O GRUPO GAMMA cria um comité de direção e prepara-se para o futuro

O novo Comité é constituído pelo **diretor-geral, Fran Fernández,** e pelos vários diretores de departamento. Estes estão a realizar diversos planos de formação que proporcionarão conhecimentos mais especializados às suas respetivas equipas. Pág. 13

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2024 • SETEMBRO • Núm. 20

O BigMat Day 2024 consolida-se com novos recordes de expositores e participantes Pág. 6

Não é fácil, mas também não é impossível

OPINÃO Pág. 5

Entrevistas

Manuel Martino
Chefe da Linha de Isolamento do Grupo Puma

Patrícia Várzea
Gerente da Serros Materiais de Construção

Com véu ou sem véu,

o importante está no interior

URSA TERRA

Vento Plus T0003

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

- Não hidrofíla e não capilar
- Excelente isolamento térmico
- Excelente isolamento acústico
- Excelente reacção ao fogo
- Fácil instalação
- Poupança
- Reciclável

Isolamento para um amanhã melhor

URSA

BIACEM®

CIMENTO DE BAIXO IMPACTO AMBIENTAL

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

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

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

Com base nesta premissa, criámos a marca BIA.

CEMENTOS TUDELA VEGUÍN

BIA – BAIXO IMPACTO AMBIENTAL

III/A 42,5 N/SRC	CEM III/B 32,5 N-SR	CEM V/A(S-V) 32,5 N
↓ 56% CO_2	↓ 74% CO_2	↓ 66% CO_2

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

MASAVEU ● INDUSTRIA

Argüelles 25. 33003 Oviedo. T. 985 98 11 00

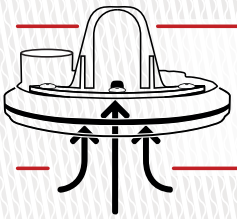
www.cementostudelaveguin.com

USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática para bateria

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.

NÃO É FÁCIL, MAS TAMBÉM NÃO É IMPOSSÍVEL

RAMÓN CAPDEVILA
Diretor de Jornal dos Armazéns

No último número da edição espanhola da nossa revista **L'informatiu Almacenes de Construcción, do passado mês de julho,** publicámos os resultados de um estudo realizado com vista a obter a fotografia tão exata quanto possível sobre a situação em que se encontra neste momento o setor da distribuição de materiais de construção em Espanha. Um estudo focado unicamente nos armazéns, deixando de parte as grandes superfícies.

O nosso interesse recaía fundamentalmente em dois aspetos: por um lado, saber a dimensão dos armazéns e, por outro, se existe uma mudança geracional. Os resultados são muito eloquentes: **cerca de 87 % dos armazéns em Espanha faturam menos de 2 milhões de euros e aproximadamente 68 % não têm a sucessão programada** porque, entre outras coisas, a dimensão dificulta a renovação familiar na empresa. Esta é a situação de um setor que tem cada vez mais problemas, sobretudo os armazéns de menores dimensões, para reterem a sua quota de mercado e manterem as suas margens.

Se não se importam, vou centrar-me novamente na Obramat. Em Espanha, este operador está de facto a alterar as regras do jogo nas zonas onde abre um novo ponto de venda, adquirindo, além do mais, uma quota de mercado importante. Sem causar muita perturbação. O desembarque da Obramat em Portugal está iminente e, por isso, penso que pode ser interessante explicar o que se passa em Espanha. Apenas dois dados sobre os resultados da Obramat em Espanha com 38 pontos de venda e um volume de faturação de 1 736 762 677 € no exercício de 2023, indicam a magnitude do que pode ser em Portugal.

Falo regularmente com muitos armazéns: grandes, médios e pequenos, e quando se fala com os mais pequenos dizem-nos coisas como "**a Obramat tem os produtos a um preço de venda mais barato do que o preço por que eu os compro**." Aqui deixo a informação.

Perante este cenário, penso que é inevitável, uma vez mais, centrarmo-nos nos grupos de compra. Penso que deveriam ser eles os responsáveis por tentar profissionalizar o setor e criar modelos de negócio nos pontos de venda dos seus parceiros capazes de contrariar a força das grandes superfícies. E porquê eles? Porque são os únicos que conhecem realmente a situação e, mais importante que isso, são os únicos que os visitam e que conhecem o dia a dia.

Neste sentido, por outro lado, **o armazém terá de fazer um esforço de adaptação a novas estratégias e a novos modelos de negócio** no seu ponto de venda, de modo a procurar a máxima união e criar um modelo de grupo. Não é fácil, mas também não é impossível.

Edita: Publicaciones del Canal Construcción, SLU
Direção: Ramon Capdevila - rcapdevila@jornaldosarmazens.com • **Tradução:** Cláudia Oitavén - ccaquii@gmail.com
Administração, Redação e Publicidade: c/ Mallorca, 1, Planta 1ª • 08014 Barcelona • Tel. 93 101 71 43 • www.jornaldosarmazens.com
Design e Paginação: www.estudigenis.es • **Impressão:** Gráficas Andalusi • **Periodicidade:** Trimestral, Núm. 20, Setembro 2024 • Depósito legal: GI 746-2017

O BigMat Day 2024 consolida-se com novos

A XVI.ª Edição do BigMat Day reuniu mais de 150 empresas expositoras e reforçou o seu posicionamento como o grande evento anual dos profissionais da construção. Mais um ano, ultrapassou o volume de negócios do ano passado e o número de visitantes também cresceu para quase 8400

▲ Aparência apresentada pela XVI.ª edição do **BigMat Day 2024** realizada no Pavilhão Multiusos Madrid Arena.

A XVI.ª edição do **BigMat Day 2024,** considerada um dos grandes eventos anuais para os profissionais da construção e remodelação habitacional, que decorreu no dia 17 de abril no Pavilhão Multiusos Madrid Arena, contou com a presença de mais de 150 empresas expositoras, entre fornecedores nacionais e internacionais e empresas de serviços, o que ultrapassou as expectativas iniciais.

Durante a sua comparecência, Pedro Viñas, presidente do Grupo BigMat, destacou que "o Grupo BigMat alcançou um volume de negócios total de 1450 milhões de euros durante 2023, o que representa 14 % mais que os resultados obtidos no ano anterior, além de consolidar a sua expansão no fim do ano com mais de mil pontos de venda na Península Ibérica.

Durante os dois dias que o evento durou, além de se apresentarem as novidades do setor, decorreu um dia de arquitetura que contou com a presença dos dois vencedores do Prémio Internacional de Arquitetura BigMat 2023, o atelier português de ***Hugo Ferreira*** e ***Nuno Melo*** e o estúdio sevilhano ***ACTA*** de ***Ramón Picó*** e ***Javier López*** , além de outros dois estúdios de arquitetura de destaque, o ***FRPO Rodriguez & Oriol*** e o ***Entresitio***. Ao terminar as quatro apresentações sobre a pequena e a grande escala em arquitetura, foi realizada uma mesa redonda moderada pelo ***professor catedrático da ETSAM, Jesús Aparicio***, presidente dos Prémios Internacionais de Arquitetura BigMat.

recordes de expositores e participantes

Os participantes no evento puderam assistir a uma grande variedade de conferências e demonstrações de produtos de diversas marcas, como as que decorreram no espaço polivalente de conferências e demonstrações dos fornecedores ***BOSTIK, DANOSA, The BigTech Experience, STAYER*** e a ***apresentação da ONG El Sueño de Vicky***.

Do ponto de vista comercial, durante o evento as operações aumentaram 12 % relativamente ao valor realizado na edição do ano passado. Quanto ao número de visitantes, chegou a 8400 nos dois dias que durou o BigMat Day 2024.

Para **Pedro Viñas, presidente da BigMat, estes números corroboram** que "a BigMat continua a apostar numa estratégia baseada na sua grande capilaridade, nas sinergias entre os sócios e na estreita colaboração com os fornecedores, apostando na verticalização como eixo de crescimento. O BigMag Day deu a conhecer estes excelentes resultados, ao mesmo tempo que se consolidou como o cenário perfeito para apresentar os excelentes resultados da nossa estratégia."

◀ Conferência de imprensa do BigMat Day 2024. Da esquerda para a direita: Jesús Prieto, Conselheiro da BigMat, Pedro Viñas, presidente do Grupo, e Javier García, secretário do Conselho de Administração da BigMat.

▼ Foto de grupo dos sócios da BigMat Portugal que assistiram ao BigMat DAY 2024.

O Grupo BigMat teve um volume de negócios de 1450 milhões de euros em 2023, mais 14 % do que no ano anterior

O BigMat, grupo de distribuição especializado em produtos e soluções de construção e *bricolage*, teve um volume de negócios de 1450 milhões de euros em 2023, mais 14 % do que em 2022. Além disso, consolidou a estratégia de crescimento e reforçou a posição de liderança nos setores da construção e da *bricolage* para profissionais e particulares, tendo encerrado o ano com mais de mil pontos de venda.

A BigMat Iberia tem, atualmente, cinco marcas no mercado (**BigMat, La Plataforma, Mas Obra, Divendi e Casa y Baño)**. A Sede dispõe de uma rede de mais de 800 empresas relacionadas que representam mais de mil pontos de venda entre membros e aderentes, e agrupam uma oferta conjunta de mais de 1,3 milhões de metros quadrados de área total de armazenamento e atendimento ao profissional.

A liderança do grupo baseia-se na capilaridade, nas sinergias entre parceiros e na estreita colaboração com fornecedores para posicionar a verticalização como eixo de crescimento. Tudo isto significa vantagens competitivas para todos **os associados e respetivos clientes nas áreas de influência dos mesmos.**

A partir de maio de 2021, quando a BigMat Iberia adquiriu a rede de lojas de La Plataforma de la Construcción ao grupo francês Saint Gobain, a sede tem vindo a desenvolver esta estratégia com base na adesão de novos associados e na aquisição de novas empresas que se incorporam ao modelo de negócio da **BigMat La Plataforma**. O Grupo anunciou ainda, no final de 2023, a aquisição a 100 % da central de compras galega **Casa y Baño**, propriedade de Jesús Babío, e especializada na decoração e equipamento de casas de banho e do lar, com uma quota de mercado significativa nas zonas centro e noroeste de Espanha, e também em Portugal, com um volume de negócios total entre todos os seus associados superior a 300 milhões de euros.

No que diz respeito à marca BigMat, o Grupo incorporou em 2023 oito distribuidores associados: Juan Sastre Roca (Baleares), Elegance Decoraciones (Múrcia), Almacenes J. Esturao (Corunha), Pereira Materiales de Construcción (Ourense), Almacenes San Gregorio (Zamora), Omega Norte, em Meres (Astúrias), e SIMAC 10 (Andorra-A-Velha). Assim, **a BigMat tem 244 distribuidores associados que representam 354 pontos de venda em Espanha, Portugal e Andorra.**

Por sua vez, a **Más Obra (+Obra),** a central de compras e serviços criada pela BigMat em 2016, agregou **10 novos armazéns associados** no ano passado. Com estas incorporações, o Grupo passa a contar **com 71 parceiros com mais de 94 pontos de venda,** com presença em todo o país.

E quanto à **Divendi**, uma central de compras adquirida com a ideia de ser um grupo diferente dos já existentes no setor da construção, incorporou no ano passado **67 novos armazéns associados em Espanha e 13 em Portugal,** o que significa o estabelecimento de quase 500 armazéns associados entre os dois países.

BigWin

Luz exterior, conforto interior

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

JANELAS
que fazem a sua casa mais confortável.

Grande Stock em diferentes medidas

Alta Qualidade ao melhor preço

Fabricação sob medida

TAMBÉM INSTALAMOS EU REABILITO QUALQUER PRODUTO

A GRUP GAMMA consolida a sua presença em Portugal com 8 novos associados

Com a incorporação de oito novos associados no último semestre, o grupo passa a contar com 37 associados, e consolida a sua expansão no mercado português.

Fundada em 1989, a GAMMA tem quase 35 anos de experiência, dois dos quais foram passados a trabalhar intensamente em Portugal. Neste curto período, **a GAMMA conseguiu estabelecer parcerias com armazéns de materiais de construção líderes nas suas respetivas áreas**.

O objetivo do grupo não é apenas comprar melhor, mas também ajudar os seus parceiros a crescer, a ser mais competitivos e a melhorar a rentabilidade a médio e longo prazo. Para além da gestão de compras, a GAMMA também oferece aos seus membros ferramentas em áreas como a logística, a tecnologia, a publicidade, as marcas próprias, a formação e o retalho.

A Central espera atingir 60 associados em 2025

O projeto do grupo em Portugal prevê a incorporação de mais associados no país, **respeitando sempre a área de influência natural de cada armazém**. As previsões indicam que a empresa poderá atingir 50 associados até ao fim de 2024 e estabilizar em cerca de 60 até ao fim de 2025. O grupo está atualmente a negociar com fornecedores portugueses de todos os setores da construção. **O grupo conta com 300 fornecedores de materiais de construção**, fruto do trabalho desenvolvido em Espanha ao longo da sua história. Pretende agora alargar este leque com mais produtos e fornecedores portugueses, de forma a prestar um melhor serviço aos seus novos associados.

Novas incorporações da GAMMA

MCM - MARIA CLARA MARQUES

Está situada no norte de Portugal e dispõe de uma exposição de casa de banho e cerâmica com 1000 m² e de um armazém de materiais de construção. Na foto, **Alberto Marques (filho) e António Marques (fundador da empresa)** juntamente com Filipe Sousa, diretor da área Portugal da GAMMA.

FRANCISCO PÓVOA E HELENA

É um dos 3 armazéns que os irmãos **Luís e Jorge Ameixo** têm no distrito de Beja (Sejoma, P&H e Francisco Póvoa & Helena). Com esta incorporação, os 3 armazéns passam a estar associados à GAMMA, o que os torna um dos maiores armazéns do Alentejo.

ALVIGA

Situado em Portugal, no distrito de Lisboa, é um armazém histórico que celebra este ano o seu 50.º aniversário. **Luis Guerra, diretor da ALVIGA, com Filipe Sousa.**

ERNESTO & LEÃO

Localizado no distrito do Porto, é um armazém fundado em 2011 e possui uma grande exposição, com uma área superior a 1000 m², de casas de banho e cerâmica e um armazém de materiais de construção. Na foto, os proprietários e fundadores do armazém **Ernesto e Leão, juntamente com Filipe Sousa.**

CASA FERREIRA

É uma loja de construção fundada em 2009 que oferece todo o tipo de materiais de construção e ferragens. Atualmente, estão a ampliar o armazém e a loja, onde pretendem promover as coleções de casa de banho e cerâmica. **Filipe Sousa com os irmãos Óscar e Hugo Ferreira, proprietários da Casa Ferreira.**

IRIAX MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

É um armazém de caráter geral situado no distrito de Lisboa com quase 50 anos de experiência no setor. Com um total de três pontos de venda, dispõem de um armazém de materiais e de carpintaria e de uma loja de ferragens e de pintura. Na foto, **Filipe Sousa com Fernando Santos, gerente e fundador da IRIAX.**

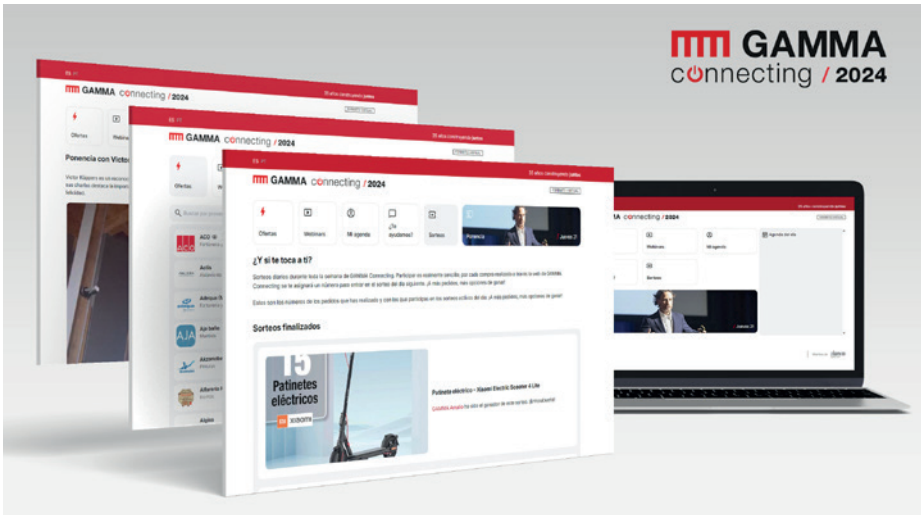
FERNANDES & CALADOS

Situa-se em Penela, distrito de Coimbra. Trata-se de um armazém fundado em 1978 e dispõe de uma loja de materiais de construção e de uma exposição de casas de banho e cerâmica. Na foto, **Filipe Sousa com Mário e Fernando Calado**, que, juntamente com a irmã Cláudia, são os proprietários e gestores do negócio.

SOMACOTA

Armazém situado no distrito de Lisboa. Fundado em 1988, dispõe de uma loja de cerâmicas, casas de banho e ferragens e de um segundo ponto de venda onde se comercializam materiais de construção. Esta incorporação reforça a presença da GAMMA no centro de Portugal. Na foto, **Filipe Sousa com Ricardo Prazeres**, proprietário da SOMACOTA.

A GAMMA CONNECTING 2024 encerrou a sua edição com um novo sucesso de participação



A GAMMA Connecting voltou a ser um sucesso em 2024. A feira, realizada de 18 a 24 de março, decorreu em formato virtual, o que permitiu tanto aos associados como aos fornecedores aproveitar as vantagens que este tipo de formato proporciona. **De facto, a GAMMA já anunciou que a periodicidade da feira GAMMA Connecting no formato presencial foi estabelecida como bienal.**

Graças ao formato virtual desta edição, a feira prolongou-se por uma semana inteira e pôs à disposição dos armazéns associados da GAMMA descontos, ofertas e promoções dos fornecedores mais relevantes do setor, o que lhes permitiu melhorar a competitividade. Como sempre, este evento é muito mais do que uma feira onde poderá encontrar ofertas únicas e exclusivas. Nesta edição, os associados puderam ampliar conhecimentos sobre o produto graças aos vídeos que os fornecedores participantes criaram e disponibilizaram.

Ainda nesta edição, associados e fornecedores puderam assistir a uma palestra de alto nível. Nesta ocasião, foi escolhido **Víctor Küppers, palestrante reconhecido por comunicações especializadas em psicologia positiva e que deu uma conferência virtual à qual se conectaram mais de 200 pessoas**.

Uma conferência que fascinou os ouvintes e lhes deu uma grande dose de otimismo e realidade.

Sorteio pós-feira, prémios dos fornecedores

Nesta edição, as compras tiveram prémios diários: trotinetes elétricas, experiências, fritadeiras de ar quente e Alexas. **No total, foram sorteados 45 prémios todos os dias** entre as compras do dia anterior que, somados aos preços oferecidos, significaram uma mais-valia nesta feira GAMMA Connecting 2024. E este ano, além dos sorteios próprios da feira, os sorteios continuaram após o término da feira.

Assim, **um dos fornecedores da feira, a SIRL, sorteou um conjunto** de betoneira elétrica PRO170 + carrinho de mão F1 E EVO com roda pneumática + pá pontiaguda SC com cabo de madeira, que foi para o sócio Macoantuã Materiais de Construção.

Uma edição que reafirmou **a GAMMA Connecting como uma oportunidade única, e** que ofereceu um valor acrescentado muito importante às lojas associadas da GAMMA.

▲ A Macoantuã Materiais de Construção foi o sócio vencedor do sorteio do prémio concedido pelo fornecedor SIRL. Na imagem à esquerda Antonio Azevedo, gerente da Macoantuã, com Filipe Sousa, diretor da Gamma Portugal.

O GRUPO GAMMA cria um comité de direção e prepara-se para o futuro

▲ Da esquerda para a direita: Marcel Sibila, Josep Barba, Gemma Junyent, Cristina Fernández, Carles Fernández, Fran Fernández, Esteve Vilardell, Gabriel Jiménez, Dolors Peralba, Joan Roldán e Ricard Planas.

A empresa tem estado mergulhada num processo de mudança que culminou numa nova estrutura de direção e num quadro de pessoal mais completo e profissional.

Uma das mudanças mais importantes foi a criação do Comité de Direção como órgão de decisão sobre os aspetos mais importantes e transcendentes do **GRUPO GAMMA**. Um Comité constituído por pessoas muito afins na empresa, a maioria delas com carreiras entre 15 e 30 anos na GAMMA, e que reforçará a visão transversal das decisões e dará mais força e representatividade a cada uma delas.

O novo Comité é constituído **pelo diretor-geral, Fran Fernández**, e pelos vários diretores de departamento. Estes estão a realizar diversos planos de formação que proporcionarão conhecimentos mais especializados às suas respetivas equipas.

Este Comité é composto por **Ricard Planas**, novo diretor do departamento de Compras, **Esteve Vilardell**, novo diretor Comercial, **Joan Roldán**, diretor do novo departamento de Transformação Digital, **Cristina Fernández**, nova diretora de *Marketing*, **Marcel Sibila**, responsável pelo novo departamento de Expansão para Portugal, **Gabriel Jiménez**, diretor de Logística, **Gemma Junyent**, diretora de Sistemas e Processos, **Josep Barba**, diretor de Finanças, e **Dolors Peralba**, diretora do Departamento de Pessoal.

> A criação deste Comité significa também a consolidação de uma equipa com plena capacidade para substituir no futuro a atual direção

Nas palavras do diretor-geral, Fran Fernández, com este novo Comité "entrámos no culminar da reorganização e profissionalização que comecei há cerca de 4 anos, com o objetivo claro de usar o melhor talento e experiência para criar um comité de direção com visão estratégica e orientação executiva, ao qual acrescentamos constantemente o mais elevado nível de formação técnica. **habilitado para assumir no futuro a substituição da direção atual**." Também quero destacar que este comité de direção de alto desempenho, juntamente **com a incorporação de Carles Fernández como adjunto da Direção-Geral,** nos permitirá enfrentar com garantia de sucesso as mudanças que estão a ocorrer no mercado, ao mesmo tempo que representa a consolidação de uma equipa totalmente qualificada para assumir futuramente a atual direção.

No passado mês de junho, o GRUPO GAMMA realizou uma convenção de associados em Portugal

O grupo iniciou o projeto em Portugal, no verão de 2021. Atualmente já tem 37 "parceiros" portugueses. Juntamente com os espanhóis e os andorranos, os armazéns associados ascendem já a um total de 381.

Há 35 anos, mais especificamente em 1989, a GAMMA foi pioneira na criação do primeiro grande grupo de armazéns de materiais de construção da Península Ibérica.

Ao longo destes 35 anos, o grupo estabeleceu acordos com cerca de 300 fornecedores, o que tem permitido aos armazéns associados adquirir qualquer material de construção em condições competitivas.

Uma das principais áreas de trabalho dos próximos anos vai ser incorporar mais fabricantes portugueses à atual relação de marcas. Neste contexto, duas fábricas apresentaram os seus produtos na convenção de Aveiro. A primeira foi a AMOP, empresa com sede em Aveiro, com mais de 50 anos de experiência no fabrico de pré-fabricados de betão, compósitos de pedra e mobiliário urbano, e a segunda foi a AML BATH, um conhecido fabricante de móveis de casa de banho, situado no distrito de Braga.

Esta convenção de Aveiro foi a última da ronda de convenções semestrais que o grupo levou a cabo neste mês de junho. No total, realizaram-se onze reuniões em diversas cidades espanholas e uma em Portugal. Estas convenções servem para apresentar o progresso do grupo, criar consenso sobre os pilares estratégicos e vínculos que fortaleçam o grupo.

/ somos a sua caixa de ferramentas

Fornecemos-lhe todas as ferramentas e serviços que necessita para fazer crescer o seu negócio. **À sua escolha.**

- / vantagens de compra
- / marcas próprias exclusivas
- / acesso a novos fornecedores
- / montagem exposições e lojas
- / sortido sempre em stock
- / entregas semanais

Digitalize e descubra todas as ferramentas em gammagroup.pt

GAMMA GROUP

O Grupo Divendi conta atualmente

O Grupo Divendi continua o seu plano de expansão em Portugal e, com as últimas incorporações, conta já com 116 armazéns associados de materiais de construção.

Novas incorporações da Divendi

CASA MELIM

É uma empresa familiar que opera há mais de 30 anos no comércio de materiais de construção, fundada em 1992 por José Carlos Melim, um empresário que prezamos pelo seu elevado grau de liberdade em todas as nossas decisões e ações. A política da empresa foi sempre a diversificação ampla do seu portfólio de atividades e trabalhamos todos os dias para estabelecer parcerias e cooperação com os nossos clientes/parceiros de negócio. **José Carlos Melim e o filho, Roberto Carlos, com Paulo Inês**, responsável pela Divendi em Portugal, ao centro da imagem.

CASA SANTO ANTÓNIO

A Casa Santo António, José Rodrigues de Caires & Ca Lda., dispõe de uma vasta gama de materiais desde: ferragens, ferramentas manuais e elétricas, metais ferrosos e não ferrosos, redes, cimentos, plásticos, PVC, louças sanitárias, madeiras, tintas, eletrodomésticos, artigos de eletricidade e decoração, cozinhas, etc.
Na imagem, **Carlos Caires e André Caires.**

CENCOTAL

Com sede na Ota (Lisboa), a empresa foi fundada em 1975 pelo atual gerente **Manuel Gonçalves Ventura Antão**, na foto.

ISOPLAK

Empresa foi fundada em 2014 e teve um crescimento acentuado entre 2017 e 2023. Na foto, **Miguel Santos**, proprietário da Isoplak.

com 116 armazéns associados

Novas incorporações da Divendi

GUITON
Fundada em 2008, tem dois pontos de venda: em Tomar, com 600 m² de área coberta e 1290 m² de área descoberta, e no Carvalhal, com 180 m² de área coberta e 8000 m² de armazém e parque.
Na foto, **António Ferreira**, gerente da empresa Guiton, Lda.

AMÁLO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
Dispõe de dois pontos de venda: na Ribeira Brava e na Calheta.
Na foto, **Paulo Andrade, à direita da imagem, com Paulo Inês**.

JOSÉ ALBANO ANTUNES FIGUEIREDO, LDA.
A Empresa José Albano Antunes Figueiredo, Lda. é uma das poucas empresas centenárias ainda existentes em Portugal neste setor.
É uma empresa orientada para o cliente, com um carácter jovem e dinâmico, apesar da sua longeva idade.
Para se manter atualizada e prestar sempre o melhor serviço aos clientes, abriu recentemente novas instalações no mesmo local onde sempre existiu.
Na foto: **Jorge Salgado e José Albano**.

MANUEL ANTÓNIO GOMES & FILHOS, LDA.
A empresa foi fundada em 1987 em nome individual, Manuel António Gomes e Gomes, passando a designar-se Manuel António Gomes & Filhos, Lda. em 2007, com um crescimento acentuado ao longo dos anos.
Na foto, **António Gomes**, gerente da empresa.

Novas incorporações da Divendi

A MATI2000

A Mati2000 nasceu na cidade da Covilhã a partir da ideia de criar uma empresa para se juntar ao **grupo Virgílio Roque**. Iniciou a atividade com uma loja de venda de tintas e impermeabilizantes, mas cedo se apercebeu da necessidade de agregar outro tipo de materiais, nomeadamente materiais de acabamento, cerâmicos e outros, tendo atualmente várias representações.

LUIS CARLOS DA SILVA TAVARES

Empresa criada por Luis Carlos da Silva Tavares (na foto) em 1975, com o seu próprio nome, "**Luis Carlos da Silva Tavares**". Em 2002, juntou-se o filho (na foto), **Hugo Tavares**, e criaram a empresa SMC, Esteval, Lda., com um volume de negócios em 2022 de cerca de 900 000€.
A ligação à Divendi prende-se com a necessidade de crescimento e de adoção de novos produtos.

MODERNAÇÃO, LDA.

Situada em Soure (Coimbra), é uma empresa fundada em 1999 por **Adelino Gaspar (pai) e Michel Gaspar (filho)** (na foto) com uma área coberta de 800 m² e uma área descoberta de 1000 m², tornando-se neste momento uma das principais referências em Soure no setor das vendas a profissionais e particulares.

XIRAGRES

Localizada em Vila Franca de Xira, a Xiragrês é uma empresa de materiais de construção e decoração, fundada em 4 de fevereiro de 2005 pela família Simões.
Na fotografia, **Beatriz Simões e António Simões**.

PAULO J. MORGADO HELENO, LDA.

Situada em Colmeias (Leiria) é uma empresa fundada em 2009 e especializada em isolamento.

PEIXOTO DA MOTA & FILHOS

É uma empresa situada na zona de Viana do Castelo, fundada há 40 anos por Bernardo Peixoto da Mota e esposa, e atualmente gerida pelos 4 filhos.
Na foto, **Ricardo Rocha**, Coordenador Norte da Divendi, **Augusto Peixoto e Nuno Peixoto**.

Para jogar com os grandes, melhor como um time

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

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

EXCLUSIVIDADE NA ÁREA

SEM PERMANÊNCIA

QUALIDADE divendi

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

T. 868 948 784
M. 631 116 358

Info@divendi.es
www.divendi.es

divendi
central de compras

A CECOFERSA realizou em Lisboa a sua Convenção anual

Esta edição contou com a presença de 135 participantes das empresas associadas de Espanha e Portugal, do pessoal da CECOFERSA e dos acionistas. Entre eles, Alejandro e Ignacio Ehlis e representantes da E/D/E.

▼ Foto de grupo dos associados de Espanha e Portugal.

Durante a Convenção, a CECOFERSA teve a oportunidade de apresentar os resultados obtidos no último ano e refletir sobre o plano futuro da empresa.

A Assembleia começou o primeiro dia com a **intervenção do diretor-geral da CECOFERSA, Javier Herrera**, que teve a oportunidade de expressar aos associados e acionistas a sua visão sobre a situação do mercado, as tendências e os desafios que "enfrentamos e os objetivos que estabelecemos para nós próprios para o futuro." Durante o encontro, todos os departamentos da CECOFERSA expuseram a contribuição realizada para a organização e os novos meios colocados à disposição dos associados com o objetivo principal de crescerem juntos.

Em síntese, e fazendo eco das palavras do diretor-geral, "devemos ter presente que a nossa Convenção anual é um bem imaterial e que, como organização setorial, continuaremos a promovê-la, porque, acima de tudo, é a demonstração e o testemunho do poder do trabalho em equipa, da dedicação e da colaboração entre pessoas e empresas."

A Convenção, após esclarecer e propor algumas das questões que os associados colocaram aos representantes da Ehlis e da E/D/E, encerrou com um evento emocionante onde Alejandro Ehlis felicitou e reconheceu publicamente Loli García pelos seus 30 anos na CECOFERSA.

▲ Alejandro Ehlis dirigiu algumas palavras emocionantes a Loli García pelos seus 30 anos na CECOFERSA. Na extremidade direita da imagem, Javier Herrera, diretor-geral da empresa.

A BdB dinamiza a sua própria expansão em Portugal

O Grupo BdB incorporou recentemente dois novos armazéns associados. Trata-se da **Ferragens Vieira**, localizada no Parque Empresarial de Machico, na Ilha da Madeira, e **Azulejos de Espanha**, na cidade de Beja, muito perto da fronteira espanhola. Com estas inclusões, o Grupo passa a contar com cinco pontos de venda em território português.

No início de 2023, a Central BdB começou as suas ações de prospeção e a equipa diretiva trabalhou **numa estratégia para implementar a sua entrada no país**. Entraram em conversações com diversos fornecedores e os suportes de comunicação necessários para facilitar o dia a dia com os associados foram adaptados à língua portuguesa. Já em 2024, a BdB **incorporou um Diretor Comercial português, Leonardo Ramos**, com o objetivo de prestar um atendimento mais próximo ao Associado e de fornecer as ferramentas do Grupo aos armazéns que a BdB pretende incorporar.

▲ À esquerda da imagem, Leonardo Ramos, o novo Diretor Comercial da BdB em Portugal, juntamente com Tiago Vieira, Diretor-Geral da BdB Ferragens Vieira, e o seu Diretor de Compras, Ivo Rodrigues.

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

BdB
A sua loja especializada em construção

APOSTA SEGURA
JUNTA-SE AO GRUPO BDB, CENTRAL DE COMPRAS E SERVIÇOS

T. 96 160 98 12 · www.grupobdb.com

Patrícia Várzea

Gerente de Serros Materiais de Construção

Breve apresentação pessoal

Chamo-me Patrícia, nasci em Lagos e há cerca de 6 anos voltei para esta cidade para aceitar um desafio profissional e familiar, após um período de formação e trabalho em Lisboa. Entretanto mantive-me cá, fui mãe e continuo a manter a minha vida maioritariamente neste local com o qual tanto me identifico, perto da família e amigos. Gosto muito de música, dança e de viajar.

Breve apresentação profissional

Sou psicóloga clínica e coach laboral de formação, áreas que também fazem parte do meu foco de atuação. Em 2017, aceitei o desafio de gerir uma empresa de materiais de construção que necessitava de renascer e de se organizar. Comecei a trabalhar na Serros – Materiais de Construção, onde sou atualmente sócia-gerente.

Apresente a Serros…

Serros – Materiais de Construção é uma empresa com larga história na cidade de Lagos, residente no local onde está há mais de 30 anos. É e sempre foi uma empresa familiar apesar de algumas mudanças, considerando a mais relevante a de 2017 quando a empresa foi adquirida pela Sulpools Lda. Empresa focada no comércio de equipamentos e manutenção de piscinas e produtos Wellness, fundada pelo meu pai. Nesse momento fui aqui inserida com o objetivo de inovar, recriar a imagem e aumentar a oferta de produtos o que foi acontecendo, apesar de a um ritmo mais lento do que o esperado, ao longo destes últimos anos com o esforço de uma equipa unida e alinhada com os objetivos da nova gerência. Hoje somos uma empresa jovem, atual e dinâmica, que aceita a mudança como constante necessária ao seu bom e saudável desenvolvimento.

Como analisa os atuais momentos o setor da distribuição de materiais de construção?

Desafiantes, com muita instabilidade de preços, aumento de competitividade e concorrência gerais o que fragiliza por vezes as relações comerciais estáveis. Do nosso lado, acredito que iremos continuar a valorizar e reforçar as nossas parcerias e serviços de forma leal e transparente.

Quais são os seus principais desafios?

Corresponder às expetativas dos nossos clientes num ambiente cada vez mais competitivo e com uma oferta tão alargada.

Preocupada pela chegada da OBRAMAT a Portugal?

Desde que vim para a Serros que todos os anos têm surgido novos negócios neste, local portanto espero que isso já nos tenha trazido alguma preparação para essa possibilidade.

Na sua opinião que vantagens oferece um armazém tradicional frente a uma grande superfície de distribuição? Proximidade com o cliente, personalização dos serviços e prontidão na entrega.

Quais são as principais vantagens obtidas da sua entrada na Divendi?

Alargamento da oferta de produtos com condições mais competitivas possibilitando-se um melhor posicionamento no mercado.

Acha que, em geral, fornecedores portugueses conhecem bem o funcionamento dos Grupos de Compras?

Penso que não e que há muito receio pelo desconhecimento.Na sua ótica quais são as espectativas para o mercado da reabilitação e da obra nova nestes momentos? Vejo um crescimento nas duas.

Otimista de cara ao futuro?

Otimista mas atenta, são tempos instáveis não sabemos o nosso futuro mas espero conseguir antecipar-me na inovação ou em decisões relevantes que possam preservar a empresa e as pessoas que dela fazem parte.

VER VIDEO

NOVORODAPIÉ
ECLIPSE® SP

POR ARTE MÁGICA

Modelo de Utilidade
U202031050

REVERSÍVEL

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.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

AIDIMME INSTITUTO TECNOLÓGICO

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

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

Casa Peixoto conclui projeto de instalação fotovoltaica nas lojas a Norte do País

A Casa Peixoto, empresa nacional de comércio de materiais de construção, casas de banho, pavimentos e revestimentos, decoração, bricolagem e jardim, concluiu o projeto de instalação de unidades de produção para autoconsumo nas lojas de Braga, Porto e Viana do Castelo, que reforça a liderança inovadora e renovável da empresa na região Norte.

O projeto que representa um investimento de 260.000,00 € de euros, vai reduzir significativamente as emissões de carbono na região.

O projeto de Energia Renovável vai permitir uma poupança média anual de 58% de consumo energético em KW e com **uma redução de emissões de CO^2 em 215.730 Kg, equivalente a 5 531 árvores plantada**s. Anualmente, 42% da energia consumida é proveniente de painéis solares fotovoltaicos nas lojas de Braga, Porto e Viana do Castelo.

O investimento começou em 2021, na loja de Braga, foi posteriormente expandido à loja do Porto, um ano depois. A instalação fotovoltaica da loja de Viana do Castelo, concluída agora em maio de 2024, vai completar a instalação já existente, melhorando os recursos renováveis da Casa Peixoto **e contribui para alcançar as suas metas de descarbonização**. Com este projeto, a Casa Peixoto visa não só produzir energia verde para consumo próprio, mas também partilhar o excedente com a comunidade local.

O projeto "**Casa Peixoto é energia Verde**" não se foca apenas na instalação de unidades de autoconsumo, a Casa Peixoto assumiu o compromisso de promoção de práticas sustentáveis e na preservação do nosso planeta. Neste compromisso, investiu na iluminação eficiente e inteligente das lojas e na Gestão Técnica Centralizada dos edifícios, monitorizando e melhorando sempre que possível os resultados técnicos dos mesmos.

Luciano Peixoto, Administrador da Casa Peixoto, refere: "A iniciativa vai permitir a produção de energia limpa em grandes quantidades não só para consumo interno como para as comunidades locais, com um impacto significativo no ambiente. A Casa Peixoto tem como foco a sustentabilidade na sua estratégia de crescimento e tem traçado um caminho rumo à neutralidade carbónica, com a produção de energias renováveis que contribuem para reforçar a sua política de eficiência energética, com o objetivo de reduzir os custos de energia e obter um melhor aproveitamento dos recursos naturais para o bem de todos".

A Casa Peixoto emprega mais de 270 colaboradores distribuídos por oito lojas em território nacional (Angra do Heroísmo, Aveiro, Braga, Guimarães, Lisboa (Alhandra), Porto e Viana do Castelo) e uma loja além-fronteiras, em Paris.

Entre os principais objetivos desta instalação, destacam-se a redução de consumos relacionados com a iluminação dos edifícios, com a vantagem de uma gestão técnica centralizada, que contribui para reduzir significativamente o impacto ambiental.

Schlüter®-KERDI-BOARD-W

Maxima Personalização

Design exclusivo e máxima flexibilidade: Schlüter-KERDI-BOARD-W é a forma mais simples de criar o próprio lavatório personalizado. O elemento pré-fabricado de KERDI-BOARD é extremamente leve, pode-se cortar à medida desejada e pode ser imediatamente revestido a cerâmica, ou a outros revestimentos. Contém todos os componentes para uma correcta impermeabilização e combina a perfeição com todos os acabamentos dos perfis de drenagem KERDI-LINE-VARIO. Além disso, o lavatório da Schlüter é apto para a sua instalação entre três paredes, esquinas de paredes, e para uma montagem suspensa, através de fixações à parede.

www.schluter.pt

Schlüter® Systems

Picoven, 19 anos de experiência no setor da indústria, auto, construção e *bricolage*

A Picoven abriu as portas no dia 19 de março de 2004, em São João da Madeira. Durante o ano de 2009, numa perspetiva de expansão e no sentido de melhorar as condições de exposição e armazenamento de stocks, mudou-se para um novo espaço, na Rua Oliveira Júnior.

Hoje, a Picoven conta com uma área total de 4500 m² e uma exposição de produtos de diversas áreas: indústria, ferramentas auto, construção, cerâmicas e sanitários, tintas, segurança e proteção, climatização e aquecimento, eletricidade e domótica, *bricolage*, agricultura e jardim, rega e mais. **O cliente encontra neste espaço mais de 80 000 artigos à sua disposição e mais de 150 marcas prestigiadas nacionais e internacionais**, garantindo a fiabilidade dos produtos comercializados. E para acompanhar e reforçar a oferta de produtos, uma grande variedade de serviços e uma equipa de mais de 40 colaboradores em diversas áreas.

A fim de melhorar a satisfação e alcançar um crescimento sustentado, implementaram o ISO 9001 no seu modelo de gestão. Numa ótica de inovação, a Picoven renovou recentemente a imagem do seu *site*, na qual lança o espaço My Picoven, dirigido aos clientes profissionais. Aqui, podem fazer os seus pedidos, consultar encomendas, ou o histórico de artigos comprados e a posição da conta corrente.

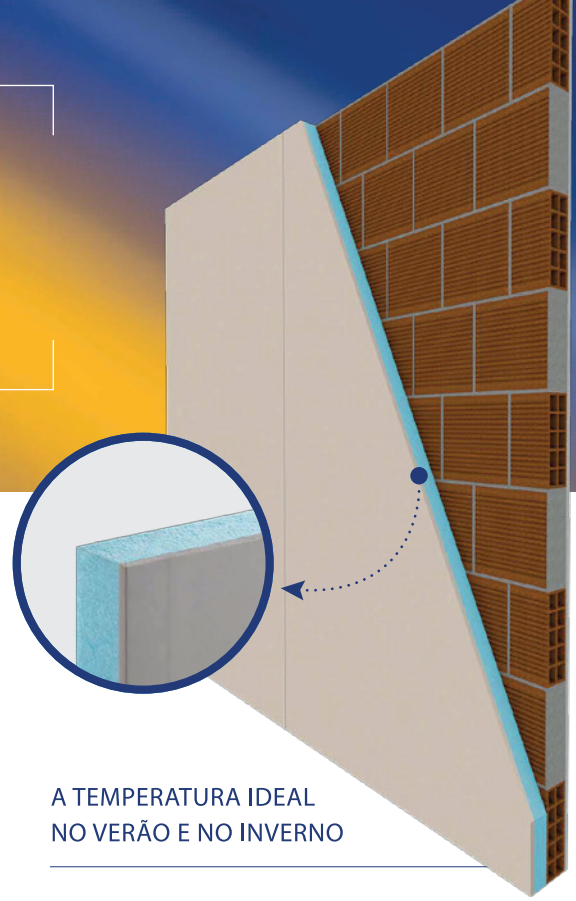
> Um espaço comercial que dá respostas imediatas face às constantes mudanças dos mercados e permanentes necessidades dos clientes.

Estas ferramentas tecnológicas e os canais de comunicação melhoram a capacidade de resposta de serviço e o atendimento *online* em tempo real, e tornam tudo mais fácil e acessível.

Em suma, oferecem um espaço multifacetado com opções, a preços realmente competitivos. **Já são mais de 19 anos de experiência e conhecimento**, variedade de produtos, qualidade de mercadoria, orçamentos personalizados, serviço de apoio ao cliente, serviço de pós-venda, demonstrações e formações. A Picoven oferece um espaço multifacetado com opções, a preços realmente competitivos, tendo como lema: Picoven, a escolha certa!

FIBRAN*gyps* **AXps**

Placa composta para isolamento térmico



PARA ISOLAR
PARA RENOVAR

MAIS **CONFORTO TÉRMICO** NA REABILITAÇÃO DE EDIFÍCIOS OU EM NOVOS PROJETOS

FIBRANgyps AXps é uma placa que combina a alta performance do poliestireno extrudido **FIBRANxps** de diferentes espessuras com uma placa de **gesso laminado**, cujo resultado se traduz em altas prestações térmicas.

O **FIBRANgyps AXps** é ideal para **melhorar a eficiência térmica** de paredes existentes ou para isolar paredes novas pelo interior.

A **qualidade** a que está habituado com uma maior **facilidade de execução**.
Produzido e testado segundo a norma europeia: EN 13950

A TEMPERATURA IDEAL NO VERÃO E NO INVERNO

- Sustentável
- Eficiente Energeticamente
- Resistente à Humidade
- Fácil de Instalar
- Rápida Instalação
- Económico

APLICAÇÃO

Em divisórias com estrutura autoportante.

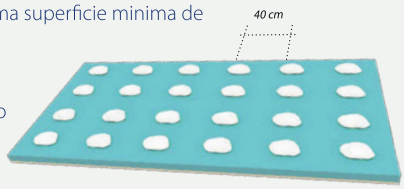
Revestimentos de paredes existentes (fachadas pelo interior e/ou interiores).

Coberturas pelo interior.

#Fácil #Rápido #Eficaz

Colagem da placa **FIBRANgyps AXps**, com cola, espaçada cerca de 40 cm entre si, garantindo uma superficie minima de colagem de 95%.

Com um processo simples e fácil de colocar, obtém um Isolamento Térmico de qualidade com uma superfície lisa pronta para o acabamento.



PONTOS DIFERENCIADORES

- Reduz o consumo de energia e os custos de aquecimento/refrigeração
- Altamente resistente à humidade, prevenindo o aparecimento de mofo e bolor
- Seguro contra incêndios
- Durável e resistente a danos causados por impacto
- Altamente versátil e adequado para uma variedade de projetos de construção, podendo ser cortado e moldado para atender a requisitos de design específicos
- Feito a partir de materiais recicláveis
- Fácil e rápido de instalar, reduzindo os custos de mão de obra e encurtando os prazos de construção

fibran® ENERGYSHIELD.

Saiba mais em:
iberfibran@iberfibran.pt | **www.fibran.pt**

Manuel Martino

Chefe da Linha de Isolamento do Grupo Puma

Engenheiro Civil e Engenheiro Técnico de Estradas, Canais e Portos e, há alguns anos, chefe da Linha de Isolamentos do Grupo Puma.
Formou-se profissionalmente no Perú, país de origem, tendo aí feito quase toda a carreira profissional, o que reconhece ter-lhe proporcionado uma grande oportunidade de desenvolvimento nos aspetos pessoal, familiar e profissional. Mais de 20 anos dedicados, quase exclusivamente, a esse "mundo" do isolamento térmico.

"Sempre que ouço as palavras isolamento e sustentabilidade juntas, no mínimo sou cauteloso, pois, infelizmente, são termos que não necessariamente coincidem"

Como é que nos poderá apresentar o Grupo Puma?

O Grupo Puma é um grupo de empresas especializadas no setor dos materiais da construção, e os seus mais de 40 anos de experiência e dedicação no setor permitem-nos oferecer uma ampla gama de produtos de qualidade excecional e reconhecida, resultado de um estudo cuidadoso dos seus componentes e qualidades em laboratórios próprios em cada fábrica. Graças a isto, lançámos no mercado produtos cuja relação qualidade-preço é excelente.

A nossa empresa já possui 37 centros de produção e distribuição em 4 continentes, equipados com a tecnologia mais avançada para fornecer a melhor cobertura e serviço à nossa gama de produtos, com uma capacidade de produção de mais de um milhão de toneladas/ano.

A nossa experiência, qualidade de serviço e visão do futuro incentivam-nos a avançar dia após dia para alcançarmos novos objetivos na nossa meta de conseguir produtos de qualidade imbatível. Conceitos que quisemos refletir na nossa imagem.

O que é que queremos dizer quando falamos sobre sistemas de isolamento térmico e sustentabilidade?

Sempre que ouço as palavras isolamento e sustentabilidade juntas, pelo menos fico cauteloso, pois infelizmente são termos que não necessariamente coincidem e, no entanto, muitas vezes ouve-se dizer que basta isolar termicamente para já se ser sustentável... e não é esse o caso.

Então...

Quando se isola termicamente uma casa e o trabalho fica bem feito, o que se consegue primeiro é uma temperatura confortável em casa associada a uma redução no consumo da energia, tanto no aquecimento como no arrefecimento e, por conseguinte, um impacto positivo devido à energia que se deixa de consumir, visto que, dependendo da origem da mesma, pode poluir em menor ou maior grau sendo nefasto para o ambiente. Mas nem mesmo considerando esta última parte o isolamento térmico pode ser considerado sustentável.

E quando é que pode ser considerado sustentável?

Para que o isolamento térmico seja sustentável, é preciso ir muito mais longe do que isso. Os materiais que compõem o sistema devem causar o menor impacto ambiental possível durante a extração das matérias-primas, a produção, o transporte e a comercialização, e é necessário que durante a sua aplicação se minimize a poluição do solo e do ar e, principalmente, que não cause danos às pessoas que o aplicam. Além disso, é necessário que, ao longo da sua vida útil, não polua o solo ou o ar com as substâncias que vai perdendo com a degradação natural dos materiais e é necessário que, quando o edifício atinge o seu estágio final de serviço, o produto resultante da sua demolição ou desmontagem possa ser integrado noutros usos na nossa indústria ou em qualquer outra na maior quantidade possível.

O que é que isto significa para o Grupo Puma e como é que o integra nos seus processos?

Primeiro, vou dizer-lhe o que é que isso não significa para o Grupo Puma: não é uma utopia.

O que isso significa é um desafio. Estamos cientes de que tornar os nossos sistemas de isolamento térmico o mais sustentáveis possível é uma tarefa complexa que envolve um enorme investimento de recursos com resultados de longo prazo. Além disso, há outra variável que entra na equação que eu não mencionei até agora, que é o fator económico: não podemos dar-nos ao luxo de ser sustentáveis a qualquer custo, temos de encontrar o ponto de equilíbrio que nos permita tornar os produtos sustentáveis economicamente acessíveis e que a sua manutenção não implique um custo excessivo e que sejam duráveis, tão duráveis quanto o que esperamos que nossa casa dure.

> **“Recordemos que um dos desafios é que o produto sustentável seja economicamente acessível e, portanto, nem todas as indústrias podem ser 100 % sustentáveis”**

Para fazer uma comparação: é como um equalizador de som profissional com muitos tabuladores: se se movimentar um, o outro é afetado, sendo necessário um técnico de som para ajustar e obter essa mistura equilibrada.

O que é que isso significa?

Isso significa que o isolamento térmico com materiais de reciclagem não pode ser usado e dura apenas 20 anos. Por outras palavras, não posso usar acabamentos com maior teor de cal, que o torna absorvente quanto à água, quando a água prejudica o isolamento térmico. E também não posso pedir aos proprietários destas casas que pintem ou reconstruam partes do sistema que se degradam de tempos a tempos.

Para o Grupo Puma España é um grande desafio desenvolver materiais e sistemas sustentáveis que nos permitiram posicionar-nos como líderes no mercado das argamassas e que a sociedade merece que cumpramos.

Que medidas tomou nestes campos?

A primeira medida neste campo deve ser sempre o inventário, e o Grupo Puma em 2018 foi a primeira empresa do setor a obter Declarações Ambientais de Produto ao nível nacional para todos os seus fabricos e, neste caso específico, para sistemas de isolamento térmico, obtendo este documento de todos os materiais que compõem esses sistemas. Este inventário permite-nos fazer uma primeira abordagem das medidas que se devem tomar para iniciar este processo de avançar em direção à sustentabilidade, tais como:

- A principal medida tomada foi a instalação de painéis fotovoltaicos em todos os nossos centros de produção.
- Outra medida relacionada foi a contratação da eletricidade que não geramos com um Certificado de Energia Verde, para garantir que reduzimos as nossas emissões a zero em termos de consumo de eletricidade.
- Estamos a passar para empilhadores elétricos.
- Todas as paletes usadas são fornecidas por operadores com certificados de abate de árvores controlado. Além disso, reduzimos em 8 % o plástico usado nas nossas embalagens de paletes.
- Todos os nossos sacos são 100 % recicláveis, visto serem quase totalmente compostos de papel e estamos a trabalhar para adotar papel reciclado no seu fabrico.
- Na fase de fornecimento da matéria-prima, estamos a esforçar-nos por fazer pedidos em big bags e, assim, reduzir os desperdícios derivados desta atividade. Também estamos a implementar formatos de big bag na nossa fase de distribuição.
- Estamos a desenvolver uma linha de produtos com uma formulação melhorada, no qual incluímos mais conteúdo de material natural e reciclado: a Linha Zero.

Ao fim de 5 anos, e após a implementação das medidas acima mencionadas, entre outras, estamos agora imersos na renovação das Declarações Ambientais de Produto e vamos poder ver o impacto que as nossas decisões causaram, estudá-las e fazer uma nova abordagem... equalizar.

Acha que o futuro vai ser sustentável ou não?

O futuro deve ser sustentável, mas dependendo do tipo de indústria, devem ser alcançados níveis ideais de sustentabilidade. Lembremos que um dos desafios é que o produto sustentável seja economicamente acessível e, portanto, nem todas as indústrias poderão ser 100 % sustentáveis. O exemplo mais simples no nosso setor é o cimento: é o material aglutinante de muitos dos nossos produtos e é um dos mais penalizados nas avaliações de impacto ambiental devido ao seu processo de fabrico. Portanto, temos duas opções entre mãos: reduzir o teor de cimento ou substituí-lo por outro aglutinante que não provoque esse impacto ambiental, mas ao reduzir o teor de cimento, perdemos propriedades de resistência e durabilidade e substituí-lo total ou parcialmente por outros produtos, como a cal, implicaria um maior custo de manutenção e durabilidade reduzida. Nesse caso, o futuro está em encontrar essa equalização para que as argamassas à base de cimento causem menos impacto ambiental, ou que encontremos um novo material que desempenhe as mesmas funções, que não perca propriedades e seja económico.

Veremos mudanças nos produtos usados e respetivas aplicações num futuro não muito distante?

Há uma frase de um meme que ficou na moda durante bastante tempo: “o futuro é hoje...”

Considero que é esse o caso; o nível de tecnolo-

Grupo Puma conta com Soluções Sustentáveis para Isolamento Térmico Exterior (SATE): Traditerm Mineral e Traditerm Nature.

gia que vivemos atualmente permite que a ciência e a tecnologia dos materiais evoluam de forma acelerada. Estamos a trabalhar no setor da construção com materiais que nem imaginávamos há alguns anos e, nalguns casos, materiais que, de um ponto de vista convencional, ocultam tecnologias como argamassas que emitem menos pós durante a sua aplicação em benefício dos operários da construção, que irão respirar menos ar poluído, argamassas que, mantendo as suas propriedades físicas, permitem maior desempenho usando menos quilos do que as suas versões equivalentes anteriores e, portanto, menor consumo de materiais potencialmente poluentes ou acabamentos com propriedades fotocatalíticas que, graças à luz solar, reduzem as emissões de gases poluentes.

Ainda falta muito para o setor da construção ser sustentável?

É um caminho no qual o setor ingressou recentemente, relativamente falando, e é um caminho que nunca se deixa de trilhar; sempre irão aparecer novos desafios, novos estudos, novas tecnologias e novos materiais. Portanto, é nossa obrigação, como fabricantes, aproveitar e implementar este desenvolvimento tecnológico e de processos nos nossos materiais e sistemas.

Ao longo da entrevista, falei sobre nós, mas há outra variável com a qual o Grupo Puma está comprometido: sinergia com outras empresas do setor e com as quais estamos a realizar um trabalho estratégico e em conjunto. Em companhia, o caminho fica mais curto e permite-nos ter um campo de visão mais amplo de para onde nos devemos dirigir.

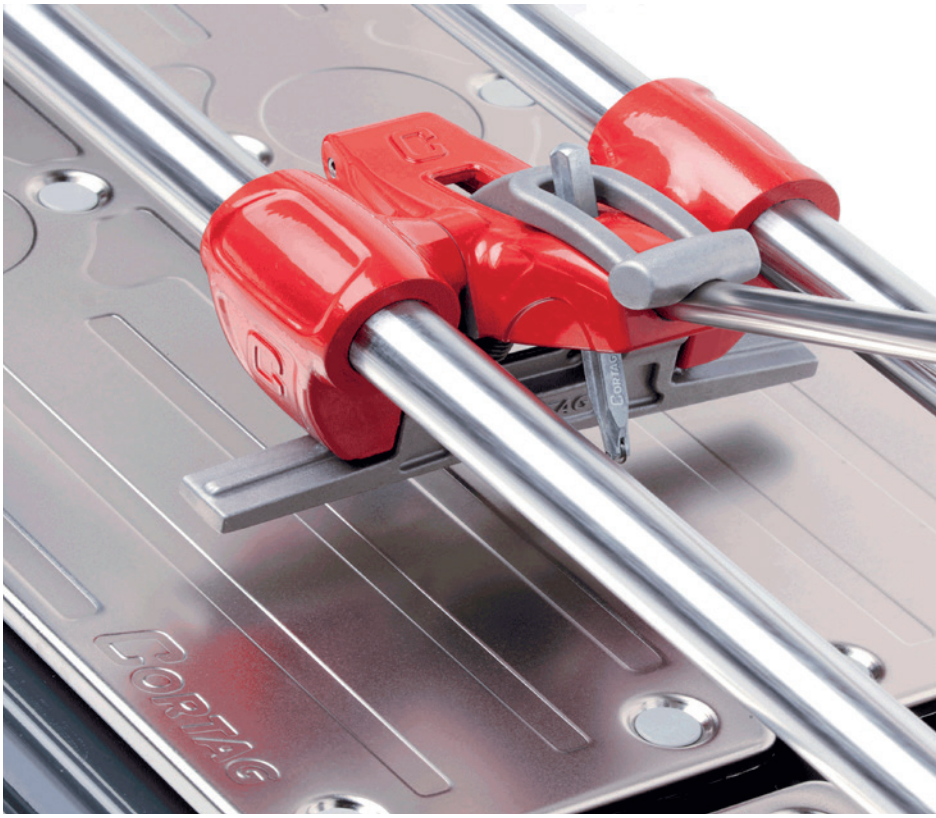
Alguma reflexão final?

Dentro de alguns meses, vamos inaugurar uma nova fábrica e armazéns em Sevilha, cidade espanhola, onde o Grupo prestou especial atenção aos aspetos sustentáveis do fabrico e do uso das instalações. Será um dos maiores centros de produção do país no fabrico de argamassas e rebocos. Mas, acima de toda esta tecnologia, sustentabilidade e responsabilidade social, há um aspeto que caracteriza o Grupo Puma: a qualidade humana. Continuamos a ser uma empresa familiar, apesar de termos dado o salto para a internacionalização, e continuamos a acreditar que o melhor valor agregado do nosso produto é o serviço e o contacto com outros agentes do setor da construção.

CORTAG, cortadores de qualidade

Desde a sua fundação em 1995, em Mogi Mirim, município localizado na zona leste do estado de São Paulo, no Brasil, a Cortag revolucionou o setor das ferramentas para porcelana e construção. Em menos de uma década, **consolidou-se no Brasil como a empresa líder em cortadores de cerâmica**, respondendo à necessidade de um mercado em crescimento, num país que é o segundo maior fabricante de ladrilho cerâmico do mundo. A sua expansão não se limitou ao Brasil; a Cortag levou as suas soluções inovadoras para numerosos países da América Latina e para os Estados Unidos, a Europa, o Médio Oriente e a China.

A Cortag Europe tem sede na cidade de Granollers, em Barcelona, de onde fornece os seus produtos a países como Espanha, França, Portugal e Bélgica. A estrutura comercial da Cortag inclui agentes nos três primeiros países acima mencionados, apoiados por equipas comerciais que garantem um serviço excecional em todo o continente.



Revolucionar o mercado europeu

Com presença internacional de peso na América, nos Estados Unidos, na Ásia e no Médio Oriente, **as ferramentas Cortag têm sido reconhecidas pela durabilidade e por uma qualidade superior.** Atualmente, a empresa dá 6 anos de garantia para cortadores manuais profissionais, tendo assim duplicado a exigência legal europeia e reafirmado o seu compromisso com a excelência.

Segundo declarações do CEO da Cortag, **"queremos que os profissionais estejam cientes de que, ao escolherem as nossas ferramentas, estão a optar por um parceiro de longo prazo que garante a máxima excelência no desempenho e no serviço pós-venda"**.

▶ Para a Cortag é muito importante a presença em feiras e convenções na Europa para apresentar a sua gama de produtos.

com 30 anos de experiência

Empresa líder no mercado latino-americano no setor das ferramentas para porcelanas e construção

Cada dia mais verde

Nos últimos anos, devido à preocupação social com o impacto da indústria no ambiente, e como consequência das crescentes alterações climáticas, a Cortag tem feito todos os anos diversas alterações à sua atividade económica para reduzir este impacto:

- Floresta natural: Integrada na fábrica para regular a temperatura ambiente.
- Projeto Pódio Verde: Plantação de mais de duas mil árvores nos últimos cinco anos.
- Infraestruturas sustentáveis: Investimento de 500 000 US em sistemas de água renovável.
- Redução do consumo de água: Redução do consumo diário de água de 10 000 litros para 700 litros, pelo que se consegue uma poupança mensal de 280 000 litros.
- Patrocínio ambiental: Apoio a atletas e a projetos ambientais.
- Certificação internacional: Reconhecimento pela sua gestão ambiental.
- Formação e desenvolvimento: Mais de mil horas de formação para jovens.
- Material reciclado: Utilização de material reciclado no fabrico de espaçadores, cunhas, lixas e discos Eco (atualmente disponíveis na sede do Brasil).

Garantia excecional e compromisso com a qualidade

A Cortag caracteriza-se por garantir um controlo rigoroso da qualidade dos seus produtos. Os seus **cortadores foram concebidos para ultrapassar cada uma das expectativas dos profissionais mais exigentes**.

Num movimento ousado que reflete a confiança na durabilidade e qualidade dos seus produtos, a Cortag está a preparar as ferramentas de gestão para duplicar a garantia legal na Europa dos seus cortadores profissionais, passando de 3 anos para 6 anos.

A Cortag está preparada para redefinir o padrão de excelência em ferramentas de corte de cerâmica na Europa, e convida todos os profissionais a sentir a diferença e a juntarem-se a uma base crescente de clientes satisfeitos.

O departamento de I&D da Cortag aposta na procura de novos conceitos e novos materiais no contexto atual

gronpes®
group

ESTANKA
HIGH PERFORMANCE DOORS

40 años gronpes®
distribución

Molins
CONSTRUCTION
SOLUTIONS

Uma resposta

para cada desafio na construção.

Oferecemos soluções de construção abrangentes, incluindo sistemas de instalação de ladrilhos cerâmicos, revestimento de fachadas e ETICS, argamassas e resinas especiais para diferentes aplicações: proteção, reparação, ancoragem e reforço, impermeabilização, isolamento, ladrilhos e pavimentação.

www.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.

ÉMISSIONS DANS L'AIR INTÉRIEUR¹ A+ A+ A B C

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

EMPRESA CERTIFICADA eiC ISO 14001 Ambiente · EMPRESA CERTIFICADA eiC ISO 9001 Qualidade

Cofinanciado por: CENTRO 2020 · PORTUGAL 2020 · UNIÃO EUROPEIA Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

volcalis.pt

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

GRUPO PRECERAM