



Casa Peixoto abre nova loja en Palmela

A Casa Peixoto inaugurou a primeira loja em Palmela reforçando a sua presença no sul do país. O investimento é avaliado em 4,5 milhões de euros e envolve a criação de 12 postos de trabalho. Pág. 39

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2025 • DEZEMBRO • Núm. 22

TOP + 1 milhão Portugal

Armazéns de Materiais de Construção 2024

Pág. 26

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
1 LEROY MERLIN	-	1.012.775.910,00	937.121.697,00	8,07%
2 MODELO - DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	141.443.923,70	135.989.333,63	4,01%
3 DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA *	ILHA DE SÃO MIGUEL	77.001.002,39	74.088.996,21	3,93% 
4 ABÍLIO RODRIGUES PEIXOTO & FILHOS, SA	VIANA DO CASTELO	68.001.445,16	65.612.288,22	3,64%
5 BRICO DEPÔT PORTUGAL, SA	LISBOA	59.034.308,00	-	-
6 PALEGESSOS - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PALETES E GESSOS, SA	GUARDA	46.890.535,00	43.945.496,90	6,70%
7 RECONCO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	BRAGANÇA	34.815.356,00	31.892.654,30	9,16%
8 FRANCISCO CONTRERIAS, LDA	FARO	32.303.879,17	32.544.257,02	-0,74% 
9 AZULAIÇO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	28.820.280,72	26.218.216,08	9,92%
10 ARMAZÉNS REIS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	25.386.273,38	25.051.981,90	1,33%
11 ABEL DE OLIVEIRA CARRASQUINHO, SA	FARO	21.072.966,65	18.385.764,68	14,62%
12 ÁLVARO COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	19.453.998,74	21.495.391,93	-9,50%
13 MUNDIMAT, SA	SETÚBAL	19.071.289,63	16.624.007,95	14,72%
14 LEAL & SOARES, SA	COIMBRA	18.845.854,81	17.847.410,19	5,59%
15 MRF - MANUEL RODRIGUES FERREIRA, SA	LEIRIA	18.527.991,53	17.512.987,29	5,80%
16 ANLBEL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LISBOA	18.171.286,04	17.193.071,19	5,65%
17 DECOR PITA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	LISBOA	17.789.174,28	17.549.323,31	1,37%
18 PEDRO & MANTOVANI, SA	LISBOA	17.754.299,71	17.586.121,37	0,96%
19 SOFERMAR - SOCIEDADE COMERCIAL DE MAT. PARA CONSTRUÇÃO	PORTO	17.182.428,24	14.584.811,76	17,81% 
20 ANTÓNIO DA COSTA CARVALHO & CA., LDA	BRAGA	17.176.338,89	16.512.543,68	4,02%
21 JOSE RODRIGUES DE CAIRES & CA., LDA	ILHA DA MADEIRA	16.971.875,47	15.940.643,54	6,47% 
22 JRP FLOORING PRODUCTS	LEIRIA	16.065.629,33	19.661.349,27	-18,29% 
23 SILVA SIMÕES & FILHOS, LDA (CENTRO LOGÍSTICO SSF)	LEIRIA	16.036.152,21	4.852.638,22	230,46% 

Estará Portugal a redefinir o valor de uma central de compras?

Victor Ferron. Desenvolvimento de Negócio Portugal | Grupo BigMat Iberia Pág. 35

Entrevista



Javier Saiz

Diretor Comercial da
RUBI IBERIA Pág. 20



Carlos Duarte

Diretor da RUBI PORTUGAL
Pág. 23

Sistema de aquecimento Schlüter-BEKOTEC-THERM
de baixa altura e baixa temperatura de impulsão



NOVO

URSA XPS SATE PLUS

Porque MAIS é sempre MAIS

Acabamentos perfeitos
que duram ao longo do tempo



Isolamento
especialmente
concebido para
cobrir e proteger
toda a fachada



Solidez e durabilidade

Grande resistência ao impacto e resistência à passagem do tempo durante dezenas de anos e sem manutenção.



Impermeabilidade

Sem absorção de água.



Excelente acabamento

Instalação fácil e rápida que previne o aparecimento de água e reflexos.



A solução MAIS sustentável

Até 100% de matéria-prima reciclada, 100% de aproveitamento com 0 desperdício no fabrico e 100% reciclável.





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).

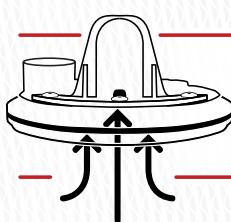
MASAVEU ● INDUSTRIA

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

USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática para batería
Indicada para superficies rugosas



Sucção automática
em caso de perda de pressão

www.tomecanic.es

Pol. Ind Can Roca - c. Motlle, 2-4
08292 Esparreguera — Barcelona | Espanha

cons
Tools

TOMECANIC
HISPANIA S.A.

SE QUISER CHEGAR LONGE, VÁ ACOMPANHADO



RAMÓN CAPDEVILA

Diretor de Jornal dos Armazéns

Encerramos o ano e diria que, em linhas gerais, o setor teve um bom ritmo e as sensações foram positivas. Em princípio, não se vislumbra no horizonte a médio prazo que a situação atual tenha de mudar. Embora, como disse John Lennon, a vida seja aquilo que acontece enquanto fazemos planos.

Sempre achei que o armazém de materiais de construção não conta com nenhuma ajuda além da sua própria equipa e do seu espírito de superação. No entanto, é preciso valorizar o bom trabalho que os grupos de compra fazem para profissionalizar a gestão dos seus armazéns associados. Além disso, sempre defendi que o armazém é, conceptualmente, um negócio de proximidade e, nesse sentido, o seu modelo de negócio deve basear-se em três pilares fundamentais: a oferta de produtos de qualidade, o conhecimento dos mesmos e o atendimento ao cliente. Não é uma boa ideia entrar em concorrência com as grandes superfícies.

Na linha da reflexão sobre os grupos de compra, acredito que o índice que marca a força e a importância de um grupo de compra não é, necessariamente, o número de associados. Na minha opinião, um dos mais importantes é e será no futuro o grau de compromisso e fidelização dos associados para com o próprio grupo. Aqui está o cerne da questão. Sem

dúvida, esta premissa será determinante na luta por uma quota de mercado cada vez mais difícil de manter e aumentar, face às estratégias muito agressivas dos grandes supermercados, que ainda estão apenas a começar. Estratégias que atacam diretamente a nossa quota de mercado e, acima de tudo, as nossas margens. Penso que o futuro passa por unificar ao máximo as estratégias dos sócios dos grupos de compra, sobretudo no que se refere às compras com fornecedores referenciados. A ideia de que o grupo não impõe nem exige podia ser válida há 10 anos ou mais. Agora não.

O mercado atual já não é um mercado de procura, agora estamos num mercado de oferta onde quem manda, mais do que nunca, é o cliente. E agora também, mais do que nunca, a rapidez na tomada de decisões e na definição de estratégias será determinante. «Se queres ir rápido, vai sozinho. Se queres ir longe, vai acompanhado».

Não nos enganemos, os discursos antigos já não servem. Estamos num novo cenário e permitam-me insistir mais uma vez em conceitos como acordos, alianças, uniões... não há outro caminho. Entre todos, temos de começar a homogeneizar um mesmo discurso para encontrar uma personalidade própria e oferecer uma aposta interessante e sólida ao mercado.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIREÇÃO: Ramon Capdevila - rcapdevila@jornaldosarmazens.com • **TRADUÇÃO:** Between Oceans Solutions, Ltd.

ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E PUBLICIDADE: c/ Mallorca, 1, Planta 1^a • 08014 Barcelona • Tel. 93 101 71 43 • www.jornaldosarmazens.com

DESIGN E PAGINAÇÃO: www.estudigenis.es • **IMPRESSÃO:** Gráficas Andalusi • **PERIODICIDADE:** Trimestral, Núm. 22, Dezembro 2025 • Depósito legal: GI 746-2017

No passado dia 19 de junho, o *Jornal dos Armazéns* lançou na sua newsletter uma sondagem com a seguinte pergunta:

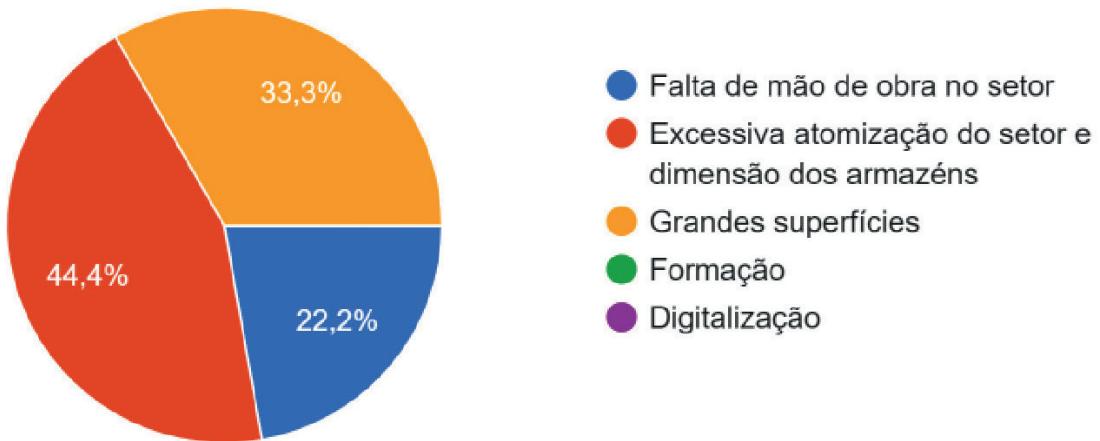
Qual achas que é o principal problema que enfrenta o armazém de materiais de construção?

Ramon Capdevila

O principal problema do setor é a sua excessiva atomização

Qual considera ser o principal desafio que os armazéns de materiais de construção enfrentam atualmente?

96 respostas



Ao todo, foram recebidas 96 respostas provenientes de armazéns de materiais de construção que participaram na sondagem, cujos resultados podem ser consultados na imagem.

Desde já, devo dizer que os resultados não me surpreenderam minimamente, tendo em conta a realidade do setor. No entanto, talvez esperasse uma percentagem mais elevada nas opções “formação” e “digitalização”. As respostas demonstram de forma clara que o **principal problema do nosso setor é a sua excessiva atomização**. Importa referir, no entanto, que se o setor não fosse tão atomizado, é possível que a opção mais votada não tivesse sido “as grandes superfícies”. Um ponto a refletir.

Começa também a ganhar forma a preocupação com a falta de mão de obra no setor. Trata-se de um problema identificado já há algum tempo, mas que, mais recentemente, está a ganhar cada vez mais relevância e urgência.

Quanto à excessiva atomização do setor, tenho algumas dúvidas sobre como irá evoluir até que se atinja um número total de armazéns mais alinhado com as reais necessidades

da procura. Há quem defende a concentração como uma forma de mitigar, em parte, este problema. **Mas é difícil imaginar qualquer processo de “concentração” quando estamos a falar de cerca de 1.000 armazéns de materiais de construção**, sendo que praticamente 85% deles apresentam um volume de faturação anual em torno de um milhão de euros — ou até menos.

Por isso mesmo, e enquanto isso (permita-me a expressão), acredito que é fundamental impulsionar a digitalização do setor e reforçar a aposta na formação dos colaboradores dos armazéns. **Neste sentido, a digitalização é um processo imparável que nos pode tornar mais eficazes, produtivos e sustentáveis**. Mas é necessário saber aproveitá-la através de uma profunda mudança de mentalidade.

A formação, por sua vez, será cada vez mais imprescindível, tendo em conta o aparecimento de novos materiais e de novos sistemas construtivos. E, em matéria de digitalização e políticas de formação, as grandes superfícies não estão assim tão mal. E em Portugal, mal começaram.

Dando continuidade à pesquisa anterior, em setembro lançamos esta segunda pesquisa com a seguinte pergunta:

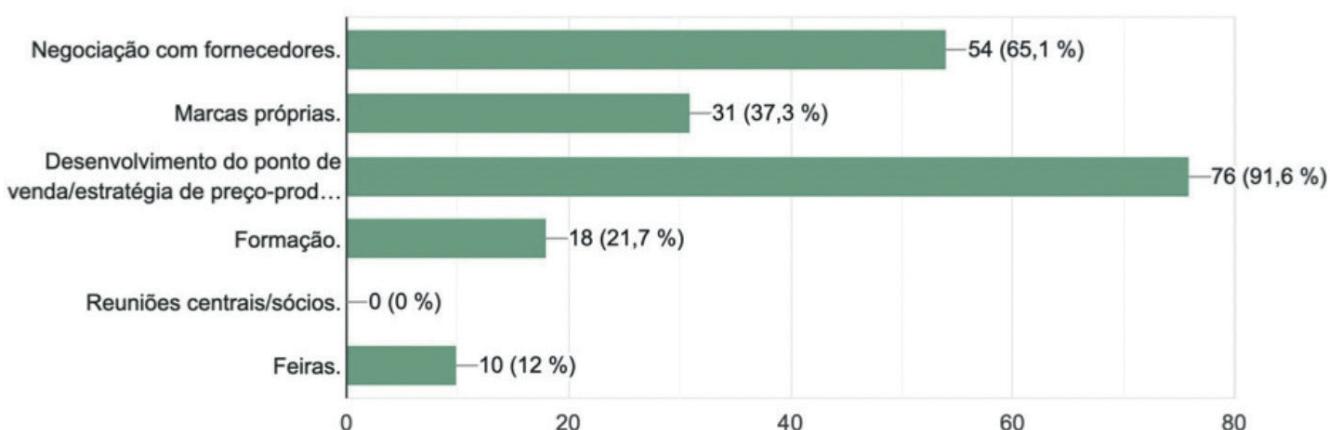
Quais são os dois serviços que você considera mais importantes que um grupo de compras deve oferecer aos seus membros neste momento?

Ramon Capdevila

O desenvolvimento do ponto de venda/estratégia de preço-produto é o aspeto que um armazém considera mais importante que um grupo de compras deve oferecer aos seus associados

Quais serviços considera mais importantes que um Grupo de Compras deve oferecer aos seus associados?

83 respostas



Para centrar um pouco os resultados, na pesquisa era possível escolher três opções das seis apresentadas no gráfico. No total, recebemos a resposta de 83 armazéns que, na sua maioria, decidiram que o desenvolvimento do ponto de venda/estratégia de preço-produto é o aspeto que um armazém considera mais importante que um grupo de compras deve oferecer aos seus associados.

Em segundo lugar, e a alguma distância, os armazéns têm-se inclinado para a negociação com os fornecedores.

Devo dizer que estes resultados-me surpreenderam um pouco, mas revelam, por sua vez, um grau de maturidade no setor. Por quê?

Porque é muito importante que um armazém considere que um grupo de compras tem a responsabilidade, para não dizer a obrigação, de ajudar no desenvolvimento do seu ponto de venda. Estes resultados teriam sido os mesmos se não existissem as grandes superfícies? Talvez não. E é aí que reside em

toda a questão. Começamos a ter claro que não só é importante o «preço», que é muito importante, mas também ter um ponto de venda muito bem estudado em termos de produto, gamas de produtos, preços, ofertas, posicionamento, etc.; que, sem dúvida, são aspetos que serão determinantes no futuro. Na verdade, já o são.

E isso não significa, de forma alguma, **copiar as grandes superfícies, na verdade, seria um grave erro**. Isso significa «pensar» no ponto de venda e procurar um formato perfeitamente identificável para o cliente. Um cliente que, além disso, está a mudar os seus hábitos de compra e a sua forma de se relacionar com os fornecedores de materiais de construção. A oferta é grande e a concorrência será cada vez mais importante e profissional e, neste novo contexto futuro, é preciso focar no modelo do ponto de venda. E, sem dúvida, os grupos de compra estão chamados a ter um papel determinante neste novo cenário.

BigMat apresenta o seu Plano de Negócio 2030

A **BigMat** realizou no passado 29 de novembro a sua **Assembleia Geral Extraordinária de Sócios** no Hotel Meliá Castilla, em Madrid, onde foi partilhada a evolução do Grupo e apresentado o **Plano de Negócio 2030**, um projeto estratégico a cinco anos que reforça o posicionamento da BigMat como “a única alternativa real às multinacionais” no setor da distribuição de materiais de construção. Durante a sessão, **Jorge Vega, diretor-geral**, partilhou com os sócios as principais alavancas de crescimento da BigMat, assentes na melhoria contínua da competitividade, da rentabilidade e da capacidade de serviço em todo o território.

Um Plano de Negócio a cinco anos para crescer com mais escala e valor

O Plano de Negócio 2030 estrutura-se em três eixos estratégicos principais: **fornecedores e fabricantes**, reforçando acordos e condições para se diferenciar nas compras; **clientes dos sócios**, impulsionando o ponto de venda, a proposta comercial e o acompanhamento ao cliente profissional; e **novos sócios**, integrando novos armazéns para aumentar capilaridade e quota de mercado. O objetivo é claro: mais sócios significa mais escala, o que se traduz em maior competitividade, maior quota e mais valor para cada armazém, mantendo a independência empresarial que caracteriza o Grupo.

Jorge Vega sublinhou ainda que a estratégia está orientada para que os sócios disponham de ferramentas, capacidades e apoio que um armazém individual não pode alcançar por si só, reforçando assim a resiliência do modelo BigMat. Do mesmo modo, **Juan Ramon Árbol, na sua primeira intervenção perante a Assembleia Geral Extraordinária de Sócios como presidente da BigMat Ibérica**, quis destacar o privilégio que representa assumir o cargo à frente de um grupo nascido da soma de projetos empresariais sólidos, referências nas respetivas áreas de influência, e que souberam crescer mantendo a sua identidade e proximidade. Numa mensagem dirigida especialmente aos sócios, o presidente valorizou o seu

papel como verdadeiro motor do Grupo e reafirmou o seu compromisso com o legado da BigMat e com a visão de futuro que, afirmou, “continuaremos a construir juntos”.

Árbol sublinhou a relevância do Plano Estratégico 2030 como roteiro partilhado para enfrentar os próximos anos com ambição, unidade e rigor, insistindo na formação — tanto para as equipas como para o próprio Conselho — como pilar imprescindível para reforçar a liderança e a profissionalização do Grupo. **Na Assembleia foi também abordado o avanço do Plano de Transformação Logística, concebido para assegurar um stock ideal** e uma cadeia de abastecimento mais eficiente, apoiada em processos digitais e orientada para melhorar a experiência do cliente profissional.

Entre as medidas partilhadas, foram apresentados movimentos de otimização da rede e das operações, com foco na consolidação de centros logísticos e na melhoria da capilaridade do serviço, incluindo o arrendamento do novo Centro Logístico em Getafe, concretamente em G-Park, onde será relocalizada a loja da BigMat La Plataforma Getafe. Tudo isto permitirá à BigMat operar com um modelo mais ágil, competitivo e plenamente alinhado com as necessidades atuais do mercado.

A logística consolida-se como pilar estratégico do Plano 2030: será otimizada a cadeia de abastecimento, garantindo um stock ideal e eficiência operacional

na Assembleia Geral Extraordinária de Sócios

Plano de formação: gerentes preparados para liderar o futuro

Outro eixo-chave foi o Plano de Formação, especialmente dirigido à capacitação de gerentes e equipas. Este programa contempla: formação intensiva, rotação por todos os postos de trabalho e uma visão completa e vertical do negócio. Com este plano, a BigMat Ibérica reforça o talento interno e garante que cada ponto de venda dispõe de líderes preparados a partir da realidade local de cada sócio.

A Assembleia Geral Extraordinária de Sócios concluiu com um **apoio sólido às linhas estratégicas** expostas, aprovando-se todos os pontos da ordem de trabalhos por unanimidade e por amplas maioria. Com uma estrutura territorial reforçada, uma logística em transformação, marcas especialistas em crescimento e um plano sólido de captação e formação de talento, a BigMat Ibérica consolida a sua liderança como grupo independente de referência no mercado ibérico.

Arbol sublinhou a relevância do Plano Estratégico 2030 como roteiro partilhado para enfrentar os próximos anos com ambição, unidade e rigor

O BigMat Day reinventa-se: mudança de localização, data e formato

O encontro profissional de referência do Grupo BigMat muda de **localização, data e formato** para se adaptar a um setor em constante evolução e manter a sua posição de vanguarda e liderança. A nova edição será realizada nos dias **17 e 18 de fevereiro de 2026 na Feria Valencia**, um recinto com instalações modernas, amplas e perfeitamente adaptadas ao novo formato do evento. A sua **excelente acessibilidade, capacidade expositiva e ambiente profissional** oferecem o cenário ideal para continuar a impulsionar o crescimento e a projeção do BigMat Day nesta nova etapa.



▲ Alguns dos parceiros BigMat presentes no BigMat DAY 2025.



▲ Jorge Vega, diretor-geral da BigMat, durante a sessão na Assembleia Geral Extraordinária de Sócios.



▲ Juan Ramon Árbol, na sua primeira intervenção perante a Assembleia Geral Extraordinária de Sócios como presidente da BigMat Ibérica.



▲ Edição BigMat DAY 2025 realizada em Madrid.

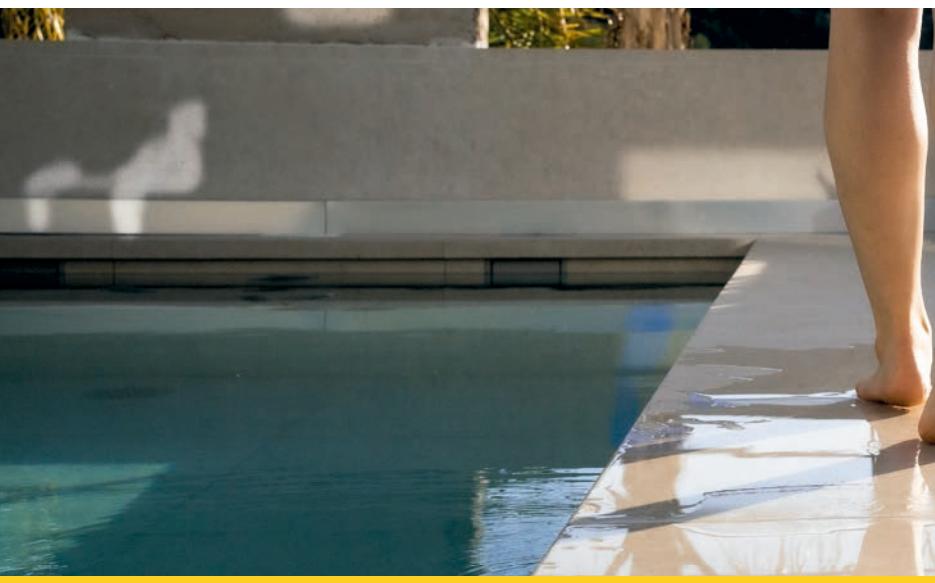
Terminal Intermodal de Campanhã, no Porto, vence BigMat International Architecture Award 2025

De acordo com o júri internacional — presidido por Jesús Aparicio e composto por Oana Bogdan (Bélgica), Martin Janok (Chéquia + Eslováquia), Anne Lacton (França), Francesca Torzo (Itália), José Neves (Portugal), María Langarita (Espanha) e Jesús Donaire (secretário do prémio) — o TIC – Terminal Intermodal de Campanhã foi distinguido pela sua “extraordinária clareza estrutural”, sublinhando que “a sustentabilidade da obra reside, simplesmente, no uso racional dos seus componentes construtivos, reduzidos à sua geometria e utilidade funcional essenciais”. A obra do professor da FAUP destacou-se entre quase 700 projetos provenientes de sete países europeus (Bélgica, Chéquia, França, Itália, Eslováquia, Portugal e Espanha), selecionados a partir de um conjunto inicial de 90 equipas divulgado em julho e posteriormente reduzido a 13 finalistas. O prémio, no valor de 30 mil euros, foi anunciado a 7 de novembro, durante a cerimónia realizada na Universidade de Tecnologia de Varsóvia, na Polónia.

A par da atribuição do BigMat International Architecture Award 2025 ao TIC – Terminal Intermodal de Campanhã, o júri, decidiu **atribuir o BigMat International Proximity Architecture Award 2025 à Casa da Birgit, em Calvím, Maiorca, dos arquitetos espanhóis TEd'A arquitectes.**



▲ O TIC – Terminal Intermodal de Campanhã no Porto, da autoria do arquiteto Nuno Brandão Costa foi reconhecido com o BigMat International Architecture Award Grand Prize 2025.



ANTIDERRAPANTE PROFISSIONAL
qualidade FILA

AÇÃO RÁPIDA - NÃO CRIA FILME - SEGURANÇA EM CADA PASSO



surface
care
solutions



proGRIP
TRATAMIENTO PROFESIONAL ANTI-DESЛИZANTE
TRATAMENTO PROFISSIONAL ANTI-DERRAPANTE
AUMENTA LA RESISTENCIA AL DESLIZAMIENTO
AUMENTA A RESISTÊNCIA AO ESCORREGAMENTO
ACCION RÁPIDA, NO CREA FILME.
AÇÃO RÁPIDA, NÃO CRIA FILME
RESISTENCIA AL DESLIZAMIENTO
RESISTÊNCIA AO ESCORREGIMENTO
1L 1L = hasta/ate 10 m²





[VER VIDEO](#)



NOVORODAPIÉ

ECLIPSE® SP

Modelo de Utilidade

U202031050

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.

Novorodapié Eclipse® SP, beleza por arte mágica.



REVERSÍVEL



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

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

A GAMMA incorpora quatro novos associados

Com estas incorporações, a Central conta com 47 armazéns associados em Portugal

A Central continua a crescer com a incorporação de 4 novos armazéns associados em diferentes zonas de Portugal. Este avanço reforça um modelo centrado em proporcionar valor real, diferenciação e ferramentas eficazes para impulsionar o negócio de cada associado.

Os novos armazéns que se juntaram à Central estão convencidos de que esta não só

lhes permite aceder a condições de compra competitivas, como também lhes fornece ferramentas únicas para fortalecer o seu negócio: desde marcas próprias exclusivas que proporcionam diferenciação no ponto de venda, até oportunidades de compra únicas como a GAMMA Connecting, que liga a oferta e a procura de forma direta e eficaz.



A **BRICOMATE** é especializada no comércio e distribuição de materiais de construção e bri colagem. A empresa foi fundada em 1986 e, em 2005, decidiu concentrar-se nos materiais de construção no ponto de venda localizado em Tirso, a norte do Porto. Na imagem, Filipe Sousa, diretor de área da GAMMA Portugal, com **Francisco, proprietário e gerente da Bricomate**.



A **FRP CUNHA** está localizada nas Ilhas Açores, mais concretamente na Ilha da Graciosa, uma das mais pequenas do arquipélago, com apenas 5.000 habitantes. Comercializam materiais de construção, ferragens, tintas e carpintaria. Com a sua incorporação na GAMMA, procuram fortalecer-se e abrir uma nova exposição de cerâmica e casa de banho. O projeto é liderado por **Cátia Sousa e Fernando Cunha**, que encaram esta nova etapa com entusiasmo e empenho.



A **MACORIMA** é uma empresa com mais de 40 anos de experiência no setor, localizada na cidade de Leiria. Especializada em cerâmica, casas de banho, canalização e ferragens para construção, conta com uma exposição renovada que reflete o seu compromisso com a qualidade e o serviço.

Já há datas para o GAMMA CONNECTING 2026: de 16 a 23 de março

Formato virtual



16 - 23 março | #GAMMAconnecting2026 | juntos conectamos

Com o Connecting, a GAMMA reafirma o seu compromisso de oferecer ferramentas que ajudem os seus associados a crescer, a diferenciar-se e a competir com garantias.

AGAMMA confirmou as datas do seu grande evento anual, que será realizado de **16 a 23 de março de 2026 em formato virtual**. Assim, o modelo presencial é estabelecido com caráter bianual, seguindo a tendência das grandes feiras internacionais, segundo informaram na sede.

Tal como aconteceu em outras edições virtuais do Connecting, nesta edição também haverá sorteios que premiarão a participação e uma palestra de destaque que trará valor acrescentado na forma de conhecimento e novas perspetivas. Esta combinação tornou o GAMMA Connecting num ponto de encontro que não só promove as relações comerciais, mas também impulsiona o crescimento e a diferenciação dos armazéns associados.

O GAMMA GROUP lança a sua primeira campanha publicitária em Portugal

O GAMMA GROUP lançou a sua primeira campanha publicitária em Portugal, dirigida ao público final e centrada em categorias estratégicas como casas de banho, cerâmica, laminados, tintas e cozinhas, setores-chave nos quais a GAMMA tem uma sólida proposta de valor. Para além de gerar tráfego imediato, a iniciativa procura posicionar a marca do grupo e o nome do associado na mente do consumidor, com uma visão a médio e longo prazo, especialmente em produtos de compra reflexiva, como cerâmica e equipamento de casa de banho.

É importante referir que **cada associado desempenha um papel ativo na ativação local da campanha**, através da distribuição de folhetos em caixas de correio, imprensa local e através das suas próprias redes sociais. Além disso, é incentivada a colaboração com clientes profissionais, considerados prescritores estratégicos no processo de decisão de compra. O folheto da campanha inclui marcas portuguesas reconhecidas, bem como as marcas próprias do grupo: Bahó, Terradecor e GAMMA. Estas campanhas serão repetidas anualmente e contarão com três edições previstas para o próximo ano de 2026, sendo compostas por diferentes ações de comunicação. Esta primeira campanha em Portugal é apenas o início de uma estratégia ambiciosa que visa criar um projeto comum, baseado no aproveitamento das sinergias que a união proporciona.



▲ O GAMMA GROUP lançou a sua primeira campanha publicitária em Portugal, marcando um marco na consolidação da marca no mercado português.

Primeiro calçado de trabalho da marca própria

A Central de Compras torna-se pioneira com o **lançamento do GAMMA SHOE S3, o primeiro modelo de calçado de trabalho** desenvolvido sob a sua própria marca. Esta iniciativa posiciona a GAMMA como a primeira Central de Compras em Portugal a oferecer uma solução de proteção laboral concebida de raiz para responder às necessidades reais do profissional.

O novo GAMMA SHOE S3 não é apenas um sapato: é uma **ferramenta de trabalho**. Com esta aposta, a GAMMA reforça o seu compromisso com o profissional, oferecendo um produto que combina segurança, conforto e durabilidade.



BAHO cresce como marca de casas de banho com novas incorporações

BAHO, a marca exclusiva da GAMMA, já ultrapassa as 2.500 referências e consolida a sua posição como uma das coleções de casas de banho mais completas do mercado. Desde a sua criação, a Baho tem sido um motor de crescimento para os associados da GAMMA, como uma vantagem competitiva única que permite oferecer uma proposta exclusiva que faz a diferença. Além disso, também coloca ao alcance dos armazéns associados uma proposta integral de «Casas de Banho Completas» que combina design, qualidade, disponibilidade e rentabilidade. A esta fórmula juntam-se agora novos modelos de móveis, torneiras, divisórias, sanitários, espelhos e acessórios, todos pensados para facilitar a venda e adaptar-se às últimas tendências do mercado.

A Baho não oferece apenas produtos, mas também formação, ferramentas de venda e apoio comercial, tornando-se um ativo estratégico para qualquer armazém GAMMA. Além disso, graças ao escritório próprio do grupo na China, é garantido **um controlo direto sobre a produção, a qualidade e a inovação**.

A exclusividade da Baho permite aos associados diferenciarem-se, trabalharem com margens mais rentáveis e fidelizarem o cliente final com uma proposta de valor única.



▲ Entre as novidades mais destacadas, a Baho apresenta novos modelos de móveis de casa de banho, como o CLUA, um design suspenso de duas gavetas com linhas minimalistas.

A TERRADECOR renova a sua tabela para oferecer mais valor

A GAMMA lançou a nova tabela Terradecor 2025/2026 da sua marca exclusiva de cerâmica com uma proposta que combina design, qualidade e disponibilidade. A nova tabela incorpora melhorias que a tornam uma ferramenta ainda mais prática para o vendedor. Com um design pensado para facilitar a leitura e mostrar melhor o produto, **oferece uma apresentação mais visual e clara da informação**, o que agiliza a pesquisa do produto e reforça o argumento comercial.

Entre as novidades do produto destaca-se a aposta em formatos cada vez maiores, alinhados com as tendências atuais do mercado. Além disso, a Terradecor oferece uma ampla variedade de estilos decorativos, com um sortido generalista orientado para os produtos mais vendidos. Além disso, garante uma excelente relação qualidade-preço, uma rápida disponibilidade de material e uma oferta pensada para responder às necessidades reais do mercado.

Com esta nova tarifa, a GAMMA **reforça a inovação, o serviço e o apoio aos seus associados**, e é uma demonstração clara desse compromisso: uma marca estratégica, exclusiva e pensada para potenciar o negócio de cada associado.



▲ A TERRADECOR reforça o compromisso da GAMMA com uma oferta competitiva, de disponibilidade imediata e com o apoio ao ponto de venda.

O GAMMA GROUP reúne os seus associados em Aveiro

Em setembro passado, o GAMMA GROUP realizou uma nova convenção de associados na cidade de Aveiro com o objetivo de fortalecer os laços entre os associados e a direção da Central, compartilhar informações relevantes e chegar a um consenso sobre a estratégia de crescimento futuro.

Um dos pilares desta estratégia é o alargamento do leque de fornecedores portugueses, com os quais a GAMMA procura estabelecer relações de parceria a longo prazo. **Neste contexto, o grupo convidou a SIRL, fabricante português líder no mercado das betoneiras**, para apresentar os seus novos produtos aos associados.

Durante a convenção, a equipa de compras apresentou os novos fornecedores homologados, bem como as ofertas especiais e a evolução dos descontos distribuídos. Além disso, foi apresentada a nova tarifa Terradecor 2025-2026, a marca exclusiva de cerâmica do grupo, juntamente com as novidades da Bahó, a marca exclusiva para casas de banho, e os produtos exclusivos de materiais de construção sob a marca GAMMA. Por fim, o encontro serviu para dar as boas-vindas aos novos associados. Atualmente, o **GAMMA GROUP conta com 47 associados em Portugal**, que se juntam aos de Espanha e Andorra, consolidando assim a sua presença na Península Ibérica.



▲ Detalhe da reunião de associados da GAMMA realizada em Aveiro

Rollgum EPDM

RESISTENTE

- Aos raios UV e ozono
- Garantia até 20 anos

VERSÁTIL

- Mantas pré-fabricadas à medida
- Instalação sem fogo ou calor

FLEXÍVEL

- Elasticidade superior a 300%
- Em temperaturas de -45° a 130°



O Grupo BdB reforça o seu compromisso em Portugal

O grupo expandiu-se e conta atualmente com 14 novas empresas associadas, representando um total de 22 pontos de venda

No âmbito da sua estratégia de expansão internacional, o Grupo BdB realizou recentemente em Estoril a primeira reunião regional do Grupo em Portugal. Este encontro constituiu um marco importante, permitindo uma maior aproximação aos associados, a recolha de feedback direto e a análise conjunta das necessidades do mercado português.

Durante a jornada, **foram abordadas questões estratégicas com o objetivo de melhorar a experiência do cliente final e reforçar a presença do Grupo BdB em Portugal**. Esta reunião serviu como ponto de partida para definir novas estratégias e reforçar o apoio aos associados no desenvolvimento dos seus negócios.

Olhando para o futuro

As jornadas regionais e as iniciativas promovidas pelo Grupo BdB consolidam-se como espaços de diálogo, reflexão e tomada de decisões, fundamentais para continuar a fortalecer a rede de Associados. Num contexto de crescente competitividade, o Grupo reafirma a sua aposta na colaboração, na formação contínua, nas promoções estratégicas e na expansão internacional como pilares para construir um futuro sólido e rentável para todos os membros da rede.

Sobre o Grupo BdB

Fundado em 2002, o Grupo BdB é uma central de compras e serviços especializada em materiais de construção, composta por uma rede de empresas associadas em Espanha e Portugal. Através da sua Central, oferece soluções logísticas, comerciais e de marketing, com o objetivo de fortalecer a posição dos seus associados no mercado e promover o crescimento sustentável do setor.

Em 2024, o Grupo BdB alcançou um faturamento conjunto de 620 milhões de euros, o que representa um aumento de 23% em relação ao ano anterior. Este crescimento foi impulsionado pela incorporação de 95 novas empresas associadas e 131 pontos de venda, atingindo atualmente um total de 363 associados e 469 pontos de venda em Portugal e Espanha.

O crescimento em Portugal também se nota com duas recentes incorporações. Por um lado, a **BdB Lambelho & Filhos**, em Fundão (Castelo Branco), uma empresa com grande reputação regional no fornecimento de materiais de construção e, por outro, a **BdB Roteifil**, localizada em Vila Chã (Viseu), um distribuidor com experiência em materiais estruturais que reforça a presença do Grupo no norte do país.

O Grupo BdB continua a avançar no seu objetivo de consolidar uma rede profissional, coesa e com capacidade para oferecer um serviço de qualidade em Portugal, proporcionando valor tanto aos seus Associados como aos profissionais do setor.



► Leonardo Ramos, gestor de zona da BdB Portugal, com Elisabete, de BdB Roteifil



▼ Leonardo Ramos com Marta, de BdB Lambelhos & Filhos.

SEU ALIADO NA COMPETITIVIDADE



GANHA NAS SUAS COMPRAS

Com benefício direto na sua conta de resultados.

GANHA CLIENTES E VENDAS

Com ferramentas à sua disposição para vender mais

GANHA APOIO NA GESTÃO

Com prestações de uma grande empresa



*A sua loja especializada
em construção*

APOSTA SEGURA

JUNTA-SE AO GRUPO BdB, CENTRAL DE COMPRAS E SERVIÇOS

T. +34 96 160 98 12 · www.centraldecomprasconstruccionbdb.com

A Divendi continua a expansão y cuenta com 144 almacenes asociados

O Grupo Divendi continua a sua expansão em Portugal y há cerrado el 2025 com 144 almacenes asociados. A Divendi abarca todas as famílias de produtos no âmbito da construção e da bricolage da casa e da jardinagem, e también a caixilharia de PVC e aluminio.



▲ Instalações da António da Silva Campos & Filhos.

Algumas das últimas incorporações ao Grupo foram a **António da Silva Campos & Filhos**, em Cabanhas de Viriato, e a **Resende Framegas Materiais de Construção**, em Aveiro.

A empresa António da Silva Campos & Filhos foi fundada por **António da Silva Campos**, empresário do setor alimentar que, em julho de 1982, juntamente com os seus filhos **Francisco António e Fernando José Coelho Pessoa da Silva Campos**, criou um estabelecimento moderno equipado com os mais avançados sistemas de refrigeração e em regime de self-service. Nos anos seguintes, incorporou a mercearia tradicional que existia em Cabanhas de Viriato, a «Chico Pessoa», criada por Francisco Coelho Pessoa, com a ajuda da sua filha, Elisa Coelho Pessoa.

Em 1993, os sócios decidiram abandonar o setor alimentar e dedicar-se à venda de materiais de construção, pelo que, **em 2001, abriram na rua Viriato, 400, um espaço moderno com 1200 m² de área coberta, onde disponibilizam aos clientes** todos os produtos destinados à construção civil, desde blocos a tintas, passando por uma vasta gama de bricolage e todo o tipo de ferramentas, além de uma gama completa de electrodomésticos, o que fez com que muitos clientes já conheçam este armazém como «o Campus tem tudo», salientam



▲ À esquerda, Ricardo Rocha, Coordenador da Divendi Portugal, com o atual administrador da CAMPOS, Fernando Campos.

► Na foto, Ricardo Rocha com Paulo Framega que, juntamente com a sua esposa Elsa Framegas, são os administradores da Resende Framegas Materiais de Construção.

na empresa. Este armazém caracteriza-se por dispor de uma equipa de técnicos especializados que prestam um serviço de qualidade aos seus clientes.





**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

JAVIER SAIZ

DIRETOR COMERCIAL DA RUBI IBERIA

“Controlar todo o processo produtivo permite-nos oferecer qualidade e inovação ao profissional”



Com mais de 70 anos de história, o RUBI GROUP consolidou-se como uma marca de referência no setor graças ao seu espírito empreendedor, à sua capacidade constante de inovação e a um legado único: **ser o inventor da primeira cortadora manual para cerâmica em 1951**.

Desde a sua incorporação em 1999, Javier Saiz tem sido testemunha direta do processo de internacionalização da empresa, bem como da profunda transformação do setor. Atualmente, o RUBI GROUP conta com 11 filiais, três centros de produção, 600 colaboradores e presença em mais de 120 países.

Este crescimento foi possível graças a uma filosofia baseada na melhoria contínua, na proximidade com o profissional e na capacidade de oferecer produtos inovadores. “Oferecemos soluções diferenciadoras que estão totalmente alinhadas com as necessidades dos utilizadores, uma vez que estes participam diretamente no desenvolvimento das nossas ferramentas”.

Como mudou o mercado da colocação de cerâmica em Espanha e Portugal?

Nos últimos 20 anos, o setor passou por uma dupla transformação: nos materiais e formatos, e também a nível geracional.

O auge do grande formato tem sido um motor para que a RUBI intensifique a sua aposta na inovação, desenvolvendo soluções específicas para responder aos novos desafios técnicos e de manuseamento de ladrilhos de grandes dimensões.

Por outro lado, a falta de mão de obra é um dos desafios atuais do setor. Por isso, através da RUBI ACADEMY, oferecemos programas de formação adaptados tanto a jovens talentos como a instaladores experientes que procuram atualizar-se.

A RUBI é uma marca com grande reconhecimento entre os profissionais. Como trabalham para manter esse reconhecimento no mercado ibérico?

O reconhecimento da RUBI como marca é o resultado de mais de 70 anos de inovação e trabalho focado no profissional. Desenvolvemos soluções tendo em conta vários aspectos: as tendências do mercado, a evolução tecnológica e a colaboração direta com o profissional.

Atualmente, colaboramos com uma equipa de colocadores profissionais de diferentes países através do nosso projeto CREATORS. Eles transmitem-nos as suas necessidades e participam no



processo de desenvolvimento do produto, desde a ideia inicial até ao seu lançamento, garantindo os mais elevados padrões de qualidade dos nossos produtos.

“A figura do promotor é fundamental: está em contacto direto com o profissional, presta aconselhamento na obra, forma equipas e dá visibilidade às nossas soluções no ponto de venda”

Além disso, a formação sempre foi um dos pilares estratégicos que nos permite manter-nos na vanguarda do setor. Contamos com um departamento exclusivamente dedicado à formação tanto dos utilizadores finais como do nosso canal de distribuição. Também investimos muitos recursos na promoção dos nossos produtos através dos nossos promotores,

técnicos especializados que prestam aconselhamento diretamente na obra, realizam demonstrações, participam em feiras do canal e formam as equipas dos nossos distribuidores. Tudo isto é reforçado por uma ampla rede de serviço pós-venda nacional e internacionalmente. Não só oferecemos ferramentas de alta qualidade e desempenho, como garantimos uma experiência completa ao utilizador: aconselhamento técnico e próximo e um atendimento ágil e eficaz.

Qual é o produto ou inovação mais destacada que a RUBI lançou recentemente e como está a impactar o trabalho dos profissionais?

A inovação está no nosso ADN e é muito difícil escolher um produto entre todos os que estamos a lançar neste ano de 2025, mas destacaria as cortadoras mais inovadoras e disruptivas que desenvolvemos nos últimos anos e que estão a mudar a forma de trabalhar dos profissionais. Apresentamos a **primeira cortadora assimétrica do mundo, a TK**.

Uma cortadora PREMIUM que se destaca pelo seu design único e de alta qualidade. A nova TK é a primeira máquina concebida para

proporcionar um controlo total no corte, oferecendo ao profissional uma visibilidade total e sem obstáculos.

No segmento das cortadoras elétricas, a RUBI surpreende com a **DC-250 SMART ADVANCE, a primeira cortadora inteligente do mercado**, que adapta o corte ao tipo de cerâmica e ajusta automaticamente a sua velocidade à dureza e espessura do material, garantindo que cada corte seja perfeitamente uniforme. O verdadeiro corte inteligente.

Além destas duas máquinas, também introduzimos no mercado a RCH, uma cortadora manual monoguia ultraleve e potente, com guia em forma de T e sistema de separação sem esforço.

O que distingue os produtos/ferramentas RUBI no mercado atual?

Ser fabricantes permite-nos controlar todo o processo, desde a ideia até ao lançamento, garantindo os mais elevados padrões de qualidade para uso profissional. O melhor exemplo da qualidade é a durabilidade dos nossos produtos, pois é muito gratificante conversar com profissionais que nos dizem que conservam uma TS-30 que herdaram do pai e que funciona perfeitamente. A confiança do utilizador é reforçada com garantias que, em alguns casos, chegam a 5 anos para os membros do Clube RUBI.

Quais são os principais desafios que a RUBI enfrenta?

Um dos principais desafios é garantir que o distribuidor tenha a formação adequada para oferecer uma venda de valor. Por isso, investimos tanto em acompanhamento técnico e formação.

Outro grande desafio é atrair o profissional para o ponto de venda e oferecer-lhe uma experiência diferenciadora, algo que depende em grande medida do nível de serviço, do aconselhamento e da disponibilidade do produto.

“Um dos principais desafios é garantir que o distribuidor tenha a formação adequada para oferecer uma venda de valor”

Ter stock suficiente das novidades que desenvolvemos é uma grande oportunidade para o nosso canal de distribuição, uma vez que na RUBI dirigimos um grande volume de pedidos aos pontos de venda graças à integração do marketing digital na nossa estratégia comercial. Por último, num contexto global, o maior desafio para as empresas do setor é a sustentabilidade. Por isso, estamos a implementar o **RUBI SUSTAINABILITY MODEL**, um quadro estratégico baseado nos três pilares ESG (Ambiente, Social e Governação), que coloca o crescimento sustentável no centro da nossa atividade empresarial. Atualmente, estamos a trabalhar ativamente na redução do impacto

baseia-se no aconselhamento tanto aos seus vendedores como aos utilizadores finais, na promoção de produtos com menor rotação mediante ações comerciais e numa intensa atividade de demonstrações, aproveitando o facto de muitos destes pontos de venda disporem de espaços adequados para testes ao vivo.

Olhando para o futuro, quais são as principais tendências que marcarão a evolução do setor da colocação de cerâmica e como a RUBI se está a preparar para as enfrentar?

Há tendências que observamos há anos e que acreditamos que

“As lojas de materiais de construção são um canal fundamental para RUBI”

ambiental, tanto na embalagem dos nossos produtos como nos nossos escritórios, além de implementar medidas que reforcem uma gestão mais sustentável em todas as nossas operações.

As lojas de materiais de construção são um canal fundamental na distribuição de ferramentas. Como a RUBI colabora com elas para potenciar as suas vendas e melhorar a experiência do cliente?

As lojas de materiais de construção são um canal fundamental para a RUBI, uma vez que estão muito próximas do dia a dia do profissional. A nossa colaboração

continuarão a ganhar quota de mercado nos próximos anos e são, por um lado, a colocação de cerâmica de grande formato, onde vemos cada vez mais projetos e que é um mercado ao qual todos os fabricantes de cerâmica se estão a adaptar com fortes investimentos e também a sistemas construtivos como as fachadas ventiladas.

Dentro da nossa estratégia, os investimentos em desenvolvimento de produtos são uma das prioridades e continuamos muito atentos aos diferentes mercados para identificar qualquer mudança de tendência que possa ocorrer nos próximos anos.

Texto: Ramon Capdevila
Fotos: L'informatiu

CARLOS DUARTE

DIRETOR DA RUBI PORTUGAL

“RUBI Portugal recebeu recentemente o prémio TOP10 empresas na indústria de máquinas e ferramentas para a construção”



No ano passado, a RUBI Portugal completou 40 anos. Como está a consolidação da RUBI nesse mercado?

A RUBI Portugal surgiu em 1984 e foi a primeira filial do grupo. É um país onde temos uma posição muito consolidada, tanto ao nível dos canais de venda como ao nível dos distribuidores, estando presente nos principais distribuidores de maquinaria, armazéns de construção e ferragens, bem como em grandes superfícies especializadas.

Apesar de ser um mercado maduro, este encontra-se em continuo crescimento sustentado, reforçando o nosso posicionamento no mercado português.

Fruto do excelente trabalho que se tem vindo a desenvolver, a RUBI Portugal recebeu recentemente o prémio TOP10 empresas na indústria de máquinas e ferramentas para a construção, reconhecimento concedido pela

consultora SCORING e também o reconhecimento de estar entre as 5% melhores PME do país, pelo sexto ano seguido.

No passado mês de Julho, os nossos colegas de Portugal receberam a certificação Great Place to Work, que avalia áreas tão importantes como relações interpessoais, comunicação interna, diversidade e inclusão, orgulho no trabalho e confiança na liderança da filial.

Como analisaria o momento atual do setor da distribuição em Portugal?

O setor da construção em Portugal encontra-se num processo de crescimento sustentado, transversal a todas as suas áreas, impulsionado por investimentos públicos e privados, com destaque para os fundos europeus como o PRR (Plano de Recuperação e Resiliência) e o Portugal 2030. Este dinamismo tem gerado uma procura

crescente por soluções técnicas e equipamentos especializados, refletindo-se diretamente na atividade da RUBI.

A reabilitação urbana e os programas de habitação acessível são dois dos principais motores deste crescimento, contribuindo significativamente para o aumento da procura por ferramentas e máquinas de qualidade, como as que a RUBI disponibiliza. Estes projetos exigem precisão, durabilidade e eficiência —características que definem os nossos produtos.

Por outro lado, o turismo, setor cada vez mais relevante na economia portuguesa, tem impulsionado a construção e renovação de unidades hoteleiras que valorizam a excelência e o detalhe. Neste contexto, a presença da RUBI torna-se natural, respondendo às exigências de um setor que não abdica da qualidade na execução dos seus projetos.

Texto: Ramon Capdevila / Foto: RUBI



G /

AMMA

GROUP

**A primeira
central de compras.**

Desde 1989.

Quer saber mais?

www.gammagroup.es
Telf. 938 37 22 88

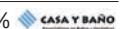
TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
1 LEROY MERLIN	-	1.012.775.910,00	937.121.697,00	8,07%
2 MODELO - DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	141.443.923,70	135.989.333,63	4,01%
3 DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA *	ILHA DE SÃO MIGUEL	77.001.002,39	74.088.996,21	3,93%
4 ABÍLIO RODRIGUES PEIXOTO & FILHOS, SA	VIANA DO CASTELO	68.001.445,16	65.612.288,22	3,64%
5 BRICO DEPÔT PORTUGAL, SA	LISBOA	59.034.308,00	-	-
6 PALEGESSOS - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PALETES E GESSOS, SA	GUARDA	46.890.535,00	43.945.496,90	6,70%
7 RECONCO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	BRAGANÇA	34.815.356,00	31.892.654,30	9,16%
8 FRANCISCO CONTREIRAS, LDA	FARO	32.303.879,17	32.544.257,02	-0,74% 
9 AZULAICO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	28.820.280,72	26.218.216,08	9,92%
10 ARMAZÉNS REIS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	25.386.273,38	25.051.981,90	1,33%
11 ABEL DE OLIVEIRA CARRASQUINHO, SA	FARO	21.072.966,65	18.385.764,68	14,62%
12 ÁLVARO COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	19.453.998,74	21.495.391,93	-9,50%
13 MUNDIMAT, SA	SETÚBAL	19.071.289,63	16.624.007,95	14,72%
14 LEAL & SOARES, SA	COIMBRA	18.845.854,81	17.847.410,19	5,59%
15 MRF - MANUEL RODRIGUES FERREIRA, SA	LEIRIA	18.527.991,53	17.512.987,29	5,80%
16 ANLORBEL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LISBOA	18.171.286,04	17.199.071,19	5,65%
17 DECOR PITA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	LISBOA	17.789.174,28	17.549.323,31	1,37%
18 PEDRO & MANTOVANI, SA	LISBOA	17.754.299,71	17.586.121,37	0,96%
19 SOFERMAR - SOCIEDADE COMERCIAL DE MAT. PARA CONSTRUÇÃO	PORTO	17.182.428,24	14.584.811,76	17,81% 
20 ANTÓNIO DA COSTA CARVALHO & CA., LDA	BRAGA	17.176.338,89	16.512.543,68	4,02%
21 JOSÉ RODRIGUES DE CAIRES & CA., LDA	ILHA DA MADEIRA	16.971.875,47	15.940.643,54	6,47% 
22 JRP FLOORING PRODUCTS	LEIRIA	16.065.629,33	19.661.349,27	-18,29% 
23 SILVA SIMÕES & FILHOS, LDA (CENTRO LOGÍSTICO SSF)	LEIRIA	16.036.152,21	4.852.638,22	230,46% 
24 SOCIMORCASAL, SA	BRAGA	15.878.416,44	11.750.838,50	35,13% 
25 FRANCISCO DIAS LOPEZ & FOS	-	15.569.849,54	14.524.868,43	7,19%
26 BERNARDINO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E SANITÁRIOS, LDA	LISBOA	14.844.164,22	13.860.902,82	7,09%
27 LINEVE, LDA	-	14.517.403,21	14.434.315,60	0,58% 
28 MATOBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, SA	COIMBRA	13.079.141,69	12.497.272,25	4,66%
29 F.LINO GOMES, LDA	PORTO	12.688.409,45	12.477.379,63	1,69%
30 CASA ALVES - MATERIAS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	12.305.719,50	11.555.535,58	6,49%
31 CIMACA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	12.177.266,04	11.803.731,07	3,16%
32 MACOVEX - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VISEU	12.102.168,98	12.791.206,16	-5,39%
33 MATEMATIVERSO, UNIPESSOAL, LDA	FARO	11.723.306,40	8.995.916,91	30,32% 
34 JOÃO LUÍS VIEIRA, UNIPESSOAL	-	11.700.297,78	10.262.945,10	14,01% 
35 NEW HABITICI, LDA	PORTO	11.126.617,18	9.006.256,72	23,54% 
36 NEPELI - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	10.870.574,26	10.939.272,83	-0,63%
37 MATERBASTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	BRAGA	10.768.960,52	10.313.010,27	4,42% 
38 MÓVEIS E MATERIAIS PARA DECORAÇÃO E CONSTRUÇÃO CIVIL	SETÚBAL	10.568.003,97	11.165.055,74	-5,35%
39 SERVIPLACO REVESTIMENTOS, SA	FARO	10.108.482,64	9.478.403,12	6,65%
40 ALBINO FRANCISCO DE SOUSA, FILHOS, SA	AVEIRO	10.050.829,78	9.684.069,50	3,79%
41 MATDIVER - COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, SA	FARO	9.992.320,77	10.099.746,06	-1,06%
42 SEGURAJA - COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA, LDA	VIANA DO CASTELO	9.516.408,21	9.648.168,96	-1,37%
43 JACINTO FERREIRA CORREIA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	9.457.104,30	8.540.591,59	10,73%
44 A.J.NAVALHO - COMÉRCIO DE MATERIAIS CONSTRUÇÃO CIVIL	LISBOA	8.862.979,00	8.895.538,86	-0,37%
45 JOSÉ PEIXOTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	8.843.364,05	8.560.429,26	3,31%
46 CIPRIANO & ANTUNES, SA	LISBOA	8.780.467,70	7.995.215,78	9,82%
47 FRIAS & TELES GONÇALVES, LDA	COIMBRA	8.259.575,48	7.597.108,97	8,72% 
48 ALBERTO MOREIRA PEREIRA & FILH	CANESPONTES	8.123.806,00	9.201.276,66	-11,71%

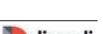
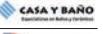
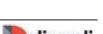
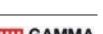
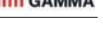
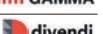
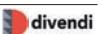
TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
49 MATA & VASCONCELOS, LDA	ILHA DA MADEIRA	8.052.394,34	7.362.632,61	9,37% 
50 TIBA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	7.992.536,72	7.598.730,54	5,18%
51 BARÃO & COSTA, LDA	SETÚBAL	7.973.788,52	7.764.234,89	2,70% 
52 LINO COELHO - COMÉRCIO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	7.885.096,46	6.713.019,20	17,46%
53 BOMBIFEIRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	7.859.649,21	7.361.889,91	6,76%
54 ARENATA, LDA	LEIRIA	7.691.732,02	7.040.573,80	9,25%
55 SANIMAIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO	PORTO	7.588.311,46	7.145.167,88	6,20%
56 LINOS & FARIA, LDA	SANTARÉM	7.553.626,51	6.609.446,51	14,29% 
57 ANTÓNIO GOMES AMORIM, LDA	PORTO	7.502.838,97	7.805.132,74	-3,87%
58 MATERIALIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VIANA DO CASTELO	7.490.726,42	6.632.886,53	12,93%
59 JOAQUIM SOARES & PAULO, LDA	AVEIRO	7.471.964,53	7.127.764,70	4,83%
60 RIBEIRO ESTEVES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	7.441.577,69	7.558.474,27	-1,55% 
61 SISAL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	7.410.731,53	7.289.053,94	1,67%
62 OLIVEIRA MONTEIRO & SOARES, SA	PORTO	7.393.071,13	7.173.287,12	3,06%
63 OVARMAT - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	7.280.345,43	6.587.733,87	10,51%
64 MACOLUSA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	LEIRIA	7.116.123,29	6.385.850,31	11,44%
65 CONSTRUTORA IDEAL DA TERCEIRA II	ILHA TERCEIRA	6.848.903,69	5.816.755,92	17,74% 
66 COELHO DA SILVA & CASTELO, LDA	PORTO	6.790.103,44	6.507.668,20	4,34% 
67 MARIA CLARA, MARQUES & FILHO, LDA	PORTO	6.688.715,34	6.122.609,65	9,25% 
68 VEPELIBÉRICA - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	6.579.537,04	5.930.652,47	10,94%
69 MARIANO BRUM GOUEVIA & FILHOS, LDA	S.MIGUEL-AÇORES	6.576.960,65	6.769.471,23	-2,84% 
70 J. PEREIRA RIBEIRO & FILHOS II, LDA	VIANA DO CASTELO	6.576.237,62	6.208.238,87	5,93%
71 PINTO & FILHOS, SA	ÉVORA	6.499.850,30	6.385.192,98	1,80% 
72 QUITERIO E QUITERIO, LDA	SANTARÉM	6.491.453,73	5.424.968,53	19,66% 
73 JAIME & MIGUEL, LDA	VIANA DO CASTELO	6.125.454,87	6.262.399,85	-2,19%
74 MÁRIO RIBEIRO & FILHOS, LDA	AVEIRO	6.106.038,57	5.348.321,25	14,17%
75 CENTRO TORNEIRAS, LDA	COIMBRA	6.086.964,39	6.171.768,82	-1,37% 
76 PAULO NETO - PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	6.071.519,12	5.314.269,21	14,25%
77 COSTA PEREIRA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	5.978.781,34	6.072.755,80	-1,55% 
78 EDIMEL - MATERIAIS PARA EDIFICAÇÃO, LDA	LISBOA	5.953.477,35	5.905.735,13	0,81%
79 FRANCISCO LOURENÇO - MAT. CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	VIANA DO CASTELO	5.919.951,53	5.504.818,33	7,54%
80 EXPOGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	5.872.446,45	5.656.818,33	3,81%
81 JONOBRAS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	RIBAMAR	5.810.549,04	5.028.241,95	15,56% 
82 DAVID & NUNO, SA	BRAGANÇA	5.729.717,40	5.669.359,56	1,06% 
83 IRMÃOS LOURENÇO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	5.661.707,42	5.119.820,24	10,58%
84 QUITÉRIO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	5.623.354,07	5.469.945,44	2,80% 
85 SOCIEDADE DE FERRAGENS PROGRESSO ALBICASTRENSE, LDA	CASTELO BRANCO	5.602.715,66	5.650.060,96	-0,84% 
86 MFPG - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA, LDA	ILHA DA MADEIRA	5.567.283,50	5.453.733,28	2,08%
87 MANUEL ESPÍRITO SANTO GRILLO, LDA	PORTALEGRE	5.559.557,82	5.310.811,29	4,68%
88 FERREIRA, LDA	ILHA DA MADEIRA	5.366.906,97	5.271.958,90	1,80%
89 FRANOVA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO FRANCISCO NOVAIS	BRAGA	5.296.885,14	6.191.719,34	-14,45%
90 B2GREEN, LDA	LUSTOSA/LOUSADA	5.245.927,23	2.908.914,26	80,34% 
91 DVM TRADING, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)	BRAGA	5.238.907,02	3.608.038,17	45,20%
92 LEALMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	5.176.652,47	4.870.100,04	6,29%
93 ILÍDIO F.PRATA E FILHOS	SETÚBAL	5.131.682,96	5.140.384,69	-0,17%
94 MANUEL DOS SANTOS & FILHOS, LDA	GUARDA	5.072.711,77	5.700.393,54	-11,01% 
95 FRANCISCO PÓVOA E HELENA, LDA	BEJA	5.017.010,17	5.423.235,67	-7,49% 
96 COMERCIALIZAÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO HELBETA, LDA	CASTELO BRANCO	5.015.171,79	4.287.622,38	16,97% 

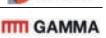
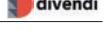
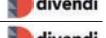
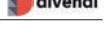
TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
97 ANTÓNIO MARIA VELOSO & COMPANHIA SA	COIMBRA	5.012.492,36	4.639.402,93	8,04%
98 PICOVEN, LDA	-	4.872.969,94	4.989.483,44	-2,34% 
99 VIEIRA & SOARES, LDA	PORTO	4.839.079,78	4.400.647,65	9,96% 
100 MARCOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	4.772.331,47	4.174.935,05	14,31%
101 MACOTEIVAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	4.730.938,57	4.827.956,77	-2,01% 
102 PASSARINHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	4.711.216,00	4.282.705,79	10,01%
103 PICHELARIA MOUZINHO, LDA	BRAGA	4.657.020,36	4.880.903,76	-4,59% 
104 ATILA - A.TRIGUEIRA & IRMÃO, LDA	PORTO	4.620.398,58	4.359.465,80	5,99% 
105 MACOIMBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	COIMBRA	4.607.344,75	4.567.736,37	0,87%
106 ALBANO JOÃO & FILHOS, LDA	AVEIRO	4.591.518,39	4.398.268,81	4,39%
107 TOKA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	4.579.266,57	4.006.496,90	14,30% 
108 MARANTE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	SANTARÉM	4.538.003,42	4.538.003,42	0,00%
109 MAJOFALJA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	4.493.313,13	4.337.129,95	3,60% 
110 CANHA & FILHOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	4.462.896,30	4.217.356,52	5,82%
111 A EXPORTADORA DE CHAVES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	4.427.446,94	4.437.008,49	-0,22% 
112 DAVID FERNANDES UNIPESSOAL, LDA	FUNCHAL-ISLA MADERIA	4.416.255,93	4.362.361,16	1,24%
113 ANTÓNIO VITORINO PEREIRA DE CAMPOS & IRMÃO, LDA	BRAGA	4.395.413,09	4.199.418,15	4,67% 
114 JOÃO BAPTISTA FERNANDES & FILHOS, LDA	-	4.364.106,87	3.940.930,22	10,74% 
115 BRICODUTRA	-	4.230.350,55	4.125.447,56	2,54% 
116 MOREIRA & RODRIGUES, SA	VISEU	4.028.598,10	3.904.816,90	3,17%
117 OKGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	LISBOA	4.005.360,80	4.574.855,94	-12,45%
118 MACOMINHO - MATERIAIS CONSTRUÇÃO DO MINHO, LDA	BRAGA	3.986.315,80	3.977.765,93	0,21% 
119 MARMOCAIMA - MÁRMORES E GRANITOS, LDA	AVEIRO	3.984.749,45	3.374.131,56	18,10%
120 SANTIAGO & CA., LDA	GUARDA	3.913.629,66	3.764.604,11	3,96% 
121 ISOPLAK MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	3.854.385,23	3.118.072,26	23,61% 
122 FONTAINHAS REVEST, LDA	BRAGA	3.816.236,48	3.877.288,96	-1,57%
123 EVAG - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	3.789.824,69	4.244.808,11	-10,72%
124 P&H MATERIAIS DE CONTRUÇÃO, LDA	-	3.785.741,51	3.369.767,50	12,34% 
125 MARTINS, CUNHA & CA, LDA	VILA REAL	3.745.585,51	3.752.896,37	-0,19% 
126 MANUEL DA SILVA, SA	LEIRIA	3.726.412,61	3.591.069,22	3,77% 
127 LUSOCONTEK, LDA	LISBOA	3.664.459,91	3.601.004,15	1,76% 
128 MACORAFael - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	3.656.105,25	4.269.782,03	-14,37% 
129 RUI ABRANTES & CIA	-	3.635.666,88	3.960.038,39	-8,19%
130 GERARDO MARTINS DE MENESSES	ILHA TERCEIRA	3.632.096,43	3.601.633,84	0,85%
131 MAT. DE CONSTRUÇÃO DE ANTÓNIO FERNANDES & FERNANDES, SA	CASTELO BRANCO	3.624.156,05	3.630.653,11	-0,18% 
132 CASA ISIDORO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	3.613.273,57	3.356.441,31	7,65% 
133 GRUDAFIL - COMERCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	3.612.233,54	2.971.595,28	21,56% 
134 HORÁCIO VIEIRA LEAL, LDA	LEIRIA	3.570.076,54	3.469.505,59	2,90% 
135 MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DIAS, SA	PORTO	3.533.537,98	3.316.909,65	6,53% 
136 CASA RIOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	3.469.420,22	3.573.166,32	-2,90%
137 TOPBANHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	3.444.802,55	3.031.045,44	13,65% 
138 CASA DO RIBEIRO II	-	3.438.696,98	3.316.037,28	3,70% 
139 MONTAEL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E REPRESENTAÇÕES, SA	COIMBRA	3.435.928,27	2.649.764,58	29,67%
140 MARIA ARMINDA MOREIRA, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	3.399.061,22	3.062.639,69	10,98%
141 MACOMPROGRESSO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VISEU	3.341.801,79	3.492.240,27	-4,31% 
142 DOMINGOS DOS SANTOS DA SILVA, LDA	VISEU	3.296.755,50	3.314.847,20	-0,55% 
143 SOLFIL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	FARO	3.290.238,14	3.192.576,40	3,06%
144 LIVE OUR STYLE, LDA	-	3.276.124,01	3.400.902,54	-3,67% 

TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
145 NÓS-NORTE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	3.197.255,38	2.954.952,91	8,20%
146 MODESTO TEIXEIRA & FILHOS	-	3.088.429,50	2.811.037,43	9,87% 
147 BERNARDO PEIXOTO DA MOTA & FILHOS, LDA	-	3.085.375,50	2.891.325,83	6,71% 
148 FAFBANHO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	3.066.536,28	2.839.141,86	8,01%
149 ALBERTO SILVA OLIVEIRA, LDA	AVEIRO	3.059.901,73	3.055.277,22	0,15%
150 SULCAVE - COMÉRCIO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	3.047.798,66	3.133.986,58	-2,75% 
151 TINTAS VARMOL, LDA	GUARDA	3.027.338,62	2.999.371,03	0,93%
152 AZULPASTEL, LDA	VILA REAL	2.997.515,39	2.439.452,03	22,88%
153 BARROS & ALEXANDRE, S.A.	LEIRIA	2.992.380,13	3.075.289,63	-2,70%
154 AMÂNDIO MACHADO & CA., LDA	VILA REAL	2.972.706,97	2.732.875,79	8,78% 
155 MAXIARCOS, LDA	VIANA DO CASTELO	2.971.929,01	2.835.329,98	4,82% 
156 MELO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGANÇA	2.946.296,75	3.172.994,96	-7,14% 
157 MATINFRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.903.148,78	2.861.129,04	1,47%
158 DROGARIA NOGUEIRENSE, LDA	AVEIRO	2.880.601,36	2.900.627,95	-0,69%
159 FLAVIGRÉS, SA	VILA REAL	2.853.331,55	2.794.638,96	2,10%
160 EDMARMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	2.844.832,93	2.770.172,15	2,70%
161 ARMANDO GOMES LINDO & FILHOS, LDA	AVEIRO	2.784.757,63	2.460.265,67	13,19%
162 ARMANDO SALGADO OLIVEIRA & COMPANHIA, LDA	BRAGA	2.771.626,68	2.973.334,23	-6,78% 
163 ANTÓNIO MATOS, LDA	VIANA DO CASTELO	2.729.417,55	2.566.019,81	6,37%
164 RODRIGUES & NUNES, LDA	BEJA	2.681.090,78	2.561.312,90	4,68%
165 ODIFERCOL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	2.667.460,04	4.087.256,04	-34,74%
166 ANTÓNIO GREGÓRIO MIRA & JOSÉ GREGÓRIO MIRA, LDA	BEJA	2.648.902,22	2.489.835,88	6,39%
167 GABRIEL COSTA & FILHOS, LDA	LEIRIA	2.624.301,99	2.858.964,74	-8,21%
168 GUILHERME BASTO, SUCESSORES, LDA	BRAGANÇA	2.595.859,25	2.551.724,04	1,73% 
169 FLORÊNCIO RAMINHOS & FILHOS, LDA	-	2.593.013,55	2.593.197,33	-0,01% 
170 GLOBALBRICO, LDA	PORTO	2.578.159,62	2.446.668,03	5,37%
171 ANTÓNIO TEIXEIRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.576.732,49	2.447.751,25	5,27%
172 IRIAX MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	2.575.714,99	2.516.359,45	2,36% 
173 NORBERTO GASPAR - COMÉRCIO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	2.559.199,80	2.352.698,90	8,78%
174 ROCHA & CHAVES, SA	VISEU	2.543.332,43	2.151.899,77	18,19%
175 JOFEPER II - COM. E MAT. PARA A CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	2.542.593,80	2.203.331,91	15,40% 
176 MASOTAV, LDA	AVEIRO	2.509.951,54	1.989.854,50	26,14% 
177 BRICOPLAK - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	2.435.873,64	2.062.038,98	18,13%
178 HERMENEGILDO MORAIS PIRES UNIP., LDA	BRAGANÇA	2.422.071,90	2.279.344,80	6,26% 
179 TECNOGESSO - COMÉRCIO E SERVIÇOS, UNIPESSOAL, LDA	ILHA DA MADEIRA	2.417.953,55	2.739.210,77	-11,73%
180 ANACLETO CARDOSO CAÇÃO UNIPESSOAL, LDA	BOM SUCESSO	2.416.849,73	2.049.922,09	17,90% 
181 CARVALHO & MAIA, LDA	LEIRIA	2.416.018,21	2.084.190,52	15,92% 
182 ADRIAZUL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	2.396.593,68	2.007.319,49	19,39%
183 RODILUX	-	2.394.955,60	2.542.509,15	-5,80% 
184 DROGARIA MODERNA ALCAINENSE, LDA	CASTELO BRANCO	2.382.489,41	2.121.642,47	12,29% 
185 A FORNECEDORA DO OUTEIRO, LDA	BRAGA	2.373.293,11	1.999.393,51	18,70% 
186 COSTA & SA, LDA	VIANA DO CASTELO	2.351.139,24	2.515.891,13	-6,55%
187 SAMPAIO & SILVA UNIPESSOAL, LDA	AVEIRO	2.347.196,29	2.273.146,62	3,26%
188 ANTÓNIO COIMBRA DAS NEVES, LDA	LISBOA	2.330.696,01	2.245.653,56	3,79% 
189 VERDE SOALHEIRO	PORTALEGRE	2.317.875,30	2.526.950,54	-8,27% 
190 SAZULI - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE CERÂMICAS E SANITÁRIOS	PORTO	2.314.667,64	2.322.152,35	-0,32%
191 J.CARDOSO & FILHOS, LDA	COIMBRA	2.298.247,05	2.248.700,28	2,20%
192 SEJOMA SOCIEDADE CO..DE MAT. CONTRUÇÃ CIVIL, LDA	-	2.297.770,84	2.002.079,81	14,77% 

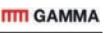
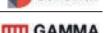
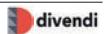
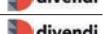
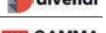
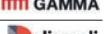
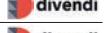
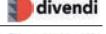
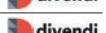
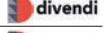
TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
193 SANITORRES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	2.291.473,24	2.256.854,32	1,53%
194 FERNANDES E CALADOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	2.284.675,33	2.078.707,59	9,91% 
195 JOSE MANUEL DANTAS UNIP. LDA	PORTO	2.283.468,25	2.283.468,25	0,00% 
196 MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO ESTRELA DE SANTO AMARO, LDA	CASTELO BRANCO	2.273.083,60	2.100.220,36	8,23%
197 HEITOR DE CAMPOS AMOEDO, LDA	VIANA DO CASTELO	2.272.626,72	2.904.784,90	-21,76% 
198 J.M.S.PEREIRA & FILHOS, LDA	LEIRIA	2.248.047,11	2.136.990,64	5,20% 
199 LEAL TEIXEIRA, LDA	AVEIRO	2.237.020,66	2.621.556,28	-14,67%
200 NOMACO LEAL TEIXEIRA, LDA	-	2.237.020,66	2.621.556,28	-14,67%
201 MANUEL ANTONIO GOMES & FILHOS, LDA	CASTRO MARIM	2.220.548,38	2.086.279,83	6,44% 
202 MANUEL ALMEIDA COSTA & FILHOS, LDA	VISEU	2.198.373,01	1.930.760,29	13,86% 
203 BARRALEGRE, LDA	SANTAREM	2.192.104,31	2.060.775,78	6,37% 
204 RITA BOTINAS E LUIS BOTINAS	FARO	2.190.718,55	2.155.242,34	1,65% 
205 SALAZAR & VALE, LDA	BRAGA	2.188.624,12	2.308.470,71	-5,19%
206 NORPUTZ, EQUIPAMENTOS E MATERIAIS PARA A CONSTRUÇÃO	PORTO	2.181.237,20	2.234.286,27	-2,37% 
207 CURIÃO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	2.181.072,22	2.045.421,76	6,63% 
208 FREITAS & PEREIRA SOUSA, LDA	BRAGA	2.178.630,60	2.340.953,80	-6,93% 
209 PALPITE COMPLETO	-	2.161.071,57	2.072.253,34	4,29% 
210 LANÇA & FILHO, LDA	BEJA	2.154.249,81	2.423.005,15	-11,09%
211 ESBAM - MOSAICOS E AZULEJOS DA BEIRA, UNIPESSOAL, LDA	CASTELO BRANCO	2.138.740,89	2.411.443,43	-11,31%
212 M.J.CARREIRA & FILHOS, LDA	-	2.108.711,67	1.946.637,41	8,33% 
213 MACODAL, LDA	COIMBRA	2.092.813,72	1.933.052,10	8,26%
214 PAVISEQUA, MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	2.083.680,12	1.998.266,94	4,27% 
215 MACOSÉCO - REPRESENTAÇÕES DE MAT. DE CONSTRUÇÃO, LDA	COIMBRA	2.044.854,99	1.640.166,77	24,67%
216 GRESDEMO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.041.841,62	1.976.085,11	3,33% 
217 MASTER RETOK, LDA	PORTALEGRE	2.033.502,33	2.059.005,46	-1,24% 
218 ALFAIAITE & SANTOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	ÉVORA	2.013.610,58	2.007.872,12	0,29% 
219 M.CAÇADOR & CAÇADOR, LDA	SANTARÉM	2.000.223,22	1.924.409,46	3,94%
220 PREGIMAC - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	1.999.932,70	1.747.130,46	14,47%
221 A BLOQUEIRA DE MATOS, LDA	PORTO	1.988.100,57	1.894.264,64	4,95% 
222 MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO ERNESTO & LEÃO, LDA	PORTO	1.986.007,20	2.051.088,93	-3,17% 
223 PINHALGRÊS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SETÚBAL	1.980.528,33	2.102.297,59	-5,79% 
224 BRICOGESSOS, LDA	LISBOA	1.977.134,60	1.874.272,96	5,49%
225 REVESTIMENTOS FIGUEIREDO - PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS	GUARDA	1.972.105,41	2.087.730,72	-5,54%
226 S. E A. - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.942.862,24	1.744.682,70	11,36%
227 IDEALHOUSE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	1.932.538,81	2.435.179,47	-20,64%
228 FERNANDO TEIXIERA & FILHOS (AGRIFLOR)	VILA REAL	1.914.463,14	1.894.013,46	1,08% 
229 AZULEJOS DEL VADO, LDA	FARO	1.913.295,74	1.956.229,19	-2,19%
230 J. P. TEIXEIRA - ARTIGOS DE DECORAÇÃO, LDA	AVEIRO	1.905.360,30	1.863.463,09	2,25%
231 BUNHOCENTRO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	COIMBRA	1.900.353,22	1.692.283,23	12,30%
232 AOMH - COMÉRCIO TINTAS, LDA	-	1.899.980,03	1.506.507,18	26,12% 
233 IRMÃOS FARIA DOS SANTOS, LDA	BRAGA	1.899.038,47	1.874.684,41	1,30% 
234 JOAQUIM CARDOSO CALDEIRA & FILHOS, LDA	GUARDA	1.881.519,42	1.800.565,24	4,50% 
235 CARLOS SANTOS, LDA	LISBOA	1.868.782,42	1.823.466,77	2,49%
236 ANNOPEI 2, LDA	BRAGA	1.865.991,42	1.708.179,99	9,24%
237 NEVES & RATO, LDA	AVEIRO	1.862.028,00	1.853.539,15	0,46%
238 ESTUQUES FECHAS, LDA.	BRAGA	1.846.415,19	1.663.077,10	11,02% 
239 SMC - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, S.A.	VILA REAL	1.845.455,58	1.781.629,98	3,58% 
240 LUIS NUNES FERREIRA, UNIPESSOAL, LDA	SANTAREM	1.841.392,98	1.798.449,00	2,39% 

TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
241 FLORIDO BRAGADESTE FERREIRA & FILHOS, LDA	SETÚBAL	1.831.505,45	1.849.697,45	-0,98% 
242 ANDRADE, PIMENTA & CA. - REPRESENTAÇÕES, LDA	BRAGA	1.805.470,32	1.929.086,37	-6,41% 
243 MANUEL C.S.PEREIRA - UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.796.980,90	1.698.162,19	5,82% 
244 ARTUR LAGOELA & FILHOS - COMERCIO DE MAT. CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	1.792.517,16	1.750.339,89	2,41%
245 ANTÓNIO JOSÉ & FILHOS, LDA	COIMBRA	1.786.980,63	1.746.285,60	2,33% 
246 MACROFAL - COMÉRCIO DE GESSOS E MATERIAIS CONSTRUÇÃO	SANTARÉM	1.770.893,27	1.582.417,77	11,91%
247 PAISAGENS INTERIORES, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	1.749.887,73	1.593.689,96	9,80% 
248 SOCIRMÃOS - COMÉRCIO DE ARTIGOS SANITÁRIOS, LDA	BRAGA	1.743.851,63	1.686.585,61	3,40% 
249 RODRIGUES RAFAEL, LDA	LEIRIA	1.743.327,55	1.531.865,95	13,80%
250 COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	1.712.998,78	1.925.142,46	-11,02%
251 AGUIAR, IRMÃOS, LDA	VISEU	1.702.660,72	1.595.419,12	6,72%
252 FERRAGENS E MATERIAIS CONSTRUÇÃO DO VALE DO SOUSA	PORTO	1.690.258,15	1.887.390,90	-10,44%
253 AZULMARMOL - REVESTIMENTOS, LDA	PORTO	1.676.357,23	1.343.920,28	24,74%
254 ENGIMOV UNIVERSAL S.A	-	1.660.041,96	1.227.759,51	35,21% 
255 RICARDO & RICARDOS - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	GUARDA	1.656.355,18	1.558.950,06	6,25% 
256 SPLENDID PORPRERTY LDA (4IN BANY, LDA)	LEIRIA	1.640.826,63	1.362.401,73	20,44%
257 MODERNAÇÃO, LDA	-	1.634.004,30	1.486.498,69	9,92% 
258 PEIXOTO & CUNHA, LDA	PORTO	1.629.596,75	1.997.889,37	-18,43%
259 MATCONSTORE, LDA	GUARDA	1.611.777,39	1.612.216,21	-0,03%
260 AFONSO DE OLIVEIRA, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.610.645,02	1.676.200,22	-3,91%
261 CASA CUBAIXO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	BEJA	1.589.822,76	1.447.483,65	9,83% 
262 SERROS AREIAS E BRITAS, LDA.	-	1.588.019,32	1.564.142,04	1,53% 
263 DEDEIRAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	ÉVORA	1.585.552,61	1.684.931,95	-5,90% 
264 CALDAS & RIBEIRO LDA	VALENÇA	1.572.814,39	1.472.340,96	6,82% 
265 DIAMANTINO MOTA GASPAR, LDA	LEIRIA	1.529.905,43	1.526.966,60	0,19%
266 FERNANDO RIBAU, LDA	AVEIRO	1.514.858,16	1.650.967,41	-8,24%
267 DCMT - DECORAÇÃO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGANÇA	1.511.936,60	1.606.847,78	-5,91%
268 GRESVILMAT, UNIPESSOAL, LDA	VISEU	1.497.870,37	1.451.581,27	3,19%
269 JOSÉ DA CUNHA & MARQUES - MAT. CONSTRUÇAO	-	1.483.326,41	1.494.964,40	-0,78% 
270 MOSTRALUZ, LDA	VISEU	1.470.846,61	2.184.505,57	-32,67% 
271 PARQUE S. TIAGO COMERCIO E SERVIÇOS, LDA	-	1.469.848,83	1.475.214,11	-0,36% 
272 BLOKFORT, LDA	VISEU	1.469.309,19	1.276.201,58	15,13% 
273 HILÁRIO ANTÓNIO ALMEIDA, HERDEIROS, LDA	ÉVORA	1.464.231,16	2.143.542,79	-31,69% 
274 CENARIO ELEMSTAR UNIPESSOAL LDA	ESMERIZ	1.460.197,63	1.421.833,42	2,70% 
275 3ASES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E REPRESENTAÇÕES, LDA	SETÚBAL	1.457.766,29	1.222.749,49	19,22% 
276 FAMOSANGRA - COM. DE ARTIGOS CONST. CIVIL	-	1.455.150,17	1.252.561,19	16,17% 
277 JOSÉ MANUEL O.BRISOS, LDA	SETÚBAL	1.445.649,03	1.383.645,03	4,48%
278 CARVALHO & AFONSO, LDA	LISBOA	1.444.630,97	1.321.938,28	9,28%
279 SANIREAL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	1.435.000,41	1.285.794,67	11,60%
280 MAVAMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.434.617,18	1.490.011,44	-3,72%
281 GRÉSDIAS - COMÉRCIO DE REVESTIMENTOS E PAVIMENTOS, LDA	SANTARÉM	1.406.851,74	1.366.649,45	2,94% 
282 ROCHA & BRITO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VIANA DO CASTELO	1.396.760,30	1.382.161,67	1,06% 
283 WEPAD - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	1.392.391,00	1.514.467,36	-8,06%
284 ARMANDO FREITAS & FILHOS, LDA	PORTO	1.390.875,44	1.240.055,38	12,16%
285 BRICOFERREIRA, SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA	BEJA	1.374.654,59	1.430.231,60	-3,89% 
286 JOÃO ANDRADE & FILHOS, LHA	-	1.370.726,71	1.179.856,57	16,18% 
287 CECNOL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTAREM	1.340.771,22	1.492.712,20	-10,18% 
288 MATERFREITAS-COMERCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	1.333.029,42	1.200.140,59	11,07% 

TOP + 1 milhão

Armazéns de materiais de construção 2024 Portugal

EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2024	FATURAÇÃO 2023	VARIAÇÃO
289 SAMUROSA, LDA	MASSAMÁ	1.318.351,86	-	-
290 MACOBAÇA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DE ALCobaça, LDA	LEIRIA	1.317.666,44	2.304.342,26	-42,82%
291 QUINTA DOS VALES - AGRICULTURA E TURISMO, LDA	FARO	1.315.760,43	1.523.409,75	-13,63%
292 ALBUMAT - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	FARO	1.305.888,68	1.483.869,61	-11,99%
293 ALVIGA MATERIAIS CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	-	1.294.527,24	1.673.565,88	-22,65%
294 ALMÉRIO & FILHOS, LDA	GUARDA	1.282.549,29	1.282.549,29	0,00%
295 MACOLIDE, LDA.	-	1.282.167,05	1.186.710,65	8,04%
296 L.O.S. - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	1.277.383,69	1.370.028,61	-6,76%
297 PIMACON - PAIVA, INDÚSTRIA E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.270.977,82	1.411.488,51	-9,95%
298 PAULO J. MORGADO HELENO, LDA	-	1.260.334,68	1.175.615,29	7,21%
299 LUÍS ADRIANO RODRIGUES, LDA	ÉVORA	1.258.896,28	1.225.800,61	2,70%
300 FREITAS & IRMÃOS, LDA	LEIRIA	1.257.802,32	1.253.345,69	0,36%
301 AURYMAT BRICOLAGE E CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	1.237.416,52	1.207.705,17	2,46%
302 ALDEIA DA BRICOLAGE, LDA	-	1.233.946,73	1.003.112,71	23,01%
303 CERAMICA FATIMA & COSTA, LDA	PORTO	1.225.329,42	1.353.885,77	-9,50%
304 ARKO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	1.220.510,29	1.168.882,37	4,42%
305 PAVILAMEGO - CONSTRUÇÕES E PAVIMENTOS DE LAMEGO, LDA	VISEU	1.219.504,50	1.458.330,09	-16,38%
306 DROPEREIRA - DROGARIA E ELECTRODOMÉSTICOS, LDA	-	1.185.618,70	1.377.591,48	-13,94%
307 DROGMAT, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.184.003,60	897.790,93	31,88%
308 SP IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LDA	-	1.179.450,73	-	-
309 MANUEL MASCARENHAS & FILHOS, LDA	BRAGANÇA	1.155.472,41	1.082.836,64	6,71%
310 AZULEJOS DE ESPANHA	-	1.141.436,11	1.342.327,44	-14,97%
311 MATERMAXIME - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	1.118.646,15	1.022.494,32	9,40%
312 MARTA PAIVA LDA	-	1.109.022,00	-	-
313 GOMES, CERQUEIRA & FILHOS, LDA	VIANA DO CASTELO	1.087.474,99	1.001.500,01	8,58%
314 MAJODIR	LISBOA	1.086.459,72	867.639,07	25,22%
315 JOSÉ MANUEL DOS SANTOS & FILHOS, LDA	BRAGA	1.081.016,58	1.134.858,60	-4,74%
316 DROGARIA DO CASAL, LDA	PORTO	1.063.115,71	1.310.085,40	-18,85%
317 XIRAGRES, LDA	-	1.059.014,67	1.100.902,38	-3,80%
318 DOMINGOS DIAS PINTO, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.054.756,45	1.074.467,44	-1,83%
319 PREVISOR	PORTALEGRE	1.052.149,24	1.204.828,26	-12,67%
320 VECTOR MERIDIAN, LDA	ALMANCIL	1.044.978,09	838.320,53	24,65%
321 M.P. SILVA E FILHOS, LDA	-	1.041.127,41	1.088.606,02	-4,36%
322 JOLEMOS - CERÂMICAS E SANITÁRIOS, UNIPESSOAL, LDA	BRAGA	1.030.967,27	1.162.482,87	-11,31%
323 BERNARDO FERREIRA MARTINS LDA	VIANA DO CASTELO	1.009.670,36	1.033.300,46	-2,29%
324 AVELINO DA SILVA CORREIA & FILHOS, SA	-	-	7.510.937,08	-
325 TRANSCOLOCAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SETUBAL	-	2.215.325,40	-
326 ALBERTO PIRES PEREIRA & FILHOS, LDA	GUARDA	-	1.898.249,19	-
327 MACORIMA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DA RANHA, LDA	LEIRIA	-	1.810.460,80	-
328 SOMACOTA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	-	1.541.032,48	-
329 TONS DE BANHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	-	1.261.555,74	-
330 MACOTIRSO - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	-	1.256.677,04	-

* É a faturaçao de todo o Grupo Alimentar. A divisão da venda de materiais de construção ascende a 5.287.795,88 €



A LOJA DOS
PROFISSIONAIS DA
CONSTRUÇÃO
E DA **REABILITAÇÃO**



**Mais
por
Si**



Também é notícia...

10 ANOS DA MACOVEX EM AVEIRO

A **Macovex** é uma empresa portuguesa de comercialização de materiais de construção, bricolage e decoração, com mais de 40 anos de experiência.

Recentemente, a empresa comemorou o décimo aniversário do ponto de venda de Aveiro. **Uma década de dedicação, evolução e muitas histórias** construídas junto com aqueles que acreditam no trabalho. Esses 10 anos representam pessoas, projetos, desafios superados e conquistas que só foram possíveis graças à equipa, aos clientes e aos parceiros.



CASA PEIXOTO NOMEIA BRUNO RIO COMO NOVO DIRETOR DE MARKETING E B2C

Com um percurso consolidado em marketing, gestão e transformação comercial, Bruno Rio traz à Casa Peixoto uma experiência multidisciplinar em liderança de equipas, estratégia omnicanal e construção de marcas fortes num contexto retalhista altamente competitivo. A sua visão orientada ao cliente e foco em crescimento sustentável serão determinantes para reforçar o posicionamento da Casa Peixoto como um dos operadores de referência a nível nacional. Na nova função, Bruno Rio irá liderar as equipas de Marketing e Vendas B2C, com responsabilidade sobre a aceleração da orientação ao cliente e ao mercado; a simplificação de processos e maior integração interdepartamental; o reforço da proposta de valor e da rentabilidade; o desenvolvimento das suas marcas próprias e exclusivas; a evolução da experiência de cliente omnicanal; e a criação de uma abordagem renovada de *Employer Branding*, essencial para atrair e reter talento nesta fase de expansão da empresa.

O GRUPO BIGMAT NOMEIA JUAN CARLOS LABRADOR COMO NOVO DIRETOR DE MARKETING

A BigMat reforça a sua equipa de gestão com a incorporação de Juan Carlos Labrador como novo diretor de Marketing, que contribuirá com a sua vasta experiência e visão estratégica para impulsionar a presença e o crescimento da empresa no mercado de materiais de construção e reforma.

Juan Carlos conta com mais de 20 anos de experiência profissional na área do marketing e da gestão nos setores da Grande Distribuição, Distribuição Especializada e Fabricantes. A sua carreira começou em empresas de referência como a Leroy Merlin Espanha e Portugal, Bricor (El Corte Inglés) e Bricomart, onde ocupou vários cargos como gestor de Marketing e Publicidade.



Opinião



Estará Portugal a redefinir o valor de uma central de compras?

Victor Ferron

Desenvolvimento de Negócio Portugal | Grupo BigMat Iberia

A última sondagem realizada pelo Jornal dos Armazéns junto dos armazéns de materiais de construção confirma uma tendência que já vinha a ser observada: os sócios e associados valorizam mais o desenvolvimento do ponto de venda do que as condições de compra, por mais que alguns armazéns insistam em continuar à procura do "Santo Graal" do preço. Não se trata de uma preferência isolada, mas sim de um sinal claro da direção para onde o mercado português está a evoluir e do que os distribuidores realmente esperam de uma Central.

O mercado português é extremamente competitivo e opera com margens tão reduzidas que o preço deixou há muito de ser um fator diferenciador. Conseguir as condições praticadas em Portugal é, para qualquer Central, apenas a condição de entrada. É o mínimo indispensável para ter presença no país, mas não é suficiente para construir uma proposta de valor sólida ou sustentável. Em Portugal, o preço é um "higiénico": uma obrigação que todas as Centrais têm de cumprir, mas que não cria qualquer vantagem competitiva.

É precisamente por isso que os armazéns portugueses estão a deslocar o foco para outro território: a venda. Sabem que a guerra do preço está praticamente esgotada e que o verdadeiro valor se constrói a partir do ponto de venda. A experiência do cliente, a apresentação do pro-

duto, a imagem, a comunicação, a formação comercial e a organização interna tornaram-se áreas onde ainda existe margem real para crescer, diferenciar e competir num mercado tão exigente. A Central que conseguir oferecer ferramentas, conhecimento e serviços nestas áreas será a que fará a diferença em Portugal, não por ajudar a comprar melhor, mas por ajudar a vender melhor.

É aqui que surge um dos grandes riscos para o setor: replicar em Portugal o modelo espanhol como se as duas realidades fossem intercambiáveis. O modelo espanhol de centralização é maduro, sólido e muito eficaz... em Espanha. Mas não é automaticamente transferível. Em Portugal, as condições de compra não têm o mesmo impacto e não são o que realmente define o valor para o sócio ou associado. A oportunidade para as Centrais espanholas que operam no país não está em insistir na negociação, mas sim em adaptar-se ao mercado local e responder às suas necessidades específicas, que atualmente passam claramente pela modernização comercial.

Portugal não está a pedir milagres na compra. Está a pedir estratégia na venda. A negociação pode acrescentar nuances, mas não transforma o negócio.

Em Portugal, o preço abre a porta. O crescimento acontece depois.

Santiago & C^a, Lda celebra 100 anos de história, inovação e compromisso com Trancoso

O armazém de materiais de construção **Santiago & C^a, Lda**, sócio do **Grupo BigMat**, celebrou no passado dia 19 de julho o seu centenário: 100 anos de compromisso com o desenvolvimento económico, social e humano da cidade de Trancoso, na região da Guarda.



▲ Instalaciones de BigMat Santiagos en la localidad de Trancoso.

Fundado a 31 de julho de 1925 por António Santiago e seu filho Francisco Santiago, o armazém nasceu com o objetivo de exercer o comércio de ferragens, drogas e mercearias. Cem anos depois, continua a ser uma referência regional, agora na sua **4.^a geração de gestão familiar**, mantendo-se fiel aos valores de proximidade, confiança e inovação. Atualmente, conta com dois pontos de venda em Trancoso, reforçando a sua presença e capacidade de resposta no mercado local.

As celebrações do centenário da Santiago & C^a, Lda. ficaram marcadas por uma participação e envolvimento muito especial da comunidade. Um lanche partilhado reuniu clientes, colaboradores, fornecedores e instituições num ambiente repleto de reencontros e memória partilhada. Estiveram presentes a Conselheira do Grupo BigMat, Joana Caldeira, bem como alguns dos sócios mais próximos, BigMat Helbeta e BigMat Centrotorneiras, acompanhados pelas respetivas famílias. Não faltaram as recordações nem os abraços entre gerações que cresceram ao lado do armazém.

O lema da Santiago & C^a, Lda, “Mais vale um bom nome do que muitas fortunas”, continua a guiar cada passo desta casa centenária.

Quatro gerações de gestão familiar e uma celebração marcada por eventos, reconhecimento à equipa e um forte vínculo com a comunidade local de Trancoso



▲ Da esquerda para a direita: António Santiago, sócio-gerente da BigMat Santiagos; Amílcar Salvador, Presidente da Câmara Municipal de Trancoso; Ezequiel Giménez, Abel Barandela, Miguel Ángel Segovia e Víctor Ferrón, da BigMat Iberia; Margarida Santiago, sócia-gerente da BigMat Santiagos; e Alejandro García, da BigMat Iberia.

Inovação com raízes

A Santiago & C^a, Lda soube adaptar-se aos tempos, implementando inovações nos processos de faturação, logística e atendimento ao cliente, apostando na qualidade como fator diferenciador. A combinação entre tradição e modernidade tornou este armazém de materiais de construção único no seio do Grupo BigMat.

Ao longo do tempo, vários momentos marcaram esta evolução: em 1980, a mudança da sede para a Estrada Nacional 226 permitiu modernizar a estrutura e diferenciar áreas de retalho e grosso; em 1986 arrancou a atividade do novo armazém de materiais de construção, consolidando a sua vocação atual; e em 1998, com a entrada da 4.^a geração na gestão, iniciou-se uma nova fase de crescimento com aposta na exposição especializada e modernização organizacional.



Portugal, uma aposta consolidada

A presença da BigMat em Portugal tem-se vindo a consolidar com força nos últimos anos. Desde o início da sua expansão estruturada em 2013, o Grupo conta atualmente com 20 sócios e 29 pontos de venda no país. Em 2024, a faturação conjunta registou um crescimento superior a 12 % face ao exercício anterior, ultrapassando os 70 milhões de euros e consolidando assim uma evolução positiva no mercado português.

A empresa atingiu um volume de negócios de 3.913.629 € em 2024.



► Dos imágenes de la celebración de los 100 años de Santiago & C^a, Lda

▲ Foto familiar de grupo.



► Zona de ferrería con una gama y surtido de producto muy interesantes.

Casa Peixoto abre nova loja en Palmela

A Casa Peixoto, empresa nacional de comércio de materiais de construção, casas de banho, pavimentos e revestimentos, decoração, bricolagem e jardim, inaugurou a primeira loja em Palmela, reforçando a sua presença no sul do país. O investimento é avaliado em 4,5 milhões de euros e envolve a criação de 12 postos de trabalho.



▲ Nuevas instalaciones de Casa Peixoto en Palmela.

Anova Casa Peixoto Palmela visa responder à procura por parte do setor da construção civil nos vários municípios da região Sul, com destaque para Palmela e Comporta, em que se observa um forte investimento em obras de infraestrutura. A nova Casa Peixoto Palmela, localizada na Rua da Economia, Zona Industrial Vila Amélia, Quinta do Anjo, junta-se à rede de lojas da marca que passa agora a contar com 9 lojas, 8 das quais em território nacional.

A loja que opera desde setembro em regime de slow opening (horário de segunda a sexta das 7h30 às 18h30 e sábados das 8h00 às 12h30), teve a cerimónia de apresentação oficial no dia 13 de novembro, contando com a presença do sócio e administrador, Luciano Peixoto, juntamente com a equipa técnica, colaboradores de diversos departamentos e entidades convidadas da região.

Com uma forte aposta num serviço altamente personalizado, assegurado por profissionais especializados, a nova Casa Pei-

xoto Palmela, com uma área total de cerca de 4000 m², inclui uma oferta abrangente de materiais de construção inovadores e artigos de decoração dispostos em dezenas de ambientes diferentes que dão resposta às necessidades dos profissionais destes setores (arquitetos, empreiteiros, donos de obra, entre outros) bem como do público em geral.

O espaço conta com um armazém semiautomático de 2500 m² com mais de 180 racks e capacidade para 2.694 paletes, e mais de 30 mil artigos em stock permanente. Esta nova loja integra o conceito inovador da marca e destaca-se pela sua funcionalidade, sendo dirigida sobretudo ao cliente profissional da construção e remodelação. O conceito de loja PRO visa dar apoio especializado aos profissionais da construção, oferecendo-lhes vantagens exclusivas, como facilidades de pagamento, preços especiais, entregas diretas em obra com logística própria, e acesso a uma APP dedicada para gestão de contas, encomendas e orçamentos. Os clientes podem



ainda usufruir dos serviços de compra rápida e fácil (click & collect), além de atendimento personalizado que vem caracterizando a marca desde sempre.

Com uma ampla gama de escolha de marcas e stock permanente, este modelo de loja com um espaço moderno e inspirador, pensado para profissionais e apaixonados pela construção, remodelação e decoração, contempla ainda um gestor de cliente dedicado a cada cliente e logística própria com frota exclusiva para distribuição dedicada para maior fiabilidade e rapidez, sem esquecer as condições específicas e adaptadas à tipologia e necessidades das exigências dos clientes B2B.

A Casa Peixoto Palmela enquadra-se no seguimento da expansão da marca que, em 2026, tem prevista a abertura da sua maior loja em Lisboa e renovação e expansão da sua estrutura logística em S. João da Talha.

“A nossa estratégia de expansão de rede de lojas tem procurado regiões que apostam na inovação, e o concelho de Palmela tem demonstrado um impacto significativo na economia, com um aumento

da construção e um modelo de desenvolvimento impulsionado por vários clusters – indústria automóvel, logística, robótica e automação, entre outros – o que o torna muito atrativo para o investimento. Com a abertura da Casa Peixoto Palmela, queremos estar mais próximos do nosso cliente profissional e dar uma resposta eficaz que contribua para o desenvolvimento da região”, refere **Luciano Peixoto, administrador da Casa Peixoto.**



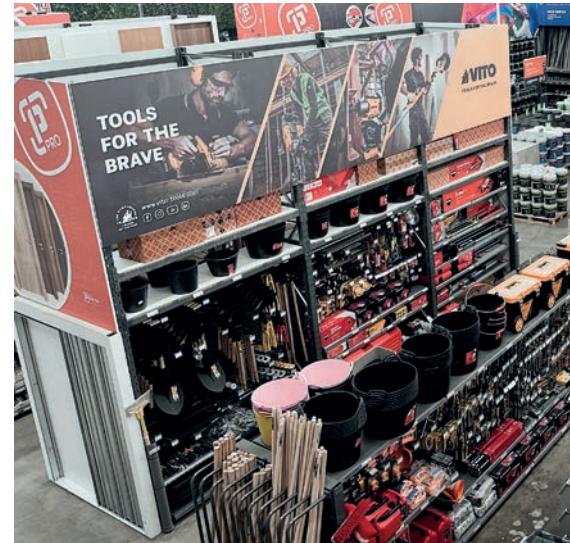
◀ Luciano Peixoto,
Administrador de
Casa Peixoto.

Sobre a Casa Peixoto

A Casa Peixoto é a maior empresa de materiais de construção em Portugal, com capitais exclusivamente nacionais. **Fundada em 1976 e com sede em Viana do Castelo, emprega cerca de 300 colaboradores distribuídos** por oito lojas em território nacional (Angra do Heroísmo, Aveiro, Braga, Guimarães, Alhandra, Porto e Viana do Castelo) e uma loja além-fronteiras, em Paris. Tem também uma forte presença nos mercados africanos, através dos seus distribuidores. A Casa Peixoto é especialista em diferentes áreas: Construção, Salas de Banho, Pavimentos e Revestimentos, Cozinhas, Climatização, Jardim, Pintura, Bricolage, Lar & Decoração, e diferencia-se pela apresentação de soluções completas de construção e decoração personalizadas, ao melhor preço, tanto para o cliente particular como profissional.

O Centro Logístico, sito em Viana do Castelo, conta com 20.000 metros quadrados e opera com tecnologias de automatização e robótica, permitindo assegurar facilmente a distribuição e exportação para qualquer parte do mundo. A empresa atingiu um volume de negócios de 68.001.445 € em 2024.

▼ Zona de ferretería y detalle de la zona de exposición de cerámica y baño.



MODESTO TEIXEIRA & FILHOS completa 26 anos

No passado dia 28 de novembro, decorreu o evento do 26º aniversário do associado DIVENDI - **MODESTO TEIXEIRA & FILHOS** na sua loja de Vila Real, com a participação de vários fornecedores, clientes e amigos. Durante este evento foram realizadas várias demonstrações de aplicação de produto por parte dos fornecedores participantes ao que se segui um convívio e lanche entre todos os presentes num clima de amizade, festa e proximidade que este evento proporcionou.

E tudo começou com um camião...

Decorria o ano de 1990 quando a vida de Modesto Teixeira sofreu um abanão que iria mudar para sempre o rumo da sua história e da sua família. A sociedade empresarial de fornecimento de materiais de construção em que participava tinha chegado ao fim. Modesto ficou apenas com um camião...

Foi então, com aquele camião, que Modesto decidiu iniciar atividade por conta própria. Trabalhava de dia e de noite, mas não estava sozinho. Contou desde sempre com o apoio incondicional da sua esposa, Ana, e dos filhos, Fernando e Albano, que nos tempos livres da escola ajudavam no carregamento e entrega de materiais. A família trabalhava unida e com um grande objetivo: corresponder às expectativas dos seus clientes com um serviço de qualidade e confiança.

Em pouco tempo, esta postura de compromisso resultou na afirmação do nome Modesto Teixeira no mercado de Vila Real. As expectativas de crescimento multiplicavam-se e, em 1999, a família constituiu a Modesto Teixeira & Filhos, Lda., uma empresa ao serviço de toda a região Norte de Portugal.

Hoje, volvidos mais de 20 anos de progresso, são os filhos quem assume o papel preponderante, mas a empresa e a família mantêm o espírito e o propósito: estar na vanguarda do aconselhamento e fornecimento de materiais de construção, respondendo de forma capaz aos maiores desafios deste exigente mercado.

A empresa atingiu um volume de negócios de 3.088.429 € em 2024.



▲ Os primeiros à esquerda, os fundadores da empresa, Modesto Teixeira e Ana Calor. O quarto à esquerda, Albano Teixeira, e ao seu lado, Fernando Teixeira e o filho Rodrigo.



▲ Muitos clientes, amigos e fornecedores reuniram-se para celebrar o 26.º aniversário da empresa.

Xiragrês comemorou os seus 20 anos de história, trabalho e compromisso



▲ A Xiragrês é uma empresa localizada na Quinta Do Alconchel, Lote 2, no Carregado.

No passado dia 10 maio, a Xiragrês comemorou os seus 20 anos de história, trabalho e compromisso. Fundada em 2005, a empresa cresceu passo-a-passo, acompanhando o desenvolvimento da região e contribuindo diretamente para a realização de milhares de obras, sonhos e projetos.

Com uma **trajetória marcada pela confiança dos seus clientes, parcerias sólidas e um atendimento personalizado**, a Xiragrês distingue-se na variedade de produto, preço justo e excelência no serviço. De grandes construções a pequenos reparos residenciais, encontram na empresa a solução ideal para suas necessidades. Para **Antonio Simões, proprietário de Xiragrês**, “chegar até aqui é resultado de muito trabalho, dedicação da nossa equipa jovem e, principalmente, da fidelidade dos nossos clientes.

Queremos **agradecer aos clientes e parceiros que fizeram parte dessa trajetória e, destacar o grupo Divendi**, queremos reforçar a nossa colaboração, aproveitando a mais-valia desta parceria para aumentar o volume de compras dos parceiros do grupo”.

A Xiragrês tem como compromisso a sustentabilidade e a responsabilidade social. A **empresa busca constantemente melhorar suas práticas** utilizando materiais que respeitam o meio ambiente e promovendo o uso consciente dos recursos. A Xiragrês acredita que, a oferecer produtos sustentáveis, contribui para um futuro melhor para todos. Com os olhos voltados para o futuro, a **Xiragrês reafirma o seu compromisso com a inovação**, sustentabilidade e excelência no atendimento, sem jamais esquecer as suas raízes e valores que a tornaram o que é hoje.



▲ Antonio Simões, proprietário de Xiragrês



▲ Antonio Simões cortando o bolo comemorativo do 20.º aniversário

◀ Momento da refeição oferecida aos familiares, clientes e fornecedores.

Sucesso da BigMat TOKA na celebração do dia do cliente

ABIGMAT TOKA celebro el 25 de novembro, el día del cliente com momentos vividos de convivencia, demonstración de produtos e claro, uma saborosa sandes de porco no espeto!

Com iniciativas como esta, a **Toka Materiais de Construção (Bigmat Abrantes e Loures)** aproxima os profissionais das soluções mais inovadoras do mercado e das técnicas adequadas de aplicação, ajudando os seus clientes a alcançar resultados construtivos de excelência.



Perfeita combinação para resultados duradouros.



PAM® ECOGEL FLEX

Adesivo gel flexível de altas prestações. Aderência superior, conforto de aplicação e segurança em qualquer tipo de revestimento.

BORADA® CHROMA

Cor, resistência e perfeição em cada junta. Máxima durabilidade, acabamento uniforme e proteção contra manchas e fungos.



Ideais para aplicar em conjunto:

Desempenho fiável, resultados uniformes e máxima durabilidade em qualquer tipo de obra.

Oferecemos soluções integradas:

Desde nivelamento e reparação até sistemas avançados para pavimentos, impermeabilização e muito mais. Inovação, confiança e qualidade para assegurar o sucesso e a durabilidade de cada projeto.

Contacte-nos

para saber mais e encontrar
a solução ideal para o seu projeto:

[molins.es/
construction-solutions/pt/](http://molins.es/construction-solutions/pt/)



conforto em casa

Térmico

Acústico



Divisórias



Revestimentos



Tetos falsos



Coberturas



Fachadas

Isolamento eficiente, seguro e acessível

A lã mineral Volcalis é um isolamento sustentável e de elevada qualidade que devido às suas propriedades contribui para o conforto e eficiência térmica e acústica nos edifícios.

É um produto ecológico, resistente ao fogo, de fácil aplicação, livre de substâncias nocivas e que assegura um ambiente interior saudável. Ter conforto agora é mais fácil.



Volcalis tem classificação A+ na qualidade do ar interior, a melhor classificação de qualidade de ar interior, significando emissões muito baixas ou nulas de substâncias no ar interior.

Volcalis

volcalis.pt

Zona Industrial de Bustos · Aveiro · Portugal

T (+351) 234 751 533 · geral@volcalis.pt



Cofinanciado por:

CENTRO 2020 PORTUGAL 2020

