	7.660.738	8.690.342	-11,85%	Galicia	2	
57 Badalona Gres, SL	7.655.000	7.495.000	2,13%	Catalunya	1	
58 Bricoceramic, SA	7.637.000	9.579.572	-20,28%	Catalunya	2	—
59 Vizcay Hermanos, SA	7.623.046	6.814.626	11,86%	Navarra	1	
60 Sainz Allende, SL	7.543.227	6.551.024	15,15%	Cantabria	3	
61 Siesmo, SL - Sanicer, SL	7.522.520	7.777.098	-3,27%	Catalunya	2	—
62 Preyser Autoservicio, SL	7.499.677	7.395.574	1,41%	C. Valenciana	14	—
63 Carmona e Hijos, SA	7.462.535	9.008.370	-17,16%	Catalunya	3	
64 Grupo Leioa XXI, SL	7.329.211	6.971.986	5,12%	Euskadi	1	
65 Almacenes Lavin, SA	7.276.578	6.991.770	4,07%	Cantabria	1	
66 Mat. Construcció Gil, SL	7.261.725	7.987.338	-9,08%	Catalunya	1	
67 Cementos Benidorm, SA	7.233.715	8.401.017	-13,89%	C. valenciana	6	
68 Productos Cerámicos Cetosa, SA	7.182.151	6.913.154	3,89%	C. Madrid	1	—
69 Materials Cama Cortadelles / Plastics Tarrega	7.148.998	5.974.322	19,66%	Catalunya	2	
70 ROCASA Materiales de Construcción, SL	6.888.634	6.316.548	9,06%	Asturias	2	
71 Agrupación Empresarial Tabanera	6.677.386	7.673.297	-12,98%	Castilla León	1	
72 Suministros Aldino, SL	6.627.108	5.824.335	13,78%	C. Valenciana	1	
73 Agrupacio Constructores Llevant, SL	6.569.327	6.704.537	-2,02%	Baleares	1	
74 Saneamientos Gallardo Molina, SL	6.522.294	6.840.553	-4,65%	Andalucía	1	
75 Materials Creixell, SA	6.460.939	6.430.896	0,47%	Catalunya	1	
76 Mat. Ciutadella Joan i Jordi, SL	6.402.555	6.384.437	0,28%	Baleares	1	
77 Miquel Alt Emporda / Miquel Baix Emporda	6.247.841	6.500.232	-3,88%	Catalunya	3	
78 Ginesta, SL	6.184.076	6.950.500	-11,03%	Catalunya	2	
79 JICASA MAT DE CONSTRUCCION SA	6.145.252	6.098.161	0,77%	Euskadi	1	

200 principais armazéns generalistas de materiais de construção Espanha 2020

EMPRESA	FATURACÃO 2020	FATURACÃO 2019	% VARIACÃO	COMUNIDADE	PONTOS VENDA	
80 Tinalex Arte, SL	6.124.253	5.185.322	18,11%	Catalunya	2	
81 Cano Materiales de Construcción	6.083.131	5.176.213	17,52%	Andalucía	1	
82 Desarrollos Tecnicos Ardosan, SL	5.972.531	5.608.379	6,49%	Castilla La Mancha	1	
83 Relux Plásticos Técnicos, SL	5.903.337	5.974.485	-1,19%	Andalucía	1	
84 Materiales Const. Asurmendi, SL	5.897.505	4.634.782	27,24%	Navarra	1	
85 Gomila Materiales de Construccion, SA	5.885.272	8.110.649	-27,44%	Baleares	1	—
86 Los Belis, SA	5.813.199	5.923.234	-1,86%	Castilla La Mancha	3	
87 Inmersalia Trading (Solomat)	5.711.091	5.501.374	3,81%	Catalunya	1	
88 Aislamientos Unificados, SL	5.676.197	5.776.132	-1,73%	C. Madrid	1	
89 Grupo Perea Morante, SL	5.547.974	4.810.136	15,34%	Andalucía	1	
90 Materiales de Construccion Expocanal, SL	5.478.432	5.737.110	-4,51%	Aragón	1	
91 Loiu Materiales de Construcción, SL	5.394.639	4.729.467	14,06%	Euskadi	1	
92 Ibañez, SAU	5.365.367	4.284.150	25,24%	Andalucía	2	
93 Saneamientos Pereda, SA	5.341.838	5.493.113	-2,75%	Euskadi	3	—
94 Mercamat, SA	5.334.709	5.469.327	-2,46%	Catalunya	2	
95 Hijos de Acañas Cabrera, SL	5.332.366	5.104.127	4,47%	Andalucía	1	
96 Suministros La Ronda, SL	5.289.290	7.946.741	-33,44%	Galicia	4	
97 Juan Sastre Roca, SL	5.175.129	5.612.083	-7,79%	Baleares	1	
98 Grupo Manzano	5.170.000	5.570.000	-7,18%	Extremadura	1	
99 TOTPERCONS, SL	5.168.187	4.638.812	11,41%	C. Valenciana	1	
100 FUNDIBIDE, SA	5.062.799	5.280.356	-4,12%	Euskadi	2	
101 Segmento de Ocio, SL	5.033.587	5.280.017	-4,67%	Baleares	1	
102 Almacenes Moreno Comercial, SL	4.983.056	5.310.980	-6,17%	Andalucía	1	
103 PALMACER, SA	4.982.927	5.885.409	-15,33%	Baleares	1	—
104 Pretensados Ribera	4.981.637	5.815.494	-14,34%	Catalunya	2	
105 SUMEX - S. Mat. Exca. Igualada, SL	4.943.634	5.304.915	-6,81%	Catalunya	1	—
106 Materiales Construccion Rampuixa, SA	4.887.257	5.661.983	-13,68%	Baleares	1	—
107 Prefabricados Ibafersan, SL	4.853.753	4.831.501	0,46%	Andalucía	1	
108 Can Tauet, SL	4.833.766	5.032.130	-3,94%	Baleares	1	
109 Materiales Construccion Odoricio, SL	4.826.798	4.065.463	18,73%	Castilla León	2	
110 Almacenes Revilla, SL	4.825.311	4.342.057	11,13%	Castilla León	2	—
111 Comervía, SL	4.819.001	4.817.218	0,04%	Galicia	1	—
112 Cristobal Villanueva, SL	4.752.328	4.468.808	6,34%	Aragón	1	
113 Comercial Jocer Baix Emporda, SL	4.752.322	5.838.122	-18,60%	Catalunya	2	
114 Cerámicas y Azulejos del Mar Menor, SL	4.733.086	4.130.707	14,58%	C. Murcia	1	
115 Materials Gisbert, SL	4.728.869	4.585.669	3,12%	Catalunya	3	
116 DYCTEN SXXI, SL	4.710.550	5.300.000	-11,12%	Canarias	5	
117 Materiales de Construcción Galmés, SAU	4.666.890	4.234.060	10,22%	Baleares	1	
118 Segura e Hijos, SA	4.659.624	6.143.630	-24,16%	C. Madrid	2	—
119 Suministro Integral del Agua, SL	4.632.320	5.276.034	-12,20%	Galicia	1	

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

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.

200 principais armazéns generalistas de materiais de construção Espanha 2020

EMPRESA	FATURACIÓN 2020	FATURACIÓN 2019	% VARIACIÓN	COMUNIDADE	PONTOS VENDA	
120 Bricosafor, SL	4.624.595	4.578.082	1,02%	C. Valenciana	1	—
121 Slau Fuenlabrada, SL	4.617.080	5.052.141	-8,61%	C. Madrid	1	
122 Aislamientos Javier, SL	4.593.094	5.846.515	-21,44%	Castilla León	1	—
123 Materials Dorotea, SL	4.589.645	4.859.623	-5,56%	Catalunya	1	
124 Pivita, SA	4.572.545	4.263.858	7,24%	Baleares	1	
125 José Tineo e Hijos, SL	4.550.722	5.140.896	-11,48%	Andalucía	1	
126 Materiales Cano, SL	4.471.653	4.617.293	-3,15%	C. Valenciana	2	—
127 Gestión Integral del Punto de Venta, SL (BigMat)	4.454.912	3.465.926	28,53%	—	4	
128 Gress Argenton, SL	4.443.051	4.800.796	-7,45%	Catalunya	1	
129 Anton Blasco, SL	4.438.683	4.758.953	-6,73%	C. Valenciana	1	—
130 Cial. de Techos Calabuig, SL	4.437.126	5.063.121	-12,36%	C. Valenciana	4	
131 Cuxach, SA	4.428.508	5.657.696	-21,73%	Baleares	1	
132 Iturria Industrial, SL	4.408.366	4.158.134	6,02%	Euskadi	1	
133 Alfonso Jiménez e Hijos, SL	4.359.643	4.714.716	-7,53%	Murcia	5	
134 Azul Gres del Mediterráneo, SL	4.333.356	4.312.674	0,48%	C. Murcia	1	
135 Pavimentos Garrido	4.327.319	4.143.497	4,44%	Extremadura	1	
136 Alvaro Albalat, SL	4.325.196	3.949.769	9,51%	C. Valenciana	1	
137 Cantara Bussines, SL (Casanova)	4.322.878	6.499.726	-33,49%	Catalunya	3	—
138 Herrerocons Materiales, SL	4.322.137	4.932.767	-12,38%	C. Madrid	1	
139 GRUP MCF - Tranexma, SL	4.318.667	2.488.776	73,53%	Baleares	1	
140 Macoga Las Bardenas, SL	4.291.204	7.674.406	-44,08%	Aragón	1	
141 Mat. de Construcción Matias Arbol, SL	4.266.765	4.758.491	-10,33%	Andalucía	1	
142 Magatzem Bosom, SL	4.260.036	5.940.017	-28,28%	Catalunya	2	
143 COPESAN, SA (Grupo Semolilla)	4.249.281	4.045.002	5,05%	C. Murcia	2	—
144 SUMCO, SA	4.210.830	3.781.657	11,35%	Catalunya	2	—
145 Sirvent e Hijos, SL	4.210.591	4.357.049	-3,36%	C. Valenciana	2	
146 Mat. de Construcción La Marina, SL	4.195.793	4.647.497	-9,72%	C. Valenciana	1	
147 Ferretería El Motor II, SL	4.126.544	4.328.928	-4,68%	Andalucía	1	
148 Aislamientos Isolais, SL	4.122.892	4.461.468	-7,59%	Andalucía	1	
149 Urbil Etxegintako Materialak, SL	4.108.182	3.950.603	3,99%	Euskadi	1	
150 Melquiades Albacete, SL	4.064.597	3.279.916	23,92%	Castilla La Mancha	1	
151 Villalba Materiales Construcción, SL	4.048.827	3.993.643	1,38%	Aragón	1	
152 Europea de Mat. EURO MAT, SL	4.042.023	4.062.448	-0,50%	Catalunya	5	
153 Materiales de Construcción Juan García	4.025.125	3.748.638	7,38%	C. Murcia	1	
154 Miguel Muñoz Olivares, SL	3.964.114	3.745.000	5,85%	C. Murcia	2	
155 Mat. Construcción Ortega Aviles, SL	3.937.811	3.933.164	0,12%	Andalucía	1	
156 MADECON, SA	3.915.896	4.356.721	-10,12%	Castilla León	1	
157 MACODOR	3.872.326	4.850.936	-20,17%	Baleares	1	
158 Almacenes San Blas, SA	3.797.692	4.403.778	-13,76%	Andalucía	1	—
159 JASA Transporte y Materiales de Construcción	3.784.520	3.147.459	20,24%	Baleares	1	



VER VIDEO



NOVORODAPIÉ

ECLIPSE® SP

POR ARTE MÁGICA

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.

Novorodapé Eclipse® SP, beleza por arte mágica.

Modelo de Utilidade

 U202031050







































REVERSÍVEL



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

200 principais armazéns generalistas de materiais de construção Espanha 2020

EMPRESA	FATURACIÓN 2020	FATURACIÓN 2019	% VARIACIÓN	COMUNIDADE	PONTOS VENDA	
160 BigMat Tevisa, SL	3.737.474	4.038.440	-7,45%	Extremadura	2	
161 Adell 2010, SL	3.729.534	3.556.470	4,87%	Euskadi	2	
162 Comercial Feleches, SAL	3.700.437	3.406.738	8,62%	Asturias	1	
163 Gero 10, SL	3.686.358	3.882.056	-5,04%	Catalunya	1	—
164 Juan Marquez del Río, SL	3.673.387	2.774.313	32,41%	Andalucía	1	
165 Berges Centro Comercial, SA	3.661.082	3.950.437	-7,32%	Aragón	1	
166 Mayor Materials per a la Construcción, SL	3.658.820	3.096.732	18,15%	Catalunya	1	
167 Alcarras Cial. per a la Construcció, SL	3.638.870	3.595.021	1,22%	Catalunya	1	—
168 Saneamientos Emilio Hernández, SA	3.623.130	4.020.491	-9,88%	Andalucía	4	
169 Jove Materiales de Construcción, SL	3.566.953	3.258.856	9,45%	Asturias	1	
170 Rodriguez Olmos, SL	3.538.362	3.083.583	14,75%	C. Murcia	1	
171 Luis Hernández Alvarez, SL	3.511.907	3.342.199	5,08%	Galicia	1	
172 Jesús Babio Veiga, SL	3.456.568	4.225.783	-18,20%	Galicia	3	
173 Silviu Materiales de Construcción, SL	3.427.046	3.882.588	-11,73%	C. Madrid	1	
174 SOPAM CR SL	3.423.760	4.205.663	-18,59%	Castilla León	2	
175 Ormat, SA	3.405.218	3.450.000	-1,30%	Catalunya	1	—
176 Romesur, SL	3.404.385	3.138.680	8,47%	Andalucía	1	
177 Almaco Baztan, SA	3.397.253	3.432.357	-1,02%	Navarra	1	
178 Hermanos Marín Materiales de Construcción, SL	3.383.454	3.152.310	7,33%	Castilla La Mancha	1	
179 Materials Cassà - Josep Vila Dauset	3.379.215	3.350.207	0,87%	Catalunya	1	
180 Sito Materiales de Construcción, SL	3.378.312	2.798.381	20,72%	Cantabria	1	
181 Bolma, SA	3.354.213	3.365.975	-0,35%	C. Madrid	1	
182 Grifell Germans, CB	3.350.679	3.364.829	-0,42%	Catalunya	2	
183 Jordi Rull, SA	3.298.100	4.507.343	-26,83%	Catalunya	1	
184 Comercial Silva León, SL	3.271.347	3.722.532	-12,12%	Castilla León	1	
185 Azulejos Gala, SL	3.266.889	3.548.001	-7,92%	C. Madrid	1	
186 Juventino Alvarez, SL	3.243.911	2.620.965	23,77%	Castilla León	1	
187 Gamma Montañó, SL	3.239.992	3.487.728	-7,10%	Catalunya	1	
188 Barandiaran Zaramikak, SL	3.232.077	3.323.998	-2,77%	Euskadi	1	
189 Forjado Cerámico y Material Construcción SL	3.224.956	3.267.325	-1,30%	Catalunya	1	
190 Arquimatt Materials i Decoració	3.219.171	2.899.679	11,02%	Catalunya	1	
191 Ismael Natividad Alpuente, SL	3.215.995	3.046.313	5,57%	C. Valenciana	1	
192 Corplama, SL	3.215.089	2.857.895	12,50%	Galicia	3	
193 Tolo Florit, SA	3.205.928	3.162.216	1,38%	Baleares	1	
194 Materiales de Construcción Diego Cabrera, SL	3.193.134	3.558.405	-10,27%	C. Valenciana	1	
195 Tolegres Toledo, SL	3.187.866	3.753.811	-15,08%	Castilla La Mancha	1	
196 Saneamientos Orts, SL	3.172.239	3.893.030	-18,51%	C. Valenciana	1	
197 Materials Casserres, SA	3.166.583	3.408.465	-7,10%	Catalunya	2	—
198 Viuda de Juan Pérez Aurea, SL	3.164.841	3.368.173	-6,04%	C. Valenciana	1	
199 Materials Pirineu, SA	3.141.386	3.465.702	-9,36%	Catalunya	1	—
200 Comercial Alarjo, SL	3.118.828	2.922.968	6,70%	Asturias	1	



Gyptec

IBÉRICA

PLACAS DE GESSO | YESO LAMINADO | DRYWALL

A GYPTEC, empresa portuguesa produtora de placas de gesso, desenvolve soluções para construção e reabilitação, sendo presença incontornável nas principais obras em toda a Península Ibérica. As placas de gesso Gyptec são resistentes ao fogo, impacto e humidade, e têm elevado desempenho térmico e acústico.

Mais do que placas de gesso, a Gyptec tem a solução!



metodologia
BIM Building
Information
Modelling

Agora com isolamento
em lã mineral **Volcalis**

Este produto de crescente procura no sector da construção vem aumentar a vasta gama de soluções disponibilizadas pelas empresas do Grupo Preceram, e mais diretamente complementar os sistemas de placas de gesso da Gyptec Ibérica.

Da melhor matéria-prima
nasce o conforto



Ferramentas de
Apoio Técnico



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



GRUPO
PRECE RAM

BELLOTA, DE LEGAZPI PARA O MUNDO

A história da Bellota é a história da superação e do esforço baseados num modelo de entender as coisas bem feitas

A BELLOTA é um tributo às florestas de Guipúscoa, onde os carvalhos abundam e cuja madeira se usava para a obtenção de carvão vegetal na ferraria. Famoso pela sua madeira dura e resistente, o carvalho e o seu fruto (a bolota), simbolizam a qualidade, a dureza e a resistência inigualável das ferramentas da marca. Enquanto outros punham por marca nomes de lugares ou de família, **Patricio Echeverría, fundador da Bellota**, optou por uma marca que transmitisse uma mensagem: resistência; e conferiu-lhe um valor: qualidade.

Presente em mais de 120 países, a BELLOTA fabrica cerca de 20 milhões de unidades de ferramentas por ano, tem no seu haver 11 marcas registadas, 18 000 referências e uma força de trabalho de 1400 pessoas. Esta é a carta de apresentação da Bellota, um projeto que começou com Patricio Echeverría no ano de 1908.

A origem da BELLOTA centra-se nos produtos agrícolas, mas atualmente o negócio diversifica-se também pela divisão de Ferramentas para os utilizadores da construção, da jardinagem e do calçado de segurança.

Fiel a uma trajetória inicial

A Bellota põe sempre o utilizador no centro da sua estratégia. O que fazia nas suas origens é algo que continua a fazer, mas agora de uma forma mais personalizada. No plano de *marketing* da empresa, a BELLOTA trabalha um conceito a que chamou “radares do utilizador”. Este conceito foi muito bem explicado pelo **presidente da Bellota, Pablo Izeta**, numa entrevista concedida ao L’informatiu, através deste exemplo: num primeiro círculo encontramos um pedreiro que usa umas determinadas ferramentas, que são as suas ferramentas e não as empresta a ninguém. Num segundo círculo, também tem outras ferramentas, mas são da equipa, isto é, não são tão pessoais e partilham-se. E por último, temos um terceiro círculo que são as ferramentas de especialidade. Com estes três círculos, a **BELLOTA** deteta as necessidades do utilizador em todas e cada uma das várias fases de uma obra.

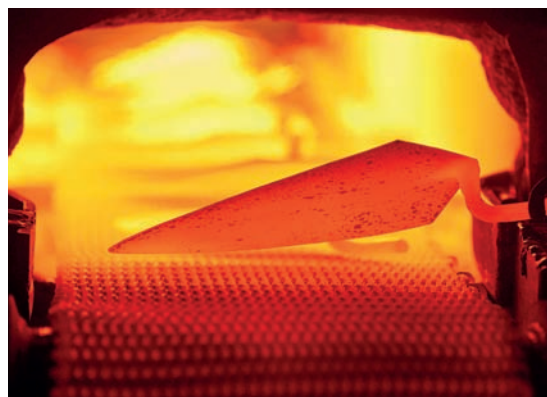
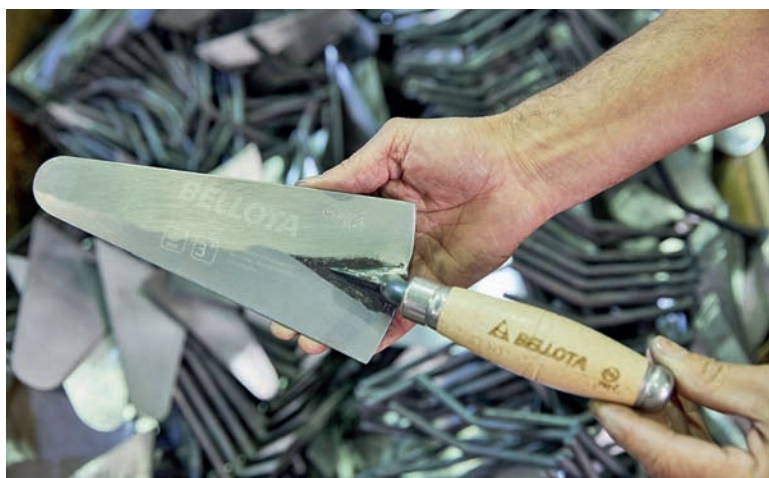
O compromisso para com a qualidade e a inovação na gestão, orientados sempre para a satisfação **do cliente, das pessoas e da sociedade**, foram sempre os pontos fundamentais na trajetória da empresa. Um dos aspetos que caracterizam os produtos da BELLOTA é que foram desenvolvidos a partir das necessidades dos profissionais. Partindo desta premissa, cada região, cada país, cada atividade tem as suas particularidades e, neste sentido, todos os projetos se estudam e analisam para o seu posterior desenvolvimento. Para tal, além do melhor produto e de um vasto catálogo, a **BELLOTA** oferece planos para os pontos de venda, formação a equipas de venda, ações promocionais e catálogos personalizados.



▲ A equipa comercial da Bellota sempre ao lado da distribuição de materiais de construção, com a sua presença em feiras, eventos e diversas demonstrações de produto. Da esquerda para a direita: David Masip, especialista do utilizador, Javier Muela, delegado da zona centro, Andrés Mendigacha, responsável pelo canal profissional, Salvador Mas, delegado da zona levante, e Bienvenido Calvo, diretor comercial.

Um produto que marcou a trajetória da empresa

Talvez a **colher de pedreiro seja a ferramenta que melhor define** a filosofia, o caráter, o trabalho e a história da empresa. É uma ferramenta onde se controla todo o processo de produção para garantir a qualidade final do produto. Para o profissional que a usa, mais que uma ferramenta, a colher de pedreiro torna-se uma “colega” que está sempre ao pé dele e que nunca se empresta a nenhum colega de trabalho. **É uma ferramenta muito pessoal**, e cada profissional tem a sua forma de a usar e gastar. Por este motivo, em cada zona de Espanha empregam-se, em função do tipo de construção e dos materiais utilizados, diferentes tipos e modelos de colher de pedreiro. Numa ferramenta manual como a colher de pedreiro é difícil melhorar o produto, mas a BELLOTA foca-se continuamente na melhoria do produto, basicamente, **na ergonomia do cabo para conseguir** que não deslize da mão e que se possa trabalhar o mais comodamente possível. Uma ferramenta aparentemente simples, mas que transmite toda a força e o compromisso da marca.



▲ Parte do processo de fabrico da colher de pedreiro. Fabricada em linha contínua e forjada numa única peça, a colher de pedreiro é fabricada em aço especial Bellota.

Novos horizontes com o mesmo espírito

As cortadoras de azulejos da marca Bellota são cortadoras de ladrilhos que permitem efetuar cortes muito precisos e perfeitos. São muito duradouras e de alta qualidade, adaptam-se perfeitamente às cerâmicas de qualquer tamanho e fazem todo o tipo de cortes retos e diagonais.

A gama de cortadoras apresenta-se em cinco modelos diferentes: LEAN, TECH, PRO, FIT, POP e PASS, e cada uma delas apresenta diferentes características de uso dependendo do tipo de corte que se pretende realizar. Além disso, estão adaptadas aos vários tipos de profissionais que as vão usar.



► Um processo de fabrico muito cuidado e elaborado, onde se transmite toda a filosofia e o espírito da marca ao produto.



ACO ShowerDrain S+, um canal de chuveiro surpreendentemente simples

O novo canal de chuveiro ACO ShowerDrain S+ combina um design elegante com um sistema de drenagem para casas de banho de alto desempenho e funcional. O ACO ShowerDrain S+ combina as vantagens de um canal de chuveiro convencional com as facilidades de manutenção de um sumidouro com acesso livre e fácil aos componentes interiores do canal.

O ACO ShowerDrain S+ é a nova proposta de *design* do canal de chuveiro que se integra perfeitamente na estética global da casa de banho e, ao mesmo tempo, proporciona uma forma simples de a manter limpa e em perfeitas condições. Isto é obtido graças à função “tip & flip” que permite levantar a grelha e removê-la com uma simples pressão de dedos na lateral, sem precisar de ferramentas adicionais, evitando arranhões e danos no material ou outros inconvenientes.

A elegância do canal ACO ShowerDrain S+ também pode ser vista no seu acabamento de superfície. As partes exteriores fabricadas em aço inoxidável receberam um tratamento especial de eletropolimento que as torna 50 % mais lisas e ainda mais brilhantes.

Em termos de instalação, o sistema vem pré-montado com tela de impermeabilização e tem um declive integrado para assegurar uma drenagem ideal da água. Isto melhora substancialmente a capacidade de autolimpeza do canal e reduz consideravelmente a quantidade de águas residuais estagnadas e as manchas de calcário resultantes. Todos os componentes internos podem ser facilmente removidos, o que assegura o livre acesso às tubagens e facilita possíveis trabalhos de manutenção e limpeza.

O ACO ShowerDrain S+ está disponível em comprimentos de 800, 900, 1000 e 1200 mm, e com dois modelos de grelha: Stripes e Plate. É uma solução ideal para projetos de casas de banho que requerem um chuveiro ao nível do chão que, para além de expandir as possibilidades de *design*, facilita a acessibilidade.



► Canal de chuveiro ACO ShowerDrain S+ com grelha Plate.

Sobre a ACO Iberia

A ACO Iberia é uma empresa industrial fundada em 1998 que oferece uma ampla gama de canais de drenagem, sumidouros, tampas de registo, separadores de hidrocarbonetos e gorduras, tubagens em aço inoxidável e estações de bombagem, entre outros. A sua sede central localiza-se em Maçanet de la Selva (Girona), conta com escritórios comerciais em Madrid, Porto e Lisboa e emprega 64 pessoas, conseguindo ultrapassar o número de 20 milhões de euros em 2021. A partir de Espanha distribui também as suas soluções e sistemas na Colômbia, Chile e Brasil, países onde possui filial própria e unidade de produção no Brasil.

A ACO Iberia é a filial na Península Ibérica do Grupo ACO; uma empresa familiar de origem alemã, líder mundial em sistemas de drenagem de águas pluviais, industriais e de utilização doméstica. O grupo está presente em 46 países em todo o mundo, com um total de 36 unidades de produção nos cinco continentes. Com uma equipa humana formada por mais de 5000 pessoas, o grupo gerou um volume de negócios superior a 1000 milhões de euros em 2021.

▼ Elevação da grelha do canal de chuveiro ACO ShowerDrain S+ com grelha Stripes.

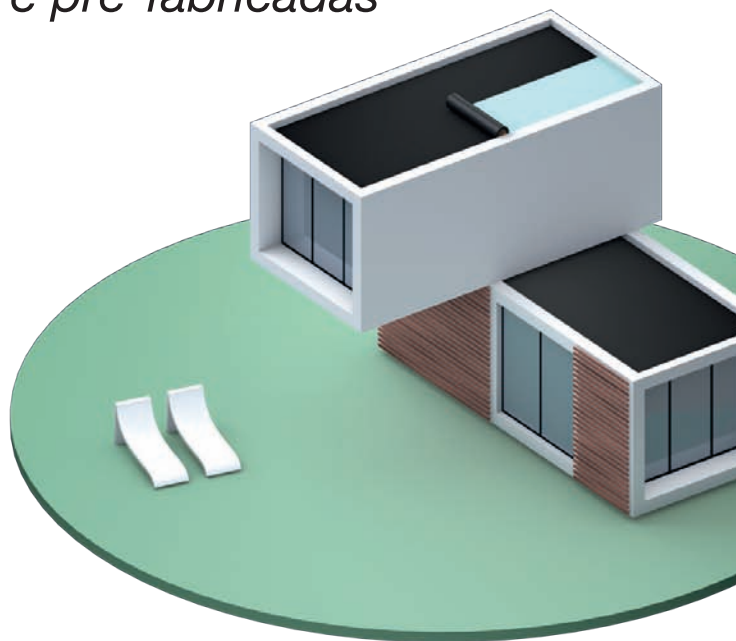


Rollgum Fix

Lâmina EPDM impermeabilizante

AUTOADESIVA

Ideal para casas modulares e pré-fabricadas



ADEQUADA PARA INTERIOR OU EXTERIOR

Adesivo à base de água integrado, sem solventes

DURADOURA

EPDM com uma expectativa de vida de 50 anos

RÁPIDA

Sem espera, adesão instantânea

FÁCIL

Remove o papel protetor e cole

ECONÔMICA

Sem resíduos ou consumíveis

 **Rollgum**

www.rollgum.com



Disponível nas larguras de:

1,5 m, 70 cm, 35 cm o cortado a medida

A RUBI volta a lançar as joelheiras mais cómodas e estáveis

O Grupo RUBI, especialista na oferta de soluções para o corte e a colocação da cerâmica, trabalha com uma vasta gama de produtos destinados à segurança e o bem-estar no trabalho. No âmbito do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável número 3 “Saúde e bem-estar”, a RUBI apresenta as novas **Joelheiras Profissionais N** que oferecem uma proteção extra nas tarefas que requerem um contacto prolongado com o chão.

Estas joelheiras apresentam uma superfície de espuma de poliuretano para proporcionar uma maior estabilidade e são feitas com um material absorvente que permite **uma maior proteção contra impactos e irregularidades** do solo. O seu *design*, com uma faixa elástica dupla e um fecho rápido, permite ao utilizador manter a joelheira bem ajustada de forma ágil e confortável.

As novas joelheiras da **gama SUPERPRO** oferecem uma alta comodidade em tarefas prolongadas como a colocação de ladrilhos no chão, e são leves, práticas, muito fáceis de usar e com um alto grau de ergonomia graças aos fechos ajustáveis na parte superior e inferior com uma borracha extralarga. A RUBI, durante toda a sua trajetória histórica, **tem-se preocupado** com o bem-estar do profissional e, neste contexto, na conceção das suas ferramentas tem sempre muito presente o conceito de ergonomia, dado que redução ao mínimo dos riscos de lesão no trabalho é fundamental para a saúde e para uma correta execução.



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**



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 $U_g = 1.1$.

JANELAS
que fazem
a sua casa mais
confortável.



Grande Stock em diferentes medidas



Alta Qualidade ao melhor preço



Fabricação sob medida



spit



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

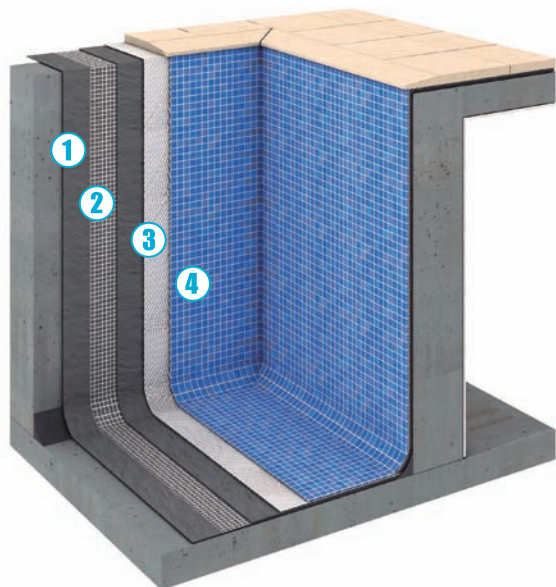


PROPAMSA®

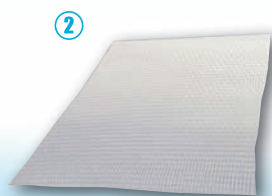
MERGULHE NA PROPAMSA



CONECTE-SE COM
A PROPAMSA



- 1 PROPAM® IMPE FLEX
- 2 BETOFIBER GLASS
- 3 PAM® ECOGEL FLEX
- 4 BORADA® PLUS
BORADA® EPOLUXE



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.



Isolamento térmico e acústico
volcalis.pt

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

