



## HELBETA, uma empresa comprometida com o futuro e com os seus valores

Foi em 1976, com um camião Ford 607, que começou a história daquela que em 2000 viria a ser a HELBETA, LDA, uma empresa familiar que se dedica à comercialização de materiais de construção na Beira Interior. Pág. 18

# Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2022 • NOVEMBRO • Núm. 17

## NOGOSA, uma aposta na qualidade, no desenvolvimento e na inovação dirigida aos clientes

Pág. 26



**FEDERICO GARCÍA**  
Diretor Comercial da  
PENTRILO



“A Pentriло é uma marca focada no profissional da pintura e todos os nossos desenvolvimentos se destinam ao pintor mais exigente” Pág. 22

## O Grup Gamma continua a crescer em Portugal

No âmbito do processo de expansão do Grup Gamma em Portugal, a A. Fernandes Fernandes, SA passou a fazer parte da família GAMMA. Trata-se de um armazém generalista localizado na Covilhã. Pág.7



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% CO<sub>2</sub>**



**CEM III/B 32,5 N-SR**

↓ **74% CO<sub>2</sub>**



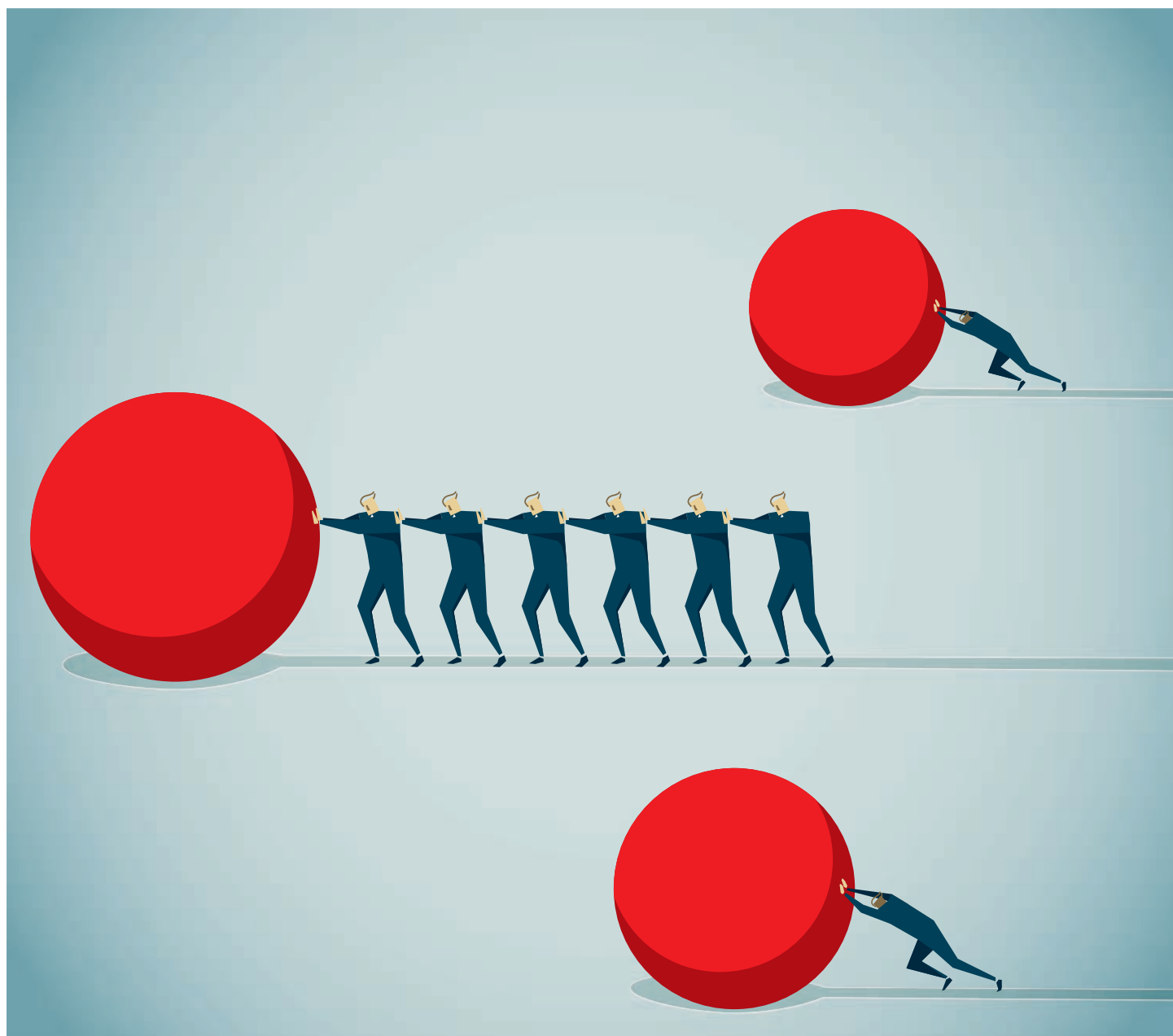
**CEM V/A (S-V) 32,5 N**

↓ **66% CO<sub>2</sub>**

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](http://www.cementostudelaveguin.com)



Somos o Grupo que lhe oferece mais soluções de compra e serviços desde 1989.

# Porque juntos somos mais fortes.



Descubra como  
juntos somos  
mais fortes.

[groupgamma.pt](http://groupgamma.pt)

 **GAMMA**

# SE A SUA LOJA SE PARECE MUITO COM A QUE TINHA EM 2019, DEVE PENSAR NO ASSUNTO



**RAMÓN CAPDEVILA**

Diretor de Jornal dos Armazéns

**M**udança; Rapidez; Vendas *online*; Amazon; Transformação digital; Potencial de disrupção; Robôs; Metaverso; Avatares...; todos estes conceitos são os que atualmente estão em voga em praticamente todas as apresentações de diversos congressos quando se fala do futuro da economia e, acima de tudo, dos negócios. E também do nosso: o armazém de materiais de construção.

Não serei eu a questionar estes conceitos, até porque já são uma realidade, ou sê-lo-ão em breve quer queiramos quer não. Se reparou, a primeira palavra deste artigo de opinião é mudança. A história humana é escrita com a palavra mudança. O que está a acontecer agora é que a mudança é tremendamente rápida. Sem nos apercebermos, o que estávamos a fazer já não serve. Este é o fundo da questão.

E com isto em mente, passamos ao debate sobre o futuro da loja física. Muitas vezes, parece que a história da loja física já foi escrita. Felizmente, muitos outros acreditam que a loja física está mais viva do

que nunca; o que é certo é que este espaço físico também tem de mudar e adaptar-se à nova realidade. Como explicado por Laureano Turienzo, um dos oradores da 8.<sup>a</sup> *Jornada L'informatiu* especialista em novos formatos comerciais, retalhistas de disrupção e últimas tendências de revenda: “o consumidor será híbrido, comprará onde quiser e o comerciante que quiser vender terá de ter lojas físicas e plataformas extraordinárias. Estamos perante a maior mudança da história: os distribuidores de coisas estão a desaparecer e estão a nascer ecossistemas em torno do consumidor.

E, neste contexto, o armazém de materiais de construção, como exemplo vivo do que significa vender numa “loja física”, enfrenta o desafio de transformar este espaço e lidar com a nova realidade do consumidor. Em suma, trata-se de como adaptar o nosso modelo de negócio a um novo contexto de procura com novos hábitos de compra ligados ao digital e ao físico. O espaço físico não só não vai desaparecer, como vai irromper com força. Mas adaptado

**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. 17, Novembro 2022 • Depósito legal: GI 746-2017

# O Grup Gamma organiza a primeira convenção com os sócios portugueses

Com quase todos os sócios portugueses presentes, o **Grup Gamma realizou a primeira convenção em Portugal**, o que marcou o início de uma nova era para a Central e para todos os associados. O encontro começou com um primeiro contacto entre os associados e os colaboradores da Central que se deslocaram ao Porto, com a apresentação de um novo formato para os associados, que foi recebido por eles com grande entusiasmo e muita expectativa. Posteriormente, procedeu-se a uma análise da atual situação do mercado e discutiu-se sobre as principais ameaças que as empresas de materiais de construção em Portugal enfrentam, sendo esta análise do **mercado atual muito necessária** para definir as orientações que determinarão as ações do futuro. Além disso, foi também feita uma comparação entre os mercados de Espanha e Portugal.

## Proposta de valor

A proposta de valor do Grup Gamma surgiu como um dos aspetos mais relevantes e de maior importância desta convenção. O departamento de compras falou sobre **aspetos essenciais, tais como a estratégia**, os acordos com os fornecedores, o funcionamento do armazém e os *rappels*. Além disso, todo o sistema logístico e de entregas da Central foi também exposto em detalhe. Mas o ponto alto do encontro foi a apresentação das novidades em **Marcas Próprias: Baho e Terradecor**, além do vasto portfólio de publicidade que a central disponibiliza aos seus associados, como folhetos para os particulares, monografias para os profissionais, catálogos, *spots* de rádio, etc., e uma série de ferramentas para dar mais visibilidade e oportunidades ao negócio.

Em resumo, um **encontro que serviu para mostrar pela primeira vez** no país todos os serviços que o Grup Gamma pode proporcionar aos associados com a ideia de que trabalhando em conjunto se pode alcançar tudo o que se propuserem. Uma reunião em que se deram informações e apresentaram objetivos, mas que também foi um ponto de encontro que serviu para as pessoas se conhecerem, discutirem e partilharem preocupações; uma convenção que se espera seja a primeiras de muitas outras a realizar no futuro.



▲ Diversos momentos do encontro que o Grup Gamma organizou com os sócios portugueses na cidade do Porto.

# O Grup Gamma continua a crescer em Portugal

Para a central de compras e serviços, a expansão em Portugal tem sido um dos pontos estratégicos para este ano de 2022. Atualmente, fazem parte da **Gamma 17 associados em Portugal** e esta prevê continuar a aumentar a sua carteira de sócios no país nos próximos meses. 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, ainda, na formação das equipas.

No âmbito do processo de expansão do Grup Gamma em Portugal, a **A. Fernandes Fernandes, SA** passou a fazer parte da família **GAMMA**. Trata-se de um armazém generalista localizado na Covilhã, distrito de Castelo Branco. Esta empresa, criada em 1975, é uma referência na venda de materiais de construção nos distritos de Castelo Branco e Guarda, e na sua trajetória ao longo destes 35 anos tem recebido vários prémios PME de excelência comercial.

O seu âmbito de negócio é o equipamento para casas de banho, a cerâmica e os materiais de construção, e as suas instalações na Covilhã incluem uma exposição de cerâmica e casas de banho e está orientada para o produto de nível médio-alto e alto e uma loja de *bricolage* de 700 m<sup>2</sup>.



▲ À esquerda, Marcel Sibila, diretor de expansão da Grup Gamma, com Paulo Fernandes, gerente proprietário da A. Fernandes Fernandes.

## PROTEGE E EVITA INFILTRAÇÕES NO EXTERIOR

# SALVATERRAZZA®



# A CECOFERSA comemorou a sua convenção anual com um cruzeiro

A CECOFERSA realizou a sua Convenção Anual com os seus associados no passado mês de maio de 2022 num cruzeiro pela Turquia e Grécia.

Após dois anos em que a CECOFERSA não conseguiu reunir-se fisicamente com os seus associados devido à pandemia, e para celebrar 30 anos “Crescendo Juntos”, a central de compras e serviços quis partilhar com todos os seus associados uma viagem inesquecível.

No âmbito do Programa de Atividades Recreativas da Convenção, a organização da CECOFERSA preparou um encontro com os seus associados em que estes foram informados sobre as estratégias futuras da empresa, e houve também concursos, atividades, jogos, etc. que fizeram com que todos os participantes da Convenção se sentissem parte desta grande equipa.

Durante o cruzeiro, teve-se a oportunidade de visitar cidades tão maravilhosas como Istambul, Creta, Rhodes e Kusadasi, e de tirar partido de inúmeros serviços a bordo.



▲ Fotografias de grupo dos participantes no cruzeiro por terras turcas e gregas.

## Novo gerente da Cecofersa

A **Ehlis**, central de serviços de artigos de ferragem, bricolage, utensílios de cozinha e jardim, proprietária da Cadena 88, e desde este ano acionista principal da Cecofersa, nomeou **Javier Herrera García**, até agora diretor de Marketing e Comunicação da Cecofersa, novo gerente da Central de Compras e Serviços de Fornecimento Industrial., Herrera substitui Cristina Menéndez na gestão, e o objetivo desta mudança, segundo os responsáveis da Ehlis e do grupo alemão E/D/ E — que controla 25 % da Cecofersa — é “continuar a reforçar a liderança da central de compras e serviços e dar continuidade ao magnífico trabalho que se tem vindo a realizar há mais de 30 anos”. Juntamente com toda a equipa, o objetivo da EHLIS e da E/D/E é que a Cecofersa mantenha o mesmo espírito, os mesmos valores e a mesma vontade de apoiar os seus associados em Espanha e Portugal para continuarem a crescer juntos.



▲ Cristina Menéndez, entrega o testemunho a Javier Herresa.



▲ Javier Herrera, novo gerente da CECOFERSA



# 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.

# O Grupo BigMat acelera o seu plano de desenvolvimento e crescimento e é galardoado com o Prémio de Inovação Tecnológica

Atualmente, o Grupo presta serviço diretamente a mais de 850 pontos de venda em Espanha e Portugal, com presença em toda a Península Ibérica, e indiretamente também a outras cooperativas, como o acordo recentemente negociado com a **Ixos Cealco**, da Cooperativa Cealco, através do qual a BigMat passa a ser a sua Central de Compras e Serviços. Este plano de crescimento inclui ainda aquisições como a mais recente da **Plataforma da Construção** e dos **Armazéns Câmara**, ou a formação de associações como a iniciada este ano nas Ilhas Canárias, juntamente com sócios locais, para além do crescimento orgânico através do desenvolvimento das Centrais de Compras e Serviços **Mas Obra** e **Divendi**, bem como a implementação de outras fórmulas de adesão ao projeto, tal como a **Central de Compras Centromat**, começada com a cooperativa galega Alcongal como primeiro aliado, entre outros modelos de negócio inovadores que estão atualmente a ser desenvolvidos.

## A mudança geracional

A BigMat está muito preocupada com o crescimento orgânico e com a mudança geracional dos pontos de venda dos sócios e, por essa razão, concebeu três soluções possíveis para facilitar sucessões ou resolvê-las se a mudança geracional não for clara ou não se quiser empreender. **O primeiro modelo é a GIPV (Gestão Integral do Ponto de Venda)**. Com este modelo, a BigMat passa a gerir diretamente estes pontos de venda, encarregando-se de todos os empregados e do negócio e, em troca, o sócio recebe periodicamente um tanto dos resultados. Outra fórmula possível consiste na venda interna do negócio, para a qual a BigMat faz a procura de financiamento e compradores entre os sócios da BigMat e, finalmente, há uma terceira fórmula em que os sócios se fundem e a gestão da empresa resultante é externa, ficando eles como conselheiros da mesma.

## A importância da logística

Para tornar os pontos de venda da BigMat mais competitivos, o Grupo desenvolveu uma rede logística completa que conta atualmente com 5 centros



▲ Ponto de venda BigMat Câmara com o formato de BigMat Plataforma. Trata-se da 17.ª abertura no âmbito do programa de implementação de 20 estabelecimentos com este formato que o Grupo pretende consolidar durante este ano de 2022.

de armazenamento logístico em Barcelona, Castellón, Benavente e dois em Madrid, e mais três em estudo em Portugal, Andaluzia e Norte de Espanha, para completar um sistema de distribuição e armazenamento que permita a todos os sócios da BigMat abastecer-se em igualdade de circunstâncias. Além disso, a BigMat desenvolveu dois modernos departamentos de Consultoria Estratégica e *Merchandising* para aconselhar todos os pontos de venda sobre a melhor forma de conduzir e tornar os negócios mais competitivos.

Um dos aspetos também mais importantes para o Grupo tem sido a assistência tecnológica que tem de garantir e servir de base a uma capilaridade tão desenvolvida. Neste contexto, a BigMat transformou digitalmente tanto o modelo de negócio como os processos, os produtos e os serviços, bem como a relação com os clientes e fornecedores, evoluindo para canais mais digitais, o que significou uma mudança cultural importante que afetou a grande maioria dos processos internos. Para tal, o Grupo BigMat criou a **Big Tech Experience**, a sua própria consultora tecnológica que é responsável por conceber as suas próprias ferramentas ERP e CRP adaptadas ao modelo de negócio da empresa e às suas diversas necessidades. Como recompensa por toda esta inovação, o grupo foi premiado no passado mês de outubro com o **Prémio Comércio Inovação Tecnológica 2021** concedido pela **Confederação Espanhola do Comércio (CEC)**.

# A BigMat torna-se a Central de Compras da IXOS CEALCO



▲ Da esquerda para a direita; Jordi Escoda, Joana Caldeira, Javier García e Salvador Jiménez, conselheiros da BigMat Iberia, Pedro Viñas, presidente do Grupo BigMat Iberia, Artur Masiques, presidente da IXOS Cealco, David Nolasco, conselheiro da BigMat Iberia, Félix Zamora, diretor da IXOS Cealco, e Jesús Priero, diretor-geral da BigMat Iberia.

**A BigMat será a central de compras da IXOS Cealco**, empresa especializada em produtos e soluções de canalização, saneamento, ar condicionado, eletricidade e energias renováveis, **segundo o acordo de colaboração assinado pelas duas empresas.**

A IXOS Cealco é o resultado da transformação da Central de Compras Cealco, um grupo de sócios–empresas familiares com uma dilatada experiência desde a sua fundação no ano de 1977, numa cadeia de centros ao serviço do profissional da instalação e num prestador de serviços para os seus sócios (dos quais se distingue o serviço de plataforma logística, entre outros).

Atualmente, a IXOS Cealco dispõe de uma rede de **22 lojas próprias e 23 empresas associadas e, além disso, possui 3 plataformas logísticas** em Granollers, Vilassar de Dalt e Amposta a partir de onde presta serviços aos sócios e às suas lojas próprias.

As lojas próprias da IXOS Cealco encontram-se nas localidades de Vitoria, Donosti, Tudela, Mataró, Arenys de Mar, El Vendrell, Tortosa, Mora d’Ebre, Irún, Pamplona (2), Premià de Dalt, Barcelona, Figueres, Vilanova i a Geltrú, Vinaròs, Elgoibar, Pineda de Mar, Badalona, Banyoles, Palafrugell e Amposta.

**Pedro Viñas, presidente do Grupo BigMat**, declarou que a “IXOS Cealco é o grupo que necessitamos claramente na nossa central para continuar a desenvolvê-la. Com esta

*incorporação, em breve seremos também líderes na distribuição de produtos e serviços de canalização, ar condicionado e saneamento. Tal como se pode verificar com este acordo, o Grupo BigMat continua na sua linha de continuar a gerar acordos e fórmulas de negócio e cooperação que empurrem o setor para a concentração, a profissionalização e a melhoria da eficiência. Estamos abertos para acordos com qualquer empresa que queira estabelecer uma colaboração para mútuo benefício a partir destas premissas.”*

**A IXOS Cealco dispõe de uma rede de 22 lojas próprias e 23 empresas associadas**

Por seu turno, **o presidente da IXOS Cealco, Artur Masiques**, declarou que “queríamos depositar o nosso projeto numa grande central de compras, que além de prestígio nos proporcionasse logística, capilaridade e mais serviços, para além das compras. No Grupo BigMat, encontramos tudo o que procurávamos. Podemos dizer que a BigMat é o “parceiro” perfeito para enfrentar esta nova fase com garantias de sucesso.”

# A BIGWIN TORNA-SE MEMBRO DA ANFAJE

A BigWin é a divisão do grupo BigMat dedicada à comercialização de janelas de PVC e alumínio que chegam ao público final através das diversas lojas e parceiros do Grupo BigMat.

**A** BigWin foi recentemente incluída como membro da **ANFAJE**, a associação de fabricantes de janelas eficientes a operar em Portugal, e a associação representativa do setor de janelas, portas e fachadas que visa defender e promover o seu desenvolvimento e a competitividade e inovação das suas empresas. Graças a ser membro da associação, a **BigWin poderá comercializar** os seus produtos em Portugal como produtos eficientes e certificados com os rótulos energéticos exigidos pelos regulamentos deste país.

Em 2012, a ANFAJE desafiou a ADENE e a ITECONS a criarem um rótulo energético para as janelas em Portugal, como os já existentes nalguns países europeus. Como resposta positiva ao desafio, **o primeiro rótulo energético para janelas foi criado em 2013 no âmbito do Sistema de Rotulagem de Produtos Energéticos (SEEP)**. Um sistema voluntário que permitiu avaliar o desempenho energético dos produtos, fornecer produtos mais eficientes, comparar produtos e promover a inovação e a qualidade no setor. Em 2018, a SEEP passou por um processo de renovação, com um modelo mais orientado para o cliente final, mais ágil para as empresas e mais sustentável para o mercado. Surge assim uma nova marca e imagem para o rótulo energético das janelas: «CLASS+. A eficiência tem classe».

O rótulo energético das janelas **permite que os particulares comparem o desempenho energético das janelas de uma forma mais simples e limitando o “jargão técnico”**, e saibam quais são as mais eficientes e com as quais podem economizar na fatura da eletricidade e ganhar em conforto térmico e acústico. Tudo isto através da escala familiar de cores e letras dos eletrodomésticos, de “F” (menos eficiente) a “A +” (mais eficiente) e com a inclusão de pictogramas que tornam o significado de cada parâmetro técnico mais claro e compreensível.

O rótulo é também **uma forma de garantir a responsabilidade das empresas**, visto estar sujeito a um processo de rastreabilidade e verificação da qualidade das informações nele



▲ O parceiro que implementar a Bigwin como uma nova área de negócio irá receber a formação e o aconselhamento necessários para o desenvolvimento e aproveitamento de uma linha de negócio com grande potencial.

contidas, servindo de instrumento de vigilância do mercado. Para as empresas que aderirem ao rótulo energético CLASS+, este pode ser um instrumento credível para a sua oferta, capaz de reforçar a confiança dos consumidores, que poderão beneficiar das vantagens de um *marketing* comum para o setor das janelas.

# A BigMat torna-se distribuidor da Xella para Espanha e Portugal

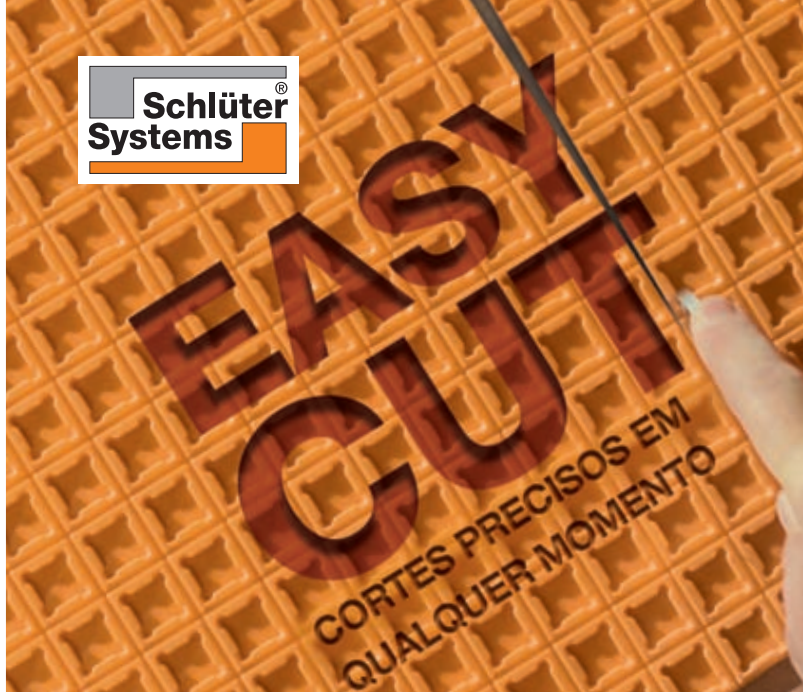
A BigMat anunciou no passado mês de julho o acordo realizado com o grupo multinacional alemão **Xella** para a distribuição dos seus produtos de betão celular Ytong para toda a Península Ibérica. O betão celular Ytong é um material 100 % mineral, obtido à base de areia de sílica, cimento e cal; sem componentes químicos nem orgânicos voláteis (COV), e totalmente reciclável.

O Grupo Xella, com sede na Alemanha, é líder europeu na construção de edifícios energeticamente eficientes e de alta qualidade e líder mundial na distribuição de betão celular. Fatura anualmente à volta de 1500 milhões de euros e distribui para 30 mercados através das suas filiais **YTONG**, **SIPO-REX**, **MULTIPOR**, **HEBEL** e **SILKA**.

Juan Irastorza, Diretor-Geral da Xella para Espanha e Portugal, comentou que este acordo significa *"um grande passo em frente para distribuir o produto, e apostámos na BigMat devido à confiança que a sua vasta experiência no setor nos transmite e ao prestígio que alcançou"*.



▲ Da esquerda para a direita: Salvador Jiménez Baeza, conselheiro da BigMat e um dos principais distribuidores da Xella em Espanha, Jesús María Prieto, diretor-geral da BigMat Iberia, Juan Irastorza, Diretor-Geral da Xella, e Pedro Viñas, presidente da BigMat.



O original. Agora ainda melhor.

**Schlüter® -DITRA**

A instalação de cerâmica com Schlüter-Ditra é agora ainda mais fácil. As novas linhas de corte permitem cortar a lâmina ao tamanho requerido em obra. Além do mais, os orifícios de ventilação permitem preencher as cavidades sem esforço e com menos passagens do pente. Com a geometria melhorada as cavidades permitem uma ancoragem mais intensa da cerâmica à lâmina.

Mais informação em [www.schluter.pt](http://www.schluter.pt)

# 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

# O grupo BigMat é galardoado com o Prémio de Inovação Tecnológica

Esta distinção foi atribuída pela Confederação Espanhola do Comércio (CEC) e destina-se a reconhecer o trabalho da empresa em matéria de transformação digital.

O BigMat foi galardoado com o Prémio **Comércio Inovação Tecnológica** nos Prémios CEC 2020 concedidos pela Confederação Espanhola do Comércio (CEC).

Para a atribuição do prémio Comércio Inovação Tecnológica, o Júri teve em conta *“a empresa comercial que se destacou em 2021 por ter transformado digitalmente o modelo de negócio, os processos, os produtos e serviços, e a relação com os clientes graças à Internet e às novas tecnologias”*. Especificamente, os principais critérios considerados foram a estratégia digital em processos operacionais e de negócio transformados digitalmente; a evolução dos canais comerciais e de relacionamento com os clientes para canais mais digitais; a gestão interna e a mudança cultural, especialmente os processos internos e empregados digitalmente, e a existência, grau de implementação e execução de um plano de transformação digital.

A fim de apoiar o desenvolvimento tecnológico e empreender com sucesso a transformação digital dos seus processos ao longo da cadeia de valor, o Grupo BigMat criou a **sua própria consultoria tecnológica — The Big Tech Experience —** que é responsável pela conceção das suas próprias ferramentas ERP e CRP adaptadas ao modelo de negócio da empresa e às suas diversas necessidades. O prémio foi recebido em nome do Grupo BigMat pelo seu presidente, Pedro Viñas, e pelo diretor-geral, Jesús Prieto.



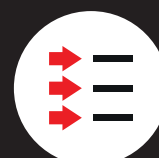
▲ Pedro Viñas ao centro e Jesús Prieto à direita, receberam o Prémio.

## Rollgum One

Lâmina impermeabilizante EPDM com acabamento liso



Elástica y flexível



Versátil



Alta qualidade



Muito durável



Instalação fácil



Ambientalmente amigável



# A Divendi continua a expansão e incorpora seis novos armazéns associados

O Grupo Divendi continua a sua expansão em Portugal e nos últimos meses incorporou seis novos armazéns associados.

**Paulo Inês é responsável pela expansão e coordenação do Grupo em Portugal**, e notou que no início havia uma certa desconfiança por parte dos associados, mas com o passar do tempo eles 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 sua parte.

A Divendi abarca 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.



▲ Paulo Inês, responsável da Divendi em Portugal.

## Novos sócios da Divendi

### Central Fachás, Materiais de Construção, Lda.

Localizado em Sendim, Miranda do Douro, no distrito de Bragança, o armazém tem uma área total de 12 000 m<sup>2</sup>, tendo alcançado um volume de negócios de 1 200 000 € em 2021.

Empresa criada por Alcino Arribas (na foto) e Helder Nobre, ingressou no grupo para potenciar o crescimento com a abertura a outros fornecedores e aproveitar as energias que só a Divendi lhe pode proporcionar.



### Sofermar, Lda

A Sofermar é uma empresa do setor dos materiais de construção com mais de 38 anos de experiência no mercado. Localizada na Póvoa de Varzim, distrito do Porto, esta empresa de cariz familiar rege-se não só pela venda de produtos como também pela comercialização de soluções adequadas às necessidades de cada cliente.

Com uma faturação superior a 13 500 000 €, ingressa no grupo com o objetivo de aproveitar todas as sinergias que o mesmo lhe pode trazer.



### Plamat — Bricolage e materiais de construção, Lda

A empresa encontra-se localizada em Chã, Alijó, no distrito de Vila Real, e à frente da mesma está o seu fundador Paulo Cardoso, que considera a adesão ao grupo uma forma de se diferenciar da concorrência, devido à introdução de novas marcas e à projeção que a exclusividade em marcas próprias lhe podem proporcionar, aumentando a diversidade e a competitividade.

O armazém tem uma área total de 2000 m<sup>2</sup>, com uma área coberta de 700 m<sup>2</sup>.



### M. Guerra — Materiais de Construção, Lda

Fundada por Sebastião Moisés Guerra, à esquerda na foto, a empresa está localizada em Vimioso, no distrito de Bragança mas, a partir de 2006, a empresa passou a ser a gerida pelo filho, Márcio Guerra.

Tem uma área de 1500 m<sup>2</sup>, e uma área coberta de 900 m<sup>2</sup>.

### Ulmagro, Lda

Trata-se da Previsor, da Verde Soalheiro e da Ulmagro, três empresas geridas pelo seu proprietário, António Costa, e localizadas em Ulme, Santarém.

Com um volume de negócios de cerca de 8 000 000 €, a empresa Previsor dedica-se apenas ao setor da construção civil, abrangendo todas as famílias de produtos, e as outras duas do Grupo, Verde Soalheiro e Ulmagro, destinam-se ao setor agrícola, abrangendo também o setor da construção e da bricolage.

### Serros Materiais de Construção, Lda

Com mais de 30 anos no setor, a Serros Materiais de Construção, Lda. está situada em Lagos, na região do Algarve, e foi adquirida pelo novo gerente Armando Dias Várzea (Sulpools Lda.) em 2017. A partir de então, este tem feito várias alterações e tem vindo a aumentar e a modernizar a oferta, bem como a disponibilizar uma maior diversidade de produtos, do início ao fim de um projeto de construção ou reabilitação.

Com um volume de negócios de 1 400 000 €, dispõe de instalações com 3000 m<sup>2</sup>, dos quais 1500 m<sup>2</sup> são totalmente cobertos.



# HELBETA, uma empresa comprometida

Foi em 1976, com um camião Ford 607, que começou a história daquela que em 2000 viria a ser a HELBETA, LDA, uma empresa familiar que se dedica à comercialização de materiais de construção na Beira Interior.



**P**rojetado de três irmãos que basearam o seu trabalho em valores fundamentais como a honestidade, a responsabilidade e o respeito por todos os seus parceiros, clientes e amigos. A HELBETA, apostando na constante evolução da sua oferta e serviços, associou-se em 2017 ao Grupo Ibérico BIGMAT.

Com duas lojas físicas (Tortosendo e Parque Industrial do Fundão) a HELBETA apresenta uma vasta oferta de produtos, nomeadamente:

- Aquecimento/Climatização;
- Canalização/Tubagem;
- Casa de banho;
- Cerâmicas;
- Construção;
- Eletricidade/Iluminação;
- Ferragens;
- Ferramentas;
- Jardim;
- Madeiras;
- Pintura/Drogaria.



▲ Área de entrada para o armazém.

# com o futuro e com os seus valores



◀ As instalações têm uma área total de 6000 m<sup>2</sup>, com uma área de exposição de 1800 m<sup>2</sup>.

A sua longa experiência no mercado dos materiais de construção permite ainda um acompanhamento personalizado ao cliente, desde a escolha ao orçamento, distribuição, entrega e pós-venda do produto.

Empenhados em oferecer soluções e serviços de qualidade, a HELBETA e a sua equipa apresentam-se como uma empresa competitiva, dinâmica, permeável, atenta à comunidade, aos valores humanos e económicos, à envolvente natural e a Si!



▲ Diferentes aspetos da área destinada a exposição.



## OPINIÃO



## Vender, Fechar ou Continuar? O futuro do nosso negócio familiar

**Jordi Tarragona**

jordi@bowfc

Conselheiro de famílias empresárias

A maioria das empresas são familiares (88 % em Espanha) e uma das suas características definidoras é a vontade de continuarem nas mãos da família; mas toda a empresa familiar deve considerar, pelo menos uma vez em cada geração, ao planejar a substituição, se o mais adequado é continuar, vender ou fechar. Porque continuar é uma opção, não uma obrigação. Se for uma família empresária, talvez venda ou feche e empreenda um novo negócio. Ou continue com desbaste.

Para continuar o negócio, este deve ter futuro e ser atrativo para os continuadores, e estes devem ter vontade de continuar e capacidade para o fazer. Continuar com a empresa familiar não quer dizer necessariamente trabalhar nela; se tiver suficiente dimensão, a família pode manter-se no governo ou como simples proprietários ativos. Ao decidir, é necessário estar consciente das emoções, visto que o sangue pode nublar a vista; não é necessário pôr dinheiro bom sobre negócio mau, nem deixar um presente envenenado aos continuadores. A participação de externos independentes na análise e tomada da decisão pode ajudar a objetivá-la.

Dizem que vender a empresa familiar é a melhor forma de maximizar a riqueza, profissionalizar a direção e reduzir os conflitos familiares. Fechá-la é sempre doloroso, sobretudo no caso do fundador; mas as empresas, tal como as pessoas, estão de passagem neste mundo.

Se a decisão for continuar, convém ter claras as especificidades da empresa familiar: o substantivo é empresa, familiar é o adjetivo.

Diferenciar o chapéu de empresa (meritocracia) do de família (amor) é mais fácil de dizer do que fazer. Não é o mesmo a empresa do fundador que a de primos; à medida que as gerações passam, o capital dilui-se e as visões — todas elas legítimas — podem ir divergindo. É necessário que fique claro o que a família espera da empresa, e o que está disposta a dar-lhe. E de pôr preto no branco as normas da relação bidirecional entre a empresa e a família. Os problemas são previsíveis, costumam dever-se a poder, trabalho ou dinheiro; prevêê-los não os evita mas pode diminuir a sua intensidade e duração. A empresa familiar não deve ser uma gaiola dourada da qual algum sócio quer sair e não pode; é recomendável estabelecer mecanismos de saída justos para o que sai e viáveis para a empresa.

**“Continuar com a empresa familiar não quer dizer necessariamente trabalhar nela; se tem suficiente dimensão, a família pode-se manter no governo ou como simples proprietário ativo”**

Em todas estas questões, os assessores externos podem ajudar, mas da mesma forma que a parteira durante o parto. É a família empresária quem deve tomar as decisões, recordando que costuma ser certo que “a longo prazo, o que é bom para a empresa é o melhor para a família”.



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](mailto:info@emac.es) | [www.emac.es](http://www.emac.es) | ESPAÑA | USA | ITALIA



PENTRILO

# Federico García

## Diretor Comercial da PENTRILLO

“O meu nome é Federico García Ibáñez e estou orgulhoso de fazer parte da terceira geração da Pentrilo, juntamente com o meu irmão Julio. As pessoas do setor conhecem-me e dirigem-se a mim pelo meu nome próprio Kiko, que me acompanha desde pequeno”.

O atual diretor comercial da Pentrilo está há 20 anos na empresa e conhece bem todos os departamentos da empresa. Licenciado em ciências empresariais, declara-se um apaixonado pelo desporto e pelos três filhos, com um orgulho que não pode dissimular.

“

**A Pentrilo é uma marca focada no profissional da pintura e todos os nossos desenvolvimentos se destinam ao pintor mais exigente”**

### Quem é a Pentrilo?

A Pentrilo é uma empresa familiar de terceira geração com um ADN muito comercial, industrial e claramente inovador. O nosso pilar são as pessoas e acreditamos que as relações pessoais são o motor para o desenvolvimento de uma colaboração bem-sucedida a longo prazo, dentro de uma relação baseada na confiança e na proximidade. Penso que uma empresa é o reflexo da sua direção e, por isso, atuamos com profissionalismo, franqueza e integridade moral mostrando uma total lealdade aos nossos empregados, clientes e fornecedores.

São valores que, sem dúvida, foram transmitidos pelo aquele que foi o nosso grande líder da empresa e que, infelizmente, nos abandonou há 15 anos, o meu pai Federico García. Embora, como lhe digo, continua muito presente na nossa empresa em todas as nossas decisões.

### Qual é a sua infraestrutura operacional?

Na empresa trabalham atualmente 150 pessoas entre os centros de Sant Joan Despí (escritórios e serviço

técnico), Tortosa (logística e produção das famílias de produtos seguintes: rolos, varetas, cubas, cintas, plásticos e papéis, etc.) e Albacete (famílias: espátulas, talochas, extensões e broxas).

Dispomos em catálogo de 2895 referências divididas nos 3P, como lhe chamamos na Pentrilo: Proteger/Preparar/Pintar. Temos três centros com uma superfície aproximada de 35 000 m<sup>2</sup> destinados ao fabrico, escritórios e armazém logístico, onde implementamos todo o nosso conceito dos 3P com os nossos expositores perfeitamente estudados para maximizar as vendas e adaptados à medida para cada um dos nossos clientes.

Fabricamos 85 % do nosso catálogo e isto demonstra a grande diferença da nossa empresa relativamente aos restantes concorrentes, dos quais muitos apostaram na importação de produtos da China, e isto permitiu-nos manter as nossas vantagens competitivas em inovação, qualidade e serviço. Com os anos, quando me lembro de uma década atrás, parecia que estávamos loucos e hoje isso tornou-se um facto diferencial fundamental.

### Um país frequentemente pouco dado a inovar.

Um país não vive só do turismo e valorizamos muito o desenvolvimento da indústria do nosso país que, infelizmente, é cada vez menor. Nós tentamos, na medida do possível, que os nossos fornecedores sejam nacionais ou, na sua falta, europeus.

Repare que a Pentrilo é uma marca focada no profissional da pintura e que todos os nossos desenvolvimentos estão focados no pintor mais exigente, e que simultaneamente nos ajuda a melhorar cada dia e com o qual mantemos uma estreita relação a fim de lhe proporcionar soluções novas, diferentes e únicas que melhorem a produtividade do seu trabalho.

### É curiosa a história do início com os rolos...e do nome!!

Pentrilo vem de uma língua que devia ter sido comum a todos, o esperanto, e o seu significado é *ferramenta para pintar*. No próximo ano fazemos 70 anos e esperamos poder comemorar com toda a pompa.

A nossa origem é graças ao meu avô, que, juntamente com a minha avó, num local muito pequeno do bairro do Poble Sec (Barcelona) se dedicou a fazer manualmente uma espécie de rolo de lã para pintores de barcos do porto de Barcelona. São as primeiras imagens que guardamos da empresa do ano de 1953. Por isso, começámos a contar dessa altura.



▲ Primeiros rolos fabricados com uma espécie de rolo de lã para pintores de barcos no porto de Barcelona. São as primeiras imagens que guardamos da empresa do ano de 1953.

O meu avô faleceu muito jovem e o meu pai, com um dos irmãos dele, o Miguel Ángel, decidiram como homenagem ao pai continuar a fazer nos fins de semana esses rolos para os pintores que lhe mencionei anteriormente e adicionalmente aos respetivos trabalhos.



▲ Centro de Logística e Produção de Tortosa (Tarragona)

### E aqui começa a história.

Sim, e passados uns anos decidiram deixar tudo e dedicar-se de corpo e alma ao negócio familiar. Realmente, eles são os dois grandes impulsionadores da Pentrilo que, juntamente com a sua irmã Marta (química de profissão), que se incorpora anos depois, fazem da Pentrilo uma empresa muito respeitada no setor da pintura que emerge mal dispoendo de recursos para tal nas suas origens.

Mais para a frente, do Poble Sec passámos para um local no bairro de Sants, e daqui para um pavilhão em Sant Joan Despí (Barcelona). Posteriormente, fomos desviando a produção a Tortosa, visto que a minha mãe, que em paz descanse, herdou uns terrenos agrícolas do pai dela.

Passámos, literalmente, de uns terrenos de tangerinas a uma indústria em Roquetes (Tarragona) onde trabalham mais de 100 pessoas.

Chamo a atenção para o facto de que há dois anos conseguimos que o polígono industrial onde iniciámos com a primeira pedra se chame, em homenagem ao meu pai, Polígono Industrial Federico García. Atualmente, estamos muito orgulhosos da internacionalização da nossa empresa; já estamos presentes, em maior ou menor grau, em 67 países.

### Para vocês, a formação também está no vosso ADN

Como me disse uma vez um professor da faculdade: “se achas que a formação é cara, experimenta com a ignorância”.

Procuramos e formamos a nível interno pessoas que se impliquem no seu trabalho, garantimos oportunidades de desenvolvimento com base no mérito e na contribuição profissional e proporcionamos um ambiente de trabalho baseado na estabilidade laboral e na confiança.

Para fazer uma ideia, a média da idade da nossa equipa diretiva são 45 anos e quase todos estamos há





▲ Expositor de produtos da Pentriло

15 anos na empresa. Muitas vezes a experiência não conflitua com a idade e no nosso caso posso dizer com muito orgulho que são uma equipa diretiva unida, formada e jovem, mas com muita experiência no setor.

Outro pilar básico da nossa empresa é a formação de pintores, tanto teórica como prática, através de demonstrações e cursos que fazemos tanto *online* como presenciais.

Necessitamos que o pintor saiba o que tem entre mãos e que seja exigente com as suas ferramentas de trabalho. Se lhe valesse qualquer coisa, a Pentriло perderia a sua razão de ser.

Daí que o nosso *slogan* seja: **“A FERRAMENTA IMPORTA MESMO, USE PENTRILO”**.

#### Qual é a sua estratégia e posicionamento no setor dos armazéns de materiais de construção?

Do ponto de vista histórico, o nosso cliente foi sempre o armazenista de tintas profissionais, e é onde a Pentriло é líder no mercado nacional. Como sabemos, nestes últimos anos as tendências mudaram e agora o profissional das remodelações acaba por dar um serviço integral que inclui a pintura entre os seus variados serviços. Neste novo contexto, os armazéns de materiais de construção que apostaram na implementação da secção de tintas podem oferecer este serviço completo ao cliente sem necessidade de ter de ir a outras lojas para comprar a tinta. Para nós, como fabricantes de ferramentas de pintura nacionais, este é um segmento de mercado em que a Pentriло tem de estar bem posicionada e, nestes últimos anos, desenvolvemo-nos muito num setor em que há 10 anos não tínhamos qualquer presença.

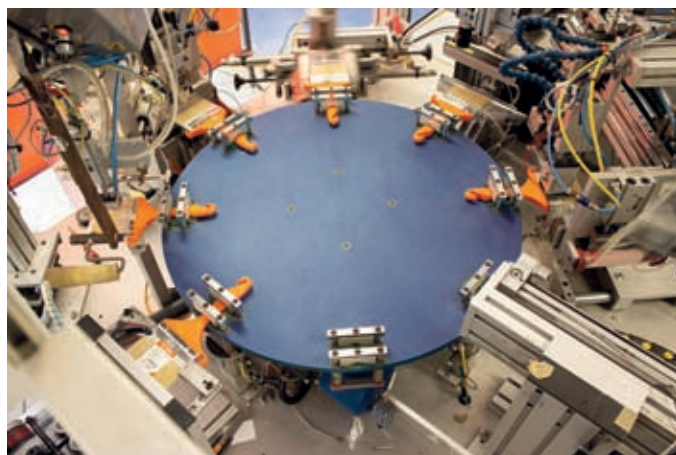
De facto, graças à nossa fábrica de aço em Albacete e ao *know-how* do nosso pessoal, estamos a conceber todo o tipo de ferramentas e soluções mais focadas na construção que inclusive na decoração no mundo do aço.

#### Esperançado com o futuro?

Abriu-se para nós um leque enorme e nestes últimos 5 anos grande parte do investimento da empresa tem estado muito focado neste setor, em que cada vez estamos melhor posicionados e cujo desafio pela frente é o de chegar a ser uma marca reconhecida e líder também pelo profissional da construção.

“**Pentriло vem de uma língua que devia ter sido comum a todos, o esperanto, e o seu significado é ferramenta para pintar”**

É política da empresa reinvestir grande parte dos lucros gerados por estarmos na vanguarda do setor e poder assim concorrer cara a cara contra qualquer multinacional estrangeira por muito grande que seja.



▲ É política da empresa reinvestir grande parte dos lucros para continuar na vanguarda do setor.

Por último, e como mensagem final, gostava de transmitir ao mercado da construção que a Pentriло vem para o setor da construção para proporcionar os seus 70 anos de experiência no mundo da pintura profissional.

Texto: Ramon Capdevila  
Foto: PENTRILO

# NOGOSA, uma aposta na qualidade, no desenvolvimento e na inovação dirigida aos clientes



▲ Instalações da NOGOSA na localidade de Novelda, na província espanhola de Alicante.

**A** **NOGOSA Soluciones Constructivas**®, fundada em 2004, é a marca comercial da empresa **Pavinovel**® com sede em Alicante. A sua missão é oferecer soluções aos profissionais da construção, através do fabrico e fornecimento de moldes para betão impresso e moldes e rolos para revestimento vertical a lojas de materiais de construção, armazéns e lojas de ferragens. Nesse mesmo ano, assinou um contrato exclusivo com a prestigiada marca americana **Marshalltown**® para distribuir as suas ferramentas em Espanha e Portugal, o que gerou uma maior variedade de produtos e lhe permitiu oferecer uma gama mais vasta de possibilidades, respostas e soluções aos seus clientes.

Após a grande aceitação no mercado e a fim de se consolidar, a **NOGOSA Soluciones Constructivas**® inicia a sua gestão empresarial independentemente e em 2008 cria a **COLOTOOL**® como a sua própria marca de ferramentas para a construção. Continua a evoluir e a especializar-se em novas linhas de produtos, concentrando o seu desenvolvimento na melhoria de produtos e soluções com o objetivo de proporcionar ao profissional da construção um trabalho ágil, confortável e de alto desempenho. Após anos de experiência em gesso laminado e a aplicação dos conselhos de profissionais do setor, bem como dos melhores padrões de qualidade, desenvolve a sua



▲ Stand da Nogosa na última edição da Feira Concreta realizada no Porto: Vicente Molina, director comercial de Nogosa, e à direita Carlos Duarte, da NOGOSA Portugal.

própria gama de ferramentas para fitas adesivas automáticas e semiautomáticas, a **EXULANS**®. Também cria a sua própria marca para malhas, véus e tapetes de emulsão de fibra de vidro, a **NOGOFIBER**, e posteriormente a marca **LEVEL-PRO** como um sistema de nivelamento profissional para a colocação de qualquer tipo de azulejo, mármore, porcelana retificada e azulejos de grande formato. Além disso, a **NOGOSA Soluciones Constructivas**® continua a expandir e



◀ Pormenor da área do armazém.



▲ Pormenor da área da sala de amostra do produto.



▲ Diversos produtos comercializados pela Nogosa.

completar o seu catálogo de ferramentas para construção e ladrilhagem, ferramentas para pavimentos técnicos e betão, misturadores elétricos, cortadores manuais de cerâmica, discos de corte e retificação, ferramentas de carboneto de tungsténio, ferramentas para sistemas de isolamento térmico para exterior e de revestimento vertical, escadas e bancos de alumínio, escovas, pincéis, rolos e acessórios para acabamentos. Também apresenta uma gama completa de produtos químicos para a construção, entre os quais pontes de colagem, aditivos, fixadores, decapantes, diluentes, fibras de polipropileno e repelentes de água, e continua a ser uma empresa líder no fabrico de moldes rígidos e flexíveis para betão impresso e moldes e rolos para revestimento vertical, dispondo atualmente da mais completa coleção de moldes do mercado.

Numa constante adaptação às novas necessidades e exigências do mercado e a um maior volume de trabalho, durante 2021 a **NOGOSA Soluciones Constructivas**® realizou a sua mudança de sede a fim de obter um maior espaço físico e de armazenamento, trabalho, gestão logística e administração para novos projetos, o que lhe permitiu aumentar a capacidade e a eficiência no serviço para dar uma resposta ainda melhor. Graças

também às novas tecnologias de gestão incorporadas, tem sido capaz de atender todas as exigências de uma forma muito mais eficaz e rápida e de favorecer ao mesmo tempo o crescimento dos clientes.

Após quase 20 anos de experiência e com base na perseverança e dedicação, a **NOGOSA Soluciones Constructivas**® é hoje uma empresa de referência no setor. O seu compromisso para com a qualidade, desenvolvimento e inovação com vista à satisfação e conforto do cliente foram sempre bastiões fundamentais na sua trajetória. Tem profissionais altamente experientes que estão sempre prontos a oferecer a melhor atenção e serviço possíveis, quer no aconselhamento personalizado, quer nos orçamentos ou na consulta técnica. Tem uma extensa carteira de clientes em todo o mundo, e apresenta os seus produtos e desenvolvimentos nas feiras mais importantes em Espanha e no mundo, tais como a *Construmat* (Barcelona) e a *Construtec* (Madrid), a *World of Concrete* (Las Vegas), a *Batimat* (Paris) e a *Concreta* (Porto).



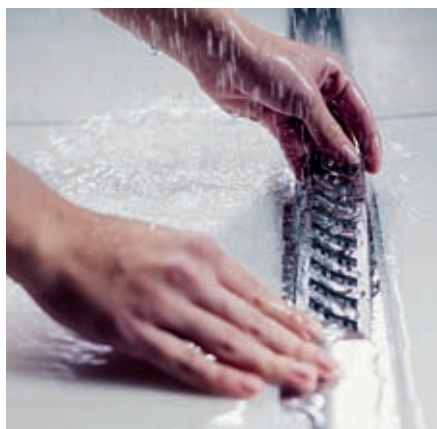
# ACO ShowerDrain S+, um canal de duche surpreendentemente simples



O novo canal de duche **ACO ShowerDrain S+** associa um elegante *design* a um sistema de escoamento nas casas de banho de alto rendimento e funcionalidade. O ACO ShowerDrain S+ reúne as vantagens de um canal de duche convencional com as facilidades de manutenção de um sumidouro, por ter acesso livre e fácil aos componentes interiores do canal.

O ACO ShowerDrain S+ é a nova proposta de conceção de canal de duche que se integra perfeitamente na estética global da casa de banho, ao mesmo tempo que proporciona uma forma simples de o mantermos limpo e em perfeitas condições. Isto consegue-se graças à função “tip & flip” que permite levantar a grelha e retirá-la com uma simples pressão do dedo a um dos lados, sem necessidade de ferramentas adicionais, evitando arranhões e danos no material ou outras incomodidades.

Quanto à instalação, o sistema vem pré-montado com tela impermeabilizante e possui um declive integrado para garantir a drenagem ótima da água. Isto melhora substancialmente a capacidade de autolimpeza do canal e reduz acentuadamente a quantidade de água residual estancada e as consequentes manchas de calcário. Todos os componentes interiores podem ser facilmente extraídos, o que garante o acesso livre à tubagem e facilita eventuais trabalhos de manutenção e limpeza.



▲ A elegância do canal ACO ShowerDrain S+ também se pode apreciar no acabamento da sua superfície. As peças exteriores fabricadas em aço inoxidável receberam um tratamento especial de eletropolimento que consegue fazer com que fiquem 50 % mais lisas e, inclusive, mais brilhantes.



Digitalice  
o código QR para  
mais informação  
sobre o produto.



## ACO ShowerDrain S+

# Surpreendentemente simples

O novo canal de chuveiro da ACO

### Prático e funcional

O novo ACO ShowerDrain S+ combina elegância e desempenho em um único canal, adaptando-se perfeitamente a qualquer chuveiro ao nível do solo. O seu design inovador e ao mesmo tempo muito simples, combina as características de um canal de chuveiro convencional com as vantagens da instalação de um sumidouro.

Sua função inovadora “tip & flip” permite levantar e retirar a grelha com um leve toque, sem a necessidade de ferramentas. Isso simplifica ao máximo a limpeza e a manutenção, prolongando significativamente a vida útil do produto.



ACO. we care for water



# A Fila Academy Iberia já tem o seu primeiro grupo de formados de profissionais espanhóis

**F**ila Academy Iberia, o novo espaço destinado à formação prática e teórica do profissional, conta já com o primeiro grupo de formados de profissionais espanhóis que estudaram nas suas salas de aula. **Um total de 15 aplicadores profissionais**, oriundos de diversas partes de Espanha, visitaram a sede central da Fila Iberia na localidade de Chilches (Castellón) para realizar um curso especializado sobre limpeza, proteção e manutenção de superfícies. O encontro contou com a presença do **presidente da Fila, Beniamino Pettenon, juntamente com a sua esposa Anna Strolego**, que viajaram de Itália para conhecer a **Fila Academy Iberia** e usufruir pessoalmente desta formação para os profissionais do setor.

O curso foi ministrado pela equipa da Fila, que é composta pelo Paolo Gasparin (Country Manager Fila Iberia), Jordi Adsuara (Responsável Técnico e de Formação) e os delegados Juan Cadenas (Área Norte), Antonio Payán (Centro) e Regino Rubio (Área Sul). **Os assistentes puderam conhecer diretamente os produtos mais inovadores da Fila**, tais como o detergente desincrustante biológico DETERDEK PRO ECO ADVANCED FÓRMULA, o desincrustante ácido enérgico específico para piscinas e exteriores PH ZERO, o produto de limpeza de resíduos epoxídicos CR10, o antimanchas biológico MP90 ECO EXTREME, o produto de limpeza instantânea para juntas cimentícias em fresco INSTANT REMOVER e o protetor com efeito revitalizante STONE PLUS.

Além disso, **os participantes no curso conheceram em pormenor** a utilização das ferramentas adequadas para realizar uma correta limpeza final da obra, como é o caso do aspirador de líquidos, a máquina rotativa e a mopa, através de uma grande série de interessantes demonstrações práticas. Na conclusão do evento, todos os participantes obtiveram um título de formação e comprovação do estudo realizado.



▲ Da esquerda para a direita: Olga Redondo, Anna Strolego, Beniamino Pettenon, Jordi Adsuara, Juan Cadenas, Regino Rubio, Paolo Gasparin e Antonio Payán.



▲ Diversos momentos do curso ministrado na Fila Academy Iberia, o novo espaço destinado à formação prática e teórica criado na sede central da Fila Iberia na localidade de Chilches (Castellón).

## Selecione as pilhas certas para as necessidades de energia do seu dispositivo profissional.\*



### SOLUÇÕES DE CONFIANÇA PARA EMPREITEIROS

A Procell desenvolveu o **PRIMEIRO PORTFÓLIO MUNDIAL DE PILHAS PROFISSIONAIS** para servir as necessidades dos utilizadores profissionais e aumentar a rentabilidade do seu negócio.

### COMPREENDER A NECESSIDADE ENERGÉTICA DOS SEUS DISPOSITIVOS:

#### **PROCELL INTENSE POWER**

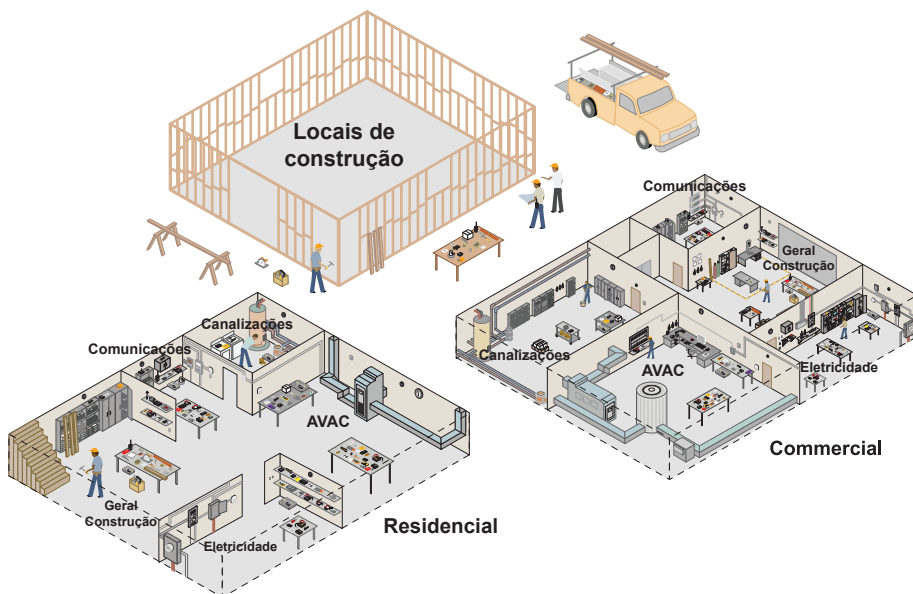
para dispositivos de alto consumo energético

Os Dispositivos de Alto Consumo Energético requerem frequentemente grandes quantidades de corrente durante curtos períodos de tempo. Muitas vezes operam motores, bombas e outros mecanismos que criam movimento, e podem vir com outras funções que necessitam de energia intensa. Precisam de pilhas com menor impedância interna e maior condutividade para suportar os impulsos.

#### **PROCELL CONSTANT POWER**

para dispositivos de baixo consumo energético

Os Dispositivos de Baixo Consumo Energético utilizam tipicamente baixos níveis de energia durante um longo período de tempo. Normalmente possuem menos funções intensivas de energia, e estão inativos a maior parte do tempo. Devido à sua lenta e constante necessidade de corrente, necessitam de pilhas com elevada capacidade celular e materiais mais ativos, de modo a poderem permanecer ligadas durante longos períodos de tempo.



\*VS. AS ANTERIORES PILHAS PROCELL AA, AAA, C, D E 9V

# 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







# 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



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



# PAM<sup>®</sup> ECOGEL SEM PÓ



**PARTICIPA**

## GANHA COM PAM ECOGEL



**+ QUALIDADE**  
**+ TRABALHABILIDADE**  
**+ RENDIMENTO**

**MAIS...**

**UMA VIAGEM, MATERIAL DE PROPAMSA,  
CARTÕES DE OFERTA E MUITO MAIS!**

### Como participar?\*

1. Compre PAM<sup>®</sup> ECOGEL FLEX ou SUPERFLEX na sua loja local.
2. Digitalize este código QR.
3. Introduza os seus dados e anexe o seu recibo.
4. Anunciaremos os vencedores nas nossas redes sociais.

\*Válido apenas para a compra de PAM<sup>®</sup> ecogel flex ou superflex.

**PROPAMSA<sup>®</sup>**

# 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](http://volcalis.pt)

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



GRUPO  
PRECERAM