

materiais de construção

207

janeiro/março 2024

Trimestral

Ano XL | 3,75€



Foto: Roca

Dossier Novos Materiais e Tecnologias

Betões com agregados reciclados funcionalizados com material de mudança de fase

Entrevistas

- Cristiana Bonifácio, Argatecnic
- Simão Sousa, Diera
- Sílvia Marques, Extrusal
- Vera Silva, Kingspan
- Manuel Cardoso e Paulo Antunes, Labo Portugal
- Marco Ferro, Mapei
- Jorge Vieira, Roca

Eventos

- APCMC Conferência “Sucessão Familiar”
- Conferência Cluster Habitat Sustentável
- Kerakoll
- Mapei
- OMS



ONDE OUTROS VEEM UMA OBRA NÓS VEMOS O FUTURO.



Dá forma às ideias



*Imagem criada por inteligência artificial



secil.pt

Com o Maestro, o futuro está sempre presente.

Presente num cimento de qualidade superior que oferece um vasto leque de soluções, com a tecnologia mais avançada e capaz de uma elevada performance em qualquer componente da obra. Presente na investigação científica, com foco na inovação contínua, que cria um produto concebido para dar a melhor resposta a qualquer desafio. Presente no compromisso com as gerações futuras, em linha com o desenvolvimento sustentável.

O Maestro continua a fazer parte das obras do futuro, até mesmo as imaginadas por inteligência artificial.*



REBOCO



ALVENARIA



BETONILHA



BETÃO
CORRENTE

Quem disse que o tamanho não importa?



XS
Ø
1-3mm



S
Ø
1-5mm



M
Ø
4-10mm



L
Ø
10-20mm



Quando se trata de escolher a granulometria mais adequada ao tipo de aplicação, o tamanho conta. Mas agora a escolha é mais simples: Leca[®] XS, S, M e L.

Soluções à sua medida





Foto: Roca

PUBLICAÇÕES APCMC DISPONÍVEIS
NA APP MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



3 Editorial

DIVULGAÇÃO

- 4 Carmo Wood
- 5 Daikin
- 6 Geberit
- 8 Grupo Puma
- 10 Jaquar Portugal
- 11 Kerakoll
- 12 Knauf
- 14 Leca Portugal
- 15 OLI
- 16 Pladur Gypsum
- 18 Revigrés
- 19 Reynaers Aluminium
- 22 Roca
- 23 Saint-Gobain Portugal
- 24 Samsung
- 26 Saunier Duval
- 27 Secil
- 28 Soprema
- 30 Sotecnisol
- 31 TEV2
- 32 Vulcano

EVENTOS

- 34 APCMC Conferência "Sucessão Familiar"
- 36 Cluster Habitat Sustentável
- 37 Kerakoll
- 38 Mapei
- 39 OMS

ENTREVISTAS

- 42 Roca

DOSSIER ECONOMIA

- 44 Análise Conjuntura
- 50 Inquérito Conjuntura
- 54 Mercado Imobiliário

DOSSIER NOVOS MATERIAIS E TECNOLOGIAS

- 58 Artigo

ENTREVISTAS DOSSIER

- 64 Argatecnic
- 66 Diera
- 68 Extrusal
- 72 Kingspan
- 74 Labo
- 76 Mapei

REABILITAÇÃO

- 78 Reabilitação Habitação coletiva no Bonfim

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE

APCMC
Associação Portuguesa dos Comerciantes
de Materiais de Construção
Pç. Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dto
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210
E-mail: geral@apcmc.pt
Site: www.apcmc.pt
NIPC: 500 969 221

DIREÇÃO

Carlos Rosa (Presidente)
Vasco Ferreira (Vice-Presidente)
Luciano Peixoto (Vice-Presidente)
Johan Stevens (Tesoureiro)
Tiago Botas (Vogal)
Salomé Pedro (Vogal)
Luís Pinto (Vogal)

EDIÇÃO E COORDENAÇÃO GERAL

Diretor: Carlos Filipe Miranda Rosa
Diretor Adjunto: José de Matos
Colaboração: Vieira de Abreu
Imagem: Bruno Costa
Composição e Grafismo: Bruno Costa
Comunicação, Marketing e Publicidade:
Elsa Camelo; Alzira Correia
Assinaturas: Susana Mendes
E-mail: susana.mendes@apcmc.pt

SEDE DA REDAÇÃO / EDITOR

Pç. Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dto
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210
E-mail: geral@apcmc.pt
Site: www.apcmc.pt

PUBLICAÇÃO, PUBLICIDADE E DISTRIBUIÇÃO

APC
Associação do Comércio de Produtos e
Equipamentos para a Construção
Pç. Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dto
4200-313 Porto
Tel.: 225 074 210

SEDE DO IMPRESSOR

MULTITEMA
Rua do Cerco do Porto, 365/367
4300-119 Porto
Tel.: 225 192 600
Site: www.multitema.pt

Registo no ERC nº 111972
Depósito Legal nº 84434/94
Publicação Trimestral
Tiragem: 5.000 Exemplares
Preço: 3,75 Euros

Estatuto Editorial disponível em
www.apcmc.pt/publicacoes/revista-materiais-de-construcao/

A Direção da Revista é responsável apenas
pelos artigos publicados sem assinatura e tam-
bém pela sua seleção.

Os artigos assinados são da exclusiva respon-
sabilidade dos seus autores.



A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large 'C' followed by a series of loops and a horizontal line.

CARLOS ROSA
(PRESIDENTE DA APCMC)

Caros Colegas,

No passado dia 11 de abril realizou-se a Assembleia Geral Ordinária da APCMC, na SIKA, em Ovar, a quem gostaria de agradecer na pessoa do seu Diretor Geral em Portugal, Estimado Eng. José Soares. Para além da interessantíssima visita às instalações fabris de uma marca líder em Portugal, foram-nos facilitadas excelentes condições para a realização da Assembleia e da Conferência "Sucessão Familiar" que a precedeu e oferecido um generoso cocktail, a fechar o evento.

Gostaria também de agradecer à Associação das Empresas Familiares a sua colaboração na Conferência, garantindo a presença do orador convidado, Manuel Baldelana, um experiente consultor em assuntos das empresas familiares.

E, como ficou bem patente no Relatório e Contas de 2023, aprovado por unanimidade, agradecer ainda a toda a equipa da APCMC pelo excelente trabalho e dedicação a este projeto associativo que é a Associação dos Materiais de Construção.

la agora deter-me um pouco sobre o tema das Empresas Familiares e gostaria de o refletir com o Estimado Colega.

As empresas familiares desempenham um papel crucial na nossa economia e no nosso setor em particular, são uma combinação de tradição, paixão e compromisso pessoal para criar negócios resilientes e de longo prazo.

São um referencial de Estabilidade e Resiliência. As empresas familiares tendem a ter uma visão de longo prazo nas decisões que tomam, dando prioridade à estabilidade e ao legado em vez dos lucros a curto prazo, o que as torna particularmente resilientes em tempos de crise económica.

Quanto aos Valores, frequentemente baseiam as suas operações e estratégias em valores familiares fortes, promovendo uma cultura de lealdade, compromisso e responsabilidade. Esses valores não apenas fortalecem os laços das equipas internas, mas também podem ser um diferencial competitivo no mercado.

Contrariamente à crença popular de que as empresas familiares são avessas a mudanças, muitas delas são incrivelmente adaptáveis e inovadoras. A sua natureza ágil permite-lhes responder rapidamente às mudanças do mercado e às necessidades dos clientes.

Quanto à Sucessão, que foi o tema da nossa conferência, podemos afirmar que a transmissão do negócio de uma geração para a outra é um dos momentos mais críticos para as empresas familiares. Envolve não apenas a transferência de controle e propriedade, mas também a preservação dos valores e da missão da empresa.

É importante também abordar os desafios únicos que as empresas familiares enfrentam, como a gestão de conflitos familiares, a profissionalização das equipas e dos processos e a separação entre propriedade e gestão.

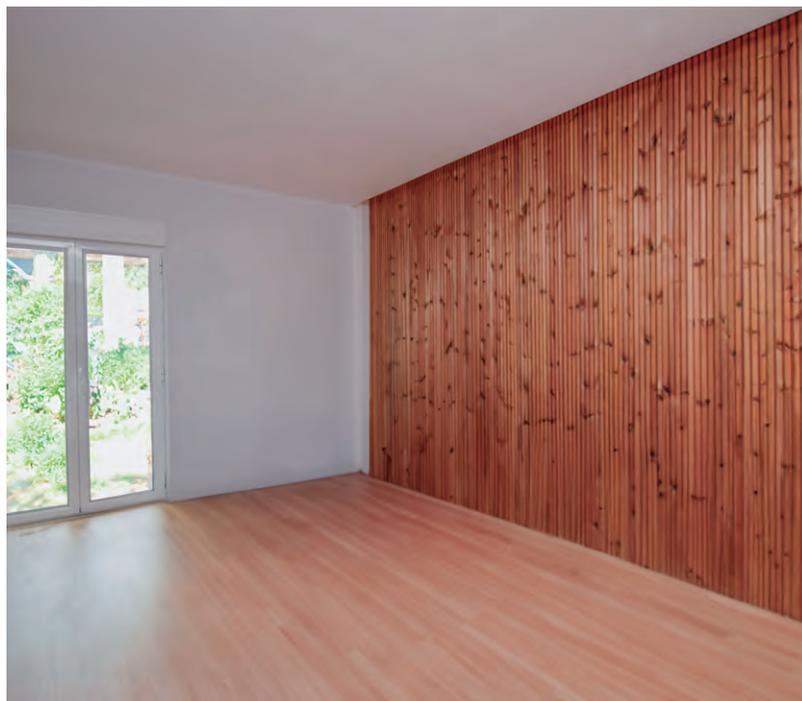
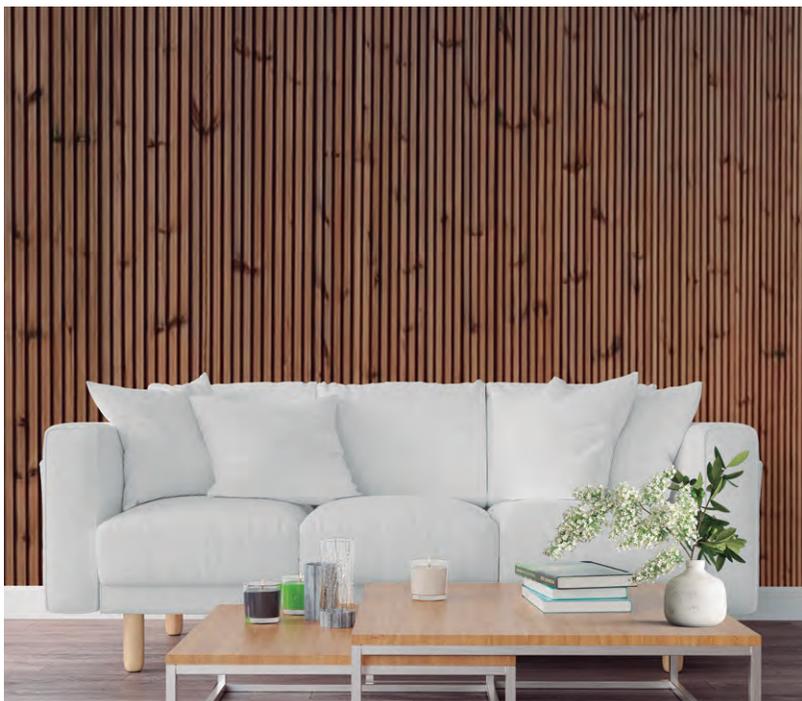
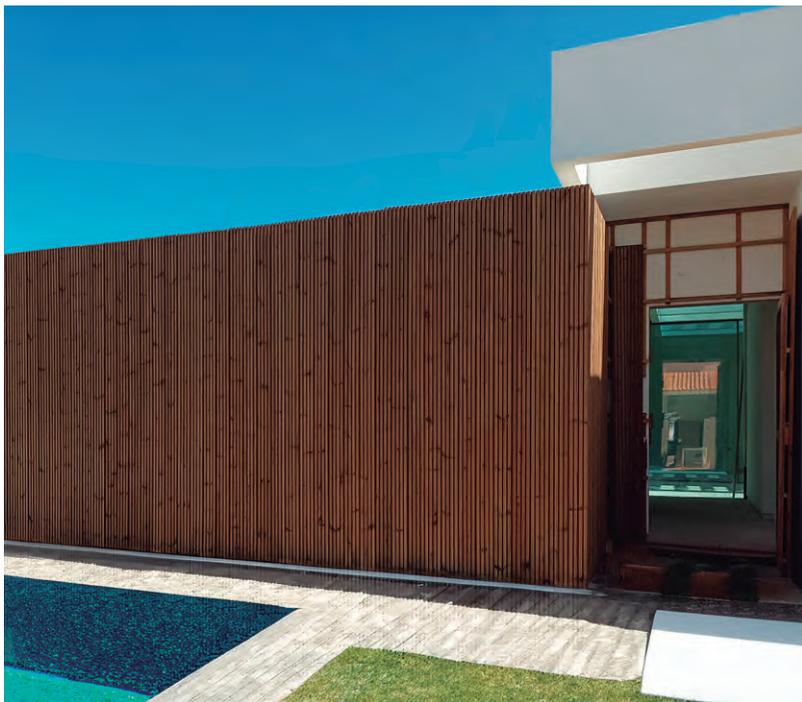
Muitas empresas familiares estão profundamente enraizadas nas suas comunidades locais, contribuindo para o bem-estar social através de empregos, serviços e responsabilidade social.

Finalmente, muitas também lideram pelo exemplo em termos de sustentabilidade e responsabilidade social, devido ao seu interesse intrínseco em garantir a prosperidade de longo prazo para as gerações futuras.

Bons negócios e espírito associativo!

Divulgação

Carmo Wood lança revestimentos ripados em madeira tratada



Empenhada em inovar para oferecer cada vez mais soluções em madeira para construção e decoração, a Carmo Wood lançou uma nova gama de revestimentos ripados em madeira tratada, ideais para dar um toque de design natural a qualquer divisão ou espaço.

Pensados para habitação, hotéis, escritórios ou espaços comerciais, os novos painéis de revestimento ripado em madeira tratada da Carmo Wood podem ser aplicados tanto no interior como no exterior, graças ao tratamento em duplo vácuo ou em autoclave que lhes permite total durabilidade e resistência, mesmo quando expostos às intempéries durante todo o ano.

Enquanto especialista em madeiras tratadas, e líder europeu neste segmento, a Carmo Wood lança esta nova gama de produtos para colmatar uma lacuna no mercado. “A tendência para incorporar madeira nos projetos de construção ou decoração está a crescer de dia para dia, com os painéis de madeira ripada a assumirem-se como uma solução prática e simples com bastante procura. Contudo, não existiam ainda muitas soluções em madeira tratada que pudessem ser usadas no exterior, razão pela qual, enquanto especialista, lançámos este novo produto”, refere João Figueiredo, administrador da Carmo Wood.

Fáceis e rápidos de aplicar, os novos painéis de madeira ripada da Carmo Wood proporcionam uma grande multiplicidade de aplicações: podem ser utilizados para decorar uma parede interior, para criar diferentes ambientes e dividir espaços, para revestimento de fachadas ou revestir tetos falsos interiores ou exteriores.

Disponíveis com três tipos de perfis diferentes - 16MM, 24MM e 35MM - os novos revestimentos adaptam-se às necessidades de cada projeto.

Daikin Altherma 3 R F Mini é a mais recente bomba de calor da Daikin para produção de água quente sanitária



A Daikin acaba de lançar no mercado a tão aguardada Daikin Altherma 3 R F Mini, a bomba de calor que assegura as suas necessidades de água quente sanitária (AQS) de forma mais rápida e eficiente.

Graças ao seu depósito integrado em aço inoxidável com capacidade de 180 litros e que aquece em menos de 1h30, a Daikin

Altherma 3 R F Mini é a resposta ideal para quem procura uma solução sustentável, amiga do ambiente e que garanta rapidamente as suas necessidades diárias de água quente.

Opção versátil e recomendada tanto para a produção exclusiva de AQS como para aplicações que combinem produção de AQS

com o aquecimento e/ou arrefecimento de espaços, a mais recente bomba de calor Daikin tem como características principais:

- Sistema Refrigerante Split - Ligação frigorífica entre unidades e até 20 metros de desnível, utilizando fluido da geração Bluevolution, R-32;
- Elevada eficiência energética na produção de água quente sanitária;
- Água quente sanitária até 55°C por bomba de calor, com depósito integrado de 180 litros - volume equivalente de água de consumo a 40°C até 290 litros;
- Possibilidade de aquecimento e arrefecimento (kit opcional) de espaços com baixas necessidades térmicas;
- Possibilidade de programação e controlo remoto via aplicação Daikin Onecta, permitindo controlar remotamente o seu sistema através do smartphone/tablet ou por assistente de voz a partir de qualquer ponto.

FONTE: GCIMEDIA

UMA SOLUÇÃO ECOLÓGICA PARA EVITAR INFILTRAÇÕES EM TERRAÇOS, VARANDAS E TELHADOS.

SALVATERRAZZA® ECO



FILA ESPAÑA INDUSTRIA QUÍMICA S.L.
12592 Chilches (Castellón) +34 964.590101
filaespana@filasolutions.com

filasolutions.com



Descubra a solução ideal para projetos Eco sustentáveis.



Nova série de casa de banho Geberit Acanto totalmente redesenhada



A Geberit, especialista em louça sanitária e tecnologia para a casa de banho, apresenta a nova série de casa de banho Acanto, totalmente redesenhada. A série, de linhas limpas e pormenores personalizados, foi totalmente renovada para oferecer mais higiene e facilidade de limpeza, um melhor design e mais espaço de arrumação na casa de banho. Agora, a série inclui uma nova sanita suspensa com descarga TurboFlush, um novo bidé suspenso e novos móveis de casa de banho com elegantes cores e acabamentos. Ao redesenhar o conceito de mobiliário, a marca prestou especial atenção à otimização do espaço de arrumação, com o objetivo de maximizar a superfície disponível dentro das gavetas e armários.

DESCARGA SILENCIOSA E ATÉ 10 VEZES MAIS EFICIENTE

A nova sanita suspensa da série Geberit Acanto apresenta, agora, a inovadora tecnologia de

descarga TurboFlush, muito silenciosa, até 10 vezes mais eficiente e que reduz as tarefas de limpeza da sanita graças ao interior da bacia sem rebordos.

Os técnicos de desenvolvimento de produto da Geberit pegaram na sanita Acanto e otimizaram o seu rendimento de descarga, a capacidade de carga do assento da sanita e a instalação.

Ao abrir a tampa da sanita, descobre-se a nova geometria interior assimétrica da sanita Acanto que controla o fluxo de água com precisão para conseguir uma limpeza completa do interior da bacia em cada descarga. A silenciosa tecnologia TurboFlush permite guiar a água através da bacia, gerando um potente vórtice ou redemoinho que cobre toda a superfície interior do WC e a limpa em profundidade de forma muito eficiente.

Assim, a sanita fica totalmente limpa depois de cada utilização com uma só descarga e reduz-se o consumo de água e as tarefas de limpeza da casa de banho. Também o sistema QuickRelease, para a rápida extração do assento e da tampa com uma só mão, contribui para que a sanita seja muito fácil de limpar.

Além disso, as novas sanitas e bidés Acanto estão disponíveis com acabamento KeraTect para garantir que a louça sanitária esteja protegida durante muitos anos. Este esmalte especial oferece uma superfície praticamente sem poros e extremamente lisa, de forma que os sanitários se podem limpar com a máxima eficácia e facilidade.

FACILIDADE NA INSTALAÇÃO

Como parte do novo design da série, adicionou-se a tecnologia de instalação EFF3 (Easy Fast Fixing) à sanita suspensa Geberit Acanto. As engrenagens angulares montam-se num suporte de aço pintado de azul, como as estruturas de montagem Geberit Duofix, preso de fábrica à louça sanitária. Para a montagem, simplesmente empurra-se a sanita em cima das varetas roscadas da moldura de instalação e fixa-se facilmente através dos orifícios onde se montará posteriormente o assento.

MAIS ESPAÇO DE ARRUMAÇÃO

Também a gama de móveis de casa de banho da série foi completamente redesenhada. Agora, todas as gavetas oferecem mais espaço de arrumação dado que o sifão já não é necessário. Além disso, os móveis Acanto também incluem o sistema de fecho e abertura de gavetas softclosing e push-to-open para maior conforto do utilizador. Os novos móveis estão disponíveis em diferentes e atrativos acabamentos: vidro branco, vidro lava, lacado em branco brilho, branco mate e lava mate, assim como revestimento em melamina carvalho e nogueira.

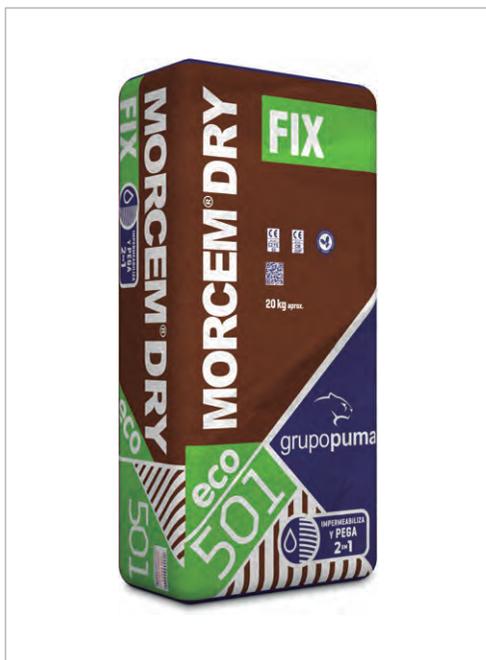
CARACTERÍSTICAS DA GEBERIT ACANTO

- Design orgânico para uma casa de banho elegante, intemporal, versátil e com opções de combinação pouco convencionais.
- Espaço para arrumação pensado de forma inteligente para ter tudo sempre à mão.
- Máxima elegância e durabilidade graças à combinação de materiais e acabamentos de grande qualidade.
- A impressionante sanita suspensa Acanto com TurboFlush oferece uma descarga potente, completa, precisa e muito silenciosa.
- A função QuickRelease permite retirar rapidamente a tampa e o assento para facilitar a limpeza.

Nova membrana impermeabilizante MORCEM DRY FIX do Grupo Puma



IMPERMEABILIZANTE CIMENTÍCIO MONOCOMPONENTE, FIBRADO, ELÁSTICO E DE SECAGEM RÁPIDA.



O Grupo Puma apresenta um novo produto que vai revolucionar as pequenas reformas nas nossas casas. A nova membrana impermeabilizante MORCEM DRY FIX é aplicada de forma

fácil, rápida e seca em tempo recorde, o que otimiza a instalação e ajuda a economizar no orçamento.

MORCEM DRY FIX apresenta inúmeras vantagens, a começar pelo seu preço económico e pela sua boa trabalhabilidade, seguindo-se a sua secagem rápida, que permite uma ótima colocação ao uso e a possibilidade de o utilizar como adesivo, bem como membrana de impermeabilização. É o produto ideal para realizar pequenas reformas em casas de banho, terraços ou varandas.

A INSTALAÇÃO DO MORCEM DRY FIX É MUITO SIMPLES:

SUPORTES NOVOS E ESTÁVEIS:

1º Tratamento de pontos críticos com a BANDTEC.

2º Uma camada de Morcem Dry Fix, aplicado com rolo ou trincha.

3º Aplicamos uma segunda camada de Morcem Dry Fix.

4º Após apenas 3 horas, podemos aplicar o adesivo escolhido. Se utilizarmos um adesivo da gama Pegoland Fast (S1), a superfície poderá ser transitável em menos de 6 horas.

SUPORTES ANTIGOS, FISSURADOS OU RENOVACÃO DE REVESTIMENTOS:

1º Tratamento de pontos críticos com a BANDTEC.

2º Embutimos a Malha Drypool nesta primeira camada do Morcem Dry Fix.

3º Aplicamos uma segunda camada de Morcem Dry Fix.

4º Após apenas 3 horas, podemos aplicar o adesivo escolhido. Se utilizarmos um adesivo da gama Pegoland Fast (S1), a superfície poderá ser transitável em menos de 6 horas.

Desta forma, a nossa pequena reforma estaria pronta para uso em 24 horas, economizando tempo e dinheiro e alcançando os melhores resultados.

Além disso, o consumo do produto durante a sua aplicação foi otimizado para economizar ainda mais, e a sua capacidade de realizar o trabalho de vários tipos de produtos ao mesmo tempo, confere-lhe uma categoria mais sustentável, pois requer menos processos produtivos, menos embalagens e gera menos resíduos durante a sua instalação em obra.

Grupo Jaquar apresenta a coleção VIC da Artize



Artize, marca de banheiros de luxo do Grupo Jaquar, está direcionada para clientes de todo o mundo que preferem designs inspiradores para as suas casa de banho. Um tributo às belas tradições de artesanato requintado e precisão, a gama Artize combina um equilíbrio perfeito entre design, talento e tecnologia para criar obras-primas de qualidade que estabelecem novos padrões na redefinição de espaços de banho. A harmonia perfeita é a própria essência da Artize, o que explica porque é que as soluções de design em torneiras, cerâmica e produtos Wellness - uma soberba mistura de designs encantadores, formas minimalistas, estilos contemporâneos e acabamentos meticulosos - combinam bem combinadas ou como peças individuais. Os estúdios de design da Artize contêm alguns dos designers e artesãos mais talentosos do mundo. Artistas inspirados na natureza, que trabalham em diferentes meios para criar a coleção mais magnífica e deslumbrante que dá um novo significado à água.

A coleção VIC é uma fusão de design contem-

porâneo e clássico. É sóbria e elegante, mas ao mesmo tempo aristocrática e exclusiva. Tem uma mistura única da alma essencial e minimalista do modernismo e da alma elegante e rica do classicismo. Não se trata de um renascimento de um estilo, mas de um novo equilíbrio entre o antigo e o novo. A marca denomina-o como neo-clássico moderno, afirmando a dupla de designers Claudia Danelon e Federico Meroni.

Claudia Danelon e Federico Meroni são do DanelonMeroni Design Studio. Criaram coleções vencedoras dos prémio Red Dot e Good Design para Artize, aprimorando a visão da marca para proporcionar prazer diário por meio da arte e da inovação.

O seu trabalho é o resultado do perfeito equilíbrio de criatividade e pragmatismo, visando desencadear emoções ao criar produtos duráveis, projetados para funcionar e durar. Eles adoram trabalhar com água, moldando o seu comportamento e pensamento sobre o impacto positivo que isso traz ao quotidiano das pessoas.



Bacia oval de cerâmica semi-encastada 55 cm. Torneira misturadora para lavatório com 3 furos em acabamento Blush Gold Bright PVD (BGP).



Torneira misturadora de lavatório com 3 furos de parede.



Enchimento de banheira com 3 furos e chuveiro de mão. Acabamento Blush Bright PVD (BGP).



Torneira misturadora de lavatório com 3 furos. Bacia oval de cerâmica semi-encastada de 55 cm. Banheira autónoma de acrílico. Misturador de banho exposto de parede com chuveiro de mão.

MEMBRANA IMPERMEABILIZANTE DE ÚLTIMA GERAÇÃO.



Impermeabilização
EXPRESS

- **Secagem rápida**
- **Monocomponente**
- **Membrana impermeabilizante**

Kerakoll reforça Gama de Impermeabilização



A Kerakoll Portugal aposta num ano de novidades no mercado português da construção. Desta vez, apresentou o reforço da gama de impermeabilização, com novos produtos da linha de Laminados Kerakoll.

A aposta em sistemas completos tem marcado o percurso da Kerakoll nos mercados onde está presente. Com os sistemas para a colocação impermeável, a Kerakoll assume um compromisso com os seus clientes, garantindo casas livres de humidades.

A inovação Gel-Technology, uma nova abordagem trazida ao mercado pela Kerakoll na gama de adesivos, aliada à gama de Laminados, traduz-se numa colocação e impermeabilização de elevadas prestações. Os Laminados Kerakoll são realizados como autênticos suportes de estanquidade hidráulica, assegurando uma absoluta resistência à água.

A Kerakoll propõe ao mercado uma série de sistemas Laminados com elevado conteúdo inovador e tecnológico, para responder às exi-

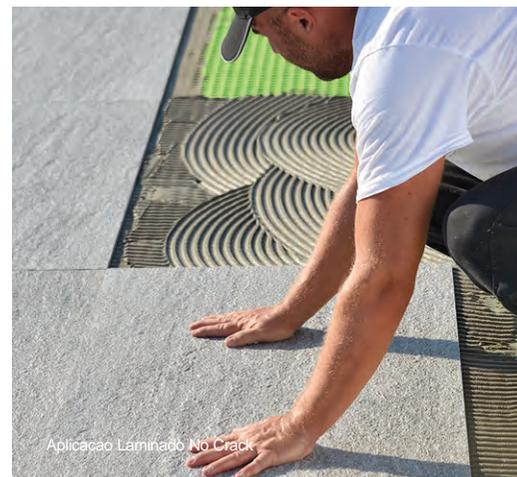


É no seu centro de investigação mais avançado para as novas tecnologias e materiais para a construção sustentável, GreenLab Kerakoll, que são realizados os estudos mais avançados sobre o comportamento de adesivos e impermeabilizantes sob revestimentos: o desafio tecnológico mais exigente para satisfazer os requisitos técnicos dos projetistas e profissionais da colocação.

A resposta da Kerakoll para a durabilidade no exterior é a tecnologia Laminados Kerakoll, que garante a colocação de ladrilhos em segurança sobre suportes perfeitamente impermeabilizados, oferecendo aos profissionais do setor a garantia dos melhores resultados.

gências de especialização em diversos destinos de utilização, sobre qualquer suporte, e garantir a durabilidade da colocação impermeável realizada com gel-adesivos e impermeabilizantes Aquastop, referências absolutas de trabalhabilidade e prestações reais em obra.

O Grupo Kerakoll tem vindo a fazer um percurso consistente, marcando cada vez mais a sua presença em diversos mercados, nomeadamente o português. O reforço da equipa e a conduta alinhada com os critérios ESG, tornam os produtos e a marca Kerakoll cada vez mais uma referência na construção sustentável.



Lã mineral de rocha sem véu da Knauf Insulation obtém o selo DECLARE

KNAUFINSULATION

LÃ DE VIDRO + LÃ DE ROCHA com

with **ECOSE**
TECHNOLOGY



**Red List
Free**

INTERNATIONAL LIVING
FUTURE INSTITUTE

As soluções sustentáveis de lã mineral sem véu com Ecosse Technology da Knauf Insulation, em toda a sua gama, obtiveram o selo de transparência DECLARE pela sua composição de materiais saudáveis. Esta etiqueta certifica, através de um programa voluntário de autoavaliação, a sustentabilidade e segurança destas soluções de isolamento fabricadas e comercializadas pela empresa alemã.

Esta certificação, concedida pela entidade sem fins lucrativos International Living Future Institute (ILFI), oferece ampla informação sobre a origem do produto, a sua composição e o tratamento no final da sua vida útil. O selo DECLARE reconhece a transparência na composição dos produtos, que estão livres de pro-

duto químicos incluídos na sua Lista Vermelha por terem o pior impacto no setor de construção.

Desta forma, a Knauf Insulation, que foi o primeiro fabricante europeu de lã mineral de vidro a alcançar este reconhecimento internacional, alcança também agora o selo DECLARE na sua gama de soluções de lã mineral de rocha sem véu.

Para Oscar del Rio, Diretor Geral da Knauf Insulation, “conseguir que a ampla gama de lã mineral de rocha sem véu com Ecosse Technology obtenha este reconhecimento, coloca a empresa como uma das mais comprometidas com o meio ambiente, com os tra-

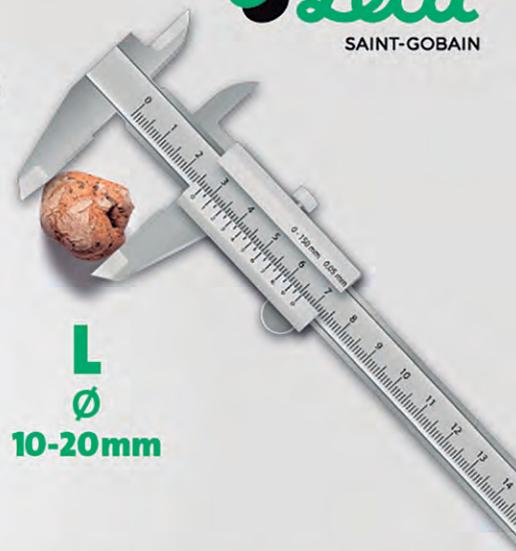
balhadores e com a sociedade em geral, por apostar em soluções compostas por materiais saudáveis e sem elementos químicos.”

A ILFI já tinha certificado positivamente a gama de lã mineral de vidro, o Urbanscape e a composição de Supafil (lã mineral injetada).

O selo DECLARE contribui para a obtenção de créditos para as certificações internacionais de sustentabilidade BREEAM, LEED e de saúde WELL, reconhecidas pelos agentes na escolha de soluções saudáveis para novos projetos de construção e reabilitação.

Descubra a granulometria ideal para a sua obra com agregados leves de argila expandida Leca®

Quem disse que o tamanho não importa?



XS
Ø
1-3mm

S
Ø
1-5mm

M
Ø
4-10mm

L
Ø
10-20mm



Quando se trata de escolher a granulometria mais adequada ao tipo de aplicação, o tamanho conta. Mas agora a escolha é mais simples: Leca® XS, S, M e L.

Soluções à sua medida

 www.leca.pt



NOVA NOMENCLATURA DE PRODUTOS PARA FACILITAR A ESCOLHA

A seleção da granulometria dos agregados é um fator decisivo no sucesso de qualquer projeto de construção. Compreender o impacto do tamanho dos agregados leves de argila expandida Leca® na qualidade e eficácia da sua aplicação é fundamental. Nesse contexto, a Leca Portugal atualizou a designação de alguns dos seus produtos, visando tornar o processo de seleção intuitivo, recorrendo a designações inspiradas nos padrões de tamanhos comuns a diversos setores, como o têxtil, facilitando assim a identificação do produto ideal para cada caso.

GAMA DE PRODUTOS LECA®:

LECA® XS e **LECA® S**: continuam a ser as opções para necessidades de granulometria muito fina ou fina, garantindo soluções personalizadas para exigências particulares.

LECA® DUR passa a ser **LECA® M**: ideal para projetos que exijam leveza e resistência.

LECA® LIGHT PLUS passa a ser **LECA® L**: para enchimentos isolantes.

LECA® UNO e **LECA® Mix**: soluções pré-misturadas, adequadas a uma ampla gama de projetos, sobretudo de reabilitação. Destacam-se pela facilidade de aplicação e pela promoção de uma construção mais sustentável.

LECA® DRY: produto com um grau de humidade, na entrega, igual ou inferior a 1% (em massa), para uso sob pavimentos em contacto direto com a madeira, oferecendo maior durabilidade e proteção.

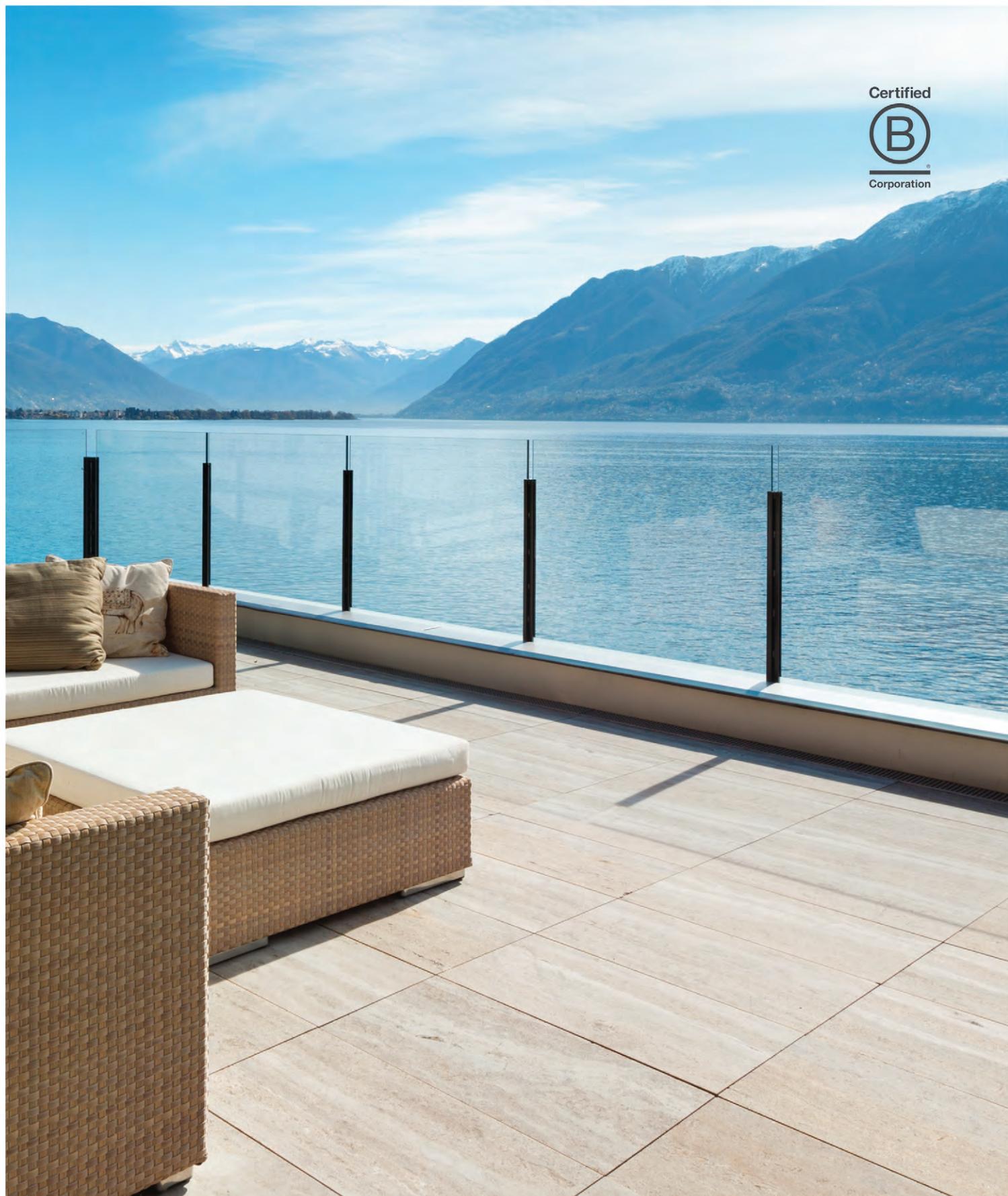
Opções de fornecimento adaptáveis a todos os projetos

A Leca Portugal reconhece as necessidades dos seus clientes, disponibilizando os seus agregados leves tanto em sacos de 50L, perfeitos para pequenas intervenções e projetos DIY, como em Big Bags de 1m³ e 2m³, ideais para obras de maior dimensão. Além disso, para projetos de grande escala, propõe-se a opção de fornecimento a granel, a mais eficaz e económica.

A flexibilidade em oferecer soluções sob medida é um dos seus pontos fortes, assegurando que cada cliente encontre os agregados leves perfeitos, de acordo com as especificidades do projeto.

Esta renovação reflete o compromisso contínuo da Leca Portugal com a inovação e a satisfação do cliente, através da simplificação de processos e da oferta de produtos que atendem à evolução do mercado da construção.

Certified
B
Corporation



Laminados Kerakoll
Sistemas de colocação
impermeável

kerakoll



A OLI, o maior produtor de autoclismos da Europa do Sul, fechou o ano de 2023 com um volume de negócios de 73 milhões de euros, o que representou um ligeiro decréscimo de 3%, face ao período homólogo. Para 2024, a empresa aspira retomar o crescimento e atingir a fasquia dos 80 milhões de euros no ano em que celebra o seu 70º aniversário.

Em 2023, as exportações da OLI representaram 75% do total das suas vendas, tendo os produtos produzidos no complexo industrial em Aveiro sido enviados para mais de 85 países dos cinco continentes.

Na Europa, a geografia onde a empresa tem crescido continuamente nos últimos anos, as vendas recuaram globalmente 2,4%. A recessão na Alemanha, a maior economia da zona euro e o principal mercado de exportação da OLI, aliada à guerra

na Ucrânia, influenciaram negativamente as vendas nos mercados germânico, escandinavo e do leste europeu. Os maiores crescimentos de vendas evidenciaram-se na Europa de sul (7%) e norte de África (9%).

No ano passado, a OLI continuou a investir na sua competitividade à escala global, tendo aplicado um total de 9 milhões de euros em Investigação e Desenvolvimento, tecnologia e capacidade produtiva. A inauguração da 10ª ampliação do seu complexo industrial, com a construção de um novo edifício energeticamente autossuficiente, e a sua estreia na comercialização de louça sanitária cerâmica, com o lançamento de três gamas, demonstraram a sua ambição de um crescimento sustentável ao nível económico e ambiental.

Para 2024, a empresa tem vários desafios. “Ambicionamos prosseguir com o processo

de internacionalização, através da concretização de oportunidades de investimento que permitam melhorar a sua competitividade.

Projetamos investir cerca de 7 milhões de euros em projetos relacionados com a eficiência, a digitalização e a inovação.

Continuaremos a dar passos importantes para promover uma maior sustentabilidade ambiental, prevendo o desenvolvimento de produtos mais eficientes e ecológicos, a criação da Análise de Ciclo de Vida do Produto e a Declaração Ambiental do Produto, bem como a reutilização total dos plásticos desperdiçados na produção e a redução de plástico descartável utilizado nas embalagens”, revela António Ricardo Oliveira, Administrador da OLI.

FONTE: AD COMMUNICATION

Pladur® torna-se a primeira empresa do setor do gesso a receber a certificação NS da AENOR



A Pladur®, marca líder no fabrico de placas de gesso laminado e uma referência em sistemas construtivos, tornou-se a primeira empresa do setor do gesso a receber a Certificação NS da AENOR. Este selo avalia de forma voluntária o compromisso ambiental, social e de governação das empresas. Para o efeito, os seus produtos foram submetidos a um exame completo com o objetivo de garantir as características de desempenho dos materiais de construção. A marca AENOR N Sustentável é a primeira certificação em Espanha que garante que um produto é sustentável em todas as suas dimensões: desempenho, económica, ambiental e social.

Para o diretor-geral da Pladur®, Enrique Ramírez, a obtenção da certificação NS da AENOR é um marco importante para a

empresa e para todo o setor do gesso: “Este reconhecimento não só valida o nosso compromisso com a sustentabilidade, como também destaca a excelência e o trabalho meticuloso que realizamos em cada etapa do processo de produção. É um testemunho da nossa dedicação à sustentabilidade em todas as suas dimensões.

Na Pladur®, encaramos a sustentabilidade não só como uma responsabilidade, mas também como uma oportunidade para inovar e liderar a mudança na nossa indústria.”

Neste sentido, Enrique Ramírez disse estar orgulhoso por a sua empresa ser pioneira na obtenção desta certificação, que incentiva a Pladur® a continuar a avançar no propósito de construir um ambiente económico mais sustentável e competitivo a longo prazo: “É um passo fundamental no nosso compromisso de liderar a transição para um setor de construção mais sustentável. Estamos empenhados em avançar e explorar novas formas de reduzir as emissões de CO₂, contribuindo assim para um futuro mais sustentável e resiliente.”

Esta certificação de sustentabilidade é fundamental no processo de adaptação dos fabricantes às diretrizes das estratégias europeias em matéria de sustentabilidade e está alinhada com os requisitos de acesso aos fundos europeus *Next Generation*.

Neste sentido, na cerimónia de entrega do selo à Pladur®, a diretora de Certificação de Produto da AENOR, Yolanda Villaseñor, destacou que “a marca AENOR N Sustentável contribui para reforçar e fortalecer a confiança nos produtos Pladur®, assim como o compromisso que a Pladur® assumiu com o meio ambiente através do desenvolvimento e cumprimento da regra dos 3R's: reduzir, reutilizar e reciclar para conseguir um ambiente económico diferenciado a longo prazo e competitivo”.

A marca AENOR N Sustentável também se consolida como uma das bases da Certificação de Edifícios Sustentáveis, um selo pioneiro no mercado e no setor da construção que combina a sustentabilidade integral ESG dos agentes envolvidos (projetista, materiais e empresa de construção) e a avaliação dos critérios do(s) Nível(is) Europeu(s) no edifício.

SUSTENTABILIDADE INTEGRADA

A abordagem global da Pladur® à sustentabilidade reflete-se não só na certificação obtida, mas também em ações concretas destinadas a reduzir o impacto ambiental das suas fábricas e a promover a eficiência energética nas suas operações.

Por este motivo, a empresa está na vanguarda da implementação de práticas sustentáveis no setor do gesso. Iniciativas como os parques solares de Madrid e Saragoça, que geram 25% do seu consumo interno, ou a instalação de painéis solares na fábrica de Valdemoro, refletem o claro compromisso da empresa com a utilização responsável dos recursos e a redução das emissões de CO₂.

Além disso, o seu processo de fabrico foi transformado para incorporar a circularidade e minimizar os resíduos gerados. Desde 2008, a empresa tem a sua própria unidade de reciclagem na fábrica de Valdemoro, onde os materiais rejeitados são reintroduzidos na cadeia de produção, reduzindo assim o impacto no ambiente.

Destaca-se também a otimização do consumo de água e a redução da utilização de gás para melhorar a pegada ecológica. Assim, merecem destaque os coletores de águas pluviais e a implementação de processos que permitem a utilização de menos gás na produção.

Estas iniciativas fazem parte do compromisso contínuo da empresa com a sustentabilidade, demonstrando que não se trata apenas de certificação, mas de trabalhar ativamente para preservar e proteger o ambiente, ao mesmo tempo que oferece produtos e soluções de qualidade para a construção sustentável.

Revigrés apresenta coleções REBORN | A linha que liga o passado ao futuro

A Revigrés esteve na Tektónica 2024 para apresentar REBORN, um conceito que se traduz em coleções em grés porcelânico que encontram inspiração nas colinas da Toscana, em Itália, e na descoberta e reinvenção dos materiais naturais mais nobres escolhidos em tempos para as mansões senhoriais.

Com REBORN, a Revigrés tem os olhos postos no passado e na tradição enquanto vai explorando o futuro, as novas tendências e as oportunidades que a inovação tecnológica e a evolução constante do estilo e do gosto têm para oferecer.

O resultado são coleções de revestimentos e pavimentos cerâmicos com um design muito natural e realista que reproduzem a sensação visual e material dos mármore e das madeiras nobres, reinterpretando-os com um olhar contemporâneo.

Com o efeito do mármore, a coleção Silver Roots apresenta veios de prata e ouro num fundo cinzento-escuro, que recriam o efeito enraizado da pedra natural, enquanto a nova coleção Grigio Damasco se destaca por uma superfície contemporânea com traços naturais e escamas douradas para um acabamento mais moderno.

Ambas as coleções estão disponíveis nos acabamentos mate e polido, nos formatos 60x60 cm, 45x90 cm, 90x90 cm, 60x120 cm e 120x278 cm.

Nas coleções de revestimentos e pavimentos cerâmicos com o efeito da madeira, a Revigrés apresenta quatro propostas: Pine Wood, inspirada num pinho natural que engrandece os espaços, enriquecendo-os com luz; Gold Oak, alusiva a uma madeira quente e rica, que envolve o espaço em conforto; Brown Oak, com uma profundidade que resulta de óleos e solos coloridos; e Dibetou, com o efeito de uma madeira intensa com veios delicados e harmoniosos.

As quatro coleções encontram-se disponíveis nos formatos 19,5x120 cm, 19,5x180 cm, 30x120 cm e 30x180 cm, incluindo o acabamento mate e antislip, este último, no formato 19,5x120 cm.

Devido à mais recente tecnologia de impressão digital 3D, as gráficas e as texturas dos materiais cerâmicos que compõem as novas coleções REBORN misturam-se em harmonia recriando de forma ultrarrealista a essência dos materiais que as inspiram.

À semelhança de todas as coleções em grés porcelânico da Revigrés, as novas soluções dispõem de Declarações Ambientais de Produto (DAPs) que atestam o impacto dos materiais na saúde humana, ecossistemas e consumo de recursos materiais e energéticos.

Desta forma, estes produtos contribuem para a melhoria de classificação em diversos sistemas de certificação ambiental internacionais dos edifícios, entre os quais os sistemas BREEAM e LEED, indo ao encontro de uma construção mais sustentável.

As novas referências estarão disponíveis em breve na Biblioteca de Objetos BIM da Revigrés, de forma gratuita, para arquitetos e projetistas.



GRIGIO DAMASCO



GOLD OAK

Objetivos de Sustentabilidade do Grupo Reynaers Oficialmente Validados pela SBTi



Os objetivos globais de redução de emissões do Grupo Reynaers foram oficialmente validados pela iniciativa Science Based Targets (SBTi). A organização confirmou que tanto os objetivos iniciais de 2019 quanto os ambiciosos objetivos para 2030 estão em conformidade com os rigorosos padrões estabelecidos e foram aprovados após um processo de 15 meses.

Os objetivos de sustentabilidade do Grupo Reynaers destacam-se como alguns dos mais ambiciosos no âmbito do programa SBTi, incluindo a redução de 46,2% das emissões de carbono diretas nos âmbitos 1 e 2 (resultantes da própria produção) e 55% das emissões de carbono indiretas no âmbito 3 (resultantes da cadeia de fornecimento) por tonelada de produto até 2030, a partir da linha de base de 2019, como afirmado pela empresa.

A iniciativa Science Based Targets (SBTi) representa uma colaboração ambiental entre o WWF e as Nações Unidas, estabelecendo metas de

redução de emissões para empresas em todo o mundo. Isso proporciona apoio com metas claras e fundamentadas na ciência para atuar de maneira mais sustentável.

Os objetivos do Grupo Reynaers estão alinhados com o Acordo de Paris de 2015, que preconiza a limitação do aquecimento global a 1,5°C para evitar as piores consequências das alterações climáticas. Apenas 4.600 empresas em todo o mundo viram as suas metas de redução aprovadas pela SBTi, e o Grupo Reynaers orgulha-se de ser uma dessas empresas.

O compromisso do Grupo Reynaers em impulsionar soluções mais sustentáveis no setor da construção, especificamente nas soluções de alumínio e de aço para a arquitetura, inclui a introdução de produtos termicamente eficientes e circulares. Adicionalmente, a empresa está ativamente a implementar medidas para operar de forma mais sustentável, incluindo uma gestão conscien-

te da cadeia de fornecimento.

Marta Ramos, diretora de marketing em Portugal, reforçou o compromisso do grupo em tomar medidas efetivas para apoiar as metas de combate às alterações climáticas. “A validação dos nossos objetivos pela SBTi reflete claramente a nossa determinação para ter um impacto real e mensurável nas nossas operações. Quer em Portugal, quer nos outros mercados onde estamos presentes, estamos dedicados a apoiar esses objetivos ambiciosos e continuaremos a trabalhar diligentemente para alcançá-los no futuro.”

Dois anos após publicar o primeiro, o Grupo Reynaers disponibiliza o novo relatório de sustentabilidade intitulado 'Our Sustainable Road Ahead' no qual partilha os desafios, soluções e resultados alcançados até ao momento, ao mesmo tempo que marca o passo em direção à conformidade com a CSRD. Disponível em www.reynaers.pt.



**DO GOOD
TOO**

Software à medida



www.dogoodtoo.com



Desenvolvemos Plataformas
informáticas à medida e apoiamos
causas sociais.

Coleções Roca que remetem para outros destinos: Da inspiração Nórdica ao calor do Mediterrâneo



A Roca disponibiliza coleções de produtos desenvolvidas com base em diferentes inspirações. Das atuais necessidades de consumo às tendências de design nacionais e internacionais, a marca tem sido inspirada por referências que dão lugar a uma oferta variada, capaz de levar os clientes em autênticas viagens de estilo.

A SIMPLICIDADE E O MINIMALISMO DOS NÓRDICOS

Com designs requintados e acabamentos naturais que atraem a luz, a Roca apresenta móveis de madeira para espaços de banho que remetem qualquer um para estilos de decoração inspirados no norte da Europa. Este estilo permite configurar áreas *trendy* acolhedoras e modernas, transformando-as em espaços abertos que privilegiam a luz natural e um design minimalista e funcional.

No estilo nórdico, simples e desprovido de artifícios, destacam-se as formas sem excessos e os espaços onde prevalecem o aconchego e o conforto. Dos modelos com gavetas às estruturas abertas, a Roca apresenta propostas diversificadas para configurar um espaço de banho

de estilo nórdico, através de três opções de móveis que farão deste espaço o recanto preferido da casa.

LINHAS SOFISTICADAS

Originalidade de formas e materiais é o foco da proposta **Beyond**, um móvel exclusivo para espaços de banho modernos com personalidade própria. Com acabamento em madeira de freixo nórdico, esta elegante proposta enquadra-se em espaços de diferentes dimensões, e permite escolher entre várias opções de lavatórios.

DETALHES PERSONALIZADOS

The Gap é uma coleção muito versátil e uma solução de arrumação com opções infundáveis. Com acabamento em freixo nórdico, destaca-se pelos puxadores integrados e pela possibilidade de decidir o posicionamento do lavatório.

MENOS É MAIS

A solução **Savana** para espaços de banho é perfeita para os que querem maximizar a sensação de leveza. Em carvalho citadino

texturado, esta bancada de madeira está disponível numa configuração que valoriza o design escolhido para o lavatório: das curvas originais de **Ohtake** ao minimalismo do **Inspira**, entre inúmeras opções.

AS CORES CLARAS EM SILHUETAS ELEGANTES E EQUILIBRADAS DO MEDITERRÂNEO

Proporcionar um ambiente mediterrânico é um exercício de simplicidade: tudo o que precisa é de uma luz quente, cores suaves e elementos naturais. Pode parecer difícil obtê-lo em ambientes urbanos ou em cidades com um clima menos ameno, mas viver junto à costa litoral não é um requisito essencial para proporcionar à sua casa de banho um encanto mediterrânico.

Cores claras, os brancos e os tons terra trazem delicadeza para o espaço de banho. A sua interação com o som da água e os rituais de higiene contribui para criar uma sensação de harmonia e bem-estar. Por outro lado, os acabamentos em verde e a madeira transportam-nos para as paisagens rurais ondulantes e para os pinhais junto às dunas. A estética mediterrânica caracteriza-se ainda por espaços abertos e pela ausência de materiais supérfluos.

BANHEIRAS QUE CRIAM AMBIENTES NATURAIS

No que diz respeito às banheiras, optar por uma solução com paredes mais finas vai permitir replicar o ambiente natural exterior no interior da casa de banho. Um exemplo para conseguir esse efeito é a **banheira Maui** retangular de **Stonex®** com acabamento em pérola, da Roca.

CALOR E TRANQUILIDADE

Um ambiente com luz mais reduzida também ajuda a recriar o calor e a tranquilidade associados às paisagens costeiras. Espelhos com iluminação LED perimetral suave, como o **espelho com iluminação LED e placa anti-embaciamento**, da coleção **Prisma Comfort** da Roca, são os ideais para tal. Ao refletirem a luz, os espelhos transmitem também amplitude e profundidade.

BANHO COM SENSÇÃO DE CASCATA

Uma base de duche com superfície texturizada e instalada ao nível do chão, adiciona um toque de elegância ao espaço da casa de banho. O seu acabamento dá-lhe total segurança, e o chuveiro superior cria uma confortável sensação de toque da água, como se estivesse debaixo de uma cascata. As bases de duche em **Stonex®** recriam a natureza em estado puro e são, ao mesmo tempo, mais resistentes e higiénicas. Uma opção perfeita é a base de duche **Terran** extraplana de **Stonex®** em ónix, da Roca.

FONTE: H+K STRATEGIES PORTUGAL

Placo® e Weber renovam distinção “Prémio Cinco Estrelas”



A edição de 2024 do “Prémio Cinco Estrelas” volta a reconhecer a qualidade e excelência das marcas Placo® e Weber da Saint-Gobain Portugal. A Placo®, vencedora na categoria Placas de Gesso com a Glasroc® X e a Habito®, é agora reconhecida como um dos 157 vencedores da 10ª edição do Prémio Cinco Estrelas, pelo 3º ano seguido. Já a Weber é vencedora, pelo 4º ano consecutivo, na categoria cimento-cola, com o webercol flex lev.

Decorridos vários meses de avaliação, durante os quais 339 mil consumidores testaram 1135 marcas segundo um processo rigoroso e exigente, a Placo® e a Weber são agora vencedoras, nas duas categorias acima referidas, entre as 157 marcas galardoadas pelo “Prémio Cinco Estrelas” em 2024.

“É com grande orgulho que recebemos novamente esta distinção. Trabalhamos diariamente para fazer chegar aos nossos clientes e parceiros as melhores soluções para o setor da construção, sustentadas na qualidade, inovação e sustentabilidade. E por isso, é uma honra ver o nosso trabalho reconhecido. Este prémio demonstra que estamos no caminho certo.”, sublinha Rita Bastos, Diretora da Saint-Gobain Solutions.

A Glasroc® X da Placo®, trata-se de uma placa de gesso laminado, reforçada com fibra de vidro, com excelente comportamento em zonas de elevada humidade e exterior.

Já a Habito® é uma placa de gesso laminado que no seu processo de fabrico, é aditi-

vada para dotá-la de melhores prestações de resistência ao impacto e capacidade de carga.

Relativamente ao webercol flex lev da Weber é uma argamassa para colagem de cerâmica, pedra natural e mosaico hidráulico, aplicável em interior e exterior. Trata-se da primeira argamassa com metade do peso para o mesmo rendimento, que facilita o transporte e reduz os seus custos. Recorde-se que o webercol flex lev é composto por mais de 30% de matérias-primas recicladas.

FONTE: ATREVIA

Samsung WindFree™ | Arrefecimento inteligente. Sem Correntes de ar frio



Fresco. Acolhedor. Inteligente.

A sua casa fresca no verão e quente no inverno com WindFree™

Com a chegada dos dias quentes, nem sempre é fácil encontrar a temperatura interior ideal, mesmo com a ajuda do ar condicionado, já que as correntes de ar frio podem criar desconforto. A série WindFree™ da Samsung assegura o conforto e bem-estar, uma vez que o painel deste ar condicionado permite um arrefecimento uniforme através dos milhares de micro orifícios que difundem o ar fresco sem correntes de ar frio.

No modo WindFree™, o ar é difundido suavemente criando um ambiente de “Ar parado” que proporciona bem-estar, de dia ou de noite.

A tecnologia WindFree™ oferece ainda um funcionamento inteligente, conforto automático por Inteligência Artificial, analisando as condições e os padrões de utilização do equipamento para ajustar a temperatura de forma automática. Além disso, face à tendência crescente das Smart Homes, a gama permite-lhe ainda o controlo de algumas funcionalidades do equipamento a partir do Smart phone, com recurso à aplicação Smart Things.

A Samsung SmartThings adiciona inteligência à sua casa. Conecte, automatize e faça a gestão de todos os seus equipamentos e

eletrodomésticos compatíveis com a Samsung SmartThings, com uma única aplicação fácil de usar. Depois de criar o seu perfil SmartThings, a aplicação encontra automaticamente dispositivos compatíveis.

Saiba mais em samsung-climatesolutions.com





GOLD PARTNER APCMC 2024

O programa GOLD PARTNER APCMC, foi criado para dar maior notoriedade aos nossos parceiros, que nos têm apoiado e ajudado a crescer enquanto associação, contribuindo para desenvolver o nosso setor e, em conjunto com os serviços que disponibilizamos, nas áreas da informação, consultoria, estudos e formação, promover a modernização dos pontos de venda do comércio independente de materiais de construção.



JUNTE-SE A ESTE GRUPO

A Saunier Duval renova a sua gama de Ar Condicionado com o modelo VivAir Lite e VivAir Multi



Com uma larga história no fabrico e desenvolvimento de produtos para a climatização, a Saunier Duval renova a sua gama de Ar Condicionado e introduz o conceito de “combinação livre” nos sistemas multi-split.

As alterações climáticas, que acarretam uma maior incerteza meteorológica, e as necessidades de conforto associadas a uma maior exigência, em particular da eficiência e da qualidade do ar, são hoje o ponto de partida para a escolha de um sistema de climatização. Por outro lado, a eletrificação baseada no princípio ecológico da não poluição no ponto de consumo, beneficia os sistemas de Ar Condicionado que são hoje uma das principais soluções para a habitação nova e mesmo na renovação. A sua flexibilidade de instalação e a vantagem de podermos, com o mesmo sistema, ter conforto no verão e no inverno, ou em qualquer outro período do ano, são o garante da grande popularidade que gozam, não só em Portugal mas como já se vem a sentir, em toda a Europa.

Com uma vasta experiência no segmento do Ar Condicionado, a Saunier Duval atualizou a sua gama de Ar Condicionado do segmento performance, introduzindo o novo VivAir Lite, com o fluido refrigerante R32.

Esta nova gama destaca-se pela sua elevada eficiência, A+++ em todos os modelos mono-

split no modo aquecimento, pela limpeza automática com esterilização dos filtros, baixo nível de pressão sonora (desde 22 dB(A)), WiFi integrado com app para gestão remota, controlo inteligente da humidade com fluxo de ar vertical, horizontal ou 3D.

E derivado de uma cada vez maior integração nos espaços de habitação, as funções centradas no conforto do utilizador permitem uma quase impercetibilidade do funcionamento dos aparelhos. Nesse particular, e porque o design causa o primeiro impacto, o novo VivAir Lite sobressai pelas suas linhas suaves e minimalistas. Mas é sem dúvida a função iFEEL, que transfere para o comando do aparelho a medição da temperatura e para o local onde este se encontra, que garante sempre que a temperatura desejada é a real. E se a esta função juntarmos o controlo inteligente da humidade, os 3 modos sleep, para um sono tranquilo e repousante, e o controlo da iluminação led na unidade mural, que remove qualquer luz de presença, atingimos o propósito maior de um conforto total, sem ser notória a presença da máquina.

Se para renovações ou pequenas habitações, o tradicional é a instalação de unidades mono-split, já para habitação nova ou grandes renovações, as unidades multi-split até 5x1, isto é, uma unidade exterior para 5 interiores, são a solução mais flexível.

Com potências da unidade exterior desde 4 a 12,5 kW, a gama VivAir multi permite instalar no interior da habitação, não só as tradicionais unidades de parede ou murais, como também unidade de cassete, conduta ou até mesmo consola de chão ou teto. É esta possibilidade, de na mesma instalação ter 4 tipos de unidades interiores, que designamos por “combinação livre”, cabendo apenas ao projetista, instalador ou cliente, definir quais as unidades necessárias e as que por motivo técnico ou estético são possíveis de combinar.

No caso das unidades murais, e de forma a ampliar mais a escolha, pode-se optar tanto pela gama VivAir Lite como da gama VivAir One. Desta forma, seja pela integração estética ou por critérios económicos, as opções são diversas.

Com esta nova gama, a Saunier Duval consolida o seu estatuto de marca premium acessível e a sua posição de fornecedor global de climatização, com diversos produtos e sistemas para aquecimento, arrefecimento e água quente sanitária, desenvolvendo os seus produtos com base em soluções maioritariamente renováveis.

A Saunier Duval, marca integrante do Vaillant Group, com sede na Alemanha e que conta com 10 centros de produção e desenvolvimento de produto, maioritariamente na União Europeia, está presente no mercado da climatização há mais de 100 anos com produtos de grande longevidade, fiabilidade e eficiência e, na sua essência, que transporta até aos dias de hoje, está a proximidade e apoio constante ao profissional.



 Saunier Duval

A nova campanha da SECILTEK tem superpoderes



“Mais do que uma solução, um superpoder” é o mote da nova campanha SECILTEK. Com um tom disruptivo e uma postura clara de inovação, a campanha é uma aposta clara na valorização do utilizador, transformando-o no super-herói que é capaz de superar qualquer adversidade graças aos superprodutos SECILTEK.

Com uma narrativa em torno do universo dos super-heróis, onde os desafios são superados graças às soluções SECILTEK, esta campanha celebra a importância que o aplicador tem, como agente decisor da utilização dos produtos, conectando-os à vasta gama de soluções que a SECILTEK oferece.

Cada aplicador é um protagonista, moldando não apenas estruturas, mas o próprio futuro da construção. As soluções da marca SECILTEK, ao serem aplicadas, transformam o comum em extraordinário, libertando o verdadeiro super-herói que reside na construção, o aplicador.

A campanha, cujo conceito foi criado em conjunto com a agência White Way, estará presente em diversos meios e suportes, nomeadamente Imprensa, Outdoors e Redes Sociais, contando igualmente com uma multiplicidade de formatos em Ponto de Venda.

Moldada pela arquitetura

Inspirada na arquitetura do século XX, a coleção Tura é um jogo de volumes e vazios, de luzes e sombras. Adotando uma abordagem intemporal, a coleção integra subtilmente inovações ao nível da sustentabilidade, no design e produção.

Coleção Tura



A SOPREMA Entra em Campo: Lançamento da Nova Gama de Argamassas

A Soprema, líder mundial em soluções de impermeabilização, isolamento térmico e acústico, amplia e fortalece sua gama de soluções construtivas para a edificação, com o lançamento de sua mais recente linha de produtos de Argamassas. **A Soprema entra em campo no mercado das Argamassas** marcando não só uma expansão, mas também uma consolidação do compromisso da Soprema com a excelência, a qualidade e a robustez em cada projeto de construção.

A nova gama é constituída por várias famílias, oferecendo assim soluções para todas as necessidades.

- Argamassas Impermeabilizantes e Desumidificantes
- Gecol Term ETICS
- Gecol G100 Adesivos Gel
- Gecol Cal
- Nivelantes
- Reabilitação Estrutural e Estética
- Gecol Pool



Esta nova gama de produtos foi desenvolvida com base no compromisso contínuo da Soprema com a inovação, sustentabilidade e excelência de construção. Cada produto da linha oferece uma solução específica e eficaz para uma variedade de necessidades na construção, desde a impermeabilização até à reabilitação estrutural e estética.

PRINCIPAIS DESTAQUES DA NOVA GAMA DE ARGAMASSAS:

DESEMPENHO DE EXCELÊNCIA: Desenvolvidas com os mais altos padrões de qualidade, garantindo resultados excepcionais em todas as aplicações.

FACILIDADE DE APLICAÇÃO: Projetadas para uma aplicação fácil e rápida, maximizando a eficiência e a produtividade no local de trabalho.

VERSATILIDADE: Adequadas para uma ampla gama de aplicações, desde projetos de construção novos até reabilitação e manutenção.

PRODUÇÃO E LOGÍSTICA: Conta 12 centros de Produção de Argamassas na Península Ibérica e 4 centros de distribuição em Portugal.

SUSTENTABILIDADE: Comprometidas com a proteção do meio ambiente, desde a produção ao transporte.

Com este lançamento, a Soprema expande o seu portfólio de produtos e reforça o seu compromisso em fornecer soluções inovadoras e de alta qualidade para profissionais da construção. Mais do que produtos, a Soprema trabalha soluções integrais para todas as fases de construção dos edifícios e obras de arte. O Compromisso da Soprema é o de oferecer um sistema completo de soluções, garantindo assim a máxima qualidade e compatibilidade entre os materiais, para uma construção que aposta na qualidade, sustentabilidade e eficiência.



Perde demasiado tempo a atualizar tabelas de preços?

www.datacheck.pt

Um passo à frente na digitalização!

empresas aderentes



APCMC
Datacheck

Plataforma Web | Base de Dados
Mestre de produtos da construção

Co-financiado por:



União Europeia
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



A Sotecnisol Power, empresa líder no setor de energia solar fotovoltaica em Portugal, lançou a plataforma ROMA (Reporting, Operation and Maintenance Application), uma ferramenta inovadora que oferece aos clientes um acesso simplificado às informações operacionais das suas centrais fotovoltaicas, permitindo avaliar o seu rendimento e eficiência de uma forma muito intuitiva e prática.

Com a crescente adoção de tecnologias de produção de energias limpas, como a energia solar, a gestão eficiente das centrais fotovoltaicas torna-se cada vez mais relevante. Neste contexto, a ROMA surge como uma solução eficaz para responder às crescentes necessidades dos clientes, que procuram maior eficiência e rapidez no fluxo da informação, por forma a garantir a melhor utilização das suas centrais fotovoltaicas.

Através da ROMA, os utilizadores têm acesso a todas as características técnicas dos seus

sistemas fotovoltaicos, incluindo dados de produção de energia e de performance, comparativos contratuais, históricos de faturação, gestão das manutenções preventivas, registo e quantificação de incidentes e relatórios de desempenho. Desta forma, os clientes têm a oportunidade de contribuir ativamente para a redução das emissões de carbono, ao mesmo tempo que beneficiam de um sistema energético mais sustentável e economicamente vantajoso.

Em média, os utilizadores de instalações fotovoltaicas equipados com a plataforma ROMA conseguem obter poupanças entre 40% e 70% na sua fatura de energia elétrica tradicional, dependendo do perfil de consumo da instalação.

“Os sistemas fotovoltaicos são fundamentais para a transição para uma matriz energética mais sustentável e amiga do ambiente”, afirma Filipe Bello Morais, Diretor Geral da

Sotecnisol Power. “Acreditamos que o acesso facilitado às informações operacionais destes sistemas é crucial para maximizar a produção de energia renovável e promover a sustentabilidade ambiental. Assim, a ROMA foi desenvolvida para que cada utilizador possa gerir, de forma consciente, a energia que produz e aproveite plenamente o potencial da sua central fotovoltaica”, acrescenta.

Com a missão de impulsionar a transição para um futuro mais verde e sustentável, a Sotecnisol Power reafirma a sua posição como pioneira no setor de energia fotovoltaica em Portugal ao disponibilizar soluções inovadoras, que permitem otimizar o desempenho das centrais fotovoltaicas e oferecer vantagens competitivas no mercado da energia renovável.



A TEV2, no seu percurso para a descarbonização, criou uma nova área de negócio chamada Mobilidade Elétrica. Numa primeira fase, para o mercado português, disponibiliza duas versões de carregadores AC para veículos elétricos denominados Z-BOX. Uma versão monofásica de 1,3 kW a 7,4kW (ZBOXM) e uma versão trifásica de 4,1 kW até 22kW (ZBOXT).

Destinados a veículos elétricos recarregáveis em Modo 3, através de ficha Tipo 2, permitem uma instalação direta na parede ou em pedestal fixo ao solo (Z-BOXPDT). O índice de proteção às poeiras e à água é IP65 (ficha IP54) e a proteção mecânica IK10.

A garantia de segurança de toda a operação de carregamento está assegurada pelo botão de corte de emergência e, entre outras, proteções integradas contra subcargas, fugas

de corrente (6mA), descargas atmosféricas e curtos circuitos.

O carregador EV é configurado de forma fácil e intuitiva através de uma aplicação para dispositivos móveis (compatível com IOS ou Android).

Esta aplicação, sem qualquer custo para o utilizador, permite a monitorização em tempo real da corrente de carga, da tensão, da potência e da temperatura de funcionamento do posto de carregamento.

Para uma melhor gestão dos carregamentos, é possível definir a corrente (I) e a potência máxima (kWh) de carga, assim como consultar, através de gráficos de barras, o histórico dos consumos diários, semanais, mensais ou anuais.

A segurança da aplicação e do acesso ao carregador é garantida pela utilização de uma password.

Funcionalidades como o carregamento Plug&Play, o acesso por WiFi ou Bluetooth, a utilização de Tags RFID e as utilizações automáticas fazem deste carregador EV uma opção Smart.

O dispositivo DLB está disponível para o carregador de veículos elétricos (VE) Z-BOX da TEV. Quando o carregador VE está a funcionar com outros eletrodomésticos ao mesmo tempo, a caixa DLB pode manter o equilíbrio dinâmico da corrente total da habitação/empresa e garantir a segurança da eletricidade para evitar a sobrecarga doméstica.



Vulcano, líder em soluções de água quente em Portugal há mais de 45 anos

A Vulcano, desde o dia que iniciou a sua atividade, está um passo à frente. Em apenas dois anos de existência, a marca atingiu a liderança do mercado de esquentadores em Portugal e tornou-se marca de referência em água quente, mantendo-se assim até hoje.

A investigação constante, os serviços de excelência, a sua gama completa de produtos e ainda a tecnologia ao serviço da sustentabilidade, são fatores que contribuem para que a marca seja continuamente premiada, como Marca de Confiança e Superbrand Nacional.

A Vulcano, com um serviço focado no conforto e poupança, está presente em cerca de 6 milhões de habitações portuguesas, refletindo a valorização dos consumidores face aos seus produtos diferenciadores e destacando a portugalidade da marca ao longo das gerações. Além dos produtos, os utilizadores dispõem de vários serviços de pós-venda, entre os quais os contratos de manutenção e assistência técnica, prestados por uma rede de Postos de Assistência Técnica Certificados, com cobertura nacional e resposta entre 24 e 48 horas.

Nadi Batalha, responsável de Marketing da Vulcano, reforça que a inovação, proximidade e sustentabilidade ambiental são valores em que a marca alicerça o seu sucesso e futuro. “Andamos de mãos dadas com a inovação de forma a obter produtos que maximizam o conforto e bem-estar. A mesma inovação que utilizamos ao serviço da eficiência energética, garantindo o respeito pelo ambiente. Simultaneamente, é também essencial para a Vulcano manter uma grande proximidade junto dos clientes, desenvolvendo produtos que respondem às suas necessidades e que fazem diferença no quotidiano dos Portugueses. Uma proximidade que permite distinção da marca no apoio, não só aos consumidores, como aos parceiros de negócios, através dos serviços disponibilizados, como é o caso do Instituto de Formação Vulcano” indica.

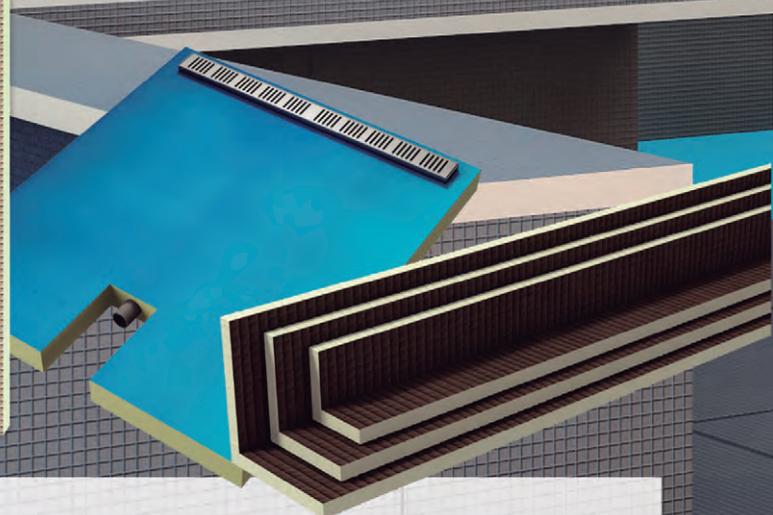
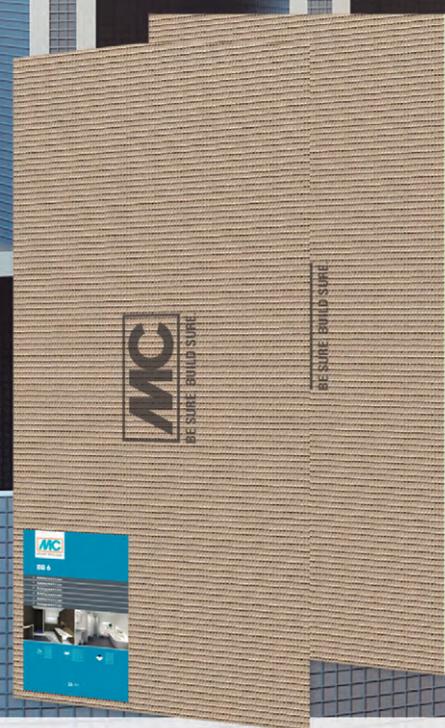
O Instituto - um espaço de formação e certificação nas áreas de água quente, energia solar térmica e climatização - com uma oferta atualizada de cursos e conteúdos, permite à marca oferecer um apoio total e de excelência aos seus parceiros, permitindo uma valorização contínua de todas as competências dos profissionais do setor.

Em 2024, a inovação continuará a fazer parte da estratégia da marca. O investimento regular em investigação e desenvolvimento permite à Vulcano continuar a ampliar e apresentar um leque de produtos com tecnologias avançadas e com grande destaque pela sua performance e eficiência. A prioridade será sempre maximizar o conforto e o bem-estar das famílias portuguesas, mas sem nunca esquecer o respeito pelo meio ambiente, mantendo e reforçando assim o seu compromisso com a transição energética.

FONTE: YOUNG NETWORK GROUP



MC BUILDING BOARDS



- 100% À PROVA DE ÁGUA
- ISOLAMENTO TÉRMICO
- RESISTENTE À HUMIDADE
- VÁRIAS ESPESSURAS E MEDIDAS
- LEVE, FÁCIL DE MANUSEAR E APLICAR



Evento

APCMC - Conferência “Sucessão Familiar” com visita à fábrica da Sika



© Bruno Costa Photography



A Associação Materiais de Construção realizou no dia 11 de abril, nas instalações da Sika Portugal, em Ovar, antecedendo a reunião da Assembleia Geral, uma Conferência sob o tema da Sucessão Familiar. Um evento exclusivo para associados, cujo programa incluiu visita às instalações, a conferência sobre o processo da sucessão familiar (organizada com a colaboração da Associação Portuguesa de Empresas Familiares) e um cocktail de encerramento.

Os associados foram recebidos pelo Diretor-Geral da Sika Portugal, José Soares, que fez uma apresentação da empresa e do seu plano estratégico, na qual salientou a temática da sustentabilidade.

Os cerca de 30 participantes foram divididos em três grupos que, acompanhados por colaboradores da empresa, fizeram uma visita aos diferentes departamentos da fábrica.

O orador convidado, Manuel Baldelana Garayo, fez uma apresentação muito apreciada pelos participantes e interagiu com os presentes acerca de questões de liderança e sucessão nas empresas. Manuel Baldelana Garayo é Licenciado em Direito pela Universidade do País Vasco, Máster em Advocacia de Empresa Universidade do País Vasco, Máster em Banca e Finanças e MBA, Professor em Cátedra Empresa



© Bruno Costa Photography



José Soares



Carlos Rosa



© Bruno Costa Photography

Manuel Baldelana Garayo

Familiar da Coruña, País Vasco, Universidade Carlos III de Madrid, Elche e Cantábria e Membro do Ilustre Colégio de Advogados de Vigo, para além de Palestrante em diferentes organizações: Câmaras de Comércio da Espanha, Portugal e México, Associações Empresariais de Espanha, Portugal e México e Entidades Financeiras de Espanha, Portugal e México.

Seguiu-se a Assembleia Geral, na qual foram aprovados por unanimidade o Relatório e Contas de 2023, bem como o Plano de Atividades e o Orçamento para 2024. Foram também dadas informações sobre o processo de negociação do Contrato Coletivo de trabalho do setor.

No final, a Sika Portugal presenteou os presentes com um magnífico cocktail.

Carlos Rosa, Presidente da APCMC, agradeceu a presença dos Associados e também a José Soares e à equipa da Sika Portugal pelo apoio e excelente receção.

Conferência do Cluster Habitat Sustentável



Sob o mote da “Transição Verde e Digital”, realizou-se no dia 19 de abril em Aveiro a Conferência do Cluster Habitat Sustentável 2024, que contou com mais de 150 participantes.

Neste evento foram apresentadas e discutidas diversas soluções atuais de associados do Cluster, alinhadas com as 4 áreas estruturantes, a saber: “Territórios e Cidades Sustentáveis”, “Ambiente e Eficiência de Recursos”, “Produtos e Soluções Sustentáveis” e “Saúde e Bem-estar no Habitat”. Para além das apresentações efetuadas pelos associados, outras soluções estiveram também presentes na sessão de e-Posters, patente durante toda Conferência e que animaram os seus momentos de debate e networking.

Durante a Conferência o Cluster Habitat Sustentável, teve a oportunidade de apresentar publicamente a sua nova imagem,

que apela acima de tudo à colaboração em rede no seu compromisso com o futuro, expresso pela vontade de contribuir para um Habitat mais sustentável.

O evento teve de início um painel dedicado ao tema “Construir Territórios e Cidades Sustentáveis”, um momento de debate que contou com a participação de Ana Abrunhosa (FEUC), José Ribau Esteves (Câmara Municipal de Aveiro), Paulo Fernandes (Câmara Municipal do Fundão), Alejandro Martins (AM 48) e Miguel Saraiva (SARAIVA+ASSOCIADOS).

A sessão da manhã terminou com uma intervenção por parte do Presidente do Cluster Habitat Sustentável, Victor Ferreira, focada nas linhas de ação estratégicas do Cluster e nos projetos em que tem estado envolvido, apresentando ainda os atuais desafios que a cadeia de valor do Habitat enfrenta.

De tarde, a Conferência privilegiou a apresentação pelos associados do Cluster das suas “Soluções para os desafios da Transição Verde e Digital”, onde foi patente a diversidade nas mais de 30 apresentações efetuadas, que visam dar respostas para a construção de um Habitat mais sustentável e eficiente.

Focando o “Ambiente e Eficiência de Recursos”, assistimos a intervenções por parte do CTCV, Perfisa, ADENE, AIMMP, Caixiave, FSC Portugal, CeNTI, Instituto Politécnico de Viana do Castelo, Mota-Engil ATIV, AT Solar e Amorim Cork Insulation.

Os temas dos “Produtos e Soluções Sustentáveis” e da “Saúde e Bem-estar no Habitat” estiveram a cargo do CERTIF, Greenlab, APCMC, Areadobras, Chatron, CeNTI, Instituto Politécnico de Viseu, CVR, Revigrés, Umbelino Monteiro e SerQ.



José Ribau Esteves
Câmara Municipal de Aveiro



Paulo Fernandes
Câmara Municipal do Fundão



Miguel Saraiva
Saraiva+Associados



Alejandro Martins
AM 48



Por fim, a temática dos “Territórios e Cidades Sustentáveis” contou com o testemunho de entidades como a Saint-Gobain Portugal, CIVITTA, CITEVE, Universidade Lusíada de Lisboa, ADENE, CIVILRIA, Universidade de Aveiro, Cleanwats Digital, AICCOPN e StratBIM.

Foi possível ainda ver vários contributos destes e de outros associados nas 4 áreas estruturantes acima citadas, através de mais de 80 e-posters expostos e discutidos durante as sessões de networking que ocorreram durante o dia.

No final, o Prof. Victor Ferreira, acompanhado pelos membros da direção e pela sua equipa, agradeceu a todos os participantes, parceiros e apoios pelo contributo para o sucesso deste evento!



Lançamento de gama de Reforço Estrutural marca o início do ano da Kerakoll



Gama Reforço Estrutural



Evento de lançamento



Aplicação Reforço Estrutural

A Kerakoll Portugal lançou a gama de Reforço Estrutural em Fevereiro e abre assim uma nova oferta no mercado da construção e reabilitação em Portugal.

Numa altura em que o mercado da construção está cada vez mais em linha com os critérios de sustentabilidade, esta nova gama, composta por sistemas completos para fazer face às mais variadas necessidades de reparação, consolidação e reforço estrutural, vem dar resposta às solicitações do mercado português com algo que tanto arquitetos como engenheiros procuram: reforço estrutural através de produtos e sistemas compatíveis com as estruturas exis-

tentes, antigas ou recentes, tanto a nível mecânico como estético.

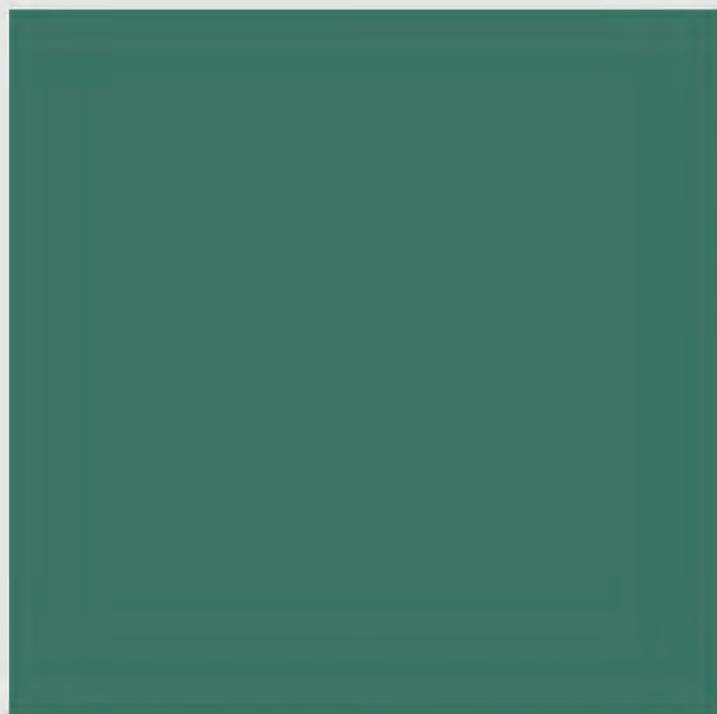
As equipas comercial e técnica da Kerakoll estão totalmente disponíveis para dar o melhor acompanhamento a qualquer projeto ou obra.

A aposta em tecnologia e inovação que marca o percurso da Kerakoll, resulta na disponibilização de sistemas compatíveis com diversas estruturas, que apresentam baixa espessura e são certificados. A facilidade de escolha da solução certa em cada circunstância, tal como a facilidade de aplicação em obra, tornam as intervenções com custos globais competitivos.

É com base numa filosofia de melhoria constante e resposta às necessidades do mercado, que as gamas estão sempre em evolução e a Kerakoll promete trazer ainda mais novidades nos próximos anos.

O Grupo Kerakoll tem vindo a fazer um percurso consistente, marcando cada vez mais a sua presença em diversos mercados, nomeadamente o português. O reforço da equipa e a conduta alinhada com os critérios ESG, tornam os produtos e a marca Kerakoll cada vez mais uma referência na construção sustentável.

CON
CRE
TA



ARQUITETURA
CONSTRUÇÃO
ENGENHARIA
DESIGN

20-23 NOV
2024

Exponor
exhibitions

AEP

EM SIMULTÂNEO

ELE
TRI
CA

ENERGIA, MOBILIDADE, ELETRÓNICA
E EQUIPAMENTO ELÉTRICO

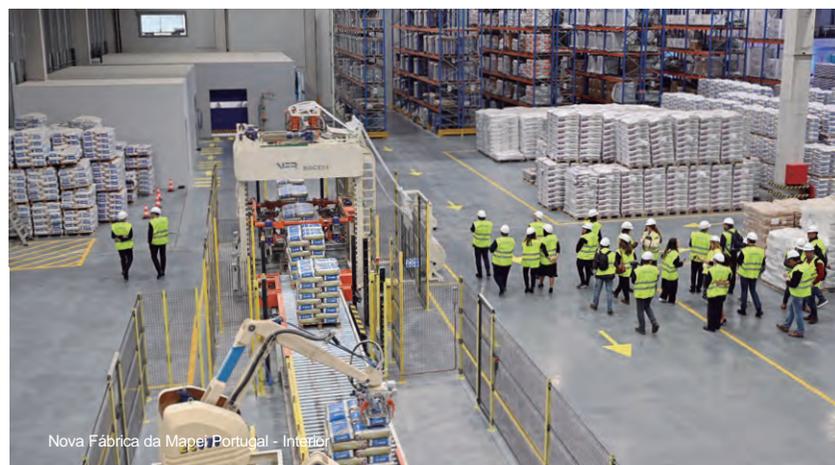
BEM-VINDOS AO FUTURO



Direção da Mapei Portugal



Nova Fábrica da Mapei Portugal - Exterior



Nova Fábrica da Mapei Portugal - Interior

A MAPEI, empresa líder mundial na produção de produtos químicos para a construção, abriu as portas da nova fábrica em Cantanhede que implicou um investimento superior a 13 milhões de euros e gerou 20 novos postos de trabalho. A cerimónia contou com a presença do CEO do Grupo MAPEI a nível internacional, Marco Squinzi, e da Diretora-Geral da MAPEI Portugal, Carla Santos, que apresentaram a nova fábrica que vem reforçar o posicionamento da empresa no setor.

"Começamos a nossa aventura em Portugal em 2001 como uma pequena realidade", diz Marco Squinzi. "Hoje estamos entre as principais empresas no campo de químicos da construção. Graças a esta nova e moderna instalação, podemos satisfazer as exigências do mercado local e continuar a crescer oferecendo soluções inovadoras, duráveis e de qualidade alta - ecológicas, como a nossa Linha Zero de produtos de emissão de CO₂ totalmente compensados."

"Queremos continuar a crescer de forma sustentável, fortalecendo a nossa presença em mercados que consideramos estratégicos", acrescenta Veronica Squinzi, CEO da Mapei. "Com a sua economia estável, setores em constante crescimento como as energias renováveis, imobiliário, turismo e tecnologia, Portugal representa uma oportunidade de investimento promissora para o nosso grupo. Graças ao profissionalismo e à capacidade visionária da nossa equipa local,



Primeiro saco produzido na nova Fábrica

PRIMEIRO PRODUTO PRODUZIDO



Descerramento da placa comemorativa



Evento de Inauguração

estamos certos de que continuaremos a expandir a nossa presença no país”.

Para a Diretora-Geral da MAPEI Portugal, Carla Santos, “este investimento revela a aposta do grupo no nosso país, para o crescimento do negócio. Com esta nova e moderna fábrica estamos ainda mais preparados para responder às exigências do mercado local, prevendo para 2024 continuar a crescer em termos de segmentos de negócio, aproveitando as oportunidades de mer-

cado e apostando em soluções inovadoras e eco sustentáveis, com o intuito de acrescentar valor à oferta e gama de produtos aos clientes”.

Com 26.500 m² de área total, dos quais 12.000 de área coberta, esta nova unidade produtiva é dotada de tecnologias de vanguarda, que vão permitir à filial portuguesa do grupo de potenciar o serviço ao cliente, aumentar a capacidade produtiva e a ampliar a gama de produtos. A nova estrutura é muni-

da de um grande espaço para a armazenagem dos produtos acabados e da Mapei Academy, que se destina à formação de profissionais. Os escritórios centrais da empresa portuguesa estão situados no Parque das Nações, em Lisboa, dotados do Mapei World Lisboa, um espaço para os projetistas se poderem inspirar para a conceção de projetos futuros, um conceito do grupo Mapei já implementado em Paris Londres e Milão.



A Oliveira, Monteiro & Soares foi um das empresas que o Município de Gondomar distinguiu com o estatuto PME Líder.

O Município de Gondomar distinguiu 123 empresas do concelho que receberam os estatutos PME Líder e PME Excelência, atri-

buidos pela IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação e o Turismo de Portugal. A cerimónia, que decorreu no Hotel Pestana Douro, contou com a presença de elementos do executivo municipal e de várias entidades de relevância e prestígio na região e no país.

Cláudia Vieira, Vereadora da Câmara Municipal de Gondomar, salientou que este evento “representa uma simbólica homenagem ao setor empresarial, representado pelas empresas distinguidas nas categorias de PME Excelência e Líder”. A Vereadora reforçou ainda que “temos entre nós empresas empreendedoras, dinâmicas e competitivas que muito contribuem para o desenvolvimento do nosso Município”.

Na sua intervenção, Cláudia Vieira destacou também que o novo Plano Diretor Municipal (PDM) “irá conferir ainda mais potencialidades ao nível da definição de maior área para fixação das empresas”, enquanto fator de investimento e atratividade. O concelho detém “recursos naturais inigualáveis, como os rios e as serras”, está estrategicamente bem localizado e, acima de tudo, acrescenta “as Pessoas - o nosso maior ativo!”.

PRÉMIO MELHOR EXPOSIÇÃO CERÂMICA, BANHO & COZINHA

2024

O Prémio abrange duas categorias:

- Melhor Loja Física
- Melhor Loja - Inovação

Consultar regulamento em www.apcmc.pt
Candidaturas até 31 de julho de 2024

BestSupplier

In Business We Trust

A Bestsupplier é especializada no desenvolvimento e prestação de serviços associados à indústria 4.0 e à criação de Plataformas Eletrónicas de Suporte aos Negócios, cujo propósito é contribuir de forma decisiva para o sucesso do relacionamento interempresarial dos nossos clientes.

www.bestsupplier.pt



Conheça-nos!



COM MAIS DE 100 ANOS DE HISTÓRIA, A ROCA É SEM DÚVIDA UMA REFERÊNCIA MUNDIAL. SEMPRE CONSCIENTE DAS MUDANÇAS NA SOCIEDADE RELACIONADAS COM A CULTURA DA ÁGUA, O PRINCIPAL RECURSO NATURAL COM QUE A EMPRESA TRABALHA. A EMPRESA DEDICA-SE AO DESIGN, À PRODUÇÃO E À COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS PARA ESPAÇOS DE BANHO DESTINADOS À ARQUITETURA, À CONSTRUÇÃO E AO DESIGN DE INTERIORES.

JORGE VIEIRA, DIRETOR GERAL DA ROCA, NESTA ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, FALA-NOS DO PERCURSO DA EMPRESA E DA

CONSTANTE PREOCUPAÇÃO NA CRIAÇÃO DE PRODUTOS CAPAZES DE COMBATER A ESCASSEZ DE ÁGUA, TANTO NA FASE DE PRODUÇÃO COMO NA SUA UTILIZAÇÃO.

SENDO A ROCA UMA REFERÊNCIA MUNDIAL, COM MAIS DE 100 ANOS DE HISTÓRIA, COMO DESCREVERIA A SUA EVOLUÇÃO E O SEU POSICIONAMENTO NO MERCADO?

Ao longo dos anos, a Roca tem evoluído no sentido da criação de produtos com design mais criativo e cada vez mais sustentáveis, tornando-se, assim, de forma crescente, uma empresa diferenciadora no mercado. A produção de inúmeras referências pensadas para proporcionar o máximo bem-estar no espaço de banho é assegurada por uma equipa de engenheiros e especialistas, que trabalham no desenvolvimento de produtos inovadores, colaborando com os melhores designers na criação de coleções emblemáticas. O compromisso da Roca é garantir produtos de design e processos de produção mais sustentáveis, tendo sempre em atenção o bem-estar dos colaboradores e das comunidades que envolvem as suas operações. Esta é a visão que posiciona a Roca no

mercado, e que surge de um trabalho contínuo no decorrer dos últimos 100 anos.

FUNDADORA E PRINCIPAL IMPULSIONADORA DA FUNDAÇÃO WE ARE WATER, A ROCA TEM VINDO A TRABALHAR NA SENSIBILIZAÇÃO PARA A PRESERVAÇÃO DA ÁGUA POTÁVEL. DE QUE FORMA TÊM DESENVOLVIDO ESSE TRABALHO?

A criação da Fundação We Are Water surge da preocupação crescente da Roca em motivar o debate para combater a escassez de água, um recurso hídrico tão valioso para garantir a vida no nosso planeta. O trabalho que temos desenvolvido, em particular em Portugal, passa pela criação de espaços de discussão sobre a problemática da água, as formas de conservar este recurso e de sensibilizar para a sua preservação, nomeadamente, no setor da construção. Nos últimos anos o nosso espaço Roca Lisboa Gallery, em Lisboa, tem sido palco de eventos que contam com a participação de oradores especialistas em temáticas relacionadas com a água, e membros da Fundação, de forma a reforçarmos a importância deste precioso recurso junto do setor e da sociedade, em geral.

DURANTE OS ÚLTIMOS ANOS, O PROCESSO DE PRODUÇÃO DA EMPRESA TEM EVOLUÍDO DE FORMA A DESENVOLVER PRODUTOS CAPAZES DE DIMINUIR NÃO SÓ CONSUMO DE ÁGUA, MAS TAMBÉM O CONSUMO DE ENERGIA. QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

Sim, procuramos em todas as fases do processo de produção reduzir o consumo de energia e de água. Atualmente, o Grupo Roca tem como resultado, nos últimos cinco anos, reduções de 39% de emissões de CO₂, de 47% de consumo de água e de 46,5% de resíduos produzidos. Nos produtos que criamos é também espelhada esta preocupação, nomeadamente, em soluções como a W+W. Neste produto a inovação e a tecnologia unem-se em benefício do avanço sustentável. Este conceito é uma soma de poupança de água (da ordem dos 50%) e otimização do espaço (pela união do lavatório com a sanita). O seu inovador sistema filtra a água do lavatório para a reutilizar na sanita. Único, distinto e original, transmite design, elegância e sustentabilidade ao espaço de banho.

DE QUE FORMA É QUE ECOEFICIÊNCIA PODE CONTRIBUIR PARA UM DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA EMPRESA?

A ecoeficiência é uma realidade incontornável para as empresas de hoje, qualquer que seja o setor em causa. Na Roca assumimos o compromisso de reduzir o impacto ambiental, conciliando-o com os outros objetivos de negócio.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS COMPETITIVAS DA DESCARBONIZAÇÃO PARA AS EMPRESAS? DE QUE FORMA ESTÃO A ENFRENTAR ESTE PROCESSO?

A descarbonização das empresas é fundamental para garantir a sustentabilidade do nosso planeta, e na Roca assumimos esse compromisso. Naturalmente, acreditamos estar a contribuir para a sensibilização dos clientes que, também, cada vez mais se preocupam com esta temática. De uma forma geral, as vantagens passam por reduzir as emissões de gases de efeito estufa e reduzir os impactos das mudanças climáticas e, obviamente, assegurar a sustentabilidade do planeta que não está garantida. Adicionalmente, esta abordagem contribui para a economia de recursos, a melhoria da eficiência operacional e o fortalecimento da imagem corporativa. Há também vantagens financeiras que decorrem de uma redução do consumo de energia e de custos operacionais, conseguindo-se ainda um aumento da competitividade da empresa no mercado local e global, oferecendo aos consumidores melhores propostas de valor.



Apreciação Global

No 4º trimestre de 2023, a atividade da construção recuperou de alguma forma o ritmo de crescimento, mas os dados relativos ao licenciamento de obras confirmam uma tendência para um futuro pequeno abrandamento, restrito ao segmento dos edifícios no setor privado que, aliás, se tem vindo a consolidar desde o início do ano.

Na verdade, o índice de produção no setor da construção e obras públicas aumentou 1,17% face ao trimestre anterior que compara com apenas 0,28% no terceiro trimestre. Esta subida ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento de obras de engenharia que aumentou 1,95%, enquanto o segmento da construção de edifícios aumentou 0,62%. Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 5,42% e foi igualmente mais influenciado pelo segmento das obras de engenharia que apresentou uma subida de 7,61%, enquanto o segmento da construção de edifícios registou um aumento de 4,01%.

Os dados relativos ao emprego na construção e obras públicas vão no mesmo sentido, tendo-se registado uma taxa de variação homóloga de 4,23% e de 0,06% em termos trimestrais, valores que comparam com 5,32% e 0,37% respetivamente, observados no trimestre anterior. A variação média nos últimos 12 meses terminados em setembro foi de 4,9% (4,7% em setembro).

Da mesma forma e pelo terceiro trimestre consecutivo, verificou-se o crescimento homólogo das vendas de cimento no mercado interno, que foi de 2,5% neste 4º trimestre de 2023 (6,4% no 3º trimestre). As vendas de cimento no conjunto do ano foram mesmo as mais expressivas desde 2011.

O sentimento de confiança no setor da construção e obras públicas permanece, todavia, negativo, tendo o respetivo índice registado um valor de -3,6 pontos, que compara com os -1,3 pontos apurados no período anterior.

Mas, se o regresso ao crescimento da atividade da construção parece ser uma realidade, já quando falamos em termos prospetivos, temos que ter em linha de contas duas realidades distintas. Por um lado, temos o mercado de promoção privada, cujo principal indicador são os números do licenciamento de edifícios, por outro, temos o mercado da promoção pública, aferido pelo número e montante dos concursos e dos contratos celebrados, abrangendo quer obras de infraestrutura (engenharia civil), quer edifícios (incluindo as habitações do PRR).

Como dissemos acima, do lado da promoção privada o cenário apresenta-se menos auspicioso, com o número das novas licenças para obras a não recuperar das quedas dos últimos trimestres e as áreas licenciadas a sofrerem uma ligeira redução. De facto, apesar de, quer em termos da intensidade, quer em termos de média dos últimos três anos, a diminuição continuar a não ser muito significativa, nem preocupante, assinala-se que a variação trimestral do número total de licenças foi nula (após -8,9% no trimestre anterior) e a variação média anual no trimestre terminado em dezembro de 2023 foi negativa (-7,7%). Em termos homólogos, também se registou uma diminuição de 3,8%.

Esta evolução menos favorável do licenciamento continua a ser muito influenciada pelo segmento da reabilitação que vem a perder

licenciada o cenário é menos negativo porque, embora esta tenha voltado a diminuir face ao trimestre anterior e em termos homólogos, em termos de variação da média anual a área licenciada no último ano apenas caiu 1% (sobretudo por influência da redução da área licenciada em edifícios industriais, uma vez que a área licenciada em edifícios não mercantis cresceu 56,8%).

Importa salientar que este indicador, que integra realidades tão diversas como habitação, escritórios, indústria e comércio, construção nova e reabilitação, não incluiu as obras de promoção pública (legalmente dispensadas de licenciamento), as quais, no âmbito do PRR, são particularmente significativas.

Área Total Licenciada (m²)

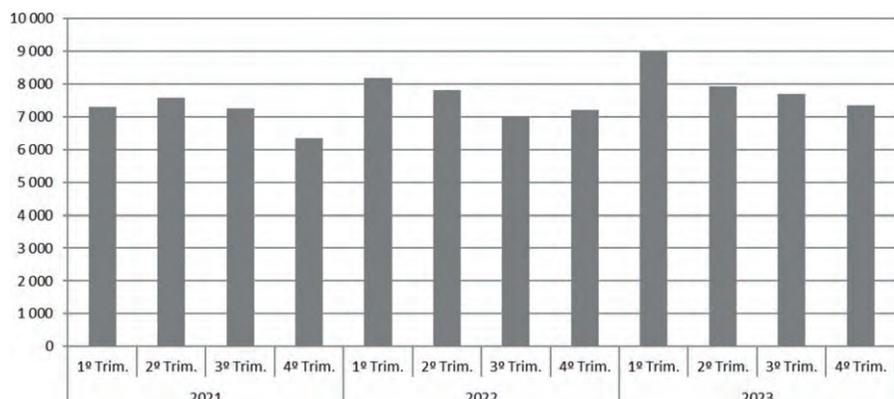


sucessivamente expressão desde há mais de quatro anos (com uma pequena interrupção em parte do ano de 2021). Na verdade, apesar do número de licenças de obras de reabilitação até ter registado um aumento de 11,2% face ao trimestre anterior e de 1,3% em termos homólogos, em termos de média anual no trimestre terminado em dezembro de 2023, o seu número diminuiu 6%.

Quando o indicador é a área de construção

Se nos concentrarmos no segmento da habitação, em particular no número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar, que continua a ser o grande motor do setor desde 2020, verificamos que, apesar da evolução trimestral ao longo do ano ter um perfil descendente, tal como sucedeu nos dois anos anteriores, tanto a variação homóloga como a variação média anual foram positivas, com os valores de 1,8% e 3,6%, respetivamente.

Fogos em Construções Novas para Habitação (Valores Trimestrais nº)



Neste segmento, o número de fogos licenciados em construções novas, contabilizados no final do ano, aumentou inclusivamente para 31.949, que compara com os 30.247 do ano terminado em 2022. Temos menos edifícios, mas temos mais fogos, indiciando que estão a ser promovidas obras de maior dimensão.

Reforçando a ideia que o mercado não está a contrair, antes pelo contrário, chamamos a atenção para o crescimento as obras de promoção pública, não sujeitas a licenciamento. No seu conjunto o valor das obras postas a concurso aumentou em 2023, face a 2022, cerca de 65% e o dos contratos celebrados aumentou 48%, atingindo um valor próximo dos 3,7 mil milhões de euros. Neste valor estão incluídos os projetos de construção e reabilitação de habitações que integram o PRR.

Obras Licenciadas

No 4º trimestre de 2023, o número de edifícios licenciados foi igual ao do trimestre anterior. Em termos homólogos, registou uma diminuição de 3,8%.

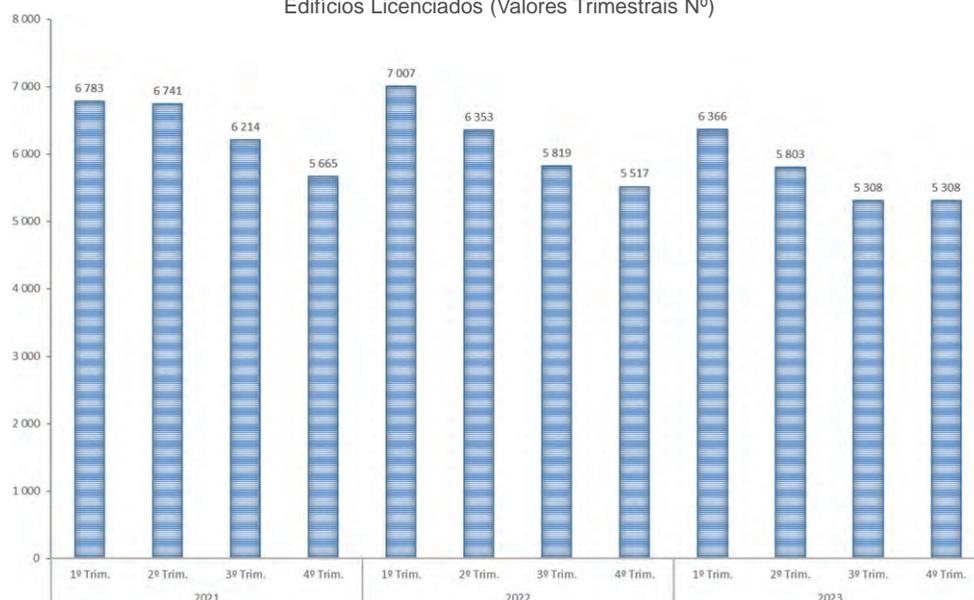
A variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em dezembro de 2023 foi igualmente negativa (-7,7%).

Quando analisamos em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos edifícios licenciados, como habitualmente, estão localizados no Norte.

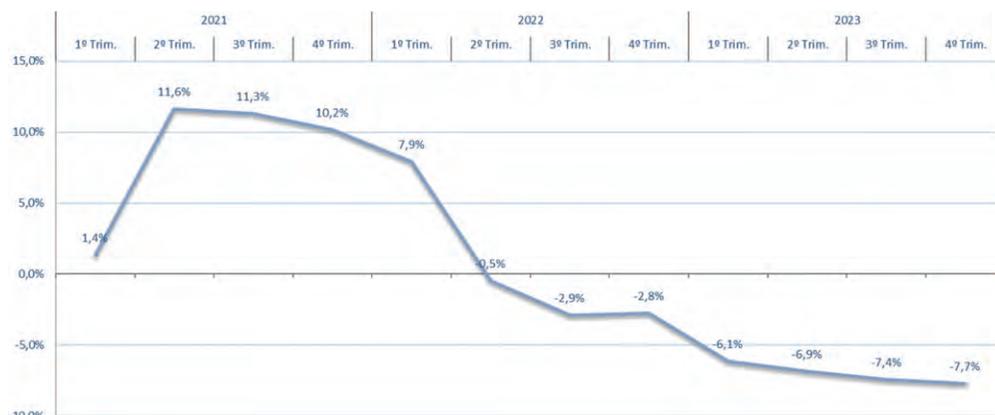
No quarto trimestre de 2023 as regiões Norte, Centro, Oeste e vale do Tejo, Península de Setúbal e Alentejo apresentaram aumentos no número de edifícios licenciados quando comparado com o trimestre anterior e as restantes regiões diminuíram.

Em termos homólogos, o número de edifícios licenciados nas regiões Centro, Alentejo e RA Madeira aumentaram, tendo diminuído nas restantes regiões.

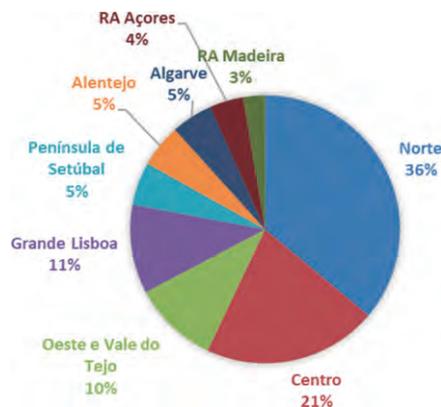
Edifícios Licenciados (Valores Trimestrais N°)



Edifícios Licenciados (Variação Média Anual)



Edifícios Licenciados - 4º Trimestre de 2023



Análise de Conjuntura do Setor da Construção

No que se refere à evolução do licenciamento relativo às construções novas para habitação familiar, o quarto trimestre de 2023 registou uma descida de 2,7% quando comparado com o trimestre anterior. A taxa de variação homóloga foi de -4,7%, e a taxa da variação média anual cifrou-se em -8,9%.

Por sua vez, o número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar no quarto trimestre de 2023 diminuiu 4,6% face ao trimestre anterior. A variação homóloga neste trimestre foi, todavia, positiva fixando-se em 1,8%. A variação média anual também foi positiva e cifrou-se nos 5,6%.

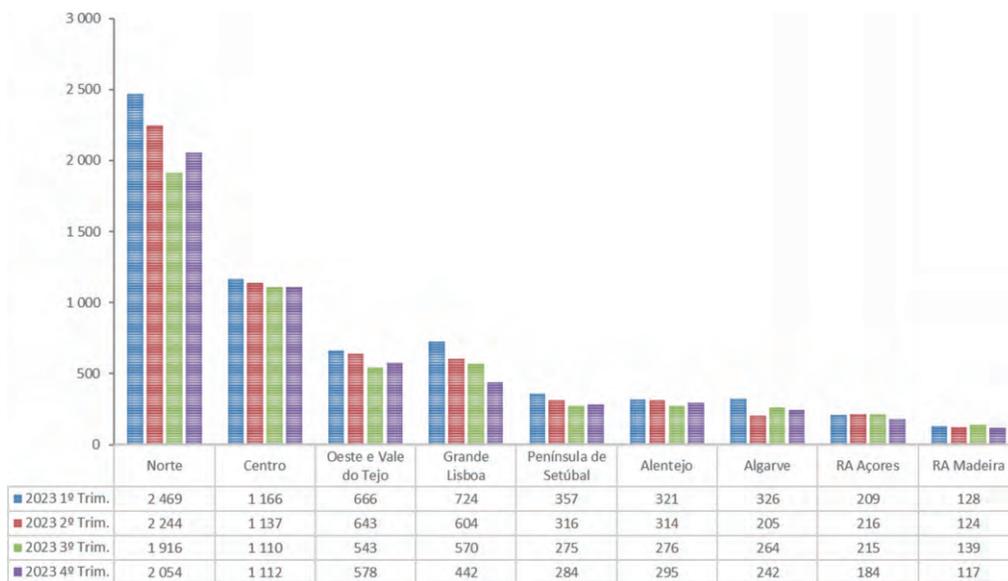
Quando olhamos mais uma vez para os valores em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos fogos licenciados também estão localizados no Norte. Ao nível trimestral, deparamo-nos com um aumento nas regiões do Oeste e Vale do Tejo, Península e Setúbal, Alentejo e RA Açores ao passo que nas restantes regiões diminuíram.

Em termos homólogos, registou-se um aumento nas regiões Norte, Centro e Oeste e Vale do Tejo, nas restantes regiões registou-se diminuições.

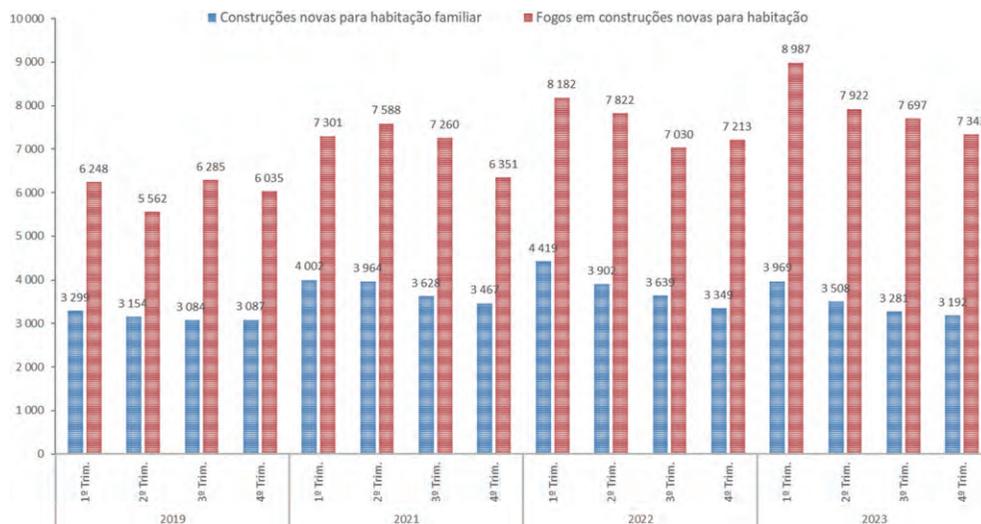
Obras de Reabilitação

O número de licenças de obras de reabilitação registou um aumento de 11,2% face ao trimestre anterior. Em termos homólogos registou um aumento na ordem dos 1,3%. A variação média anual no trimestre terminado em dezembro de 2023 foi negativa, apresentando um valor de -6,0%.

Edifícios Licenciados por Regiões



Licenças de Obras (Valores Trimestrais N°)



Fogos Licenciados - 4º Trimestre de 2023



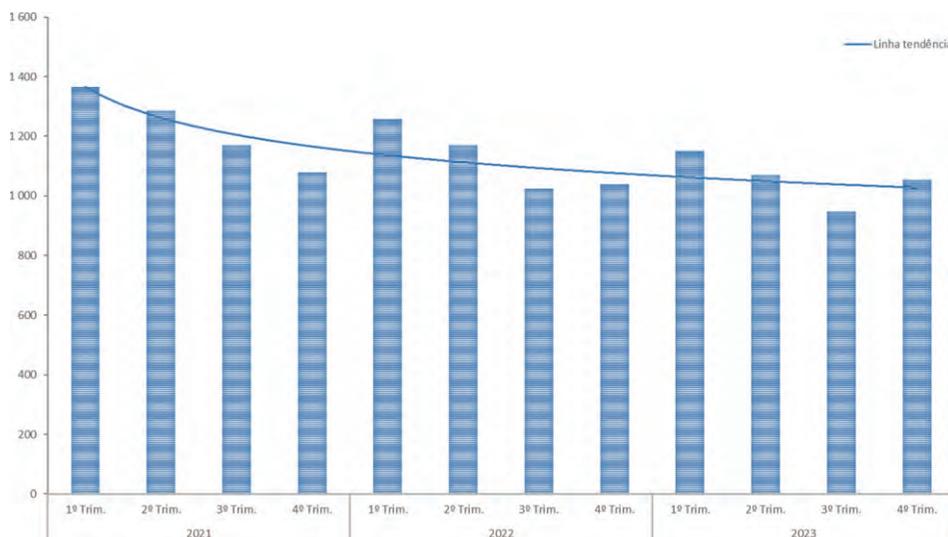
Produção na Construção e Obras Públicas

O índice de produção no setor da construção e obras públicas no quarto trimestre de 2023 aumentou 1,17% face ao trimestre anterior. Esta subida ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento de obras de engenharia que aumentou 1,95%, enquanto o segmento da construção de edifícios aumentou 0,62%.

Em termos homólogos, o índice de produção total aumentou 5,42% e foi mais influenciado pelo segmento das obras de engenharia que apresentou uma subida de 7,61%, enquanto o segmento da construção de edifícios registou um aumento de 4,01%.

Em termos de variação média anual observou-se uma variação do índice de produção total de 4,55%, sendo que o índice relativo à construção de edifícios aumentou 3,76% e o das obras de engenharia aumentou 5,81%.

Licenças para Obras de Reabilitação (Valores Trimestrais N°)



App Materiais de Construção

A App contém informação referente a empresas de Materiais de Construção.

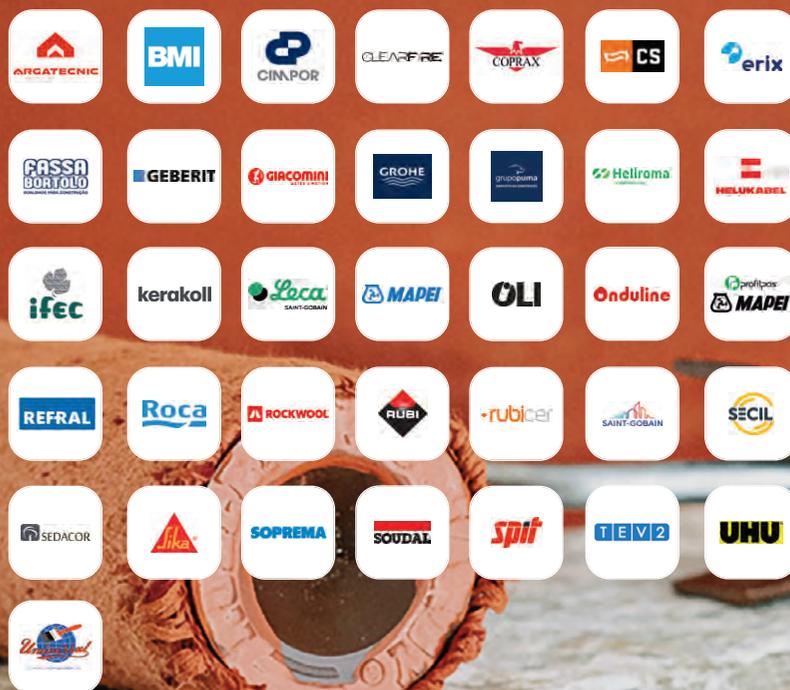
Conhece a APP Materiais de Construção?

Com uma vasta coleção de catálogos de várias marcas e categorias, a nossa app permite-lhe encontrar rapidamente os materiais de que precisa para os seus projetos de construção ou renovação.

A melhor parte?

É completamente gratuita e não requer registo!

Sem esquecer, que pode aceder às publicações da APCMC, às listas das Normas Harmonizadas de Produtos (Marcação CE) e muito mais.



Vendas de Cimento

No quarto trimestre de 2023 as vendas de cimento das empresas nacionais para o mercado interno aumentaram, em termos homólogos, 2,5%.

De acordo com os Inquéritos de Opinião da Comissão Europeia, o índice de confiança no setor da construção e obras públicas diminuiu relativamente ao trimestre anterior, fixando-se nos -3,6 pontos.

Emprego

No quarto trimestre de 2023, o emprego na construção e obras públicas registou uma taxa de variação homóloga de 4,23% e de 0,06% em termos trimestrais, valores que comparam com 5,32% e 0,37% respetivamente, observados no trimestre anterior.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de 4,9% (4,7% em setembro).

Remunerações

No quarto trimestre de 2023, o índice de remunerações registou uma taxa de variação homóloga de 11,73%, e uma variação trimestral de 7,85%, valores que comparam com 12,53% e 2,70% respetivamente, observados no trimestre anterior.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro 2023 foi de 12,4% (11,0% em setembro).

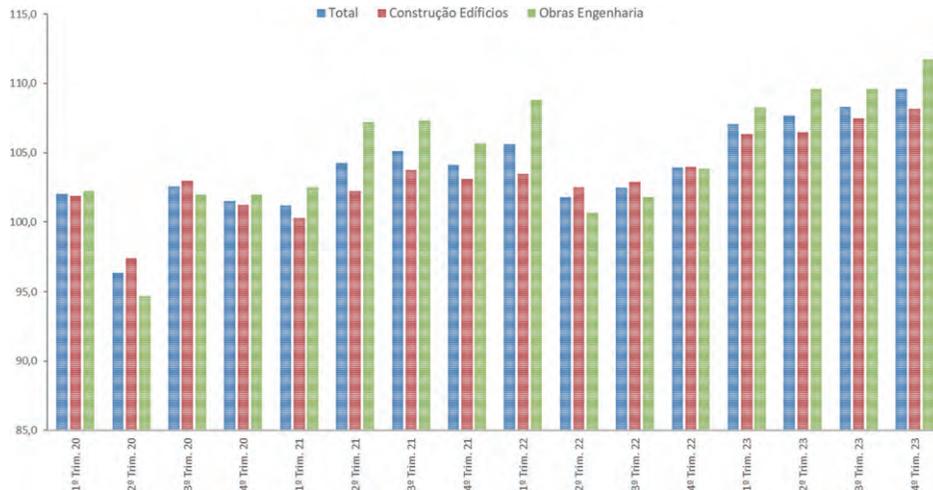
Taxas de Juro

A taxa de juro implícita no conjunto dos contratos de crédito fixou-se, no mês de dezembro de 2023, em 4,593%, que corresponde a um aumento de 0,323 pontos percentuais face à registada no mês de setembro.

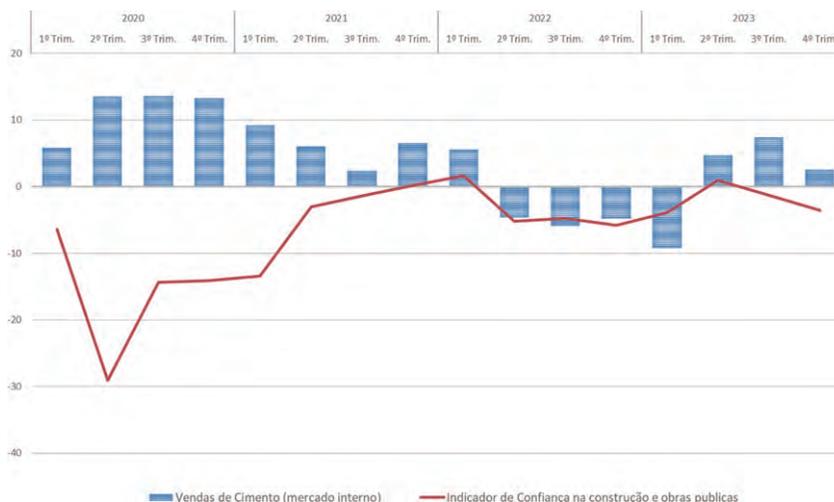
Nos contratos para “Aquisição de Habitação”, a taxa de juro observada em dezembro 2023 foi de 4,564%, tendo também aumentado 0,317 p.p. em relação à taxa observada em setembro.

FONTE: INE

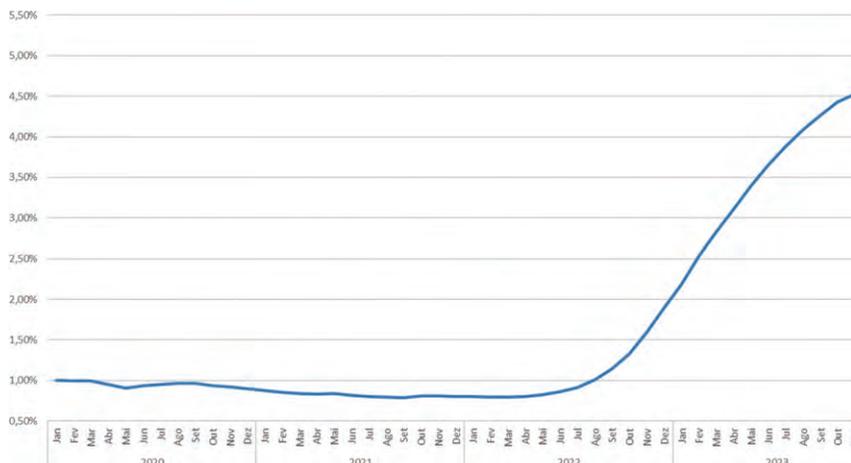
Índice Trimestral de Produção na Construção e Obras Públicas



Vendas de Cimento e Indicador de Confiança na Construção



Taxa de Juro do Crédito à Habitação





Sage Faturação

Com as soluções de faturação Sage ganhe mais tempo e trabalhe a partir de qualquer lugar.



Trabalhe a partir de qualquer lugar

Mesmo fora do escritório, crie e envie orçamentos e verifique os pagamentos a partir do seu smartphone ou tablet.



Passe menos tempo em tarefas administrativas

Pare de gastar horas a tentar gerir as suas despesas, recebimentos e contas bancárias. Tenha toda a informação sempre disponível.

apoio.comercial@sage.pt | 211 202 442
sage.com/pt-pt

- A percentagem das empresas que aumentaram as vendas face ao trimestre anterior foi de 22,3%, apesar de 24,7% terem referido a diminuição, enquanto a maioria (53%) indicou a sua manutenção

- A percentagem das empresas que considerou “bom” o respetivo “nível de atividade” também aumentou dos 9,1% no período anterior para 26,7%, contra 31,1% (superior) que o considerou “deficiente”

- 33,3% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior, ligeiramente mais da percentagem das que referiram a sua diminuição (31,1%)

- Os preços de venda subiram ligeiramente, com 79,4% das respostas, ponderadas pelos 25 grupos de produtos, a indicar a sua manutenção, 11,7% a referir o aumento e 8,9% a diminuição

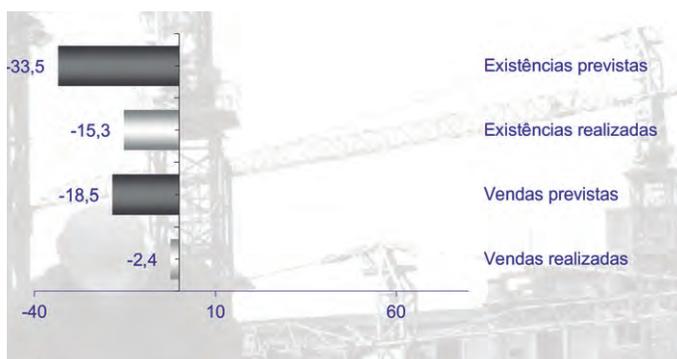
Apreciação Global

O volume de negócios das empresas do setor ainda se terá ressentido com a redução dos preços de venda que se tem vindo a verificar desde o final do terceiro trimestre do ano passado, tendo ficado uma vez mais, no caso das empresas retalhistas, abaixo do realizado no mesmo período do ano anterior.

Em termos trimestrais a evolução das vendas foi negativa para uma maioria relativa das empresas, mas menos do que se esperava e esse comportamento foi limitado ao segmento retalhista. Com efeito, visto pelo lado positivo, a maioria das empresas (75,2%), no conjunto do setor, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas, mas a diferença entre os que afirmaram o aumento (22,3%) e os que referiram a redução (24,7%) foi ligeiramente negativa.

O dado mais preocupante, contudo, é a percentagem de empresas que continuam a considerar a **atividade** Deficiente (31,1%, contra 27,3% no trimestre anterior), não obstante ter aumentado a percentagem das que classificaram a **atividade** com Boa, que passou de 9,1% para 26,7%. O SRE foi ainda que ligeiramente negativo, registando um valor de -4,4%, tendo sido, uma vez mais, influenciado pelo segmento retalhista quem apresentou um SRE de -9,5%, enquanto subsector armazenista apresentou um SRE nulo, resultados que permanecem coerentes com os efeitos da diminuição do poder de compra das famílias.

VENDAS E STOCKS - 4º TRIMESTRE 2023
 (SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



Em linha com o observado relativamente à evolução das vendas, o ajustamento em baixa dos níveis de stocks não foi tão expressivo como se previra, com o SRE a fixar-se nos -15,3%, contra os -33,5% indicados nas expetativas extraídas do estudo anterior.

4º TRIMESTRE DE 2023

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 2,4	+ 11,0	- 10,4
Existências	- 15,3	- 5,5	- 21,2
Preços	+ 2,8	+ 3,3	+ 2,6
Atividade	-4,4	0	-9,5
Vendas homólogas	+ 2,2	+ 8,3	- 4,8

A maioria dos principais indicadores do setor aponta para uma certa melhoria das condições de exercício da atividade, com exceção do indicador *Preços de Venda*, apesar de ser notória a tendência de estabilização.

4º TRIMESTRE DE 2023

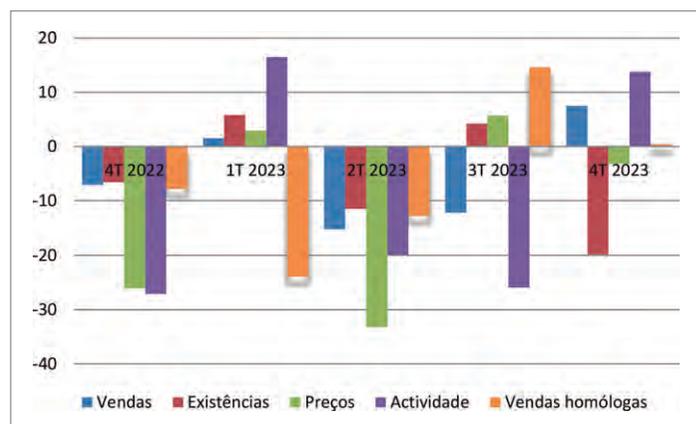
(VARIÇÃO DOS VALORES DO SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS - FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 7,5	+ 15,0	+ 4,5
Existências	- 19,8	- 12,7	- 23,4
Preços	- 3,2	- 4,6	- 1,8
Atividade	+ 13,8	+ 3,5	+ 25,1
Vendas homólogas	+ 0,4	- 12,4	+ 14,5

(sinal "-" indica pioria ou diminuição; sinal "+" indica melhoria ou aumento)

No seu conjunto, e se considerarmos a evolução dos valores dos vários indicadores ao longo dos últimos trimestres, somos levados a concluir que a desaceleração ocorrida no ritmo de crescimento da atividade terá, eventualmente, terminado, pressupondo-se que agora se seguirá um crescimento contido, mas constante.

VARIAÇÃO DOS VALORES DOS SALDOS DAS RESPOSTAS EXTREMAS FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR

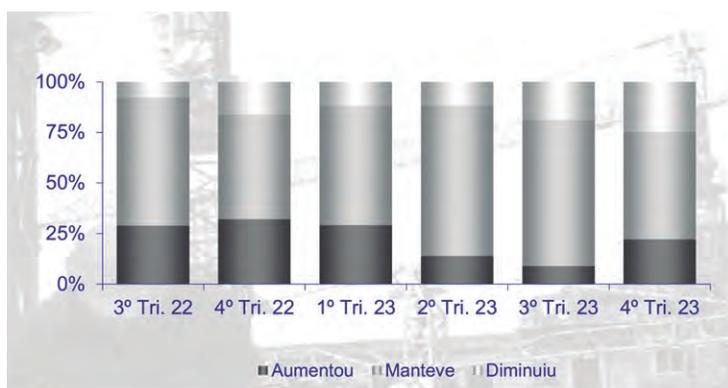


Salienta-se a melhoria da apreciação sobre o *Nível de Atividade* e, sobretudo, o melhor desempenho do indicador das *Vendas Homólogas*, que se deverá cimentar nos próximos períodos, beneficiando da atenuação do chamado efeito de base originado pelo nível anormalmente alto dos preços de venda que se verificou em 2023.

VENDAS

A percentagem das empresas que indicou o aumento das vendas face ao período anterior aumentou, cifrando-se nos 22,3% (contra 9% no trimestre anterior), mas a percentagem das que referiram a sua diminuição também aumentou, ainda que ligeiramente, passando dos 18,9% observados no 3º trimestre de 2023 para os 24,7%. O subsector armazenista registou mesmo um saldo positivo nas respostas extremas, com 27.5% das empresas a afirmar o aumento das vendas.

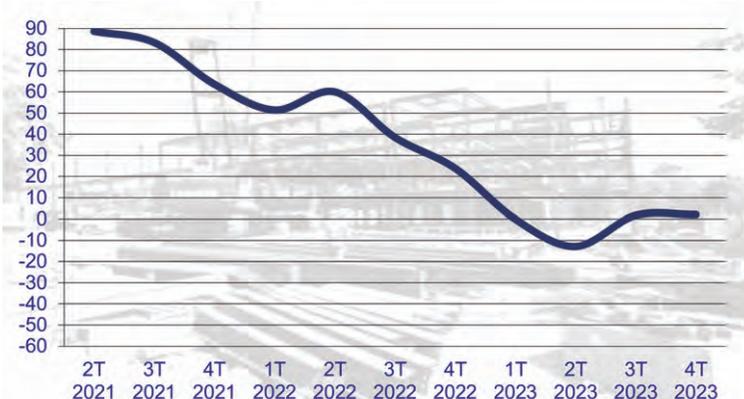
VENDAS



O indicador vendas homogêneas, que desde o início da recuperação do setor, em 2016, melhor tem representado o crescimento da atividade, depois uma variação claramente negativa no 2º trimestre do ano, voltou a registar uma expressão positiva, ainda que marginal e semelhante à observado no trimestre anterior.

O conjunto do setor registou um saldo de +2,2% nas respostas extremas, mas foi no segmento armazenista que se registou novamente um saldo verdadeiramente positivo (+8,3%) e também o maior número de respostas que afirmaram o *Aumento* das vendas face ao 4º trimestre do ano anterior (33,3%). Entre as empresas retalhistas, pelo contrário, o saldo negativo das respostas extremas, embora se tenha reduzido, cifrou-se nos -4,8%, verificando-se que 38,1% apontaram a *Diminuição* das vendas homogêneas.

VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE - saldo das respostas extremas)

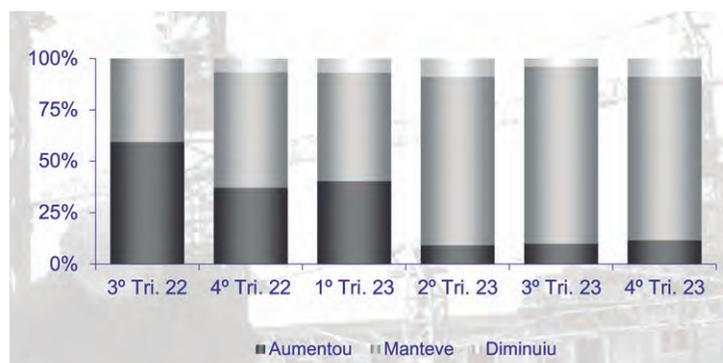


A tendência de estabilização dos preços da maioria dos materiais e produtos de construção que se confirmou neste trimestre, assim como o arranque de muitas obras de maior dimensão que aconteceu após o verão, nomeadamente as de infraestruturas, explica o melhor desempenho do segmento armazenista, ao passo que o segmento retalhista, mais dependente do consumidor final e das pequenas obras de renovação, continuou a ser confrontado com alguma retração em consequência da quebra do poder de compra e da subida das taxas de juro.

PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, como já referimos, caminhou-se para a estabilização, com uma maioria de respostas na opção da manutenção. Com efeito, registaram-se 8,9% de respostas no sentido da diminuição e 11,7% no do aumento, enquanto as respostas no sentido da manutenção dos preços foram de 79,4%. O SRE foi de +2,8%, que compara com +6,0% no 3º trimestre, +0,3% no 2º trimestre e +33,5% no 1º trimestre de 2023 (+30,6% no 4º trimestre, +51,3% no 3º trimestre, +67,2% no 2º trimestre e +65,2% no 1º trimestre, todos do ano de 2022).

PREÇOS



O subsector armazenista voltou a refletir melhor a alteração de sentido na evolução dos preços de venda, com um SRE de +3,3%, enquanto o SRE no subsector retalhista foi de +2,6%.

Do lado das subidas, pouco expressivas, encontramos os “Materiais Básicos (cimento cal, gesso, areia, pedra e brita)”, os “Pavimentos de madeira e cortiça”, os “Isolamentos térmicos e Acústicos”, as “Tintas, vernizes e colas”, os “Perfis, caixilharias e acessórios”, o “material de construção de vidro”, as “Madeiras e derivados (portas, placas, contraplacados, etc.)” e o “Aquecimento e refrigeração de água ou ambiente”.

Inquérito de Conjuntura

Do lado das descidas registam-se os “Azulejos, ladrilhos e mosaicos”, o “Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros”, as “Tubagens e acessórios de ferro e cobre” e os “Aparelhos e equipamentos elétricos e eletrónicos diversos”.

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

Uma certa estabilidade permanece ao nível das condições de crédito dos fornecedores, a qual fora ligeiramente perturbada no 2º trimestre de 2023. Assim a maioria das respostas voltaram a concentrar-se na manutenção (88,9%), tendo-se registado 6,7% de respostas no sentido da pioria (contra 10,9% no 3º trimestre) e 4,4% no sentido da melhoria.

O segmento armazenista manteve uma posição relativamente mais favorável, com um SRE de 0% (-6,9% no trimestre anterior) que o segmento retalhista cujo SRE passou de -15,4% para -4,8%.

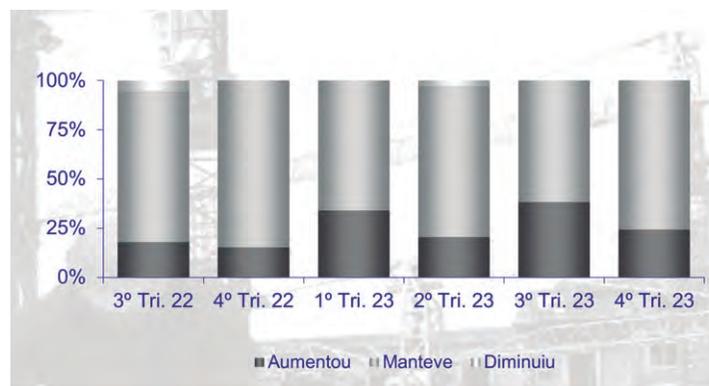
CONDIÇÕES DE CRÉDITO



CONCORRÊNCIA

Depois do agravamento brusco da concorrência registado no 3º trimestre do ano, a situação parece ter-se atenuado, com a percentagem de respostas no sentido do aumento a baixar de 38,2%, nesse trimestre, para 24,4% no 4º trimestre de 2023.

CONCORRÊNCIA



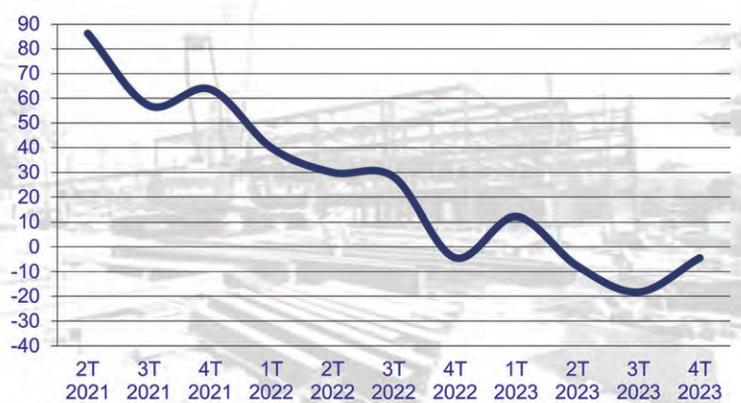
O subsector retalhista, uma vez mais, talvez por não ter tanto peso de clientes profissionais, sentiu um pouco menos a pressão da concorrência, tendo registado 23,8% de respostas nesse sentido (contra 34,6% no trimestre anterior).

No subsector armazenista a percentagem de respostas no sentido do aumento teve uma significativa redução, mas foi, ainda assim, ligeiramente mais elevada que no subsector retalhista, passando dos 41,4% registados no 3º trimestre, para 25%.

ATIVIDADE

A evolução marginalmente negativa das vendas e muito menos expressiva que o previsto, refletiu-se, como já tivemos oportunidade de enfatizar, numa melhoria da avaliação que as empresas fazem da respetiva atividade. De facto, verificou-se um aumento substancial na percentagem das empresas que consideraram bom o respetivo nível de atividade, embora também tenha aumentado um pouco a percentagem as respostas que o classificaram como *deficiente*.

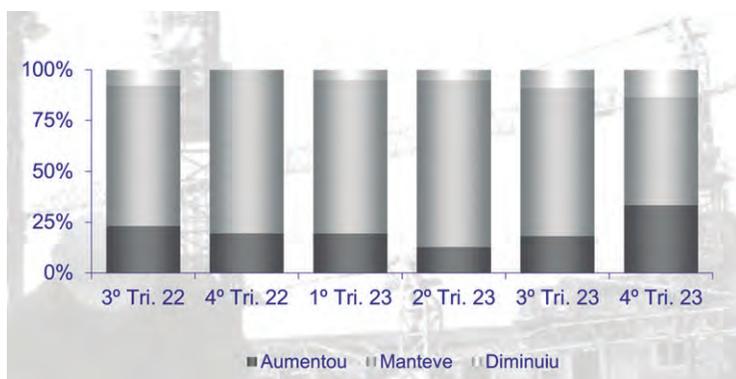
EVOLUÇÃO DO NÍVEL DE ATIVIDADE (SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, o número de respostas no sentido do aumento dos prazos subiu significativamente (de 18,2% para 33,3%), o que é preocupante, mas a percentagem das respostas que referiram a diminuição dos prazos também subiu de 9,1% para 13,3%.

PRAZOS DE RECEBIMENTO



Ambos os subsectores registaram um balanço negativo, mas com algumas diferenças. O aumento dos prazos de recebimento afetou todos por igual (33,3% das respostas em ambos os subsectores), mas a percentagem dos armazenistas que referiram a diminuição dos prazos foi só de 8,3%, enquanto, entre os retalhistas, essa situação foi afirmada por 14,3% das respostas.

Assim, a percentagem das empresas que consideraram que o nível de atividade foi bom passou de 9,1% no último trimestre, para 26,7%, neste 4º trimestre do ano, ao mesmo tempo que a percentagem das respostas que consideraram a atividade deficiente subiu dos 27,3% registados no 3º trimestre, para os 31,1%.



O subsector retalhista, apesar de ter melhorado significativamente, foi quem registou a menor percentagem de respostas com uma apreciação positiva do nível de atividade (23,8%, contra 0% no trimestre anterior), mas registou novamente uma percentagem superior de respostas no **item deficiente** (33,3% contra 34,6% no trimestre anterior). Entre as empresas armazenistas inquiridas, 29,2% (contra 17% no 3º trimestre) consideraram **bom** o respetivo nível de atividade, mas a percentagem das que o classificaram como **deficiente** também subiu um pouco de 20,7% no trimestre anterior, para um valor igual ao do **item bom** (29,2%).

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor baixou, tendo sido referido por 22,2% das respostas (contra 38,2% no trimestre anterior).

À semelhança do trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (25%) que entre as retalhistas (19%). Quanto ao destino do crédito, no caso das empresas armazenistas as repostas repartiram-se entre 20,8% para financiamento corrente e 4,2% para investimento, enquanto nas empresas retalhistas o destino foi exclusivamente o financiamento corrente. Desta vez, 4,2% das empresas, todas armazenistas (2,2% do total), consideraram difícil o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 1º TRIMESTRE DE 2024

As previsões para o primeiro trimestre do ano de 2024 são, ao contrário do que se observou na segunda metade do ano de 2023, claramente positivas, transparecendo uma maior confiança das empresas do setor na estabilidade do mercado e, porventura, na recuperação de alguma dinâmica.

Isto é tanto mais significativo quanto é reconhecido que o primeiro trimestre do ano é, normalmente, o período de mais fraca atividade.

PERSPETIVAS PARA O 1º TRIMESTRE DE 2024

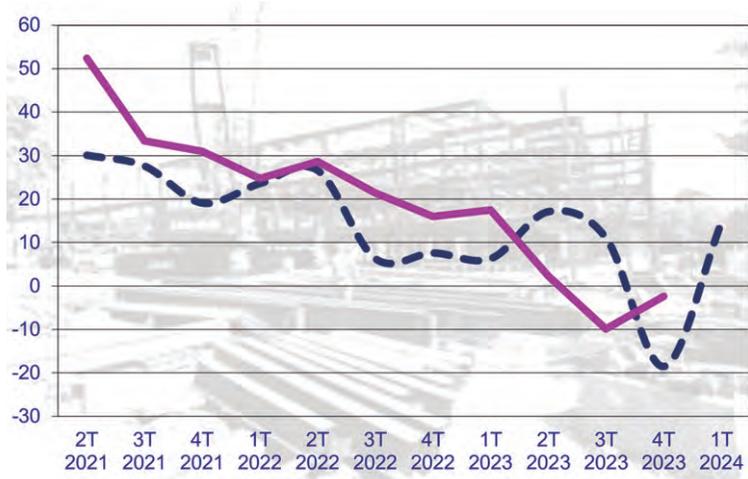
Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Setor	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 10,1	+ 5,5	+ 12,8
Vendas	+ 14,6	+ 9,9	+ 17,4
Enc. Fornecedores	+ 12,1	+ 3,3	+ 17,3
Existências	+ 13,4	+ 8,8	+ 16,0

Um outro aspeto que sobressai é o facto das expectativas das empresas do subsector retalhista serem claramente mais elevadas que as do subsector armazenista, contrariando o que tem vindo a observar-se ao longo do último ano e, ainda por cima, num período que por ser a seguir ao Natal é, habitualmente, de maior contenção no consumo. Eventualmente, o efeito combinado da diminuição dos preços de venda e dos aumentos de rendimentos entretanto verificados, expliquem uma maior procura das famílias que as empresas já estão a sentir.

No subsector armazenista, a explicação é mais fácil e fundamenta-se, objetivamente, no avanço das obras e projetos de maior dimensão, quer as privadas, que estiveram suspensas no período em que os preços atingiram o pico, quer as relacionadas com o PRR, que depois de longos processos de orçamentação e concurso estão, finalmente, no terreno.

O crescimento da atividade do setor em 2024 deverá, todavia ser contido, dado que, como já referimos no relatório anterior, "... se muitos projetos na área pública, no turismo ou na área comercial devem conhecer um novo impulso em 2024, os últimos dados do mercado imobiliário revelam um abrandamento significativo do lado da procura no segmento da compra de habitação, devido ao aumento das taxas de juro dos empréstimos e do natural endurecimento das condições de financiamento bancário, o que irá fazer diminuir fortemente a expansão do segmento da construção de habitação dirigida à classe média."

VENDAS PREVISTAS E VENDAS REALIZADAS
(SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



Eventualmente, os resultados das próximas eleições poderão vir a favorecer a alteração das atuais políticas desastrosas no domínio da habitação e da reabilitação urbana, o que iria induzir uma maior dinâmica nestes segmentos e no conjunto da atividade do setor, projetando taxas de crescimento positivas e superiores para os próximos anos.

Entretanto, é expectável que o maior controlo da inflação que parece estar a ser conseguido venha a ter consequências favoráveis, quer na evolução das taxas de juro, quer nos rendimentos das famílias, facilitando a cessão ao crédito à habitação e permitindo um reequilíbrio mais rápido dos orçamentos familiares à nova realidade dos juros positivos, melhorando as perspetivas dos promotores e investidores no imobiliário.

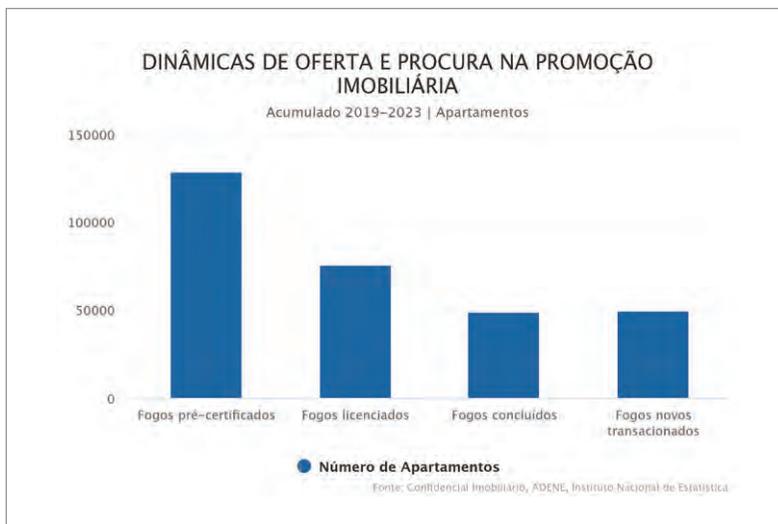




Mais de 53.000 novos apartamentos em suspenso

Entre 2019 e 2023, deram entrada nas autarquias de todo o Continente pedidos para o licenciamento de 128.800 novos apartamentos. Deste universo de

apartamentos projetados, contudo, apenas 59%, num total de mais de 75.550 fogos, foram efetivamente licenciados e entraram em obra, ficando em suspenso uma fatia de 41% da oferta potencial, num total de 53.200 apartamentos.



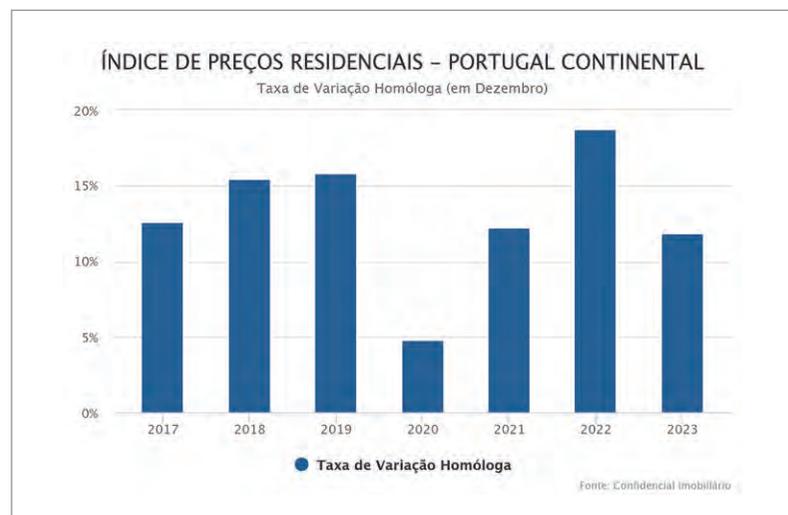
Esta bolsa de oferta não concretizada equipara com o volume de apartamentos concluídos no mesmo período, e os quais foram totalmente absorvidos pela procura. De acordo com a análise da Confidencial Imobiliário, entre 2019 e 2023 terão sido concluídos 48.900 novos apartamentos no país, estimando-se que tenham sido totalmente vendidos, de acordo com as projeções de transações realizadas a partir da base de dados do SIR-Sistema Residencial. Tal significa que, nos últimos cinco anos, teria sido possível duplicar a nova oferta residencial.

Os dados mostram que há um hiato muito relevante entre as intenções de investimento e a obra efetivamente lançada, hiato que tem vindo a agravar-se a cada novo ano, de tal forma que o rácio entre obras (licenças emitidas) e projetos com pedido de licenciamento (pré-certificados energéticos), reduziu-se de 74% em 2021 para 53% em 2023.

Preços da habitação subiram 11,8% em 2023

Os preços de venda da habitação em Portugal Continental aumentaram 11,8% em 2023, de acordo com a taxa de variação homóloga apurada para o final do ano no âmbito do Índice de Preços Residenciais. A subida de preços em 2023 apresenta-se, assim, mais lenta do que a registada em 2022, a qual ficou em 18,7%.

A desaceleração do aumento dos preços da habitação é também patente na taxa de variação trimestral, a qual passou de 3,7% no 3º trimestre de 2023 para 1,6% no 4º trimestre. A taxa de variação trimestral apurada no 4º trimestre é mesmo a mais baixa do ano. De acordo com os dados do SIR-Sistema de Informação Residencial, a habitação foi transacionada em Portugal Continental por um preço médio de 2.257€/m² em 2023, variando entre os 3.465€/m² registados no segmento de habitação nova e os 2.114€/m² no segmento de habitação usada.





Quer impulsionar o seu negócio?

Podemos ajudá-lo.

SOMOS CONSULTORES ESPECIALISTAS NA ELABORAÇÃO
E ACOMPANHAMENTO DE CANDIDATURAS AO **PORTUGAL 2020**

SISTEMAS DE INCENTIVOS:

- INOVAÇÃO PRODUTIVA
- INTERNACIONALIZAÇÃO
- QUALIFICAÇÃO
- EMPREENDEDORISMO E EMPREGO

Rua São João de Deus, 116 - 2º andar, sala 4
4760-162 Vila Nova de Famalicão | Portugal
Telefone/Fax: 252 100 072
Email: geral@bestvalor.pt

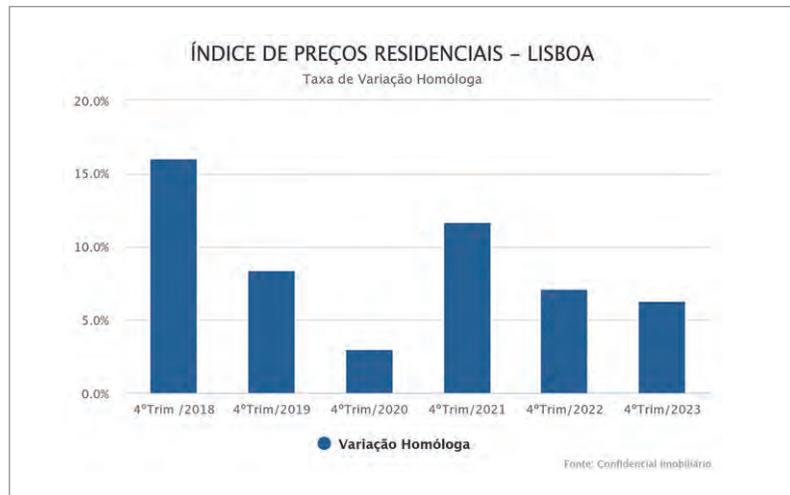


**BEST
VALOR**

CONTABILIDADE & APOIO À GESTÃO

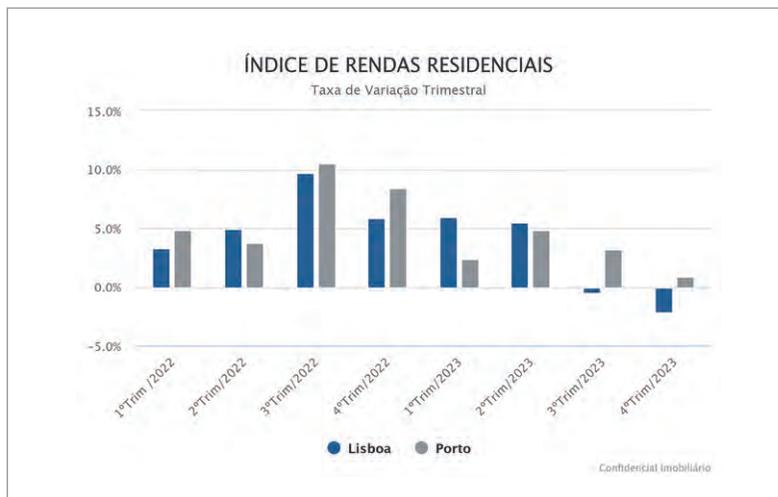
Lisboa regista aumento de 6,3% nos preços da habitação em 2023

No final de 2023, os preços de venda da habitação em Lisboa apresentavam uma subida de 6,3% face ao período homólogo. O aumento registado em 2023, medido pela taxa de variação homóloga no 4º trimestre do ano, pouco difere do crescimento de 7,1% observado em 2022 (-0,8 pontos percentuais), contrastando com o comportamento do agregado do país, onde se observou uma forte travagem na valorização. Não obstante esta tendência, Lisboa terminou 2023 como um dos mercados da respetiva Área Metropolitana com menor índice de valorização. De entre os 18 concelhos da região monitorizados no âmbito do Índice de Preços Residenciais, apenas a Amadora registou uma subida menos robusta que Lisboa, observando um crescimento de 5,5% nos preços de venda em 2023. A valorização na região foi liderada pelo concelho do Montijo, onde a subida de preços em 2023 se situou em 22,1%.



Rendas descem 2,2% em Lisboa no 4º trimestre de 2023

As rendas dos contratos de arrendamento residencial celebrados em Lisboa no 4º trimestre de 2023 apresentaram uma redução de 2,2% face ao trimestre anterior. Este foi o segundo trimestre consecutivo em que as rendas dos novos contratos desceram na capital, consolidando a entrada



em terreno negativo registada no 3º trimestre de 2023, quando se observou uma variação em cadeia de -0,5%. A segunda metade do ano passado veio, assim, travar o ciclo de fortes aumentos das rendas sentidos desde meados de 2022, com variações em cadeia que se posicionaram entre 5,0% e 10,0% e das quais resultou um crescimento homólogo de 29,6% no 2º trimestre de 2023. Em virtude do comportamento destes dois mais recentes trimestres, a taxa de variação homóloga registou uma significativa desaceleração, fixando-se em 8,7% no 4º trimestre, ou seja, comprimindo em quase 21 pontos percentuais face ao pico do 2º trimestre.

No Porto, a tendência é igualmente de desaceleração, embora mantendo as variações trimestrais em terreno positivo. No 4º trimestre de 2023, as rendas dos novos contratos neste mercado apresentaram um aumento trimestral de 0,9%, comparando com o incremento de 3,2% registado no 3º trimestre. Também neste mercado há uma evidente travagem das subidas vertiginosas registadas a partir de meados de 2022, comparando-se a taxa de variação homóloga inédita de 30,2% no 4º trimestre de 2022, com a de 11,7% alcançada no final de 2023.

A Confidencial Imobiliário (Ci) é uma revista especializada na produção de estatísticas e bases de dados sobre imobiliário. Entre outros conteúdos, monitoriza o investimento imobiliário, tratando os dados do licenciamento municipal de obras emitido mensalmente pelas principais autarquias metropolitanas.

Mais informação sobre a CI disponível em www.confidencialimobiliario.com.



DOSSIER
**NOVOS MATERIAIS
E TECNOLOGIAS**
artigo
entrevistas

Zhiyou Jia, José Aguiar, Sandra Cunha

Estudante de doutoramento, Professor Associado com Agregação, Investigadora Auxiliar
C-TAC - Centro de Território Ambiente e Construção, Universidade do Minho

CONSIDERAÇÕES GERAIS

O crescimento populacional global e o subsequente desenvolvimento das áreas urbanas têm desencadeado um crescimento acelerado na indústria da construção, resultando na geração massiva de resíduos de construção e demolição (RCD). O aumento contínuo na produção mundial de resíduos sólidos, testemunhou uma escalada de menos de 0,3 milhões de toneladas (Mt) por dia em 1900 para mais de 3,5 Mt por dia em 2010, com projeções indicando uma duplicação até 2025 e uma triplicação até 2100, tornando-se uma preocupação [1]. A mera deposição dos RCD em aterros sanitários tem acarretado consequências ambientais e ecológicas adversas, destacando a necessidade premente de adotar abordagens mais racionais para o tratamento e reutilização desses recursos na indústria da construção. Em resposta a esta preocupação, diversas regiões, como a Europa, os Estados Unidos, o Japão e a Coreia do Sul, já implementaram políticas eficazes de gestão e reutilização de RCD [2]. No entanto, em países em desenvolvimento como a China e a Índia, a taxa de aproveitamento desses resíduos é ainda notavelmente baixa, situando-se em cerca de 5% a 10% [3] e 1% [4], respetivamente. Assim, a gestão sustentável dos RCD emergiu como uma área de interesse crítico tanto para a indústria da construção quanto para a comunidade científica, reclamando a implementação de estratégias eficientes para minimizar o desperdício e promover a reutilização de materiais na construção civil.

Por outro lado, observa-se um relevante aumento dos consumos energéticos, especialmente devido à diminuição das reservas de fontes de energia não renováveis, como o petróleo e o gás natural, e à intensificação da crise energética, que tem sido exacerbada por conflitos internacionais sem precedentes. De acordo com dados da Agência Internacional de Energia (IEA) [5], o consumo global de energia para aquecimento, arrefecimento e produção de água quente em edifícios atingiu aproximadamente 10^{15} kJ em 2017, representando cerca de 20% do consumo total de energia dos setores finais. As economias emergentes, como China, Brasil e Índia, entre outros países, desempenham um papel significativo no consumo mundial de energia em edifícios. Em Portugal, o setor habitacional é responsável por mais de 30% da energia consumida, o que se traduz em emissões de gases com efeito de estufa significativas. Na China, de acordo com estatísticas do Comitê de Estatísticas de Consumo de Energia da Associação de Conservação de Energia de Edifícios, o consumo nacional de energia durante a fase operacional dos edifícios totalizou cerca de $2,93 \times 10^{13}$ MJ em 2018, representando aproximadamente 21,7% do consumo nacional de energia, enquanto as emissões de dióxido de carbono alcançaram 2,1 bilhões de toneladas, correspondendo a cerca de 21,9% do total das emissões do país [6]. Estes números ressaltam a urgência de medidas eficazes para reduzir o consumo de energia nos edifícios e mitigar os impactos ambientais associados, destacando a necessidade de soluções inovadoras e sustentáveis para o setor da construção.

Diante deste problema, torna-se evidente a necessidade de intervir no setor da construção, por meio da utilização de materiais funcionais, tais como os materiais de mudança de fase (PCM). Os materiais de mudança de fase representam um material baseado em energia verde [7]. Apresentam um bom desempenho de calor latente, podendo utilizar o seu efeito térmico de mudança de fase para armazenar o calor perdido no ambiente externo e, posteriormente, libertar e utilizar essa energia em condições adequadas, contribuindo para melhorar a eficiência energética dos edifícios. Esta ação pode, em parte, substituir o recurso a combustíveis fósseis. Estes materiais podem ser utilizados como meio de armazenamento térmico para aquecimento solar passivo [8], sendo incorporados em diversos materiais de construção, tais como argamassas [9] [10] [11], betão [12] [13] [14], placas de gesso cartonado [13] [14], ou ainda em tijolos e blocos [15] [16]. Deste modo, a investigação e o desenvolvimento de novos materiais de construção com capacidade de armazenamento de energia tem-se tornado uma questão de extrema importância para a comunidade científica, com base na utilização eficiente de várias fontes de energia, visando aliviar efetivamente a pressão causada pela perda de recursos provenientes de fontes não renováveis e pela degradação ambiental.

A utilização de PCM em materiais de construção tem vindo a mostrar-se uma técnica promissora na regulação da temperatura no interior dos edifícios. Contudo, grande parte dos trabalhos desenvolvidos apostaram em técnicas de incorporação de PCM dispendiosas, principalmente relacionadas com técnicas de encapsulamento, o que pode colocar em causa a ampla difusão e aplicação deste tipo de tecnologia. Assim, a funcionalização de agregados porosos utilizados como veículos para o aprisionamento de PCM, surge como uma técnica eficaz e de baixo custo com vista ao armazenamento de energia em edifícios residenciais e de serviços.

Assim, esta equipa de investigação decidiu desenvolver um betão inovador e sustentável com incorporação de agregado reciclado proveniente da indústria de construção, RCD, funcionalizado com PCM.

FUNCIONALIZAÇÃO DO RCD COM PCM

A incorporação de PCM nos RCD foi realizada com base em duas técnicas distintas, sendo estas a pressão atmosférica e o vácuo. De forma a garantir uma correta absorção de PCM pelo RCD, tornou-se necessário garantir a sua forma líquida, pelo que este foi colocado numa estufa, a uma temperatura controlada de 35°C, sendo a temperatura selecionada superior à temperatura de fusão do PCM, cerca de 22°C. Com o intuito de garantir a máxima absorção de PCM pelo RCD, o agregado foi previamente seco em estufa, sendo posteriormente a absorção do PCM realizada em ambiente controlado. No caso da absorção por imersão sem vácuo, o RCD foi imerso diretamente em PCM à pressão atmosférica durante períodos de 1 hora ou 4 horas. Relativamente à absorção de PCM por imersão com vácuo, o RCD foi colocado em vácuo, retirando todo o ar existente na amostra durante 3 horas.

Em seguida, o PCM foi introduzido com recurso a vácuo no RCD, durante períodos de 1 hora ou 4 horas. A Figura 1 apresenta os resultados obtidos deste processo de funcionalização do agregado reciclado, sendo possível verificar que não existe uma diferença significativa na quantidade de PCM absorvido utilizando os dois métodos de funcionalização. Portanto, considerando a operabilidade durante o processo construtivo e o consumo de energia durante o processo produtivo, considerouse o método de imersão sob pressão atmosférica durante 4 horas como mais satisfatório para a preparação do RCD funcionalizado. A Figura 2 apresenta o RCD funcionalizado, com as características necessárias para ser incorporado em betões.

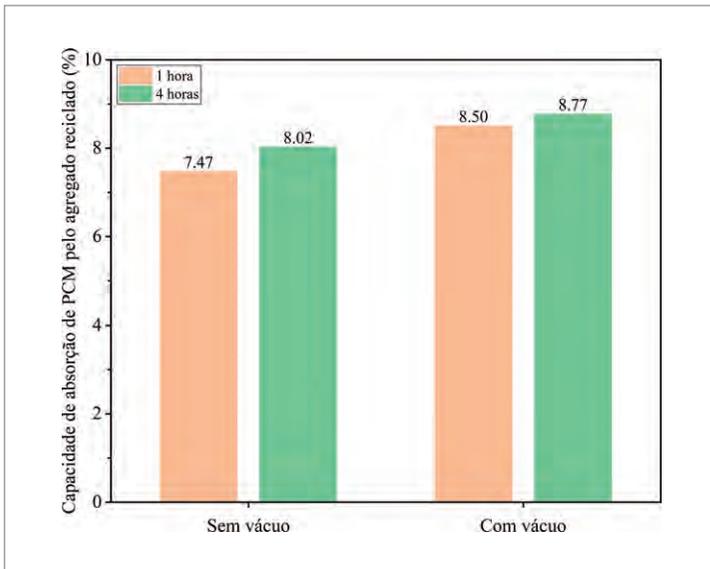


Figura 1: Capacidade de absorção de PCM pelo agregado reciclado.



Figura 2: RCD funcionalizado com PCM.

FORMULAÇÃO DOS BETÕES

No âmbito deste trabalho foram desenvolvidas várias composições de betão adotando uma classe de abaixamento S3. Foi desenvolvida uma composição de referência constituída apenas com agregado natural, duas composições com substituição do agregado grosso por RCD em diferentes teores (25% RCD e 75% RCD) e duas composições com substituição do agregado grosso por RCD funcionalizado com PCM em diferentes teores (25% RCD-PCM e 75% RCD-PCM).

A Figura 3 apresenta a quantidade de água utilizada para a produção dos diferentes betões. Foi possível observar que a incorporação de RCD no betão originou um aumento na quantidade de água necessário à saturação dos agregados, provocando também um aumento na água total utilizada na sua formulação. Este comportamento encontra-se associado à maior capacidade de absorção de água dos RCD. Contudo, nos betões com incorporação de RCD funcionalizado com PCM, foi possível verificar que à medida que o teor de RCD funcionalizado aumenta, o consumo total de água diminui. Este comportamento pode ser justificado pelo facto do RCD após ter sido imerso e saturado com PCM, apresentar uma superfície coberta com o material de mudança de fase, o que reduz bastante o atrito entre os agregados funcionalizados e os restantes constituintes do betão, favorecendo o seu abaixamento.

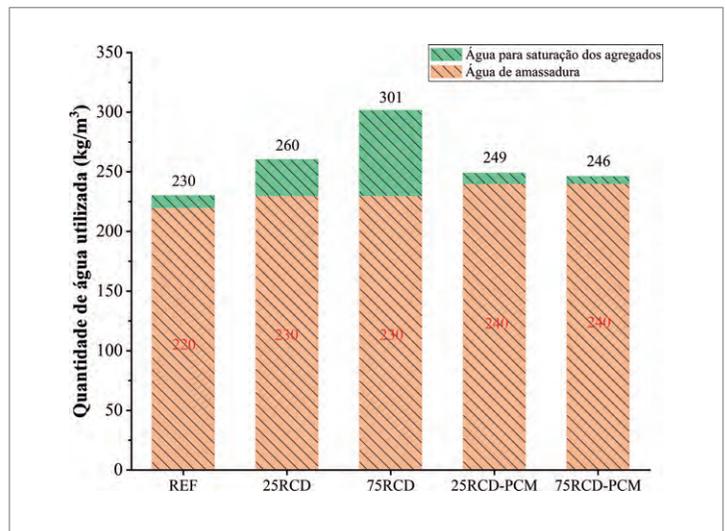


Figura 3: Dosagem de água utilizada para a produção dos betões.

MASSA VOLÚMICA DE BETÕES

A Figura 4 apresenta a massa volúmica seca das diferentes composições de betão desenvolvidas. Observa-se que, à medida que se aumenta a substituição de agregado grosso por RCD, a massa volúmica do betão apresenta uma tendência para diminuir, sendo que esta diminuição é mais expressiva para composições com maiores teores de RCD. A incorporação de agregado reciclado funcionalizado com PCM no betão origina também uma diminuição na massa volúmica seca dos betões. Este comportamento encontra-se associado à menor massa volúmica do agregado funcionalizado com PCM, comparativamente ao RCD saturado com água, tendo em consideração a baixa massa volúmica do PCM.

ABSORÇÃO DE ÁGUA POR IMERSÃO

A Figura 5 apresenta a capacidade de absorção de água por imersão dos diferentes betões, sendo este um fator crucial para a sua durabilidade e desempenho. A substituição progressiva de agregado de grandes dimensões por RCD resultou num aumento na absorção de água por imersão, devido à maior capacidade de absorção do RCD. No entanto, observou-se uma mitigação deste efeito quando o RCD funcionalizado foi incorporado. Esta diminuição pode ser atribuída à capacidade do PCM em preencher os poros do RCD, reduzindo assim a conectividade dos poros no betão, o que por sua vez limita a penetração da água. Estes resultados indicam não apenas a viabilidade da utilização de RCD como substituto parcial do agregado de grandes dimensões no betão, mas também destacam os benefícios da funcionalização do RCD com PCM, especialmente em relação à durabilidade do betão.

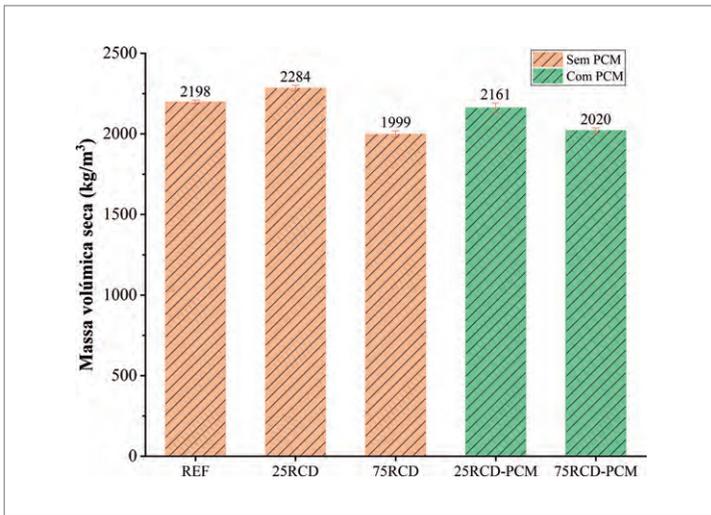


Figura 4: Massa volúmica dos betões desenvolvidos.

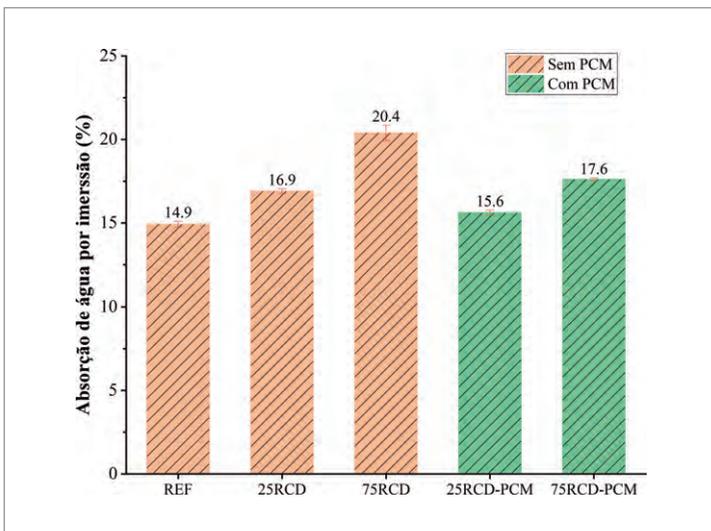


Figura 5: Absorção de água por imersão dos betões desenvolvidos.

Resistência à compressão

A Figura 6 apresenta os resultados obtidos, evidenciando que os betões contendo RCD demonstram uma resistência à compressão ligeiramente superior em comparação com os betões com incorporação de RCD funcionalizado com PCM, após 28 dias de cura. Contudo, o betão de referência apresenta a resistência à compressão mais elevada para todos os betões analisados. Este decréscimo na resistência à compressão para os betões com substituição de agregado grosso por RCD é um reflexo da composição mais complexa do resíduo, resultando em propriedades mecânicas inferiores às do agregado natural. Além disso, a presença de um maior teor efetivo de água também contribui para uma maior porosidade, fragilizando o comportamento mecânico. Por sua vez a incorporação de RCD funcionalizado com agregado, proporciona também uma diminuição da resistência mecânica, comparativamente à incorporação de RCD no estado puro. Este comportamento pode ser atribuído à dificuldade de aderência da matriz do betão aos agregados aditivados com PCM. Durante o processo de imersão do RCD, parte do PCM é absorvido, contudo existe uma camada de PCM que envolve a superfície externa do agregado reciclado, dificultando a ligação da matriz cimentícia às partículas de agregado reciclado funcionalizado. Esse fenômeno é acentuado pela presença de um teor mais elevado de agregado reciclado na composição do betão, o que amplifica a dificuldade de ligação entre os diferentes componentes da mistura.

Estas observações ressaltam não apenas a influência da composição dos materiais utilizados na resistência do betão, mas também a importância da adequada aderência entre a matriz cimentícia e os agregados, de forma a garantir um desempenho mecânico satisfatório. Estes resultados contribuem para uma compreensão mais abrangente do comportamento dos betões contendo RCD e PCM.

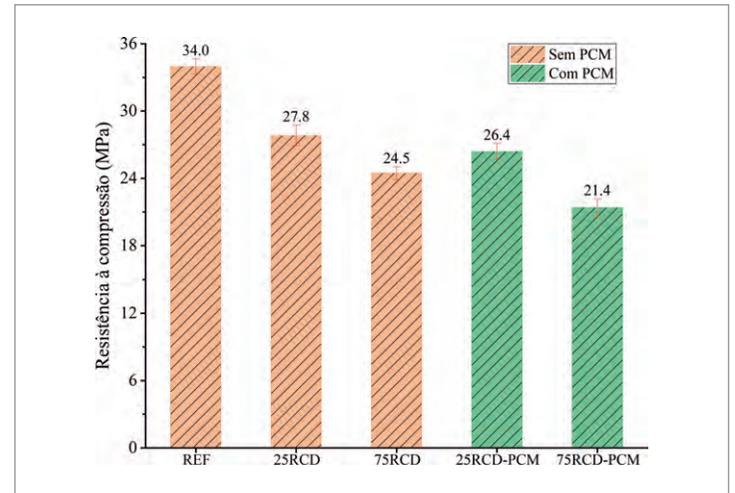


Figura 6: Resistência à compressão dos betões desenvolvidos.

Resistência à penetração de íons cloreto

A Figura 7 revela os resultados do coeficiente de difusão de cloretos no regime não estacionário (D_{NSSM}). É evidente que, à medida que a proporção de RCD aumenta, o D_{NSSM} do betão também aumenta, indicando uma diminuição na sua capacidade de resistência à penetração de íons cloreto. Por outro lado, à medida que o teor de RCD funcionalizado com PCM aumenta, observa-se a tendência oposta, com uma redução no D_{NSSM} do betão. Este comportamento pode ser atribuído ao facto do RCD funcionalizado com PCM, se encontrar saturado. Desta forma, o PCM presente nos poros do RCD funcionalizado atua como uma barreira adicional, dificultando ainda mais a migração dos íons cloreto. Este comportamento representa uma vantagem significativa para a utilização dos betões desenvolvidos neste estudo em regiões costeiras, onde a exposição aos íons cloreto é mais severa, contribuindo para uma maior durabilidade e desempenho dos elementos estruturais. Estes resultados têm implicações importantes para a indústria da construção civil, oferecendo uma abordagem promissora para a criação de betões mais resilientes em ambientes marinhos e costeiros. A Figura 8 apresenta a profundidade de penetração dos cloretos para os betões com incorporação de 25% de RCD puro e 25% de RCD funcionalizado com PCM.

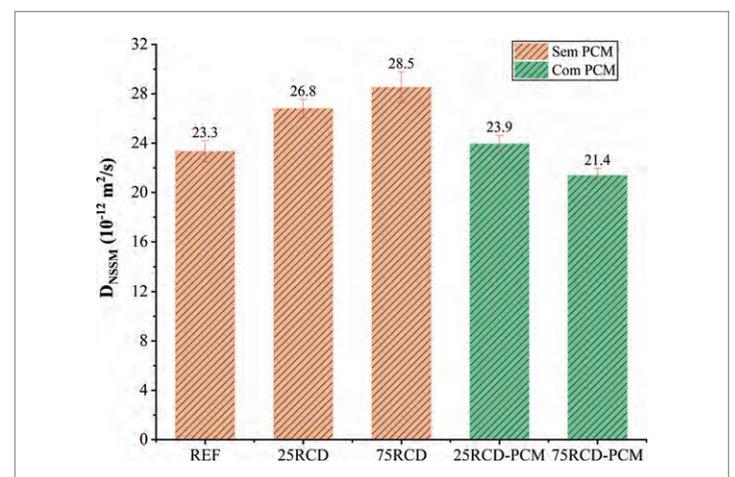


Figura 7: Coeficiente de difusão no estado não estacionário dos betões desenvolvidos.



Figura 8: Profundidade de penetração de cloretos: a) betão com incorporação de 25% de RCD; b) betão com incorporação de 25% de RCD funcionalizado com PCM.

CARBONATAÇÃO

A Figura 9 apresenta os resultados da profundidade da carbonatação dos betões em estudo. Uma descoberta notável é que, ao utilizar 75% de RCD funcionalizado com PCM, a profundidade de carbonatação do betão aos 180 dias permanece nula, indicando que este tipo de betões pode alcançar completa resistência à deterioração causada pela reação do hidróxido de cálcio com o dióxido de carbono, evitando a corrosão das armaduras em peças de betão armado. Este comportamento benéfico da incorporação de RCD funcionalizado na profundidade de carbonatação do betão deve-se à natureza do PCM, uma vez que se trata de um PCM de natureza orgânica, sendo uma parafina e apresentando excelentes propriedades de neutralização da penetração do dióxido de carbono, aumentando ainda a resistência do betão à carbonatação. Este efeito é mais evidente à medida que um maior teor de RCD funcionalizado com PCM é incorporado na formulação do betão.

Contudo, ao observar o comportamento dos betões com incorporação de RCD não funcionalizado foi possível verificar um aumento na profundidade de carbonatação, evidenciando um comportamento mais frágil sob este tipo de agressão. Esse fenómeno pode ser justificado pela maior porosidade do RCD, o que resulta num aumento do teor de poros conectados no betão, facilitando a penetração do dióxido de carbono neste tipo de betões. Estas conclusões ressaltam a importância da escolha adequada dos materiais na formulação do betão, especialmente no que diz respeito à resistência à carbonatação. A inclusão de RCD funcionalizado com PCM pode representar uma estratégia eficaz para melhorar a durabilidade do betão em ambientes suscetíveis à carbonatação. A Figura 10 apresenta a profundidade de carbonatação para os betões com incorporação de 75% de RCD e 75% de RCD funcionalizado com PCM aos 180 dias de ensaio.

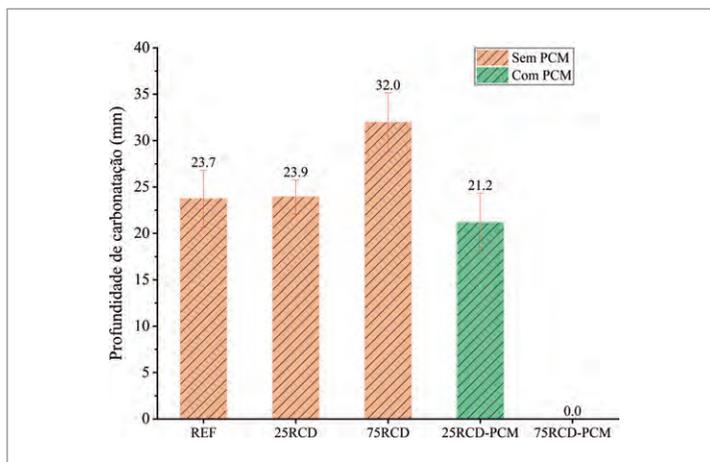


Figura 9: Profundidade da carbonatação dos betões desenvolvidos.

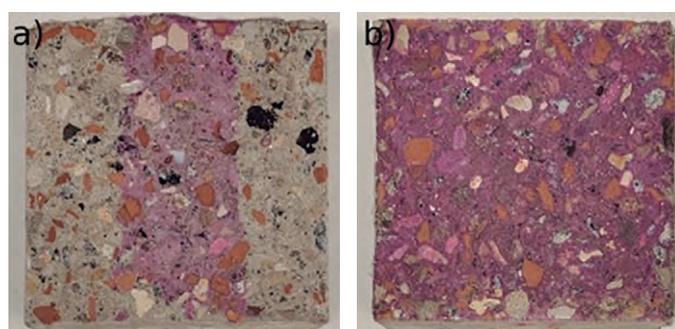


Figura 10: Profundidade de carbonatação: a) betão com incorporação de 75% de RCD; b) betão com incorporação de 75% de RCD funcionalizado com PCM.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo contribuiu significativamente para o avanço do conhecimento no campo dos materiais de construção sustentáveis, fornecendo contributos valiosos para o desenvolvimento de betões mais eficientes, mais sustentáveis e acima de tudo mais duráveis.

Em suma, este estudo abordou a incorporação de resíduos de construção e demolição funcionalizados com materiais de mudança de fase no betão, visando melhorar a sua eficiência e durabilidade, enquanto aborda questões importantes na indústria da construção, como a gestão de recursos naturais, gestão de resíduos e eficiência energética. Tendo sido possível observar que a funcionalização do RCD com PCM resultou em melhorias significativas em várias propriedades dos betões desenvolvidos.

Em termos de propriedades físicas, observou-se que a adição de RCD funcionalizado com PCM resultou em uma redução no consumo total de água do betão, mantendo a sua trabalhabilidade.



Somos a escolha dos profissionais há 69 anos.

Obrigado a todos pela confiança!



Além disso, a incorporação de RCD funcionalizado levou a uma diminuição na massa volumica do betão, o que pode ser atribuído à menor densidade dos agregados funcionalizados.

No que diz respeito às propriedades mecânicas, verificou-se que a resistência à compressão do betão foi afetada negativamente pela presença de RCD funcionalizado, especialmente nas misturas com maior teor de RCD. No entanto, a resistência à penetração de iões cloreto aumentou significativamente com a adição de RCD funcionalizado, indicando uma maior durabilidade em ambientes agressivos, especialmente em ambientes costeiros. Também a resistência à carbonatação foi significativamente melhorada com a incorporação de RCD funcionalizado com PCM, resultando em menores profundidades carbonatação, comparativamente com betões contendo RCD ou agregado natural.

Desta forma, a funcionalização do RCD com PCM apresenta potencial para melhorar significativamente algumas propriedades do betão, principalmente as relacionadas com a durabilidade. Estes resultados têm implicações importantes para a indústria da construção, fornecendo uma abordagem promissora para enfrentar desafios contemporâneos.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT), no âmbito da bolsa de doutoramento com referência UI/BD/152844/2022.

REFERÊNCIA

[1] G.A. Aguilar-Hernandez, S. Deetman, S. Merciai, J.F.D. Rodrigues, A. Tukker, Global distribution of material inflows to in-use stocks in 2011 and its implications for a circularity transition, *Journal of Industrial Ecology*, 25 (2021) 1447–1461.

[2] X. Zhao, R. Webber, P. Kalutara, W. Browne, J. Pienaar, Construction and demolition waste management in Australia: A mini-review, *Waste Management and Research*, 40 (2022) 34–46.

[3] Y. Zhang, W. Tan, Demolition waste recycling in China: New evidence from a demolition project for highway development, *Waste Management and Research*, 38 (2020) 696–702.

[4] The time of India, <https://timesofindia.indiatimes.com/business/articleshowprint/77747060.cms>, acesso em 20/02/2024.

[5] International Energy Agency (IEA), Energy efficiency 2018. www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm, acesso em 20/02/2024.

[6] China association of building energy efficiency, China Building Energy Research Report 2020. 2020.

[7] Z. Li, Y. Lu, R. Huang et al., Applications and technological challenges for heat recovery, storage and utilisation with latent thermal energy storage, *Applied Energy*, 283 (2021) e116277.

[8] A. M. Matos, J. Delgado, A. Guimarães, Energy-Efficiency Passive Strategies for Mediterranean Climate: An Overview, *Energies*, 15 (2022) e2572.

[9] S. Cunha, J. Aguiar, Phase change materials and energy efficiency

of buildings: A review of knowledge, *Journal of Energy Storage*, 27 (2020) e101083.

[10] S. Cunha, P. Leite, J. Aguiar, Characterization of innovative mortars with direct incorporation of phase change materials, *Journal of Energy Storage*, 30 (2020) e101439.

[11] S. Cunha, M. Lima, J. Aguiar, Influence of adding phase change materials on the physical and mechanical properties of cement mortars, *Construction and Building Materials*, 127 (2016) 1–10.

[12] K. Cellat, B. Beyhan, B. Kazanci, Y. Konuklu, H. Paksoy, Direct Incorporation of Butyl Stearate as Phase Change Material into Concrete for Energy Saving in Buildings, *Journal of Clean Energy Technologies*, 5 (2017)64–68.

[13] L. Cabeza, C. Castellón, M. Nogués, M. Medrano, R. Leppers, O. Zubillaga, Use of microencapsulated PCM in concrete walls for energy savings, *Energy and Buildings*, 39 (2007)113–119.

[14] M. Bahrar, Z. I. Djamaï, M. EL Mankibi, A. Si Larbi, M. Salvia, Numerical and experimental study on the use of microencapsulated phase change materials (PCMs) in textile reinforced concrete panels for energy storage, *Sustainable Cities and Society*, 41 (2018)455–468.

[15] K. Faraj, M. Khaled, J. Faraj, F. Hachem, C. Castelain, Phase change material thermal energy storage systems for cooling applications in buildings: A review, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 119 (2020), e109579.

[16] N. Kumar, S. K. Gupta, V. K. Sharma, Application of phase change material for thermal energy storage: An overview of recent advances, *Materials Today: Proceedings*, 44 (2021) 368–375.

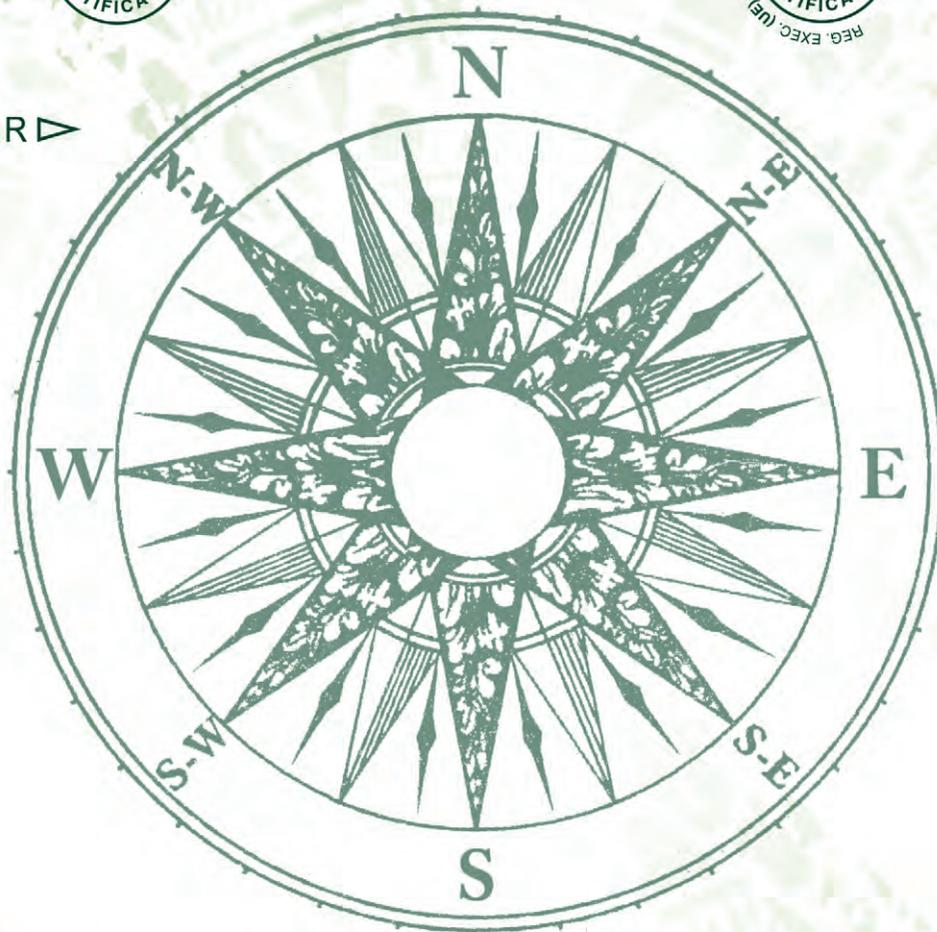


◁Certif▷ ▷HAR▷

CE
1328



Solar Keymark



Parceiro de Confiança no seu Negócio

CREDIBILIDADE - IMPARCIALIDADE - RIGOR
reconhecidos na certificação de **produtos e serviços** e de **sistemas de gestão**

Membro de vários Acordos de Reconhecimento Mútuo

Presente em 25 países

Acreditada pelo IPAC como organismo de certificação de produtos (incluindo Regulamento dos Produtos de Construção), serviços e sistemas de gestão



Entrevista

Cristiana Bonifácio | Diretora Técnica e Industrial da ARGATECNIC



COM MAIS DE 40 ANOS DE EXPERIÊNCIA, A ARGATECNIC TEM DESENVOLVIDO DIVERSAS SOLUÇÕES PARA OBRAS DE CONSTRUÇÃO E REABILITAÇÃO, PROCURANDO SEMPRE MATÉRIAS-PRIMAS MAIS SUSTENTÁVEIS, COM MENOR IMPACTE AMBIENTAL.

CRISTIANA BONIFÁCIO, DIRETORA TÉCNICA E INDUSTRIAL DA ARGATECNIC, EM ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, CONTA-NOS COMO FOI O PERCURSO DA EMPRESA, FALA-NOS SOBRE OS PRODUTOS E DESTACA A IMPORTÂNCIA DA PROCURA DE MATÉRIAS-PRIMAS MAIS SUSTENTÁVEIS QUE POSSUAM UM MENOR IMPACTE AMBIENTAL, E DA DIGITALIZAÇÃO, NOMEADAMENTE A INTENÇÃO DE ADERIR AO APCMC DATACHECK.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCREVERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

O percurso da ARGATECNIC é marcado por um legado sólido e contínuo de excelência. Como marca de referência, temos vindo a consolidar a nossa presença no mercado ao longo de vários anos. Iniciámos em 1982 com o fabrico de cimentos cola, sendo reconhecidos pela qualidade dos mesmos. A produção de argamassas foi também um crescente, tendo em 2004 apostado no fornecimento de obras de grande consumo, com a disponibilização de silos e respetivo equipamento de aplicação.

O caminho para os produtos mais técnicos foi uma evolução natural do mercado. A redução da obra nova e o aumento da reabilitação fez surgir novas soluções, de cariz mais técnico, ao nível do isolamento térmico, impermeabilização, reabilitação de cal, reparação de betão. É neste contexto que, em setembro de 2022, passámos por um processo de rebranding que implicou uma alteração de nome, imagem e de

posicionamento. Quisemos não só modernizar a marca e prepará-la para o futuro, como também espelhar a sua oferta e posicionamentos atuais. Esta mudança de posicionamento foi acompanhada por uma nova assinatura “argamassas técnicas para a construção”.

Atualmente, a ARGATECNIC dedica-se ao fabrico de produtos técnicos, fornecendo soluções que vão de encontro às necessidades dos nossos clientes. Com uma equipa técnico-comercial de norte a sul do país e ilhas, fornecemos um apoio técnico em obra e um acompanhamento próximo, desde a fase inicial da prescrição até à fase final pós-venda. Com a certificação da empresa segundo a ISO 9001, desde 2021, a ARGATECNIC garante qualidade e rigor em todos os seus produtos e processos, com vista sempre à melhoria contínua e à satisfação dos nossos clientes.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A NÍVEL TECNOLÓGICO? TÊM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

A construção está em constante mudança e a procura de novas soluções, mais eficazes e com melhor performance, sempre fez parte dos objetivos da ARGATECNIC. O setor do isolamento térmico tem-se destacado ao nível do crescimento e, neste sentido, estamos a desenvolver esta gama de produtos. A nossa equipa de IDI tem-se dedicado ao desenvolvimento de uma argamassa isolante, com bom desempenho ao nível do isolamento, não só térmico, mas também acústico e, simultaneamente, com bom comportamento ao fogo. Pretendemos lançar este produto no decorrer deste ano. Espera-se que esta solução seja uma mais-valia, pois não necessita de mão-de-obra especializada, e os tempos de execução são inferiores quando comparando com a solução tradicional de isolamento pelo exterior - ETICS.

A nível tecnológico, a ARGATECNIC encontra-se em fase de atualização dos seus *softwares* de produção e gestão que lhe permitirá um maior controlo e eficácia das suas atividades. A otimização do processo produtivo está também sempre presente, com o objetivo de aumentar a produtividade, minimizar desperdícios, rentabilizar recursos.

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

Destaco, sem qualquer dúvida, a argamassa de isolamento térmico LENA ETICS 824, um produto que comercializamos há cerca de 15 anos e que, ano após ano, tem incrementado o seu volume de vendas. Trata-se de um produto com uma excelente performance, com ótima trabalhabilidade e rentabilidade, o que tem cativado os nossos clientes. LENA ETICS 824 é uma argamassa fibrada, repelente à água, com elevada aderência e permeabilidade ao vapor de água. Permite realizar a colagem e barramento armado dos vários materiais isolantes (EPS, XPS, cortiça e lã de rocha) no sistema ETICS, sendo bastante versátil, permitindo a utilização tanto em obra nova como em situações de reabilitação.

DE QUE FORMA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ESTÁ A MUDAR O SETOR E EM PARTICULAR A EMPRESA?

A transformação digital tem sido uma realidade em vários setores do mercado e a construção não é exceção. Com a crescente necessidade de otimização de projetos, redução de custos e aumento da eficiência, a implementação de novas tecnologias tor-

nou-se cada vez mais presente no quotidiano das empresas do setor. A ARGATECNIC está comprometida com essa transição digital, convertendo documentos e informações em formatos digitais para facilitar o armazenamento, partilha e acesso rápido, tanto internamente quanto externamente, na divulgação de informações sobre produtos com clientes e parceiros.

Em breve, a ARGATECNIC irá aderir ao APCMC DataCheck, uma plataforma de armazenamento e distribuição de informações sobre produtos, que conecta fabricantes e distribuidores. Desenvolvida com metodologias internacionais, permitirá classificar os produtos (ETIM), criar fichas técnicas harmonizadas, importar tabelas de preços e fornecer informações detalhadas sobre os produtos. Essa base facilitará o download de todos os nossos dados por parte dos distribuidores de forma simples.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

A procura de matérias-primas mais sustentáveis, que possuam menor impacte ambiental, tem sido preocupação cons-

tante da ARGATECNIC. Temos estudado a utilização de produtos reciclados nas nossas argamassas, provenientes de outras indústrias, assim como de alternativas ao ligante cimento, com um impacte ao nível de emissões poluentes menor.

Para além disso, no nosso fabrico todos os desperdícios são reincorporados no processo, sempre com o intuito do reaproveitamento e otimização de recursos. Sempre que possível rentabilizamos um recurso escasso como a madeira, aumentando o ciclo de vida das paletes que transportam as nossas argamassas.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O FUTURO?

Existe uma carência habitacional e ela terá de ser suprimida, sobretudo pela via da reabilitação. Consideramos que em 2024 a procura se manterá, mas a instabilidade económica a qualquer momento poderá mudar as regras do jogo e por isso temos de estar atentos. A ARGATECNIC tem investido na internacionalização, promovendo a marca e os seus produtos, de forma a estar capacitada para enfrentar possíveis transformações no mercado.



Entrevista

Simão Sousa | Diretor Comercial da Diera



EMPRESA PORTUGUESA FUNDADA HÁ MAIS DE CINQUENTA ANOS E ADQUIRIDA PELO GRUPO BARBOT NO INÍCIO DE 2019, DESENVOLVE SOLUÇÕES TÉCNICAS PARA O MERCADO DA CONSTRUÇÃO NOVA E REABILITAÇÃO, E POSSUI UM CATÁLOGO EXTENSO DE PRODUTOS QUE ENGLOBALA ARGAMASSAS DE COLAGEM E BETUMAÇÃO DE CERÂMICA, SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO TÉRMICO, REBOCOS TÉCNICOS, SOLUÇÕES AUTO-NIVELANTES E DE IMPERMEABILIZAÇÃO, E AINDA TINTAS, VERNIZES E ESMALTES, ENTRE OUTROS.

SIMÃO SOUSA, DIRETOR COMERCIAL DA DIERA, EM ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, FALA-NOS SOBRE A EMPRESA E OS PRODUTOS QUE DESENVOLVEM. ABORDA AINDA A SUSTENTABILIDADE E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, ENTRE OUTROS TEMAS.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCREVERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

A Diera é uma empresa fundada em 1967, direcionada para os setores de produção de argamassas secas e tintas decorativas, e focada no mercado da indústria.

Atualmente, a Diera dispõe de quatro unidades de produção: duas na área do Porto, uma na zona de Santo Tirso, e mais recentemente uma em Rio Maior, inaugurada em 2023. Com estes polos industriais a sua capacidade de produção/dia ultrapassa as 400 toneladas que, acompanhadas por um serviço profissionalizado, tornam as unidades de fabrico capazes de responder às necessidades mais urgentes do mercado.

As soluções técnicas produzidas assentam no conceito Easy Natural Solutions, que têm como base a máxima trabalhabilidade e a máxima rentabilidade para o usuário.

Os sistemas construtivos que produz são desenvolvidos a pensar nas necessidades do cliente, tendo como base as melhores tecnologias conhecidas pela Diera, suportadas e desenvolvidas dentro de uma economia circular. O valor que acrescenta, face aos seus concorrentes, é a relação de proximidade com um serviço de excelência, diversificação de portfólio, qualidade acima da média e apoio técnico.

Com a aquisição de outras unidades de produção nacionais, a ampliação da sua equipa comercial, a diversificação de produtos e um plano de ação comercial ambicioso, a Diera espera alcançar um nível de qualidade e serviços inigualáveis dentro do setor das argamassas secas em Portugal.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A NÍVEL TECNOLÓGICO? TÊM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

As principais apostas da Diera na inovação de produtos prende-se com a utilização de materiais inovadores, criando soluções construtivas de alto desempenho, por via do desenvolvimento e formulações avançadas para melhorar a resistência e a durabilidade.

A sustentabilidade está presente na cultura da Diera. Recorremos a materiais sustentáveis, reciclados, mais leves e eco-friendly para atender às necessidades de uma construção sustentável. A utilização de embalagens recicláveis, juntamente com uma política de reciclagem de paletes, contribui para uma atuação mais responsável.

A Diera adota tecnologias avançadas no seu processo de fabrico de argamassas secas. O uso de sistemas de dosagem automatizados de última geração destaca o compromisso da empresa com a precisão e consistência na produção, o que contribui significativamente para a qualidade dos produtos finais.

Além disso, o investimento no desenvolvimento de softwares específicos para monitorizar em tempo real todo o processo de fabrico demonstra uma abordagem proativa e tecnologicamente avançada. Esse acompanhamento em tempo real, utilizando tecnologias integradas para monitorizar os parâmetros desejáveis, não apenas otimiza a eficiência operacional, mas também proporciona um maior controle da qualidade do produto.

A integração de tecnologias modernas não apenas eleva os padrões de produção, mas também posiciona a Diera como uma empresa inovadora no setor de argamassas secas de construção.

O compromisso com a automatização e monitorização em tempo real destaca a procura pela excelência e eficiência em todas as etapas do processo de fabrico.

Trabalhamos permanentemente para garantir a compatibilidade dos nossos produtos com os novos métodos construtivos inovadores, como a construção modular e os sistemas pré-fabricados.

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?



DIERA MULTIPAINT GT 500 REFLECT

Tinta 100% acrílica multi-superfícies com nanoesferas refletoras da maior parte da radiação solar, evitando a conversão em calor no substrato.

Tinta baseada numa dispersão aquosa, 100% acrílica, microesferas de vidro, cargas minerais selecionadas e aditivos devidamente equilibrados, com a finalidade de refletir grande parte da radiação solar, evitando assim que seja convertida em calor para o substrato.

Concebida para ser utilizada em multi-superfícies no interior e exterior. No interior minimiza o aparecimento de fungos, provocado pela condensação. No exterior confere as superfícies um acabamento mate, refletor, durável e limpo.



DIERA CL EASYFLEX



Cimento cola monocomponente fibro-reforçado de ligantes mistos com reduzida emissão de poeiras, aderência melhorada, tempo aberto alongado e deslizamento reduzido. Indicado para colagem multi-suporte e multi-revestimento em interiores e exteriores.

Embalagem de 20 kg com rendimento equivalente às tradicionais embalagens de 25 kg.

DE QUE FORMA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ESTÁ A MUDAR O SETOR E EM PARTICULAR A EMPRESA?

A transformação digital está a impulsionar a eficiência operacional das empresas ao automatizar tarefas rotineiras, reduzindo erros e aumentando a produtividade. A análise de dados avançada permite ao setor, e em especial à Diera, obter insights valiosos, que facilitam a tomada de decisões com base na informação. Além disso, a melhoria da experiência do cliente através de canais digitais que estamos a implementar fortalece os relacionamentos e aumenta a fidelidade que nos diferencia.

Na Diera, a implementação da machine learning está a aprimorar a personalização de produtos e serviços, antecipar necessidades dos nossos clientes e otimizar o canal Supply Chain. A implementação da Internet das Coisas (IoT), iniciada em 2023, vai permitir conectar as nossas unidades e os seus dispositivos, facilitando a monitorização em tempo real e manutenção preventiva, reduzindo custos operacionais.

A adaptação a novos modelos de negócios, como serviços baseados em plataforma online 2024, é uma tendência

impulsionada pela transformação digital. A agilidade torna-se crucial, permitindo que as empresas respondam rapidamente às mudanças no mercado e às necessidades dos clientes. Para a Diera, a transformação digital é um catalisador para a inovação e a competitividade no cenário empresarial atual.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

Na procura da sustentabilidade, a Diera adota diversas medidas para minimizar o impacto ambiental da nossa produção. A incorporação de materiais eco-friendly nos nossos produtos é uma prioridade, alinhando-nos com práticas construtivas mais amigas do meio ambiente. Além disso, implementamos rigorosos processos de reciclagem de resíduos gerados durante a produção, demonstrando o nosso compromisso com a redução de resíduos e a economia circular. Procuramos ativamente certificações sustentáveis reconhecidas para validar os nossos esforços em prol da sustentabilidade.

Em termos de eficiência energética, a Diera investe em tecnologias de produção eficientes para otimizar o consumo de energia durante todo o processo de fabrico. Consideramos a diversificação de fontes de energia, explorando opções renováveis, como a energia solar, para alimentar parte das nossas operações. A implementação de sistemas de gestão de energia inteligente permite monitorizar e ajustar o consumo energético ao longo do tempo, garantindo uma utilização eficiente dos recursos.

A Diera não apenas implementa práticas sustentáveis internamente, mas também se envolve ativamente em iniciativas da indústria e estabelece parcerias que promovem a sustentabilidade e a eficiência energética.

A visão da Diera vai para além da excelência na produção. Estamos comprometidos em liderar a transformação para práticas construtivas mais sustentáveis e eficientes em termos energéticos. Esses compromissos não apenas refletem os nossos valores, mas também posicionam a Diera como uma empresa inovadora e responsável, pronta para enfrentar os desafios ambientais do futuro.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA O FUTURO?

A Diera, antevendo e preparando-se para um abrandamento económico, reforçou a sua estrutura de forma proativa. Entendemos que a desaceleração da economia seria uma possibilidade já esperada. Como resposta estratégica, fortalecemos os nossos recursos humanos e infraestruturas. Este reforço engloba tanto o mercado interno como o mercado externo, possibilitando que a Diera atue com uma capacidade de resposta acima da média, mantendo um compromisso inabalável com a prestação de serviços de excelência.

Perante um possível abrandamento do mercado existente, a Diera está focada em explorar novos mercados, tanto a nível nacional quanto estrangeiro. Com apenas 50% da sua atuação atual no mercado nacional, a empresa tem uma vantagem estratégica; a capacidade de compensar qualquer desaceleração explorando territórios ainda não totalmente explorados.

Para o ano de 2024, a Diera almeja manter um crescimento de 20% verificado nos anos anteriores no setor das argamassas. Como uma marca portuguesa respeitada, a Diera destaca-se não apenas pela sua credibilidade, mas também pela qualidade dos seus produtos, excelência dos serviços e pela competitividade. Estes atributos consolidam a Diera como uma escolha a ter em conta no momento da aquisição.

Com uma visão estratégica que incorpora resiliência e um compromisso contínuo com a excelência, a Diera posiciona-se como uma força dinâmica e confiável no setor das argamassas para o corrente ano de 2024 e no futuro.

Entrevista

Sílvia Marques | Responsável de Comunicação e Imagem da Extrusal



PIONEIRA NA DEFESA DO MEIO AMBIENTE E PRESENTE NO MERCADO HÁ MAIS DE 50 ANOS, A EXTRUSAL MANTEVE-SE SEMPRE NA VANGUARDA TECNOLÓGICA, TENDO COMO FOCO A QUALIDADE DOS SEUS PRODUTOS E A SATISFAÇÃO DOS SEUS CLIENTES.

NESTA ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO” SÍLVIA MARQUES, RESPONSÁVEL DE COMUNICAÇÃO E IMAGEM DA EXTRUSAL, REVELA OS PRINCIPAIS MARCOS DA EMPRESA, A PREOCUPAÇÃO NÃO SÓ COM A CRIAÇÃO DE NOVOS PRODUTOS, MAS TAMBÉM COM A SUSTENTABILIDADE E O MEIO AMBIENTE.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCREVERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

Fundada em 1972, a Extrusal sempre se destacou no mercado como uma empresa pioneira em termos estratégicos, processuais e na apresentação de soluções e produtos. Como um dos principais players no setor de extrusão de perfis e peças em alumínio, a Extrusal possui um processo produtivo abrangente que engloba diversos departamentos especializados.

No seu processo produtivo, a Extrusal conta com um departamento de engenharia, uma fábrica de matrizes, responsável pela produção e manutenção destas ferramentas, e de um departamento de extrusão apoiado por um laboratório dedicado. Além disso, a empresa possui um departamento de tratamento de superfície, que inclui a anodização e lacagem, também respaldado por um laboratório especializado. Outros setores, tais como o departamento de Rutura Térmica, o centro de maquinação e departamentos de embalagem e expedição complementam todo o processo. De referir que a Extrusal disponibiliza aos seus clientes, Arquitetos e Prescritores, um serviço de Consultoria Técnica e Projeto.

A Extrusal tem sua sede em Aveiro, cidade natal, e possui centros logísticos estrategicamente distribuídos por todo o país, incluindo Lisboa, Estremoz, Ílhavo e Açores, além de presença nos PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa), como Angola, Cabo Verde e Moçambique. Além disso, o Grupo Extrusal conta com três showrooms localizados em Aveiro, Lisboa e Algarve, proporcionando aos clientes a oportunidade de

visualizar pessoalmente algumas das soluções oferecidas pela marca.

Comprometida com a qualidade de seus serviços e soluções, a Extrusal mantém várias certificações de qualidade ao longo dos anos. Entre elas estão a Qualanod, obtida em 1983, a Qualicoat em 1995, e as certificações ISO NP 14001 em 2002 e NP ISO 9001 em 2003. Essas certificações refletem o compromisso contínuo da empresa com os mais altos padrões de qualidade em todas as suas operações. A Extrusal foi uma das empresas pioneiras na adesão ao sistema de Etiquetagem Classe+ da ADENE. Para a obtenção da Marcação CE dos seus sistemas pelos seus clientes, a Extrusal desenvolveu em 2009 mais de 80 Ensaios e Cálculos de Tipo Iniciais.

A Extrusal optou por uma abordagem proativa diante as mudanças observadas no mercado, tanto em relação ao setor de negócios quanto aos mercados e tipos de soluções oferecidas. A Extrusal responde hoje a três grandes setores de atividade: arquitetura, indústria generalizada e indústria automóvel.

O mercado nacional continua a absorver o grande volume de negócio dedicado à Arquitetura, sendo a indústria distribuída de tanto para o mercado doméstico como externo.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A NÍVEL TECNOLÓGICO? TÊM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

Como mencionado anteriormente, embora atuemos em diversos setores de atividade, gostaríamos de destacar as nossas soluções para o setor da Arquitetura, que são de especial interesse para esta revista.

Assim como em muitos outros setores, o campo da construção está a passar por uma evolução significativa com a procura e as diretrizes cada vez mais voltadas para soluções que promovam a construção sustentável.

A nossa contribuição para a construção sustentável começa com o desenvolvimento de soluções altamente eficientes. Priorizamos sistemas que alcancem excelentes classificações energéticas, como a classificação A+ de acordo com o sistema de etiquetagem da Adene.

Para alcançar este objetivo, consideramos uma série de características desde a conceção da solução até os materiais isolantes e acessórios utilizados.

Ao desenvolver ou a aprimorar os nossos produtos, são analisados diversos aspetos, tais como: qual é a matéria-prima de base dos acessórios introduzidos? Qual é a durabilidade da solução aplicada? São materiais reciclados ou potencialmente recicláveis? Estas são apenas algumas das questões que consideramos, garantindo que as nossas soluções não apenas atendem aos mais altos padrões de eficiência energética, mas também, que sejam ambientalmente responsáveis em todas as etapas do ciclo de vida do produto.

Temos apostado em acessórios em alumínio, para que, por um lado seja dada uma liberdade criativa aos profissionais da construção de escolher o acabamento desejado (cor, textura e brilho), mas também porque o alumínio é um material sustentável, podendo ser reciclado infinitamente sem nunca perder as suas propriedades iniciais.

Em termos tecnológicos disponibilizamos a nossa biblioteca BIM, Building Information Modeling, dos principais sistemas de arquitetura. Os objetos em BIM foram concebidos e parametrizados para garantir uma utilização simples, intuitiva e otimizada.

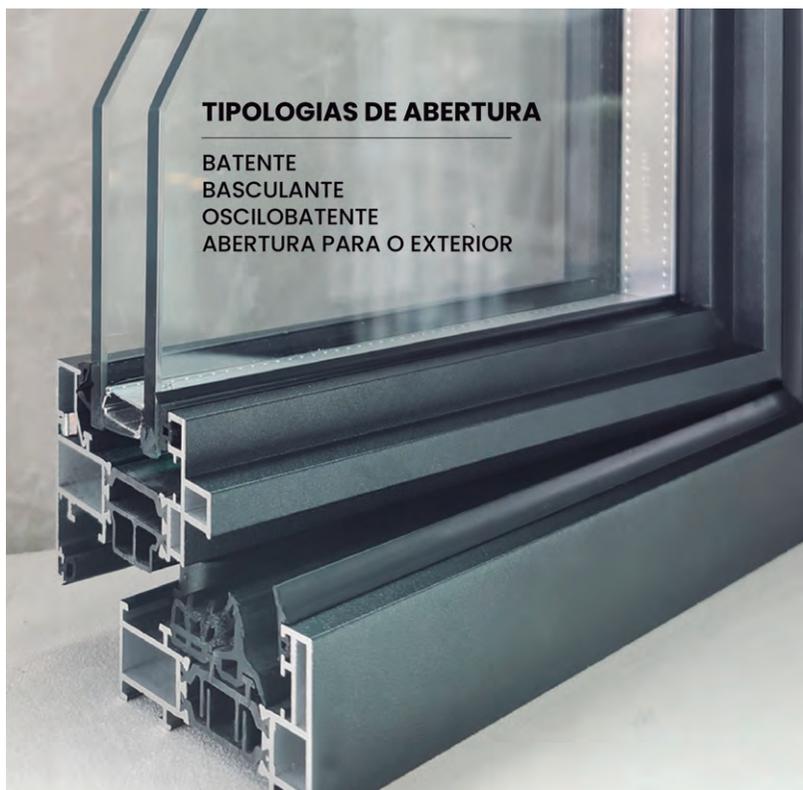
A informação dos produtos está categorizada para que intuitivamente o utilizador aceda a todas as suas características, desde as envergaduras dos vãos, espessuras de

envidraçamento, desempenhos (térmicos e acústicos), acessórios até ao tratamento de superfície admissível.

Oferecemos assim aos profissionais da arquitetura, da engenharia e da construção a informação e as ferramentas necessárias para a conceção, planificação, design, construção e gestão de edifícios e de infraestruturas de forma eficiente. Permitimos que todas as partes envolvidas trabalhem colaborativamente, acedendo simultaneamente ao mesmo projeto. A informação de cada projeto é reduzida a um único modelo digital, reduzindo assim desenhos/moldes individualizados.

Outro serviço oferecido pela Extrusal aos seus clientes é a modernização da sua presença online. Através desta plataforma atualizada, os utilizadores têm acesso a uma área reservada onde podem encontrar toda a informação técnica de que precisam, a apenas um clique de distância.

Temos novidade para 2024! Estamos de momento a ultimar os detalhes de uma nova solução para o setor da construção. Podemos adiantar que esta solução segue as mesmas diretrizes de sustentabilidade que nos guiam: uma solução eficiente com o máximo de materiais ecológicos!





Esta nova solução foi desenvolvida com o objetivo de promover um presente mais sustentável e, ao mesmo tempo, proporcionar o máximo conforto aos utilizadores. Estamos ansiosos para compartilhar mais detalhes em breve!

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

Destacamos o nosso sistema de batente A.175FE. Com um design que evoca elementos revivalistas, o A.175FE é o mais recente lançamento da nossa gama de soluções para caixilharia.

O A.175FE é um sistema que responde às tendências do mercado da reabilitação, combinando o minimalismo com elementos da clássica caixilharia de ferro. Introduzimos uma nova linha de acessórios para reforçar a harmonia estética de todo o sistema. Esta solução oferece diversas opções construtivas, desde o aro fixo até às opções de abertura de batente, basculante, oscilo batente e abertura para o

exterior. Além disso, é compatível com vidro duplo ou triplo, garantindo um excelente isolamento térmico e acústico.

O sistema A.175 FE faz parte da biblioteca BIM da Extrusal, fornecendo informações detalhadas, modelos em 3D e outros recursos essenciais para profissionais da construção integrarem o sistema em projetos de remodelação ou construção nova.

O A.175FE reflete o compromisso da marca Extrusal em oferecer soluções inovadoras, funcionais e esteticamente atraentes para o mercado de janelas e portas. Que prioriza a eficiência e sustentabilidade no seu todo.

DE QUE FORMA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ESTÁ A MUDAR O SETOR E EM PARTICULAR A EMPRESA?

No setor da construção, a transformação digital tem assumido igualmente um papel e um impacto bastante positivos. Como falado anteriormente, a título de exemplo, as bibliotecas BIM são excelentes ferramentas de trabalho baseadas num modelo tridimensional (3D) que proporciona aos profissionais

da arquitetura, da engenharia e da construção a informação e as ferramentas necessárias para a conceção, planificação, design, construção e gestão de edifícios e de infraestruturas de forma eficiente. Permite que todas as partes envolvidas trabalhem colaborativamente, acedendo simultaneamente ao mesmo projeto. A informação de cada projeto é reduzida a um único modelo digital, reduzindo assim desenhos/modelos individualizados.

Quando esses dados são processados de maneira adequada, eles convertem-se em informações valiosas, que por sua vez geram conhecimento. Este ciclo possibilita tomadas de decisão mais ágeis e precisas. Entre as ferramentas que contribuem para isso estão o site da empresa, com suas ferramentas de análise de estatísticas, e o CRM, onde as informações recolhidas são organizadas e trabalhadas para gerar dados relevantes.

Em termos de procedimentos, a automação de processos impulsiona a eficiência e a rapidez, permitindo que as pessoas se concentrem em atividades de maior valor agregado.

Essa abordagem também facilita uma monitorização mais eficaz e o uso mais eficiente da energia, resultando numa redução do consumo energético e tornando a produção mais sustentável. A transformação digital está alinhada com a sustentabilidade quando consideramos a crescente adoção de suportes digitais e multimédia em detrimento do uso de papel ou até mesmo da necessidade de presença física.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

Sim, a sustentabilidade é um dos valores da marca Extrusal. Portanto, toda a nossa fileira industrial está orientada nesse sentido.

Para começar, contamos com uma vantagem significativa no âmbito da sustentabilidade: nossa matéria-prima, o alumínio. O alumínio é um material notável, capaz de manter suas propriedades originais mesmo após ser reciclado.

Na Extrusal, trabalhamos com várias ligas de alumínio, incluindo 6060, 6063, 6061 e 6082. Em alguns casos, conseguimos incorporar até 40% de material reciclado, conforme estabelecido pela norma EN14021.

PROCESSO PRODUTIVO

Nos últimos anos, o Grupo Extrusal tem mantido um firme compromisso com o uso de energias renováveis, com aproximadamente 30% de nossa energia proveniente dessas fontes. Adicionalmente, temos concentrado esforços em reduzir e otimizar o consumo de recursos hídricos, bem como em minimizar a produção de resíduos. Regularmente, conduzimos análises das emissões de nossas instalações de tratamento de águas residuais e chaminés.

No que diz respeito ao equipamento fabril, sempre priorizamos a aquisição de equipamentos que garantam a segurança e promovam a saúde de nossos colaboradores. Além disso, fornecemos equipamentos de proteção individual adequados para todos os funcionários.

Também nos empenhamos em otimizar e manter os nossos equipamentos e layouts para assegurar um consumo energético racionalizado. Além disso, valorizamos o uso de materiais reciclados, como papel e cartão, e procuramos adotar práticas que estejam alinhadas com os melhores padrões de pre-

servação florestal, visando contribuir para o bem-estar da sociedade como um todo.

SELEÇÃO DE FORNECEDORES

Procuramos estabelecer parcerias com fornecedores que tenham estratégias sustentáveis bem estabelecidas, com foco na economia circular para reduzir a nossa pegada ambiental.

DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS

A preocupação com a preservação ambiental impulsiona-nos para a criação de soluções que refletem a sustentabilidade das construções. Temos equipas multidisciplinares que consideram as tendências da construção, legislação vigente, mudanças climáticas, impactos ambientais, eficiência energética, bem-estar dos utilizadores e conforto das habitações.

A inclusão de acessórios que promovam a sustentabilidade é outro aspeto, já mencionado anteriormente, que levamos em consideração. Procuramos materiais reciclados ou com potencial de reciclagem, bem como aqueles com processos produtivos de menor impacto ambiental.

As nossas soluções de janelas e portas, sejam elas de abrir ou de correr, são submetidas a ensaios rigorosos para garantir um desempenho térmico, acústico e de desempenho AEV (permeabilidade ao ar, estanqueidade à água e resistência ao vento) otimizado. A Extrusal foi uma das empresas pioneiras a adotar o sistema de etiquetagem Classe+, promovido pela Adene.

CAMPANHAS DE SENSIBILIZAÇÃO

Acreditamos firmemente que a responsabilidade ambiental vai além do desenvolvimento de soluções sustentáveis e do processo produtivo. As diretrizes internas da Extrusal visam criar um clima psicológico que promova um maior comprometimento dos colaboradores com a sustentabilidade ambiental.

Além disso, a Extrusal está envolvida com a comunidade local, apoiando iniciativas que promovam a sustentabilidade e estilos de vida saudáveis, tanto em entidades públicas quanto privadas.

Temos o compromisso de promover a conscientização sobre a economia circular na comunidade interna, com nossos parceiros e clientes. Ao longo dos anos, implementamos diversas campanhas de sensibilização para a reciclagem e reutilização de materiais. No início de 2021, lançamos a campanha "Menos plástico, mais alumínio", que enfatiza essa mensagem.

Por fim, naturalmente que a Extrusal, por ser certificada pela NP EN ISO 14001, tem assumido uma postura proativa na sustentabilidade. A cada ano, as metas e objetivos definidos obedecem a critérios cada vez mais rigorosos.

A Extrusal é exigente consigo mesma para responder, assim, de forma cada vez mais assertiva às questões ambientais. A estratégia do grupo recairá sempre na apresentação de soluções assentes na inovação tecnológica para uma maior sustentabilidade do produto como do processo produtivo.

Realizámos em 2023, medições corporativas da pegada de carbono, em conformidade com a ISO 14064-1:2018 e o GHG Protocol. Em relação às emissões relativas, considerando as categorias 1 e 2, registamos uma média de 0,50 kg CO₂e/tonelada de produto acabado.

Para os próximos 8 anos, iremos implementar 5 medidas com o objetivo de reduzir aproximadamente 495,4 toneladas de CO₂ por ano.

Ainda para 2024, pretendemos publicar o nosso Relatório de Responsabilidade Social Corporativa e Ambiental. Iremos realizar alterações na frota automóvel, incluindo a substituição de 3 veículos a diesel por híbridos plug-in e a substituição de 2 veículos a diesel por 2 veículos a biocombustível.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O FUTURO?

Antecipa-se um ano desafiador devido ao impacto de diversas variáveis, como as taxas de juro, o contexto geopolítico internacional e, a nível nacional, a instabilidade decorrente das eleições e das alterações legislativas. Esses fatores têm gerado incerteza e instabilidade, levando à redução da confiança dos agentes do mercado e ao adiamento de decisões de investimento.

No entanto, é durante períodos de maior instabilidade que surgem oportunidades promissoras, e alguns investidores estão a posicionar-se para aproveitar este cenário de mercado.

É fundamental estarmos preparados para enfrentar os desafios futuros e assumirmos uma atitude proativa. Atentos à evolução do mercado, continuaremos focados na qualidade do serviço e do produto, apostando na inovação das nossas soluções.

Independentemente das incertezas que o futuro possa trazer, reafirmamos o nosso compromisso com a construção de um mundo mais sustentável. A transformação digital permanecerá como uma das nossas principais diretrizes e caminhos a seguir.

Entrevista

Vera Silva | Diretora de Marketing da Kingspan Insulation Southern Europe



A KINGSPAN É O LÍDER MUNDIAL EM SOLUÇÕES TÉRMICAS E DE ENVOLVENTE DE EDIFÍCIOS DE ELEVADO DESEMPENHO. A MISSÃO DA EMPRESA É ACELERAR UM FUTURO COM ZERO EMISSÕES LÍQUIDAS, COLOCANDO AS PESSOAS E O PLANETA NO CENTRO DA ATIVIDADE, PROMOVEDO A SUSTENTABILIDADE, A INOVAÇÃO E O DESEMPENHO. NA KINGSPAN, AS SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO TÉRMICO E DE ENVOLVENTE PERMITEM EDIFÍCIOS MAIS EFICIENTES E INOVADORES.

EM ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, VERA SILVA, DIRETORA DE MARKETING DA KINGSPAN INSULATION SOUTHERN EUROPE, FALOU-NOS DO GRUPO E DO PERCURSO QUE A EMPRESA TEM VINDO A TER EM PORTUGAL, ASSIM COMO DO TRABALHO QUE TEM DESENVOLVIDO. APROVEITOU AINDA PARA FALAR DOS PRODUTOS E DAS SUAS ESPECIFICAÇÕES.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCREVERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

A Kingspan Insulation está em Portugal desde 2019 e o percurso tem sido consistente e crescente, mas discreto. Apresentamos ao mercado uma gama completa de produtos de isolamento térmico de PIR (poliisocianurato) de elevado desempenho para aplicações na construção e indústria. Contudo, o objetivo é consolidar a nossa presença através da introdução de outras soluções que o Grupo Kingspan possui. Marcas como a Onduline e a Alaço, bem conhecidas no mercado nacional, pertencem ao Grupo Kingspan e também com elas continuaremos a crescer em Portugal.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A NÍVEL TECNOLÓGICO? TEM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

A Kingspan tem um centro de excelência e inovação global inaugurado em 2019, o IKON, focado na ciência avançada de materiais e na digitalização.

A partir do trabalho realizado neste centro de inovação, a Kingspan tem lançado produtos diferenciados e inovadores, como o OPTIM-R ou materiais bio-based (com elevadas percentagens de conteúdo biológico). Neste centro têm sido também desenvolvidas, ou adaptadas, tecnologias que facilitam o trabalho dos colaboradores, clientes e parceiros

da Kingspan, como por exemplo soluções BIM ou programas de cálculo.

Em Portugal iremos continuar o trabalho desenvolvido com os nossos produtos PIR, aumentar a visibilidade da marca Kingspan e a gama de soluções construtivas.

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

Como disse, em Portugal temos trabalhado com uma gama de PIR (poliisocianurato) para a construção e indústria. No setor da construção este produto tem aplicação nas coberturas, paredes e pavimentos, e com a principal vantagem de ter um desempenho térmico, muitíssimo diferenciador.

DE QUE FORMA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ESTÁ A MUDAR O SETOR E EM PARTICULAR A EMPRESA?

É inevitável esta transformação também acontecer no setor da construção, aliás, se as empresas do setor pretendem permanecer competitivas têm que se adaptar muito rapidamente, porque as mudanças hoje acontecem a um ritmo muito acelerado. Neste setor fala-se muito de softwares de cálculo, de desenho, gestão de projecto e de BIM, mas a transformação está a acontecer a um nível muito mais profundo.

A transformação está a acontecer nos processos internos das organizações, aumentando a digitalização dos processos administrativos, produtivos e de relação com o cliente (clientes transacionais e não-transacionais).

A relação com o cliente neste setor tradicional ainda é muito “presencial”, especialmente porque Portugal é um mercado pequeno, contudo a informação sobre o cliente é tanta, e tão importante, que é fundamental adicionar ferramentas digitais ao processo comercial. Por outro lado, o comércio digital (e-commerce) começa a ganhar expressão e é inevitável que tal aconteça, quer no canal B2B, quer B2C. A Kingspan tem atualmente uma forte componente digital em todos os seus processos, até porque, dada a dimensão da empresa e dispersão geográfica, não poderia ser de outra forma. Contudo, esta transformação é contínua e acontece dia-a-dia dentro da empresa, incluindo todos os colaboradores, clientes e parceiros.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

Estas questões são incontornáveis e eu diria mesmo ultrapassadas. Já não estamos num mercado onde estes “chavões” tenham relevância, visto terem que estar incorporados na estratégia das empresas. É como perguntar se o uso de telemóvel faz parte da vida quotidiana... Não faz sentido. Hoje temos que trabalhar no sentido de ir mais além e mostrar que a nossa empresa e produtos permitem

integrar-se no conceito de circularidade, que permitem melhorar o conforto e qualidade de vida das pessoas, e que durante o ciclo de vida da sua utilização permitem uma boa relação custo-benefício. Ou seja, temos que esmiuçar o conceito da sustentabilidade indo à sua origem, e acrescentando valor à sua vertente ambiental, social e económica, em todo o tempo de vida da solução construtiva e, conseqüentemente, do edifício.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O FUTURO?

A Kingspan é uma empresa sólida e estável com mais de 60 anos e tem, ao longo do tempo, assistido a variações e instabilidades no mercado. É uma empresa estável e resiliente, mas obviamente não imune a todas as flutuações. Contudo, sendo uma empresa global presente em 5 continentes, em mais de 80 países e com uma grande diversidade de produtos e soluções, essa instabilidade acaba por se esbater.

Quanto à imprevisibilidade, ela é hoje uma constância na vida, em todas as decisões, em todos os setores, e em todos os momentos; na verdade não me ocorrem exceções. Penso que aliás é a capacidade de gerir essa imprevisibilidade, e mudança constante, que nos faz e fará diferenciadores.

Obviamente que há dados e análises que podem e devem ser realizadas, mas haverá cada vez mais esse fator de imprevisibilidade que nos assusta e desafia, mas também nos encoraja para momentos melhores.



Entrevista

Manuel Cardoso | Diretor Comercial da marca LABO
Paulo Antunes | Diretor Comercial Nacional da Labo Portugal



Manuel Cardoso
Diretor Comercial da marca LABO



PRESENTE NO MERCADO PORTUGUÊS HÁ JÁ 30 ANOS, A LABO PORTUGAL DEDICA-SE AO DESENVOLVIMENTO E PRODUÇÃO DE PRODUTOS QUÍMICOS, SEMPRE CONSCIENTES DA IMPORTÂNCIA DE UM DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E AMBIENTAL NA PROTEÇÃO E PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE. A ESTRATÉGIA DA LABO PORTUGAL PASSA POR ALIAR O DESENVOLVIMENTO E PROGRESSO À DIMINUIÇÃO DO IMPACTO AMBIENTAL DURANTE A FABRICAÇÃO E APLICAÇÃO DOS NOSSOS PRODUTOS.

MANUEL CARDOSO, DIRETOR COMERCIAL DA MARCA LABO E PAULO ANTUNES, DIRETOR COMERCIAL NACIONAL DA LABO PORTUGAL, NESTA ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, FALARAM-NOS SOBRE A EMPRESA, OS PRODUTOS E AS PREOCUPAÇÕES QUE TÊM COM A SUSTENTABILIDADE E COM O MEIO AMBIENTE.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCREVERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

A Labo Portugal, SA é uma empresa que pertence a um grupo francês - Grupo Titel Holding e que está no mercado português desde 1994, comemoramos este ano o

nosso 30º aniversário. O Grupo tem vindo sempre a crescer em posicionamento de mercado, estando presente em vários países além de Portugal, como França, Ilha da Reunião e Espanha, com mais de 10 empresas filiais. Com uma faturação anual de 60 milhões de euros, emprega cerca de 320 colaboradores.

A Labo Portugal é uma das filiais do Grupo, sediada na Marinha Grande, na Zona Industrial, com cerca de 40 colaboradores, dos quais fazem parte uma rede de técnicos comerciais em todo o território nacional, que garantem o apoio técnico no terreno que o nosso cliente precisa, garantindo sempre a apresentação das melhores soluções para a construção e prestigiando a marca LABO. Sabemos que o mais importante é abordar de perto o problema do nosso cliente e apresentar de imediato a solução, com o know-how que fomos adquirindo ao longo destes anos. É isso que nos distingue: a proximidade ao cliente.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A

NÍVEL TECNOLÓGICO? TÊM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

O Grupo tem um Laboratório de Investigação e Desenvolvimento que está a trabalhar continuamente na pesquisa de novas matérias-primas e soluções para responder ao nível de exigência cada vez mais elevado do setor. A unidade de produção principal em França está a preparar o projeto Horizon25 para reequipar e reestruturar toda a área de fabricação, acondicionamento e expedição com a tecnologia mais avançada.

Este ano temos previsto o lançamento de um novo revestimento mineral para impermeabilização de piscinas.

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

O REBOCO PISCINA a lançar já no próximo mês será um substituto da versão atual, como resultado de 2 anos de investigação e desenvolvimento.

A sua função 2 em 1 permite com um só produto impermeabilizar e revestir a superfície com acabamento mineral natural, pois apresenta excelente resistência ao cloro, cloreto de sódio e à radiação ultravioleta, podendo ficar diretamente em contacto com a água. É indicado para lagos, fontes e piscinas, mesmo de formas complexas, graças à sua ótima trabalhabilidade. A sua textura final permite criar uma superfície antiderrapante, ideal para os fundos de piscina e para zonas específicas de acesso, como escadas.

DE QUE FORMA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ESTÁ A MUDAR O SETOR E EM PARTICULAR A EMPRESA?

Sabemos que o fenómeno da transformação digital é uma estratégia de negócios abrangente a todos os mercados como forma de melhorar a competitividade das empresas, e estamos a acompanhar essa evolução, o comportamento do consumidor, a regula-

mentação obrigatória e as próprias condições de mercado.

A nossa força comercial tem à disposição sistemas de gestão de clientes digitais atualmente mais eficazes, que permitem assegurar uma melhor e maior capacidade de reposta no terreno e a nível de processos operacionais internos. Esta mudança tem-nos permitido tornarmo-nos mais eficientes, com um balanço final vantajoso.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

Sendo uma empresa de produtos químicos, estamos conscientes da importância de um Desenvolvimento Sustentável e Ambiental na proteção e preservação do meio ambiente.

A estratégia da Labo Portugal passa por aliar o desenvolvimento e progresso à diminuição do impacto ambiental durante a fabricação e aplicação dos nossos produtos. Cumprimos as exigências quer internas do Grupo, quer regulamentares nacionais e europeias, entre elas:

- Diminuição do conteúdo de Compostos Orgânicos Voláteis (COV's) nos revestimentos por pintura, de modo a combater as consequências adversas do efeito de estufa;
- Desenvolvimento de fórmulas inovadoras e eficazes em sistemas aquosos de modo a limitar a utilização de produtos derivados do petróleo;
- Eliminação de substâncias bio-persistentes e substituição de substâncias cancerígenas, mutagénicas ou tóxicas para reprodução (CMR);
- Obtenção de etiquetas "verdes" nos nossos produtos por entidades externas (EXCELL PLUS, EXCELL ZONE VERTE) atestando a inocuidade para o ambiente durante a utilização dos mesmos;
- Desenvolvimento de um plano de ação com o objetivo de identificar e melhorar pontos da área de fabricação com impacto na saúde do trabalhador;
- Cumprimento e incentivo à triagem e recolha de resíduos;
- Diminuição do consumo energético.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O FUTURO?

A instabilidade é uma realidade, ou pelo menos o abrandamento da produção no setor da construção nova, mas, tal como em anos anteriores, estamos preparados para oferecer soluções mais diversificadas e abordar outros mercados, como a reabilitação de edifícios.

Neste contexto de imprevisibilidade a nossa aposta é a Inovação - desenvolver e testar novos produtos, aumentar a inovação produtiva e qualificação da nossa força técnica comercial.



Sistema Adesivo/Betume com emissões de CO₂ COMPENSADAS



A MAPEI ESTÁ ATUALMENTE ENTRE OS PRINCIPAIS FABRICANTES MUNDIAIS DE PRODUTOS QUÍMICOS PARA A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO. OFERECE SOLUÇÕES DE ELEVADA QUALIDADE, DURÁVEIS, QUE RESPEITAM O PLANETA E AS PESSOAS. COM A MESMA COMPETÊNCIA, CONTRIBUÍ PARA AS OBRAS ARQUITETÓNICAS E INFRAESTRUTURAIS MAIS IMPORTANTES A NÍVEL MUNDIAL, AOS PROJETOS RESIDENCIAIS E À REABILITAÇÃO DE EDIFÍCIOS HISTÓRICOS.

NESTA ENTREVISTA À REVISTA “MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO”, MARCO FERRO, DIRETOR COMERCIAL DA MAPEI, FAZ-NOS UMA BREVE DESCRIÇÃO SOBRE A EMPRESA E O SEU POSICIONAMENTO NO MERCADO. ALÉM DISSO, FALA-NOS SOBRE OS PRODUTOS E DA IMPORTÂNCIA QUE TEM PARA A EMPRESA AS QUESTÕES LIGADAS À SUSTENTABILIDADE.

MARCA DE REFERÊNCIA E PRESENTE NO MERCADO HÁ VÁRIOS ANOS, COMO DESCRERIA O PERCURSO DA EMPRESA?

A Mapei iniciou a sua atividade em Portugal no final de 2001 com o objetivo de estar mais perto dos clientes, criar uma oferta ajustada às exigências locais e reduzir ao mínimo os custos de transporte. Desde então a filial portuguesa do Grupo Mapei tem vindo a crescer de forma sustentável, ganhando uma quota sempre mais importante no segmento dos produtos químicos para a construção.

Atualmente, a empresa conta com cerca de 100 colaboradores, distribuídos entre a nova fábrica e armazém em Cantanhede, os escritórios centrais em Lisboa e uma rede de técnicos e comerciais que prestam o serviço de

aconselhamento, assistência técnica e consultoria em Portugal Continental e Ilhas.

O nosso sucesso assenta em 4 pilares:

- Uma gama alargada de sistemas para satisfazer qualquer exigência, quer na fase de projeto, quer de obra;
- Produtos de elevadas prestações, certificados, eco sustentáveis e seguros para os utilizadores;
- Um serviço de pré e pós-venda de excelência;
- E obviamente, a garantia de qualidade da marca Mapei.

QUAIS AS PRINCIPAIS APOSTAS NA INOVAÇÃO DE PRODUTOS, TANTO A NÍVEL DE MATERIAIS COMO A NÍVEL TECNOLÓGICO? TÊM PREVISTO O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E/OU SOLUÇÕES PARA ESTE ANO?

A grande aposta para 2024 e para o futuro da Mapei é a linha ZERO, uma gama de produtos com compensação total de CO₂ emitido durante o seu ciclo de vida, através da compra de créditos ambientais certificados para projetos de energia renovável e reforestação. Neste âmbito lançamos em janeiro de 2024 o KERAFLEX XX ZERO e o ULTRACOLOR PLUS ZERO, o primeiro sistema adesivo/betume para o assentamento de cerâmica, com emissões compensadas.

DENTRO DA VOSSA GAMA DE PRODUTOS, QUER DESTACAR ALGUM EM PARTICULAR?

Como é de conhecimento comum no nosso setor, em setembro de 2022 o Grupo Mapei

adquiriu a Profilpas, um grupo internacional especializado em perfis técnicos e decorativos. Desde 1 de outubro de 2023, a Mapei Portugal integrou a Profilpas Portugal. Graças a esta aquisição estratégica, a Mapei é a única marca do mercado com uma gama completa de produtos para a instalação e acabamento de pavimentos e revestimentos em cerâmica, madeira, laminados, linóleo e alcatifa, acrescentando valor à sua oferta aos projetistas, aplicadores e revendedores.

QUESTÕES COMO A SUSTENTABILIDADE E A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA FAZEM PARTE DA VOSSA ESTRATÉGIA? QUE MEDIDAS TÊM SIDO IMPLEMENTADAS PELA EMPRESA?

A sustentabilidade é um dos pilares do modelo de governança empresarial do Grupo Mapei, que em 2022 emitiu o seu primeiro Relatório de Sustentabilidade a nível global que inclui todas as subsidiárias totalmente consolidadas, descrevendo assim a realidade Mapei em todos os 57 países onde opera. Em Portugal adotamos várias medidas estratégicas neste sentido, quer do ponto de vista das infraestruturas, quer dos processos, mas sobretudo apostamos na promoção de soluções amigas do ambiente e do aplicador e que garante uma maior durabilidade do edificado... produtos duráveis = menos resíduos, menor utilização de recursos = menor impacto ambiental.

TENDO EM CONTA QUE O CENÁRIO DE IMPREVISIBILIDADE DOS MERCADOS E ALGUNS FATORES DE INSTABILIDADE SE VÃO MANTER, QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O FUTURO?

Embora seja difícil prever com precisão o futuro da construção em Portugal, algumas tendências sugerem que o setor continuará a ser impulsionado pela urbanização, reabilitação urbana, necessidade de habitação e infraestrutura. O aumento na demanda por edifícios energeticamente eficientes e eco sustentáveis e a construção off-site também podem desempenhar papéis importantes para o crescimento da indústria da construção. Por outro lado, a disponibilidade de mão-de-obra qualificada continuará a ser um desafio para todos os intervenientes.

Na Mapei, mantemos a nossa ambição de estar sempre um passo à frente, proporcionando aos nossos parceiros uma oferta de soluções sempre mais alargada e adequada às exigências do mercado local, especialmente nos segmentos da reabilitação e das infraestruturas, apostando ainda mais na especialização da nossa equipa técnica e comercial, para dar um suporte sempre mais próximo e competente a todos os profissionais da construção e, por fim, alargando os nossos horizontes a segmentos de mercado que oferecem novas oportunidades de negócio.



civitta

Gestluz Consultores é agora Civitta

A Civitta, empresa de consultoria líder na Europa Central e de Leste e nos países nórdicos, uniu-se à portuguesa Gestluz Consultores, que passará a operar como Civitta. O Porto torna-se o 31º escritório da empresa, presente em 21 países europeus e asiáticos, expandindo a presença da Civitta no Sul da Europa.

A Gestluz, fundada em 1994, é reconhecida pela sua excelência como empresa de consultoria de inovação e financiamento em Portugal. Com vasta experiência em angariação de financiamento público e privado, nacional e da UE, assegurou mais de mil milhões de euros de investimento aprovado.

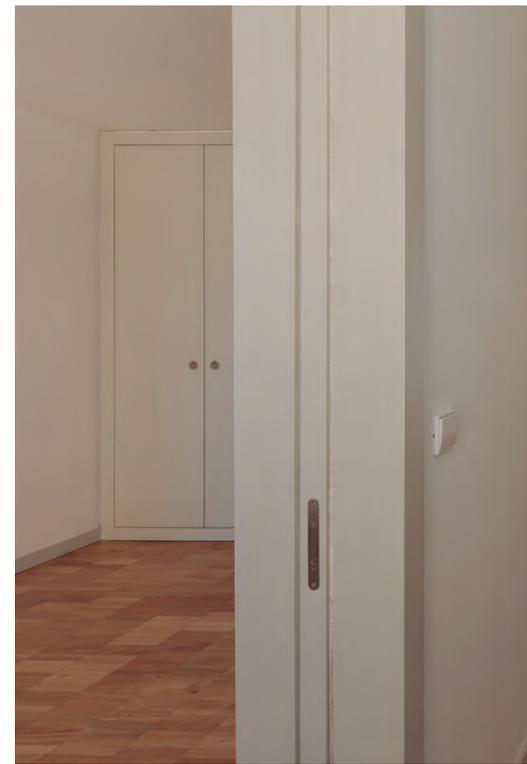
A Gestluz também se destaca na realização de projetos nas áreas do empreendedorismo, inovação, competitividade, transferência de tecnologia e competitividade empresarial. Desenvolve ainda projetos de desenvolvimento territorial e organizacional para o setor público.

A experiência conjunta visa tornar a Civitta, em Portugal, numa referência para empresas e organismos públicos no acesso a financiamento para projetos inovadores e consultoria em transformação digital.

www.civitta.com

Reabilitação

Habitação coletiva no Bonfim



Trata-se de uma intervenção de reabilitação em dois lotes contíguos, com duas casas simétricas construídas no início do séc. XX, cujos logradouros se prolongavam até uma travessa de carácter algo precário. As duas casas estavam devolutas há décadas, alteradas e em pré-ruína. Têm a tipologia típica das habitações unifamiliares dessa época, e as paredes exteriores estruturais, em alvenaria de granito com cantarias na fachada principal, encontravam-se em bom estado.

A intervenção preserva e requalifica os edifícios históricos pré-existentes, e completa o vazio urbano junto à travessa com a construção de um novo edifício. Foram criadas sete frações para habitação permanente, com tipologias T1+2, T2 e T4. As duas ruas têm uma diferença de cota aproximada a um piso e, nesse piso, relacionado com transparência com a travessa, foram criadas condições para entrada e estacionamento de automóveis, motocicletas e bicicletas.

Cada uma das casas pré-existentes foi dividida em duas frações. Manteve-se o carácter original das construções, preservando o esquema tipológico e as características espaciais dele resultante, e recuperou-se a imagem original das fachadas, restaurando as portas de entrada e as portadas originais, e substituindo os caixilhos por caixilhos de madeira idênticos. A mansarda, existente em apenas uma das casas, foi duplicada, completando a simetria do conjunto.



Mantiveram-se as duas entradas originais e as escadas de um lanço para os patamares de piso, a partir dos quais se faz o acesso, em cada lado, a duas habitações. As escadas interiores são sobrepostas, e acompanhadas em ambos os lados de compartimentos de serviço e / ou armários, mantendo a solução original onde as alcovas encostavam à escada deixando os espaços principais junto às fachadas.

Relativamente ao novo volume, construído na Travessa de Sto. Isidro, tem a fachada principal à face do arruamento, tal como os edifícios vizinhos, e cêrcea integrada no perfil da rua. A configuração da planta é irregular pois, para além de uma torção na fachada da rua, a fachada posterior faz a transição entre os alinhamentos das empenas dos vizinhos, funcionando como um verdadeiro elemento de colmatação, fecho e remate no

quarteirão que se encontrava incompleto. Esta irregularidade deu origem a tipologias invulgares, que tiram partido da transparência entre fachadas e definem espaços fluidos e luminosos.

Ficha Técnica:

- Arquitetura: Inês Pimentel
- Fotógrafo: Arménio Teixeira
- Construtor: Jaime Guimarães & CA, Lda

AGÊNCIAS

AD communication
Rua São Nicolau, 2, Sala 205
4520-248 Santa Maria da Feira
Tel.: 256 391 998
E-mail: ad@adcommunication.net
Site: www.adcommunication.pt

Atrevia
Rua de Costa Cabral, 777 A, sala 11
4200-212 Porto
Tel.: 221 123 394
Site: www.atrevia.com/pt

GCIMEDIA Group
Rua D. Pedro Cristo 1A
1700-135 Lisboa
Tel.: 218 474 921
E-mail: geral@gcimedia.pt
Site: www.gcimedia.pt

Hill+Knowlton Strategies
Avenida 24 de Julho, 62, piso 6
1200-869 Lisbon
Site: www.hkstrategies.com

Jervis Pereira - Comunicação & Marketing
Rua José Galhardo 1, Loja 1, Cave
1750-131 Lumiar, Lisboa
Tel.: 213 916 600
E-mail: geral@jervispereira.pt
Site: www.jervispereira.pt

Young Network Group
Rua Fernando Vaz, 12 A
1750-108 Lisboa
Tel.: 217 506 050
E-mail: geral@youngnetworkgroup.com
Site: www.youngnetworkgroup.com

DIVULGAÇÃO

Carmo Wood
Av. Marquês de Tomar, 2, 4º
1050-155 Lisboa
Tel.: 213 132 200
Site: www.carmo.com

Geberit Tecnologia Sanitária, SA
Rua Cupertino Miranda, 12, 2º A
1600-485 Lisboa
Tel.: 800 252 627
E-mail: info.iberia@geberit.com
Site: www.geberit.pt

Grupo Puma
Pol. Ind. La Palmera, C/ La Palma, 20
41700 Dos Hermanas - Sevilla
Tel.: +34 954 691 351
Site: www.grupopuma.com

Grupo Sotecnisol
Rua do Ferro, S/N, Fetais
2681-502 Camarate
Tel.: 219 488 400

E-mail: geral@sotecnisol.pt
Site: www.sotecnisol.pt

Jaquar Portugal
Apaic International Corp, Lda
Av. das Escolas, 2
2685-243 Portela de Sacavém
Tel.: 934 644 860
E-mail: comercial@jaquarportugal.pt
Site: www.jaquarportugal.pt /
www.jaquar.com

Knauf Insulation
Avenida de la Marina, 54
Sant Boi de Llobregat
08830 Barcelona
Tel.: 963 973 185
Site: www.knaufinsulation.pt

Leca Portugal, SA
Estrada Nacional 110, Tojeira
3240-356 Avelar
Tel.: 236 620 600
Site: www.leca.pt

Pladur Gypsum, S.A.U.
Rua Manuel Silva Leal, 1C, Escritório, 1
1600-166 Lisboa
Tel.: 217 237 737
E-mail: consultas@pladur.com
Site: www.pladur.pt

Revigrés
Apartado 1, Vale do Grou
3754-001 Barrô, Águeda
Tel.: 234 660 100
E-mail: revigrés@revigrés.pt
Site: www.revigrés.pt

Reynaers Aluminium, SA
Parque Industrial Manuel da Mota
Avenida Infante D. Henrique, 17,
Apartado 234
3100-354 Pombal
Tel.: 236 209 630
E-mail: portugal@reynaers.com
Site: www.reynaers.pt

Secil, Lda
Avenida Eng.º Duarte Pacheco, 19, 7º
1070-100 Lisboa
Tel.: 217 927 100
E-mail: secil@secil.pt
Site: www.secil.pt

Soprema, SA
Zona Industrial de Alpiarça
Rua A, Lote 4 B, Alpiarça, Santarém
2090-242 Alpiarça
Tel.: 243 240 020
E-mail: info@soprema.pt
Site: www.soprema.pt

TEV2 - Distribuição de Material Eléctrico,
Lda
Rua de Joaquim Silva Vicente
Zona Ind. da Maia I, Sector VII, Lote 137
4470-434 Maia

Tel.: 229 478 170
E-mail: info@tev.pt
Site: www.tev.pt
Vaillant Group International GmbH
Avenida Sidónio Pais, 379
Edifício Hoehchst, Sala 1.7-1.8
4100-468 Porto
Site: www.vaillant.pt

DOSSIER NOVOS MATERIAIS E TECNOLOGIAS

Centro de Território, Ambiente e
Construção
Escola de Engenharia da Universidade
do Minho
Campus de Azurém
4800-058 Guimarães
Site: www.ctac.uminho.pt

Diera - Fábrica de Revestimentos, Colas
e Tintas, Lda
Rua D. Marcos da Cruz, 1301, Ap. 3037
4450-731 Leça da Palmeira
Tel.: 229 983 350
E-mail: geral@diera.pt
Site: www.diera.pt

Extrusal, SA
Rua do Sacobão, Aradas
3810-454 Aveiro
Tel.: 234 378 900
E-mail: info@extrusal.pt
Site: www.extrusal.pt

Kingspan Insulation S.A.U.
Candal Park - Centro de Negócios e
Empresas
Alameda da Empresa, 64, AL09
4400-335 Vila Nova de Gaia
Tel.: 972 460 472
E-mail: info@kingspanaislamiento.es
Site: www.kingspan.com

Labo Portugal, SA
Z. Industrial Marinha Grande
Rua de França, Lote 37
2430-028 Marinha Grande
Tel.: 244 570 220
E-mail: contact@labo-portugal.com
Site: www.labo-portugal.com

LENARGATECNIC, Lda
Rua dos Castanheiros, 11, Boa Vista
2420-415 Leiria
Tel.: 244 723 720
E-mail: geral@argatecnic.pt
Site: www.argatecnic.pt

Mapei Portugal, SA
Zona Industrial de Cantanhede,
Rua da Morgada Lote 2
3060-197 Cantanhede
Tel.: 918 488 620
E-mail: info@mapei.pt
Site: www.mapei.pt

ECONOMIA

Banco de Portugal
Rua do Comércio, 148
1100-150 Lisboa
E-mail: info@bportugal.pt
Site: www.bportugal.pt

Instituto Nacional de Estatística
Av. de António José de Almeida
1000-043 Lisboa
Tel.: 218 426 100
E-mail: ine@ine.pt
Site: www.ine.pt

CI - Confidencial Imobiliário
Rua Gonçalo Cristóvão, 185, 6º
4049-012 Porto
Tel.: 222 085 009
E-mail:
gestao@confidencialimobiliario.com
Site: www.confidencialimobiliario.com

ENTREVISTAS

Roca, SA
Ap. 575, Madalena
2416-905 Leiria
Tel.: 244 720 000
E-mail: roca.portugal@pt.roca.net
Site: www.roca.pt

EVENTOS

Cluster Habitat Sustentável
Curia Tecnoparque
3780-544 Tamengos
Tel.: 234 401 576
E-mail: geral@clusterhabitat.pt
Site: www.clusterhabitat.pt

Kerakoll Portugal, SA
Núcleo Emp. Venda do Pinheiro
Bloco 2 Fracção 97
2665-602 Venda do Pinheiro
Tel.: 219 862 491
E-mail: info@kerakoll.pt
Site: www.kerakoll.com

OMS - Oliveira, Monteiro & Soares, SA
Rua D. Miguel, 125-127
4435-676 Baguim do Monte
Tel.: 224 853 500
E-mail: geral@oms-mat.com
Site: www.oms-mat.com

Reabilitação

Inês Pimentel Arquitectura
R. António Cardoso, 301, 1º piso, sala 10
4150-082 Porto
Tel.: 966 646 212
E-mail: info@inespimentel.com
Site: www.inespimentel.com/pt



materiais
de construção

PRÓXIMA EDIÇÃO

SUSTENTABILIDADE
RESERVE JÁ!



MAPELASTIC É A SOLUÇÃO DEFINITIVA CONTRA AS INFILTRAÇÕES DE ÁGUA QUE PROVOCAM A DEGRADAÇÃO E REDUZEM A VIDA ÚTIL DAS ESTRUTURAS EM BETÃO.



Mapelastic é uma argamassa cimentícia bicomponente elástica, indicada para a impermeabilização de terraços, varandas, piscinas, casas de banho e reservatórios de água potável. **Mapelastic** é também indicado para a proteção de estruturas em betão submetidas ao ataque dos agentes atmosféricos, dióxido de carbono e cloretos. **Mapelastic** está certificado com a EN 1504-2 para a reparação, manutenção e proteção de estruturas de betão e com a EN 14891 como impermeabilizante para aplicação sob um revestimento. Além disso, está certificado pela EPAL como solução para a impermeabilização de reservatórios de água potável.



É TUDO OK,
COM A MAPEI

Para mais informações em mapei.pt



IMPERMEABILIZAÇÃO TOTALMENTE ADERIDA DE CAVES E ESTRUTURAS SUBTERRÂNEAS



Sistema SikaProof® A+

SISTEMA DE IMPERMEABILIZAÇÃO TOTALMENTE ADERIDO CONTRA A EXPOSIÇÃO AO GÁS RADÃO

- ▶ BARREIRA CONTÍNUA SEM JUNTAS
- ▶ INSTALAÇÃO FÁCIL E RÁPIDA
- ▶ PROTEÇÃO MAIS DURÁVEL



SAIBA MAIS
SIKACONSIGO.PT

A CONSTRUIR CONFIANÇA

