

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2019 • SETEMBRO • Núm. 9



A TOMECANIC HISPANIA FAZ 30 ANOS

A TOMECANIC HISPANIA ocupa um lugar de destaque ao serviço dos profissionais da construção. Especialista europeia em máquinas e ferramentas, desenvolve uma ampla gama de produtos com a marca CONSTOOLS® adaptados às necessidades específicas de cada utilizador. (pág. 22).

A MacoVictor INAUGURA UM NOVO PONTO DE VENDAS EM OLIVEIRA DE AZEMÉIS



A empresa de materiais de construção, cerâmica e sanitários já abriu as portas no passado mês de julho. Fila posterior, o segundo à esquerda é Marco Teixeira e o terceiro Vitor Teixeira, com a equipa profissional da MacoVictor. (pág. 10).

IGNASI SALVADOR

CEO da startup OGUN
Construction Technologies



“Dispomos de uma plataforma *online* de gestão de obra que inclui fornecedores e distribuidores”

(pág. 16).



PAIXÃO, INOVAÇÃO E FORÇA

EM IMPERMEABILIZAÇÃO, ISOLAMENTO TÉRMICO E ACÚSTICO

Zona Industrial de Alpiarça
Rua A Lote 4 B 2090-242 Alpiarça
info@soprema.pt

www.soprema.pt

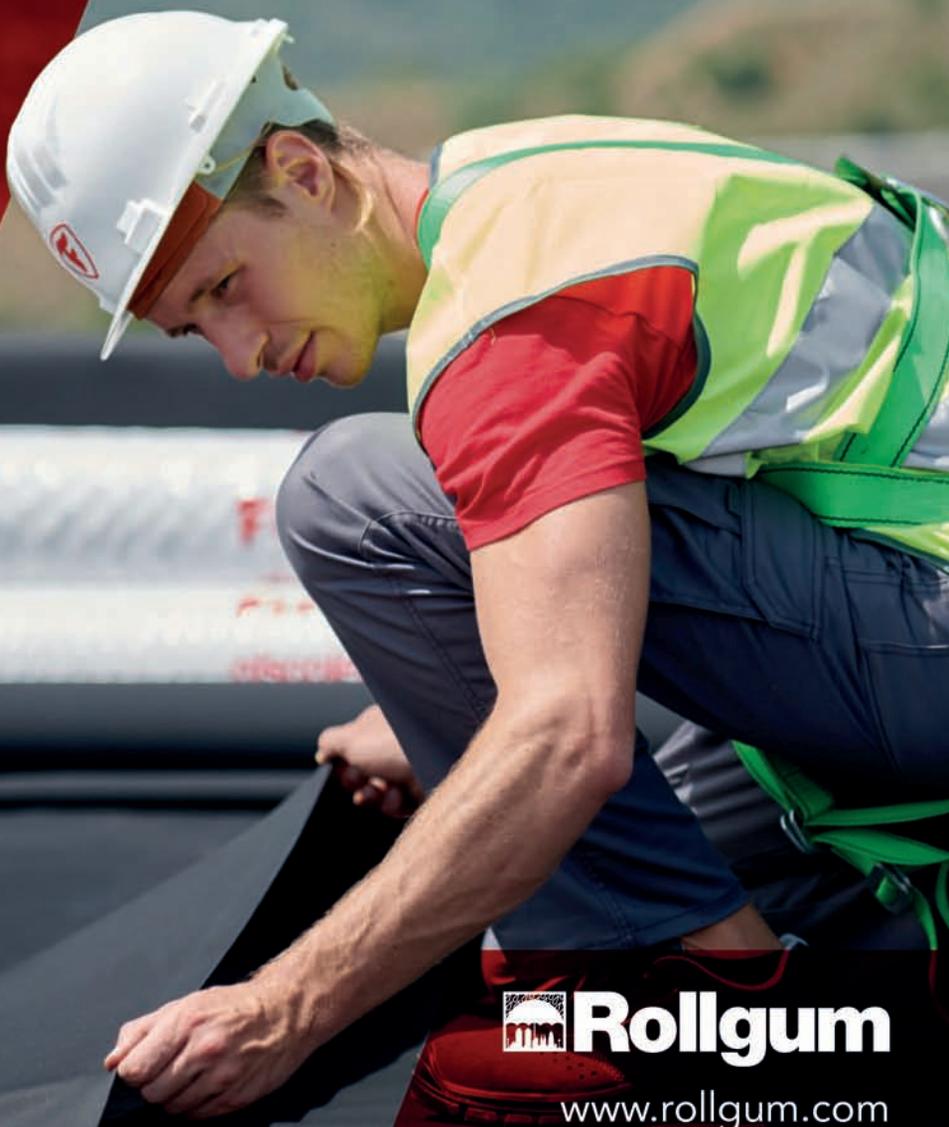


SOPREMA
GROUP

Firestone

Firestone Building Products

IMPERMEABILIZAÇÃO
com membranas **EPDM**



 **Rollgum**

www.rollgum.com

www.firestonebpe.es

Trabalhar com
PAM[®] **ECO GEL**
SEM PARTÍCULAS
é PAM comido



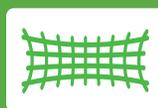
O ADESIVO PENSADO PARA O PROFISSIONAL



CONSISTÊNCIA DE GEL:
CREMOSA E LIGEIRA



SEM
PARTÍCULAS



COM
FIBRAS



DUPLA
CONSISTÊNCIA



DEFORMÁVEL
E FLEXÍVEL



DESLIZAMENTO
NULO



MAIOR TEMPO
ABERTO

+ de **85** anos

PROPAMSA[®]

EXPERÊNCIA E TECNOLOGIA

M GRUPO CEMENTOS
MOLINS

AQUECIMENTO

BigMat
A LOJA PROFISSIONAL DA CONSTRUÇÃO

**¡NÃO
TEMOS
MAIS FRIO!**
COM AS ÚLTIMAS
NOVIDADES EM
AQUECIMENTO



SALAMANDRA DE PELLETS ALPINA 6 KW BORDÔ
Potência 6.4 kW. Com acendimento automático e controlo de combustão.
Para superfícies máximas de 40 m² diáfanos. Rendimento de 89% e baixo consumo. 770x426x487. 5390227

FAÇA DA SUA CASA
UM LAR MAIS

CONFORTÁVEL

***Preços com I.V.A. Promoção válida de 30 de Setembro de 2019 até 02 de março de 2020 nos pontos de venda aderentes, salvo ruptura de stock ou erro tipográfico. Preços não incluem montagem nem entrega. Adereços não incluídos. Fotos não contratuais. Alguns artigos poderão não estar disponíveis em todas as lojas. Os acessórios e itens de equipamentos que acompanham os produtos anunciados nos ambientes não entram no preço, exceptuando a indicação do contrato. Consultar as condições no seu BigMat mais próximo.

www.bigmat.pt

COMO É QUE O COMÉRCIO TRADICIONAL SE PODE SALVAR DO IMPARÁVEL CRESCIMENTO DO COMÉRCIO ELETRÓNICO?



RAMÓN CAPDEVILA

Diretor de Jornal dos Armazéns

A realidade assusta e a preocupação do comércio retalhista está a aumentar, não só do pequeno comércio, mas também das grandes cadeias. A situação nos Estados Unidos é alarmante mas, felizmente, quanto à situação do comércio retalhista na Europa em geral e em Portugal em particular o processo está a ser muito menos alarmante. A pergunta é se aqui também acabará por acontecer o mesmo, e mais concretamente no setor da distribuição de materiais de construção. Eu penso que não por duas razões importantes: a longa e muito enraizada tradição do nosso comércio tradicional na sociedade, e a falta de tradição das grandes superfícies.

Mas uma coisa é certa. É indiscutível a existência de um novo cenário de hábitos de consumo e de mudanças sociais e tecnológicas aos quais não se deve voltar as costas. Pensar que um modelo de comércio, concebido há décadas, se pode adaptar a este novo ambiente sem qualquer ajustamento, é uma atitude ingénuo. E mais tendo em conta o horizonte dos novos consumidores que se meterão em cheio dentro de uns 10 anos no ambiente do comércio (os que agora têm mais ou menos 10 ou 12 aninhos).

A pergunta é como pode concorrer um pequeno negócio nesta situação. Insisto novamente em que os consumidores portugueses continuam a preferir a loja física e embora pense que esta não vai desa-

parecer, deverá ser reinventada, tornando-se um local onde acontecem coisas, um local onde o cliente tenha uma experiência de compra diferente, e para tal é necessário formação e investir na adaptação ao cliente. Esta adaptação será o ponto de inflexão que pode determinar o futuro de muitos dos nossos estabelecimentos.

Há muitos gurus que nos falam sobre como será o comércio do futuro, sobre a omnicanalidade, sobre a multicanalidade, que tudo se vai digitalizar, etc. Tudo isto está muito bem, mas penso que de uma vez por todas temos de centrar o nosso discurso na nossa realidade, e dependendo do seu produto e, sobretudo da sua localização geográfica ou do seu tipo de cliente, centrar os seus objetivos para captar e fidelizar os clientes estabelecendo uma estratégia de omnicanalidade para poder integrar perfeitamente tanto a sua presença *online* como *offline*.

Tratar-se-á, em última análise, de combinar a proximidade, a assessoria e a experiência de compra, com as vantagens de poder aceder ao cliente, também através da *Internet*, e será definitivo que ele possa relacionar-se consigo a partir do canal em que se encontrar.

Nós não podemos ser nem temos de atuar como uma grande superfície. Temos e devemos conhecer e valorizar os nossos valores.

EDITA: Publicaciones del Canal Construcción, SLU

DIREÇÃO: Ramon Capdevila - rcapdevila@jornaldosarmazens.com • REDAÇÃO: Marta Carol • TRADUÇÃO: Cláudia Oitavén - ccaquii@gmail.com

ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E PUBLICIDADE: Mallorca, 1, Planta 1ª • 08014 BARCELONA Tel. + 34 93 127 31 24 • www.jornaldosarmazens.com

DESIGN E PAGINAÇÃO: Estudi Genís • IMPRESSÃO: Rotimpres • PERIODICIDADE: Trimestral, Núm. 9, Setembro 2019 • Depósito legal: GI 746-2017

A ASO, Alberto Silva Oliveira Lda., é uma empresa familiar de referência na sua zona de influência

A ASO, Alberto Silva Oliveira Lda., é uma empresa familiar dedicada ao comércio de materiais cerâmicos e sanitários. A empresa foi criada há mais de 37 anos numa garagem em Fiães. Em 1989 abrimos um *showroom* com 400 m² e 3000 m² de armazém. Com o crescimento da empresa, alargámos a nossa localização para Espinho com um

showroom com 150 m², cuja loja foi totalmente renovada recentemente.

Apostamos na evolução e melhoria contínua dos serviços e produtos que proporcionamos. Contamos com uma equipa de colaboradores formados para o aconselhar e esclarecer de acordo com o que o cliente pretende.



◀ Ponto de venda da ASO na localidade de Fiães.



◀ Pormenores das exposições de materiais cerâmicos e sanitários.



◀ Ponto de venda da ASO na localidade de Espinho.

“Comercializamos para Portugal Continental, ilhas, Europa, mercado comunitário e intercomunitário”

A empresa Armazéns do Calhabé esteve presente na Expofacic

Armazéns do Calhabé (AC) é uma marca da **Frias & Teles Gonçalves, Lda.**, empresa com mais de 50 anos no negócio de materiais de construção. A experiência acumulada de gerações faz de nós o seu parceiro de negócio certo para tudo o que é materiais de construção. O trabalho de proximidade com as principais marcas do setor permite-nos dar o apoio técnico e o conhecimento das mais diversas tecnologias de construção.

Fornecer no mercado soluções de construção inovadoras, promovendo o conhecimento de novas técnicas, com apoio especializado e serviços logísticos que garantam a total satisfação dos clientes.



◀ Hélder Fonseca, dos Armazéns do Calhabé.



◀ A Expofacic realizou-se de 25 de julho a 4 de agosto na localidade de Cantanhede.



EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO
MAIS DE 40 ANOS DE EXPERIÊNCIA



Aury Tools

www.aurytools.com / info@auryttools.com

O BigMat Jofeper posiciona-se para a nova distribuição

O BigMat Jofeper é um armazém distribuidor de materiais de construção situado na localidade de Fátima onde dispõe de dois pontos de venda. O ponto de venda de materiais de construção e ferragens está situado na Rua do Poço, e o *showroom* e exposição de cerâmica e acessórios para a casa de banho encontra-se no Edifício Ouriense, na Estrada de Minde n.º 877 A.

Este armazém foi fundado no ano de 1985 por José Pereira e atualmente são os filhos José, Luís, Pedro e Sílvia que representam a segunda geração à frente do negócio.

Nos últimos anos, a BigMat Jofeper empreendeu uma remodelação profunda das instalações, fazendo mudanças na zona de exposição de livre serviço, remodelando espaços e introduzindo uma vasta gama de produtos para que possa contar connosco do início ao fim da sua obra. Argamassas, pavimentos, revestimentos e sanitários são alguns dos produtos que lhe podemos oferecer. Pode visitar também os nossos 2500 m² de *showroom* e acompanhar as novas tendências, comprovando o profissionalismo nos nossos colaboradores.

Estas mudanças levaram a empresa a posicionar-se como um armazém de referência na sua zona de influência e a consolidar-se com instalações preparadas para o futuro da nova distribuição. Um dos factos que marcaram a estratégia de futuro da BigMat Jofeper foi a entrada no **Grupo BigMat** no ano de 2015, o que lhe permitiu incluir paulatinamente novas famílias de produto, tais como equipamento de trabalho, tintas, eletricidade, fogões e materiais e acessórios para o jardim, além de conseguir também umas melhores condições com fornecedores locais importantes.



▲ Ponto de venda de materiais de construção e ferragens está situado na Rua do Poço.

Um dos factos que marcaram a estratégia de futuro da BigMat Jofeper foi a entrada no Grupo BigMat no ano de 2015

▼ *Showroom* e exposição de cerâmica e acessórios para a casa de banho encontra-se no Edifício Ouriense



A Casa Peixoto organiza uma jornada sobre colocação de grande formato

O armazém distribuidor de materiais de construção **Casa Peixoto** organizou no passado mês de junho nas instalações de Viana do Castelo uma apresentação sobre as soluções para os grandes formatos cerâmicos.

A jornada contou com a colaboração de Argenta, Weber, Schlüter Systems, Rubi e FILA.



▲ À esquerda Rui Lemos, Responsável por Portugal da Fila, com David Peixoto.



▲ Amândio Peixoto, Rui Lemos e Augusto Peixoto.



▲ Rui Lemos e Jorge Pires.

ceys

AGUA STOP

GAMA DE SOLUÇÕES Impermeabilizantes para

- COBERTURAS
- PAREDES E FACHADAS
- REPARAÇÃO



AC Marca Portugal S.A.
Rua da Mariana, 136
3885-466 Esmoriz
Tel. 256 780 040
infopt@acmarca.com
www.mundoceys.com

A IMPERMEABILIZAÇÃO EFICAZ

COBERTURAS



PAREDES E FACHADAS



REPARAÇÃO



A MacoVictor inaugura um novo ponto de vendas em Oliveira de Azeméis

Tudo o que precisa para construir um verdadeiro lar de sonho pode ser encontrado na MacoVictor. A empresa de materiais de construção, cerâmica e sanitários já abriu as portas no passado mês de julho em Oliveira de Azeméis.

No mercado há mais de 30 anos, a **MacoVictor** chegou à rua Conde Santiago de Lobão para servir os oliveirenses com qualidade. “Oliveira de Azeméis tinha carência de uma casa deste género e a nossa aposta foi vir para cá para dar ao concelho e aos oliveirenses a oportunidade de ter uma grande casa que faltava”, revela o proprietário da MacoVictor, Vítor Teixeira.

Nesta empresa, o leque de serviços é variado. Além de comercializar materiais de construção, cerâmica e sanitários, a MacoVictor é capaz de projetar e reformar interiores e efetivar a aplicação dos materiais. Tudo para tornar a casa do cliente num verdadeiro ‘lar de sonho’, “O que podem esperar de nós, para além da comercialização do produto, é também a aplicação do mesmo”, resume o diretor comercial da empresa, Marco Teixeira. Neste espaço, podem ainda encontrar-se outros artigos tais como materiais para a cozinha, aparelhos de ar condicionado, painéis solares e artigos de decoração.

A MacoVictor **iniciou atividade em 1997 em Santa Maria da Feira** pelas mãos de Vítor Teixeira, mas o *know-how* neste ramo já vem de trás. Pode dizer-se, aliás, que já faz parte do ADN da família Teixeira. “Há mais de 30 anos fui vendedor do meu pai neste mesmo ramo. O meu pai tinha uma drogaria, em 1997 criei a MacoVictor e em 1999 fiquei com as instalações do meu pai”, conta o proprietário. Desde então, o percurso tem sido feito em crescendo e de forma sustentada. De tal modo que a MacoVictor está presente em mercados internacionais como França e Suíça. “É uma empresa já com raízes bem firmes, atravessámos uma crise muito grande, mas estamos cá e com força vamos conseguir”, **destaca a mulher do proprietário, Maritza Correia.**



▲ Fila posterior, o segundo à esquerda é Marco Teixeira e o terceiro Vítor Teixeira, com a equipa profissional da Maco Victor.



▲ Diversos ambientes da exposição nas instalações da MacoVictor

No dia da inauguração, foram muitos os que quiseram conhecer as instalações da MacoVictor, projetadas pelo arquiteto Eugénio Cardoso. Foi o caso de Celeste Luz, que acredita que a loja será uma “mais-valia” para o concelho. **“Têm [artigos] para todos os gostos, coisas realmente muito interessantes e excecionais, com muita beleza e modernas”,** considerou.

A opinião geral sobre a nova loja é motivo de orgulho para o proprietário, que antevê grandes voos para a MacoVictor em Terras de La Salette: “Estamos a ter um *feedback* extremamente positivo. Penso que Oliveira de Azeméis virá à MacoVictor para comprar tudo o que necessita para a sua casa”.

No dia da inauguração, foram muitos os que quiseram conhecer as instalações da MacoVictor, projetadas pelo arquiteto Eugénio Cardoso



A NOGUEIRA, 60 anos de experiência ao serviço da construção

A Nogueira Materiais de Construção está sediada em Guimarães, onde foi fundada na década de 50 por José de Oliveira Nogueira. Inicialmente, tratava-se de uma organização familiar que se dedicava à comercialização de materiais de construção e produtos agrícolas. Atualmente, comercializa materiais de construção em que se enquadram, entre outros, equipamentos sanitários, ferragens, ferramentas, produtos químicos e tintas, cerâmicas e todo o tipo de material para *bricolage*. **Trata-se de uma empresa conhecedora do meio e do mercado** da construção civil e fortemente competitiva no mercado onde opera.

Com 60 anos de experiência, além dos produtos comercializados, a **Nogueira** foca-se em encontrar as soluções adequadas às necessidades de cada cliente através de serviços de aconselhamento personalizado, orçamentos gratuitos, afinação de tintas, entregas ao domicílio e serviço pós-venda.

A empresa **conta com quatro lojas/armazéns de venda ao público**, especializadas em quatro áreas distintas de materiais de construção – materiais grossos, *bricolage*, ferragens e sanitários.

As lojas de Ferragens e Sanitários situam-se em pleno coração da cidade de Guimarães, na Rua Gil Vicente, enquanto as lojas de *Bricolage* e de Materiais Grossos localizam-se em Azurém, junto à sede. Os funcionários alocados a cada uma das lojas são formados para a venda dos materiais da loja em questão, possuindo por isso conhecimentos que lhes permite auxiliar na tomada de decisão na hora da compra por parte do cliente.



▲ Equipa profissional da Nogueira Materiais de Construção.

Parabéns à Oliveira, Monteiro & Soares pelo seu 37.º aniversário

A Oliveira, Monteiro & Soares, S.A. é uma empresa de cariz fundamentalmente familiar dedicada ao comércio de materiais de construção. **Fundada em 1982**, tem vindo a cimentar a sua posição no mercado ao longo dos anos mantendo sempre uma tendência de crescimento contínuo. Desde 1988 que tem vindo a aumentar o seu capital social de uma forma contínua e gradual. Em 1982 o mesmo situava-se nos 10 000,00 € sendo atualmente de 2 000 000,00 €.

Em 1997 foi alterada a denominação social de Lda. para S.A. assim como o objeto social que passou para compra e venda de materiais de construção civil, compra e venda de propriedades, construção civil e obras públicas, compra, venda e aluguer de equipamentos de construção civil, projetos e estudos arquitetónicos, estudos de engenharia e estudos económicos e transporte de mercadorias.

Em 2006 foi efetuada uma alteração da imagem da empresa pretendendo com **esta alteração modernizar-se, procurando um maior dinamismo** e qualidade de serviço sem nunca cortar com os longos anos de experiência e o caminho percorrido.



▼ Instalações e frota de veículos na localidade de Baguim do Monte.

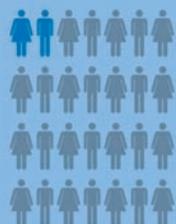
▼ Diferentes zonas da exposição.





2.750

MILHÕES DE EUROS
DE FATURAÇÃO EM 2019



8.008

EMPREGADOS
EM TODO O MUNDO

MAIS DE
90
FILIAIS

MAIS DE
4.000
DISTRIBUIDORES

22
CENTROS
DE FORMAÇÃO
EM 8 PAÍSES

26
IMPERMEABILIZAÇÃO

21
ISOLAMENTO

9
EXTRAÇÃO
DE FUMOS

6
OFICINAS DE
ESTRUTURAS
METÁLICAS

1
GEOTÊXTIL

2
MÁSTIQUES
E COLAS

1
RECICLAGEM

1
WORKSHOP DE
MADEIRA
LAMINADA

67
CENTROS DE
PRODUÇÃO

60 AGÊNCIAS
E FILIAIS

15 CENTROS DE
INVESTIGAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO

50
PATENTES
REGISTADAS

JUNTOS CONSTRUÍMOS O FUTURO:
especialistas em impermeabilização,
isolamento térmico e acústico.



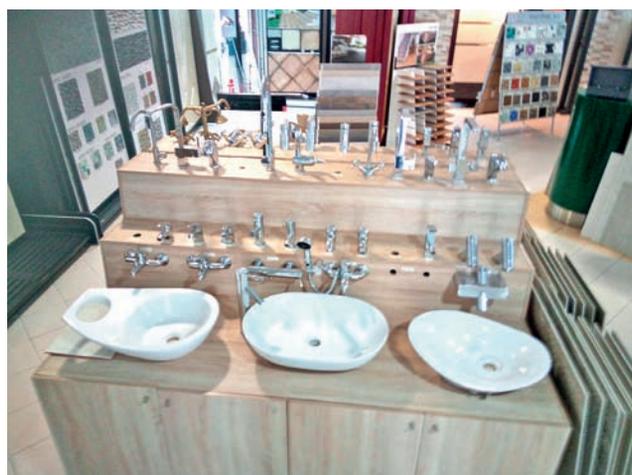
A SUPERGRES prepara-se para o futuro



A empresa SUPERGRES, LDA. foi formada em 2 de Fevereiro de 1981, na Amadora, com a denominação de **BELMIRO MARQUES & FILHO, LDA.**, empresa familiar constituída pelos sócios Belmiro Marques, Alice Marques e pelo filho António Marques, e mais tarde, em 2000, foi redenominada de **SUPERGRES, LDA.** A SUPERGRES, LDA. trabalha com reputadas marcas nacionais e estrangeiras. A empresa foi crescendo ano após ano, aumentando as instalações para mais uma loja e um armazém, e prevê dentro de um ano abrir um novo espaço comercial, com cerca de 2500 m² de exposição e 3300 m² de armazém, na área de Lisboa.

▲ Instalações da SUPERGRES na cidade da Amadora.

▼ Diversos ambientes da exposição nas instalações da SUPERGRES.



▲ Da esquerda para a direita: Alice Marques, Sócia-Gerente, António Marques, Sócio-Gerente, Luís Roque e Miguel, empregados do armazém; José Jesus, vendedor, e Gonçalo Marques, vendedor.

Não pensará em mais nada

Pensa
em **Big**
e acertarás

Cerâmica • Banhos e Decoração • Vedações • Jardim • Ferramentas

Material Eléctrico • Canalização • Tintas e Papel de Parede

Isolamentos • Cimentos e Argamassas e Coberturas • Pré-esforçados de Betão



BigMat
A LOJA PROFISSIONAL DA CONSTRUÇÃO



Ignasi Salvador

CEO da *startup* OGUN Construction Technologies

Engenheiro de Estradas, Canais e Portos pela Universidade Politécnic de Catalunya e *Executive MBA* pela IESE Business School (Madrid), Ignasi Salvador trabalha há 20 anos nos setores industrial e da construção, tendo passado por construtoras e por empresas fornecedoras de bens de equipamento e de materiais. Apaixonado pelo empreendimento, pela inovação e pela digitalização, atualmente é o CEO da *startup* OGUN Construction Technologies.

Como nasceu e quem é a OGUN Construction Technologies?

No ano de 2015 fui admitido na Celsa Group como Diretor de Inovação. Obviamente uma das áreas mais relevantes do meu trabalho era a transformação digital. Em 2017 surgiu a ideia da OGUN: uma plataforma que melhorasse a gestão no mundo da construção através da ligação dos diferentes atores envolvidos. De qualquer forma, só no início de 2019 é que nos decidimos, juntamente com uns investidores privados, a lançar a empresa e começar a operar de forma totalmente independente.

Atualmente, temos a sede em Barcelona visto ser um pólo de atração de talento muito importante no mundo tecnológico; e estamos ativos a nível comercial em Espanha e no Reino Unido. De qualquer forma, os planos de expansão a médio prazo passam pela Europa e pelos Estados Unidos, onde é mais habitual encontrar já empresas do setor da construção que proporcionam de forma decidida ferramentas como a nossa.

Talvez todos estes planos possam parecer um pouco acelerados, mas de facto não o são dentro do setor *builtech*, que é como se chama o setor de empresas tecnológicas no mundo da construção. Repare que nos últimos 5 anos foram investidos mais de 1800 milhões de dólares em empresas como a nossa; portanto, os investidores veem claramente a oportunidade e estão a lançar-se a ela. No nosso caso, já conseguimos 2 milhões de euros, e temos prevista uma nova ronda de financiamento antes do fim do ano.

E dispõem de uma plataforma *online*...

Efetivamente. Contamos com uma plataforma *online* de gestão colaborativa de obra que também inclui fornecedores e distribuidores, e com uma APP muito simples focada na partilha de informação de entregas entre pessoal de escritório e obra. O objetivo é muito simples: que toda a gente saiba qual é o estado da obra e qual é o estado da cadeia de fornecimento de materiais implicados. E quero pôr o foco na simplicidade de uso e nas pessoas porque frequentemente a digitalização acaba em siste-

mas muito potentes, mas tão complexos de usar no dia a dia que acabam por não ser efetivos. As coisas têm de ser tão intuitivas como usar o WhatsApp ou o Facebook.

Muita gente fala hoje em dia da transformação digital. Poderia esclarecer-nos em que é que consiste exatamente?

A transformação digital é um processo bastante estruturado que começa com a captação de dados em formato digital, e termina com o desenvolvimento de novos negócios baseados em nova informação criada a partir desses dados previamente capturados. Além disso, é em essência um processo de mudança organizacional; deste modo, é fundamental ter em conta o impacto nas várias pessoas implicadas, visto que conforme o enfocarmos podemos acelerar o processo ou bloqueá-lo totalmente.

É evidente que a digitalização é o futuro do setor, mas antes de chegar temos de passar por algumas fases anteriores. Não podemos pretender que tudo seja automático quando ainda muitos dos processos que todos nós fazemos diariamente nas nossas empresas baseiam-se em registos em papel, chamadas telefónicas, etc. Antes de poder construir sistemas inteligentes que analisem os dados e nos ajudem a tomar melhores decisões, temos de ter pelo menos esses dados registados numa máquina. Sinceramente, sinto que a vontade de transformar o setor, por vezes, leva a que se enfrente a transformação digital por cima quando é necessário começá-la por baixo.

E como é que se consegue?

A cadeia de valor no setor é tão longa e com tantos atores que a informação não flui como deveria. Por outro lado, o contexto de trabalho e as ferramentas usadas por um arquiteto, um chefe de compras, um encarregado ou um responsável de armazém não têm nada a ver. Isto faz com que haja demasiados pontos em que a cadeia se pode quebrar. Dou-lhe um exemplo: para chegar a cobrar uma fatura de um cliente, qualquer armazém

de materiais de construção de certeza que teve de interagir com diversas pessoas dentro dessa organização: a pessoa que passa o pedido, a que liga para modificar a data de entrega, a pessoa que recebe o material e assina a nota de entrega, a que recebe a fatura, a que aprova, etc. Além disso, muito provavelmente todas estas interações são realizadas por pessoas diferentes dentro do armazém. Até aqui tudo bem, pois o processo pode ser complicado, mas de certeza que existe um procedimento mais ou menos claro de quem faz o quê e quais são os documentos que o suportam.

Sendo assim, é necessário pensar que os clientes na realidade interagem com diferentes fornecedores, e visto que cada um tem o seu próprio procedimento, no fim é muito fácil que certa informação se perca pelo caminho. E aqui é onde nós entramos, proporcionando ferramentas simples de usar que liguem as diferentes pessoas envolvidas de modo que lhes seja mais efetivo registar e partilhar a informação do que continuar a depender do papel e das chamadas.

Como funciona o processo criativo numa startup como a OGUN?

Vou-lhe dar um exemplo. Imagine um projetista, um arquiteto, um programador e uma pessoa de vendas a tentarem decidir a funcionalidade que devemos desenvolver dentro de 3 meses. O que é que pode sair daí? Como têm estilos muito diferentes, por vezes saltam faíscas, embora ninguém tome isto a nível pessoal pois sabemos que faz parte do processo. E o resultado é incrível visto que a mistura de perfis ajuda-nos a confrontar diferentes pontos de vista e sempre acabamos com uma solução muito melhor do que a que qualquer um de nós tinha imaginado inicialmente. Trabalhar numa equipa com tanta diversidade é uma sorte e, além disso, é muito estimulante pois sempre se acaba por aprender coisas novas.

Conte-nos como é a equipa e como estão estruturados

A nossa equipa é composta atualmente por 13 pessoas e é um facto que somos uma mistura bastante interessante de pessoas com experiências muito diferentes. Temos 5 nacionalidades na equipa!

“Contamos com uma plataforma online de gestão colaborativa de obra que também inclui fornecedores e distribuidores”

E a cultura empresarial?

Pelo facto de se tratar de uma *startup* tecnológica, a cultura empresarial na OGUN é provavelmente muito diferente da que se possa encontrar em empresas no setor da distribuição. Repare que toda a nossa equipa está connosco porque quer, dado que o setor tecnológico está a crescer muito e não lhes faltam oportunidades. A nossa cultura baseia-se em dar às pessoas liberdade para organizarem as suas tarefas juntamente com a responsabilidade que isso implica, fomentar que qualquer pessoa possa questionar de forma construtiva qualquer decisão e, sobretudo, promover a vontade de aprender diariamente coisas novas. Não obstante, as preocupações empresariais são seguramente muito semelhantes: ouvir e reagir às necessidades dos nossos clientes, atrair e reter talento, manter o olho na concorrência para entender bem as dinâmicas de mercado e não ficarmos atrás.

Por último, poderia apontar alguma recomendação para os distribuidores de materiais de construção?

Tenho dois, embora na realidade sejam recomendações para qualquer que esteja neste setor. A primeira é que a transformação é inevitável e mais vale ir por diante nisto. Se se olhar para outros setores como o do transporte ou o do entretenimento, ver-se-á como muitas das empresas que não souberam adaptar-se à mudança acabaram por ter problemas. E a segunda é que ponham o cliente no centro de tudo o que fazem. Sei que pode soar como um mantra, mas não há nada mais poderoso do que transformar o negócio para facilitar a vida ao cliente, dado que um dos efeitos últimos da transformação digital é que o cliente tem muito mais capacidade para escolher o que quer, como quer e quando quer.

Texto: Ramón Capdevila

Fotografia: Jornal dos Armazens



Gyptec

IBÉRICA

PLACAS DE GESSO | YESO LAMINADO | DRYWALL

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

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



metodologia
BIM Building
Information
Modelling

Agora com isolamento em lã mineral **Volcalis**

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

Da melhor matéria-prima
nasce o conforto



Ferramentas de
Apoio Técnico



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



A ROLLGUM® apresenta o novo adesivo BOND 007

O BOND 007 da Rollgum® é um adesivo selante especialmente concebido para unir membranas Gisolene EPDM entre si e também a diferentes suportes e é indicado para outras membranas de EPDM. Trata-se de um adesivo selante com o estado final elástico, sendo monocomponente de secagem neutra, inodoro, sem dissolventes, silicones ou isocianatos, e resistente à intempérie com uma consistência adequada para aplicação com pistola de extrusão e possibilidade de alisamento com espátula. A sua tecnologia híbrida também permite a aderência de membranas EPDM mesmo em condições de humidade.

Recomenda-se o armazenamento do produto a uma temperatura compreendida entre 5 °C e 25 °C e protegido da radiação solar direta. O produto tem um prazo de validade de 12 meses se se encontrar fechado na embalagem original.

► Como principais vantagens a realçar do novo BOND 007 da Rollgum®, é um acessório especificamente concebido para aderir EPDM mesmo em superfícies húmidas, o que torna a sua instalação muito fácil, visto ser estanque desde o momento da aplicação. Pode encontrá-lo em duas apresentações: cartuchos de 290 ml e sacos de alumínio de 600 ml.



◀ Modo de aplicação com pistola de extrusão manual, pneumática ou elétrica, procurando manter o bocal à mesma altura e inclinação ao longo de todo o cordão, a fim de evitar a oclusão de ar (bolhas) e conseguir homogeneidade de adesão.



◀ Exemplo de impermeabilização fácil, rápida e duradora com o novo BOND 007 da Rollgum®.



Impermeabilização mais fácil que nunca

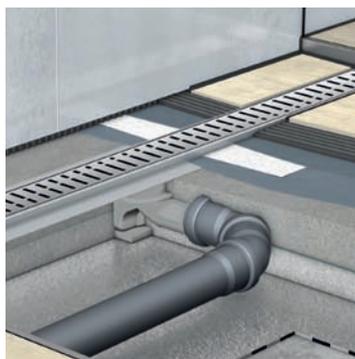
Um sistema inovador que otimiza o seu tempo

- De fácil aplicação com pistola de extrusão
- Aplica-se de um só lado
- De elevada elasticidade
- Pronto a usar
- Sem necessidade de outros consumíveis (broxas, rolos, bandejas, etc.)
- Resistente a variações de temperatura e raios UV
- Antibacteriano



Ninguém repara
nos nossos canais

Canais de chuveiro ACO ShowerDrain B, soluções simples mas eficazes.



Projetámos um produto que funciona em todos os tipos de chuveiro e que tendo uma instalação muito simples e rápida, proporciona uma drenagem eficaz. O ShowerDrain B é composto por um perfil de aço inoxidável que foi fabricado numa única peça para reduzir a acumulação de água e com um sumidouro de plástico (ABS) que previnem qualquer risco de fugas. A profundidade mínima de instalação é

de 77 mm e a sua capacidade de drenagem é de até 0,7l/s. É fornecido pronto a instalar. Descubra a ampla gama de canais de chuveiro e sumidouros de aço inoxidável para qualquer medida, aplicação e tipo de impermeabilidade em www.aco.pt



**ACO. creating
the future of drainage**



A Tomecanic Hispania faz 30 anos

A TOMECHANIC HISPANIA, S.A. ocupa desde a sua criação no ano 1989 um lugar de destaque ao serviço dos profissionais da construção. A empresa, especialista europeia em máquinas e ferramentas, desenvolve uma ampla gama de produtos com a marca CONSTOOLS® adaptados às necessidades específicas de cada utilizador.

A empresa foi constituída há 30 anos na localidade de Esparraguera, Barcelona, pelo seu sócio fundador, **Ferran Ferriols**, pessoa com uma dilatada experiência comercial especialmente no setor da cerâmica. Os membros fundadores, com um profundo conhecimento da distribuição de materiais de construção juntamente com uma ampla e especializada gama de produtos da matriz francesa Tomecanic, optaram por distribuir os produtos exclusivamente através dos armazéns de distribuição de materiais de construção. A **Tomecanic Hispania** tem participado desde o início em todas as feiras e exposições do setor, facto que representou uma excelente plataforma para poder apresentar o amplo leque de produtos **CONSTOOLS®**, especializados a colocação de pavimentos e revestimentos.

Ao longo de todos estes anos, a Tomecanic Hispania tem vindo a ampliar a sua rede comercial e de distribuidores, proporcionando aos profissionais ferramentas de altas prestações e com um excelente rendimento. Com a experiência adquirida nestes anos, centra os objetivos no desenvolvimento de novos produtos que facilitem as tarefas e ajudem à realização dos trabalhos com uma maior efetividade. Atualmente, a **TOMECHANIC** e a marca **CONSTOOLS®** são uma referência no que diz respeito à qualidade e às elevadas prestações dos seus produtos destinados ao corte de materiais, bem como à ampla gama de perfis metálicos que contribuem para a obtenção dos melhores acabamentos.



TOMECHANIC
HISPANIA S.A.

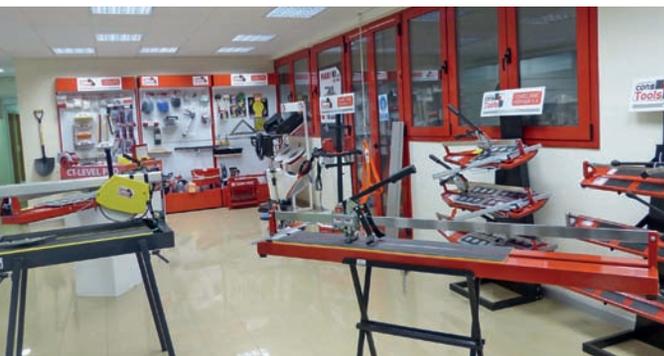
30 Años

Em Esparraguera, a Tomecanic possui umas modernas instalações de 1800 m² onde dispõe de um stock permanente com as mais de 1000 referências que compõem o seu catálogo de produto



▲ No centro da imagem, Ferrán Ferriols, sócio fundador da Tomecanic Hispania, acompanhado pelos filhos Gerard, Diretor Comercial, e à direita Daniel, Diretor de Administração.

A Tomecanic Hispania tem à disposição dos distribuidores e clientes um serviço de formação e demonstração com o qual estes aumentam notavelmente os conhecimentos do produto, tanto no uso destes como nos aspetos técnicos



◀ Showroom da Tomecanic Hispania nas suas instalações da Esparraguera.



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

Os produtos da FILA são submetidos a um *restyling* que acompanha a procura de um mercado em constante evolução

Num mercado composto por consumidores cada vez mais informados e mais sensíveis às prestações do produto e que têm à disposição inúmeros canais de compra e opções, a **FILA submeteu os seus produtos a um *restyling*** que acompanha a procura de um mercado cada vez mais competitivo e em constante evolução. Neste contexto, a FILA outorgou a máxima importância ao desenvolvimento da nova linha, caracterizada por uma forte identidade e reconhecimento imediato.

A nova linha dos produtos da FILA difere da anterior por um novo modelo comunicativo na etiqueta: foi concebida trabalhando ombro a ombro com o consumidor final, seguindo ex-

clusivamente os seus conselhos, propostas, ideias e assessoria. Os novos produtos comunicam de uma forma direta. Já não se trata de comunicar «o que são», o que se pretende é comunicar «o que fazem».

A nova linha Fila atualmente disponível no mercado doméstico e que entrará no mercado no início do próximo ano será apresentada com um *packaging* de cor cinzenta, seguindo um critério de máxima comunicabilidade das características de segurança, solidez e fiabilidade do produto. Além disso, a neutralidade do tom cinzento exaltarà notavelmente o valor da cor amarela da marca.



Já não se trata de comunicar «o que são», o que se pretende é comunicar «o que fazem»

Qualidade FILA certificada pelo Grupo Cosentino

A **Cosentino** certificou que os produtos **FILA** são ótimos para garantir a correta limpeza e a adequada manutenção das superfícies **Dekton®** e **Silestone®**.

O Grupo Cosentino é uma empresa internacional com gestão familiar fundada no ano 1979 e proprietária das marcas Dekton® e Silestone®, entre outras. Com uma faturação superior a mil milhões de euros e 80 empresas de distribuição nos cinco continentes, o Grupo Cosentino estabeleceu-se no mercado mundial ao longo dos anos graças a soluções que proporcionam uma ampla versatilidade de aplicações com rendimentos extremamente elevados e um enfoque constante na investigação e na inovação.

Neste contexto, é para a **FILA** um orgulho ser reconhecida pelo departamento de Investigação e Desenvolvimento da Cosentino como empresa recomendada em termos de produto. Após uma no de testes de qualidade exigidos por um estrito protocolo de cumprimento, a **Cosentino** certificou que os produtos **FILA** são ótimos para garantir a correta limpeza e a adequada manutenção das superfícies Dekton® e Silestone®. Esta certificação representa outro grande resultado que aumenta o posicionamento da **FILA** como centro de competências bem como o seu prestígio e liderança no mercado.



▼ Formação técnica a cargo de Paolo Gasparin, Diretor da **FILA** nas instalações da Cosentino em Lisboa.



BANHOS INOVADORES



Schlüter®-SHOWER

Soluções integrais para a construção de duches e casas de banho elegantes.

Com os produtos inovadores do sistema **Schlüter®-SHOWER** dispõe de uma solução integral para a criação de espaços elegantes em duches e casas de banho, de um único fabricante. O nosso sistema garante uma perfeita impermeabilização e uma drenagem segura e duradoura da água. Além disso, disponibiliza muitas ideias, o que torna muito mais fácil decidir-se por **Schlüter®-Systems**.

Para saber mais ligue para **234 720 020** ou visite o nosso site em www.schluter.pt

A história de sucesso da CS é resultado de um património humano e empresarial, sempre valorizado e capitalizado

Tudo começou com o fabrico artesanal da telha de canudo, em 1927, quando **José Coelho da Silva funda a Coelho da Silva**. Em 1943, João Lopes Coelho da Silva, herdeiro do fundador, toma as rédeas do negócio. Quatro anos mais tarde dá-se a primeira grande expansão das instalações. É criada

a Fábrica 1, com um grande forno Hoffman, e inicia-se a produção da telha lusa. Em 1982, após o 25 de Abril, é construída uma nova unidade fabril, a Fábrica 2. Já automatizada e com cozedura em forno túnel, destina-se ao fabrico de um novo modelo de telha, a F2. Em 1992 e já com a 3.^a geração na gestão liderada por José Coelho, inicia-se a construção da Fábrica 3. Destinada ao fabrico de telhas e acessórios, esta unidade utiliza já suportes refratários em 'U' na cozedura dos seus produtos.

A empresa continua a crescer e em 2002 nasce a Fábrica 4, projetada para fabricar telhas e acessórios em cores e pastas diferentes. Esta fábrica vem introduzir na Península Ibérica o sistema de prensagem a gesso e a cozedura em suportes "H" num forno de tecnologia *hydrocasing*.

A CS torna-se, assim, **pioneira em Portugal na segmentação** da oferta de telha cerâmica, ao criar uma nova gama Premium com os modelos Tecno, Domus e Plasma, uma aposta arriscada mas que acabará por se revelar acertada, vindo mais tarde a influenciar toda a concorrência Ibérica. O atual desenho das unidades fabris é finalizado em 2012 com a Fábrica 5. Dotada da mais recente tecnologia, destina-se ao fabrico de produtos da gama Premium, vindo a incrementar e diferenciar a oferta dos produtos nesta gama, destinados especialmente aos mercados externos.



▲ Vista aérea do complexo fabril CS.

Também a preocupação ambiental foi sempre uma constante tendo a empresa sistematicamente adotado um comportamento exemplar ao nível dos cuidados na recuperação das jazidas de matérias-primas e no tratamento de efluentes gasosos e líquidos. **Hoje, a CS é líder de mercado:** exporta para mais de 30 países, e os seus produtos traduzem a paixão e a dedicação desde sempre investida na atividade por uma equipa exemplar. São 90 anos de conquistas, de pessoas, de aperfeiçoamento do estado da arte. Estes são os 90 anos da CS.

A cultura da empresa assenta em pilares fundamentais, como o valor humano, a preocupação ambiental, a inovação e *Know how*, a responsabilidade social e a criação de valor



▲ Administração atual: João Silva, José Coelho e Celso Pedreiras.

A CS tem hoje uma capacidade produtiva anual de 57 milhões de unidades, é líder de mercado em Portugal e uma forte referência internacional, estando presente em mais de 30 países

NOVOPELDAÑO® MAXISOHO

NOVORODAPIÉ® MAXISOHO

NÃO HÁ 2 IGUAIS

COLEÇÃO MAXISOHO

Sabíamos que era algo que procuravas e que o esperavas á muito. O Maxisoho nasceu e cresceu para ti.

Com a exclusiva materia prima MAXI da EMAC®, que por um complexo processo que lhe dá variações de tons únicos e inimitáveis .

Novopeldaño® MaxiSoho Com a superfície antideslizante é apto para exteriores.

Novorodapié® MaxiSoho indicado para proteger e decorar a zona inferior das paredes .
Línhas rectas e depuradas que contrastam com o seu acabamento inovador semelhante à madeira .

Duplamente belo, tanto por dentro como por fora, mas único e irrepetível na sua essencia.

Perfis Únicos. Não há dois iguais.

EMAC®
O TOQUE FINAL

30
ANOS 1987 / 2017



A REVIGRÉS NA CERSAIE 2019 COM NOVAS HISTÓRIAS PARA CONTAR

O mote da presença da Revigrés na feira CERSAIE 2019, que se realizou em Bolonha, Itália, de 23 a 27 de setembro, é a nova assinatura da Marca: THE ART OF STORYTILING - Histórias que revestem o mundo.

Através das suas novas coleções de revestimentos e pavimentos cerâmicos, a **Revigrés** contou a história da Ana e do Miguel, um casal que descobriu uma pequena casa de praia e decidiu remodelá-la para relaxar das intensas semanas de trabalho na cidade e repor energias. À entrada, a harmonia entre o efeito da madeira das **coleções Nordik** — com o novo formato 180 cm — e Nordik Lines (4 cores, em 30x60 cm) e o efeito do cimento da coleção Cityzen (5 cores e 5 formatos) deixam adivinhar a atmosfera relaxante de toda a casa.

No quarto, a Ana e o Miguel escolheram as cores suaves e o efeito do têxtil dos revestimentos da **coleção Season** (7 cores, no formato 30x60 cm) para criarem o refúgio ideal nas noites quentes de verão.

A arte que a Natureza oferece foi a inspiração para criar um espaço original na casa de banho. O efeito da madeira da coleção Nordik Lines e do mármore da **coleção Baltic Grey** (4 formatos) combinados com a pureza do branco da coleção de relevos Mix (em 30x60 e 30x90 cm) sugerem uma sensação refrescante.

A cozinha é o ponto de encontro onde o casal transforma receitas de família antigas em obras de arte coloridas, como as peças das coleções Revival e Retro que escolheram para as paredes deste espaço. Estas coleções assinalam o regresso do tijolo tradicional e do mosaico em pequeno formato, com brilho e uma paleta de 9 cores contemporâneas, nos formatos 30x45 cm e 20x40 cm, este último, com pré-corte em 10x10 cm.

Finalmente, na sala de estar, os tons sóbrios do efeito do cimento da **coleção Elements** - disponível em revestimentos e pavimentos, para interiores e exteriores - são iluminados pela luz quente do pôr-do-sol a que o casal assiste, em fins de tarde descontraídos. Na edição deste ano da CERSAIE, ao apresentar um espaço onde se criam e vivem histórias, a Revigrés deu vida ao conceito *Tales with Tiles* (histórias com azulejos), fazendo parte da vida e do quotidiano da Ana e do Miguel, hoje e no futuro.



▲ Coleções Nordik

▼ Coleção Season



O stand da Revigrés na CERSAIE incluiu ainda uma área técnica que completou a apresentação das mais recentes coleções da Marca



▲ Coleção Baltic Grey



▲ Coleção Elements



NOVIDADE ABSOLUTA

A REVOLUÇÃO DA COLOCAÇÃO da pastilha ao grande formato, a limpeza instantânea e perfeita sobre a **JUNTA FRESCA.**



REJUNTAMENTO E ACABAMENTO NA MESMA TARDE!

E EM LINHA COM AS MAIS IMPORTANTES

NORMATIVAS DE COLOCAÇÃO INTERNACIONAIS

Solicite informação na Feria o visite filasolutions.com

CEVISAMA
28/01 - 01/02 2019

N2-P3
stand C69



FÓRMULA PATENTADA

A Gresco apresentou o novo catálogo geral na Cersaie

A Gresco voltou a marcar presença na mais prestigiada feira internacional do setor, a Cersaie. A 37.ª edição da Cersaie — mostra internacional de cerâmica de pavimentos e revestimentos —, decorreu de 23 a 27 de setembro, em Bolonha (Itália).

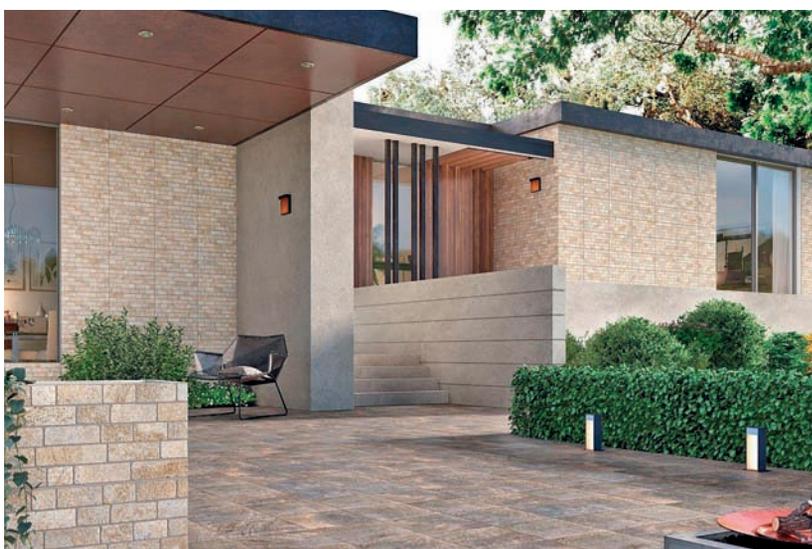
Este evento internacional serviu de palco para a Gresco dar a conhecer ao mercado as suas novas coleções e o seu novo catálogo geral.

O novo catálogo apresenta mais de 40 séries com porcelânico e revestimento em pasta branca, capazes de dar resposta às diversas exigências dos mercados nacional e internacional que procuram qualidade e um *design* moderno e funcional. O novo catálogo da Gresco apresenta-se dividido por categorias de produto sendo mais rápida e eficiente a consulta de cada série. As categorias dividem-se em Cimentos, Tom sobre Tom, Madeiras, Pedras, *Bricks/Cottos* e Calçadas.

Com uma vasta oferta, a Gresco oferece hoje soluções para interior e exterior, chão e paredes, para espaços de trabalho e domésticos

Na categoria de cimentos, destacamos a nova coleção **Saluto**, série coordenada com pavimento e revestimento: um cimento neutro, moderno e de fácil utilização, apresentando em revestimento um decorado em 3D e uma cuidada seleção de cores contemporâneas. Na categoria Tom sobre Tom, a série **Berice** apresenta um produto liso complementado com um estruturado, numa seleção de cores que permite uma ampla utilização de acordo com o estilo pretendido para cada espaço.

A série **Neo** apresenta também uma versão lisa e uma versão estruturada, com a introdução de estruturados decorados distintos nas cores pretos, azuis e cottos. Na categoria Pedras, destacamos a série **Roots** pela sua polivalência: oferece uma solução lisa, em duas cores, ideal para interior e exterior; e dois muretes diferentes que vivem isoladamente ou combinados com as respetivas peças lisas. A sua elevada destonificação confere-lhe um grande dinamismo e realismo.





ANTI-CRACK® HP 24

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

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

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

SUBSTITUIÇÃO DO MALLAZO



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



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

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

SACOS DE 1 E 5 KG

A RECER apresenta Trends 19'20 em pavimentos e revestimentos cerâmicos

Com o objetivo de criar novas linguagens e promover novas aplicações, a Recer lançou na CERSAIE três categorias de produtos que permitirão à cerâmica dialogar de forma atual com a arquitetura no seu todo e aumentar a versatilidade e funcionalidade da gama de produtos Recer.

Cinco novas MADEIRAS:

PitchPine é uma madeira extremamente realista, sofisticada e elegante. Destacam-se os veios diferenciados, irregulares e pontualmente surgem nós estendidos. É uma solução cerâmica ideal para espaços de gosto contemporâneo.

MagisWood destaca-se a cor, os detalhes dos nós e a sinuosidade dos veios de cada tronco. A cor bege de base é marcada com os nós e veios em vários tons de castanhos que vão do castanho coral ao castanho enegrecido, dando muito dinamismo. O resultado é uma solução de pavimentação moderna e marcada.

Solid Wood é uma madeira clássica, requintada, nobre, elegante e apreciada. É muito transversal na sua utilização pois é uma madeira intemporal, selecionada quando se procura nobreza e qualidade. O arrojo do Solid Wood é o seu realismo no *design* e na cor, com um toque adequado a interiores.

Heritage é uma madeira clássica, requintada e marcada. Tem veios sinuosos que a tornam acolhedora, ideal para espaços de interior. Heritage surge em 2 cores, ambas quentes: estas cores são as que melhor tiram partido dos veios e as que melhor respeitam a madeira original.

Nigrum é uma madeira transformada, criada para satisfazer as necessidades de arquitetura e *design* de interiores. Apresentamos uma versão escurecida, onde os veios ressaltam mais negros, tornando-a capaz de marcar espaços com modernidade, para utilização residencial ou comercial/hoteleira.



▲ Solid Wood é uma madeira clássica, requintada, nobre, elegante e apreciada.



Duas abordagens de CIMENTOS:

Grand é uma elegante coleção de cimento em monoprososa. Apresenta movimentos gráficos e estruturas retilíneas (nas bases), com uma textura "soft touch".

Area, é um cimento que ressalta uma suave intervenção manual na superfície, reforçada por efeitos de reflexão de luz transmitidos pelo brilho disperso de forma irregular.

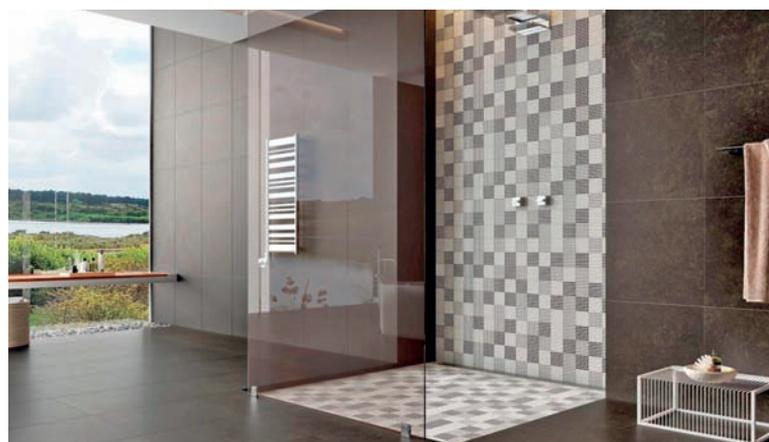
◀ Area Dark Grey de 45 x 90.

Duas propostas em PEQUENOS FORMATOS

A série **Dot**, no formato 10x10, é jovialidade a preto e branco, com 3 referências distintas que podem ser misturadas.

Daft é um produto que foi desenvolvido para permitir a criatividade e a personalização de cada espaço. Com apenas uma referência podem-se fazer infindáveis soluções estéticas, tornando cada espaço diferente e único.

▶ Série Dot.



MONSTER CUT

Novos formatos, novas máquinas de cortar



MONSTER CUT

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

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



①



②

③

CONS
Tools

TOMECHANIC
HISPANIA S.A.



Nova Tecnologia TERRA

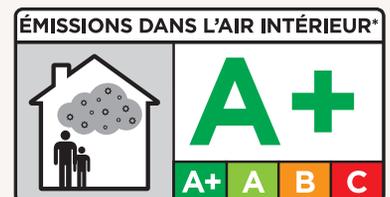
Cuidamos da Terra, cuidamos de você

Garantia de qualidade do ar interior

A URSA dá mais um passo na tecnologia de fabricação dos seus materiais para conseguir que os edifícios isolados com seus produtos sejam habitáveis e saudáveis, além de sustentáveis e respeitadores do ambiente.

A nova **Tecnologia TERRA**, fruto de uma investigação e um trabalho de anos, ajuda a garantir a qualidade do ar interior que respiramos. Assim o certifica o selo **Émissions Dans L'Air Intérieur** (Emissões no ar interior), com a máxima pontuação: **A+**.

Este rótulo ecológico garante que a nossa lã mineral, 100% natural, é livre de compostos voláteis e contribui à melhora ambiental nos edifícios e à saúde das pessoas que os habitam.



Isolamento para un melhor amanhã



BORN TO PERFORM



XTREM



FIX Z XTREM

Fixação de alta qualidade para aplicações de alta segurança em betão fissurado. Para aplicações sísmicas e com certificação ETA



TRIGA Z XTREM

Fixação de altas prestações para cargas elevadas com diferentes opções de cabeça. Adequado para betão fissurado. Para aplicações sísmicas e com certificação ETA.



EPCON C8 XTREM

Fixação química 100 % Epóxi, adequada para betão fissurado. Para aplicações sísmicas e com certificação ETA



B-LONG XTREM

Fixação de alto rendimento e versatilidade, adequada para materiais ocos ou maciços, existindo com diferentes tipos de cabeça. Com certificação ETA.

www.spitxtrem.com



spit

spit **Paslode**

SPIT SAS 150 Avenue de Lyon 26500 Bourg-lès-Valence CEDEX - France

info@spit.com.pt



@SpitPortugal



/spiteurope

www.spit.com.pt



tec*fix
técnica de equipamento e fixação, s.a.

Importador exclusivo:

Rua Outeiro do pomar, 765 Zona Industrial Casal do Cego Apartado 442-EC Marrazes 2416-904 Leiria Tel: 244 830 300 info@tecfix.pt www.tecfix.pt

Volcalis

isolamentos minerais

conforto agora é mais fácil



Lã mineral Volcalis, isolamento eficiente, seguro e acessível

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

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

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


Isolamento térmico e acústico
volcalis.pt

