

SECIL TEK

Mais do que uma solução,
um superpoder.



FASSA BORTOLO
QUALIDADE PARA CONSTRUÇÃO



bras

materiais e equipamentos de construção

150

janeiro'24



> Entrevista | Membros do Conselho de Administração, J. Justino das Neves



“A J. Justino tem duas grandes áreas - os produtos siderúrgicos (varão para betão, perfis metálicos, chapa, tubos, barramento) e o retalho de materiais de construção, bricolage e similares, sendo que a parte do comércio por grosso tem maior expressão no que é o seu dia a dia. Ainda assim, contamos em 2024 abrir um novo espaço para a nossa área de retalho permitindo que o cliente tenha uma experiência de consumo diferente e de maior valor acrescentado.” (pág.4)



MAPEI
É TUDO OK,
COM A MAPEI



ASSENTAMENTO DE CERÂMICA
com emissões de CO₂
COMPENSADAS



MEMBRANA IMPERMEABILIZANTE DE ÚLTIMA GERAÇÃO.



Impermeabilização
EXPRESS

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



> Editorial



José de Matos,
Coordenador

O chamado simplex da habitação, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 10/2024, de 8 de janeiro, integra um vasto conjunto de medidas e de alterações que visam a simplificação dos processos de licenciamento urbanístico, do ordenamento do território e até das transações imobiliárias.

A reforma legal nesta área, cujas disposições, algumas já em aplicação, irão entrando em vigor ao longo do tempo, visa, de uma forma mais abrangente, dar resposta à carência e ao elevado custo das habitações.

Sem entrar em detalhes e sem tirar mérito à maioria esmagadora das medidas que integram este instrumento, cumpre-nos, até para não alimentar expectativas demasiado altas, chamar a atenção para dois pontos essenciais. Primeiro, a escassez da oferta de habitação não se deve principalmente à burocracia nem à falta de terrenos. Segundo, sem prejuízo do custo de construção ter efetivamente aumentado muito nos últimos anos, o elevado preço da habitação e das rendas é muito uma consequência da falta de promoção pública nos últimos dez anos, por um lado, e das restrições ao próprio funcionamento do mercado (fiscalidade, financiamento da construção, congelamento de rendas, regime de despejo, etc.), pelo outro, que coincidiram com um fenómeno

demográfico marcado por uma imigração massiva e orientada para as maiores cidades e para o Algarve.

Mas também há perigos nestas medidas. Dispensar licenças de utilização nas escrituras e isentar ou deferir tacitamente o licenciamento da construção, passando toda a responsabilidade para os profissionais e para o dono da obra, sem uma recolha de informação e validação automática do cumprimento das regras em plataforma eletrónica (que ainda não está pronta), é suscetível de criar insegurança e fazer os promotores (e financiadores) incorrer em riscos que podem não ser aceitáveis, vindo a criar situações de maior demora e até bloqueios, tornando "pior a emenda que o soneto".

> Sumário

Entrevista	
J. Justino das Neves	04
Artigos	
Giacomini Portugal	06
Sika Portugal	07
Eventos	
Castelo	08
Young Merchant Event	10
APCMC Young Merchants	11
Materiais/Equipamentos	13

> Ficha Técnica

PROPRIEDADE:
Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção

DIRETOR:
Carlos Filipe Miranda Rosa

COORDENAÇÃO:
José Manuel Franco de Matos

EDIÇÃO, REDAÇÃO,
ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Associação do Comércio de Produtos e Equipamentos para a Construção

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

Membro da APImprensa - Associação Portuguesa de Imprensa (nº 1006)

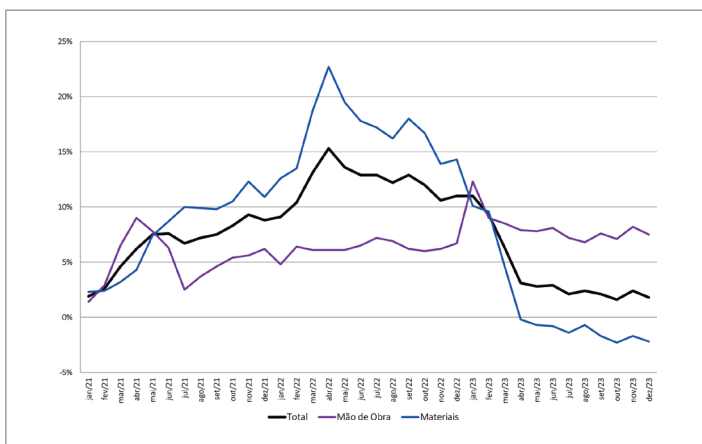
Publicação Bimestral
10.000 Exemplares

> Dados da Construção (Fonte: INE)

Custos de construção aumentaram 1,8% dezembro de 2023

Em dezembro de 2023, estima-se que os custos de construção de habitação nova tenham aumentado 1,8% em termos homólogos, menos 0,6 pontos percentuais (p.p.) que o observado no mês anterior. O preço dos materiais apresentou uma variação homóloga de -2,2% e o custo da mão de obra de 7,5%.

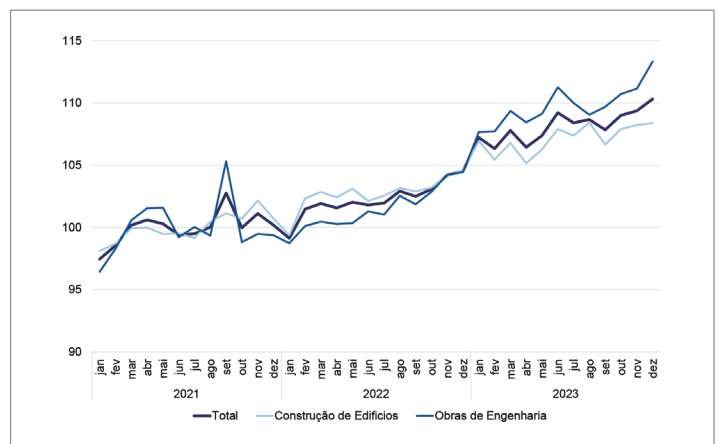
ÍNDICE DE CUSTOS DE CONSTRUÇÃO DE HABITAÇÃO NOVA (TAXA DE VARIAÇÃO HOMÓLOGA) JANEIRO 2021 - DEZEMBRO 2023 (2021 = 100)



Produção na Construção cresceu 5,4% Dezembro de 2023

O Índice de Produção na Construção aumentou 5,4% em dezembro, ligeiramente superior (0,1 pontos percentuais p.p.) ao observado no mês anterior. O índice de emprego desacelerou 0,3 p.p., para 3,9%, enquanto a variação homóloga do índice de remunerações aumentou 10,9% (12,3% em novembro).

ÍNDICE DE PRODUÇÃO NA CONSTRUÇÃO (2021=100) TOTAL E SEGMENTOS



SALVATERRAZZA® ECO

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

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

INDOOR AIR COMFORT
eurofins
GOLD
CERTIFIED PRODUCT

FILA
surface care solutions

80
1943 - 2023

Descubra a solução ideal para projetos Eco sustentáveis.

> Membros do Conselho de Administração, J. Justino das Neves



Conselho de Administração da J.JN: Rita Neves Vieira, Carolina Neves Vieira, Mª Natália Neves, Ana Neves Vieira e António Rosa Santos

DEDICADA AO COMÉRCIO GROSSISTA DE PRODUTOS SIDERÚRGICOS, A J. JUSTINO DAS NEVES TEM COMO VALORES PRINCIPAIS O RIGOR, A DISCIPLINA, A PRUDÊNCIA E A ÉTICA NOS NEGÓCIOS, BENEFICIANDO DE UM GRANDE KNOW-HOW DO MERCADO E RESPECTIVA CADEIA DE VALOR.

A MISSÃO DA J. JUSTINO DAS NEVES ADVÉM DO KNOW-HOW ADQUIRIDO AO LONGO DOS ANOS E TRADUZ-SE NA PREOCUPAÇÃO CONSTANTE EM OFERECER AO MERCADO UM SERVIÇO QUE PRIMA PELA QUALIDADE E EXCELÊNCIA A PAR DA ENTREGA JUST IN TIME.

NESTA ENTREVISTA À REVISTA "OBRAS", OS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA J. JUSTINO DAS NEVES CONTARAM-NOS COMO TEM SIDO O PERCURSO DA EMPRESA AO LONGO DE 80 ANOS E SOBRE AS PRINCIPAIS ÁREAS DE NEGÓCIO E OS PRODUTOS QUE COMERCIALIZAM, ENTRE OUTROS TEMAS.

COM UMA EXPERIÊNCIA DE MAIS DE 80 ANOS, COMO CARACTERIZA A J. JUSTINO DAS NEVES E O SEU PERCURSO? QUE BALANÇO FAZ DA ATIVIDADE DA EMPRESA AO LONGO DESTES ANOS?

A J. Justino das Neves é uma empresa familiar que nasceu com o pai/avô da atual administração. O percurso de 80 anos mostra-nos que os valores pelos quais foi erguida são aqueles que realmente fazem

a diferença numa empresa. A grande capacidade de trabalho, a resiliência e a adaptação das velas deste barco aos diferentes ventos e marés para continuar a subir degrau a degrau como ensinaram as gerações anteriores.

O setor de distribuição de produtos siderúrgicos e materiais de construção sofre uma enorme influência dos ciclos económicos e não podemos dizer que está imune a crises. Além disso, vivemos uma pandemia e o período imediatamente depois, com o implodir da Guerra na Ucrânia (2022) tempos únicos em que a matéria-prima subiu de forma abrupta e os resultados foram acima do esperado. Contudo, acreditamos que o futuro não é mais uma extrapolação do passado e que a forma como se distribuem hoje os produtos, as maiores exigências do cliente ao nível da certificação do material e mesmo do distribuidor / fornecedor (na origem), a maior e mais agressiva concorrência que - muitas vezes não olha a meios para atingir fins - condiciona efetivamente a atividade e apresenta-se como um enorme desafio.

Claramente, manter o legado vivo, ter capacidade de adaptação e inovação numa empresa como a J. Justino das Neves é um desafio único no qual credi-

tamos e pelo qual trabalhamos diariamente.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS ÁREAS DE NEGÓCIO DA J. JUSTINO DAS NEVES E QUE PRODUTOS COMERCIALIZAM?

A J. Justino tem duas grandes áreas - os produtos siderúrgicos (varão para betão, perfis metálicos, chapa, tubos, barramento) e o retalho de materiais de construção, bricolage e similares, sendo que a parte do comércio por grosso tem maior expressão no que é o seu dia a dia. Ainda assim, contamos em 2024 abrir um novo espaço para a nossa área de retalho permitindo que o cliente tenha uma experiência de consumo diferente e de maior valor acrescentado.

ATUALMENTE QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS PARA O COMÉRCIO GROSSISTA DE PRODUTOS SIDERÚRGICOS?

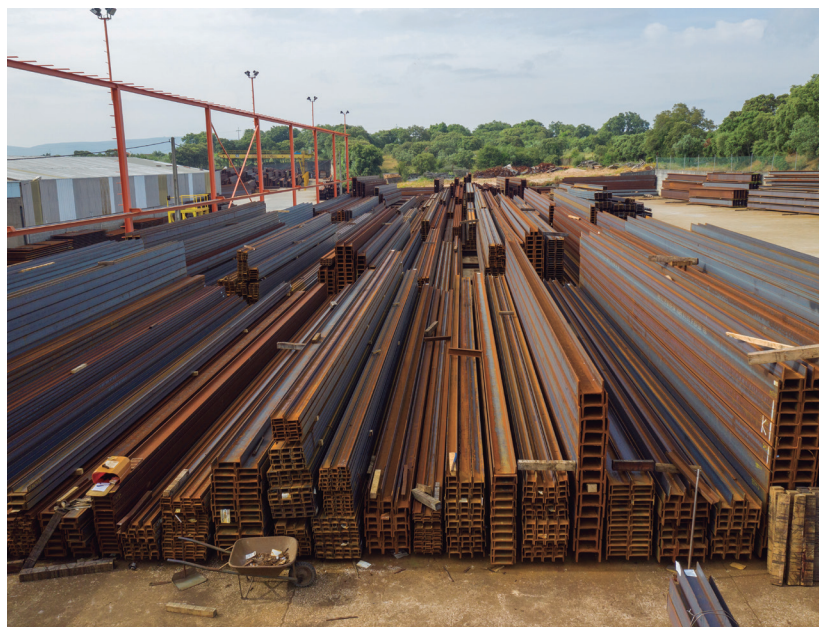
Como tivemos oportunidade de responder na primeira questão, o comércio grossista de produtos siderúrgicos viveu entre 2021 e 2022 anos acima da média e isso, juntando a uma conjuntura que ainda era, em termos económicos, de taxas de juro baixas, levou a alguma deturpação da cadeia de valor, ao aparecimento e reforço de players mais pequenos e a uma cada vez menor separação do

trigo do joio. Sendo um negócio de compra e venda com um produto indiferenciado, o valor acrescentado é residual e as suas margens são diminutas. Atualmente, verifica-se um esmagamento da margem, uma desvalorização do papel que o armazenista sempre teve, a indiferenciação de quem é o cliente, se da fábrica, se do centro de serviços, se do "armazenista" de pequena dimensão ou do tradicional armazenista "stockista" com maior expressão. Igualmente, a volatilidade de preços que se faz sentir num mercado de uma "commodity" não regulada como outras, acrescenta incerteza e instabilidade entre os pares, influenciando os níveis de confiança dos nossos clientes.

O preço é, sem dúvida, o fator de decisão por parte do cliente na escolha de fornecedores, tendo-se perdido muito daquilo que era o respeito entre concorrentes e intervenientes da cadeia de valor. No nosso entender, seja qual for o negócio, vivemos um mundo onde juntos somos mais fortes e onde o discurso deve ser construtivo, de valor acrescentado e não de ignorar os meios para alcançar fins, muitas vezes 100% focados (ainda que possa ser algo de subconsciente) em metas de curto prazo.



Ana Neves Vieira, Carolina Neves Vieira e M^a Natália Neves



CONSTRUIR RELAÇÕES DE PROXIMIDADE COM OS CLIENTES E PARCEIROS É ALGO IMPRESCINDÍVEL PARA A SUSTENTABILIDADE DE UM NEGÓCIO. DE QUE FORMA GEREM ESTAS QUESTÕES?

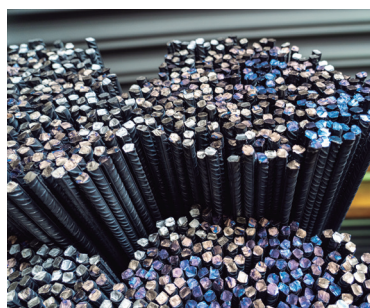
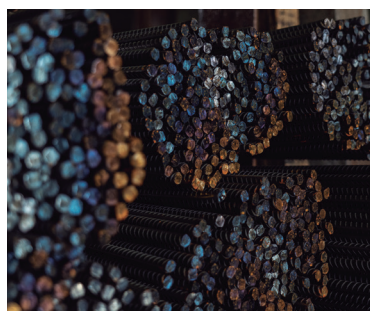
Todas as gerações da J. Justino tentaram, à sua maneira, ter fortes relações com os vários intervenientes da cadeia de valor. No nosso entender, as relações só fazem sentido se forem próxi-

mas, construtivas e de parceria. Onde dois ou três podem ganhar, porquê ganhar só um, na maioria das vezes por mera atitude egoísta? Acreditamos que é na pluralidade e na diversidade que existe futuro e tentamos manter, precisamente, o que nos ensinaram de partilhar conhecimento / experiência, distribuir jogo, respeitar o outro e ser éticos na medida do que nos permita o

mercado. Temos imenso orgulho de nos termos sentado em cadeiras de líderes visionários cujo respeito do mercado para com eles eram invejáveis. Portanto, pretendemos manter e fomentar ainda mais as relações de proximidade porque gostamos que nos vejam como parceiros de longo prazo e não como fornecedores "one shot".

QUAIS AS METAS A ATINGIR NOS PRÓXIMOS ANOS PARA QUE HAJA UM CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA EMPRESA?

Isto é quase uma pergunta para um milhão de euros, mas acreditamos que é na capacidade de adaptação a um mercado mais exigente e competitivo que reside a sustentabilidade do negócio. Devemos procurar soluções criativas e inovadoras que se fortaleçam na experiência do passado, de forma a dar resposta às atuais necessidades dos nossos clientes. O nosso foco está na prestação de um serviço de excelência que encontre soluções para as necessidades dos nossos clientes, que seja reconhecido como diferenciado e com ofertas de efetivo valor acrescentado.



J. Justino das Neves
Av. dos Pastorinhos, 831
2495-408 Fátima
Tel.: 249 539 500
E-mail: geral@jjustinodasneves.pt
Site: www.jjustinodasneves.pt

**SOLUÇÕES PARA
TODOS OS PROJETOS**

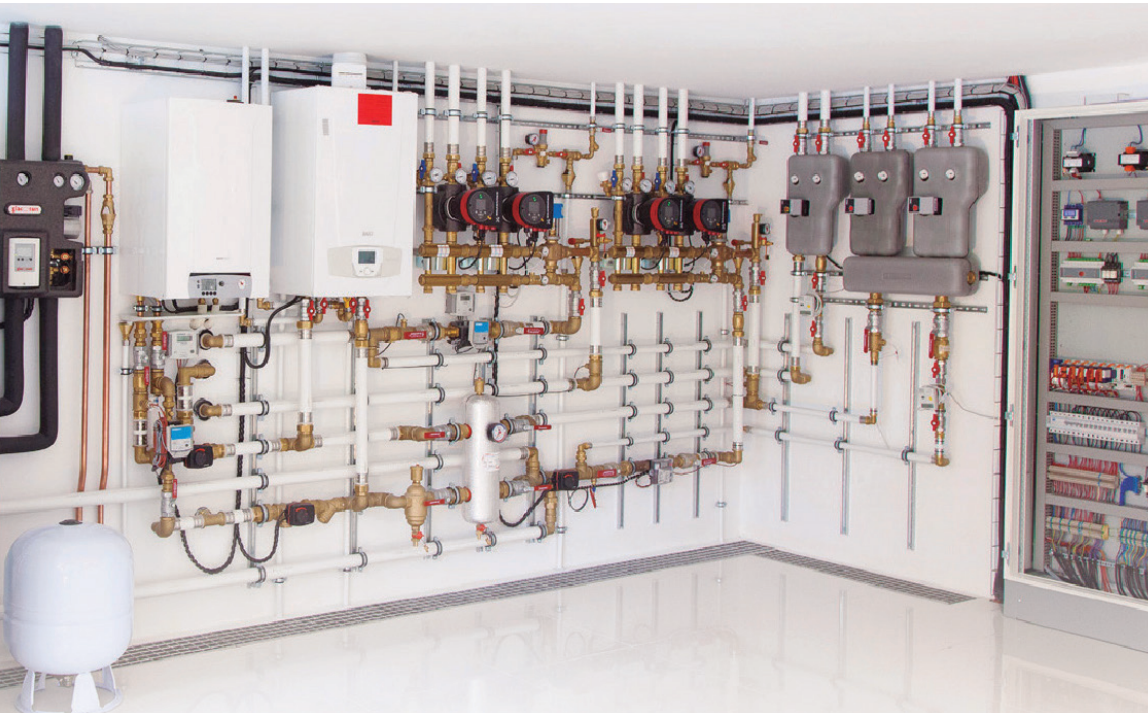
ÉTICS · CONSTRUÇÃO · DECORAÇÃO

 www.vimaplas.pt



Vimaplás

> Em Portugal há mais de um quarto de século | Giacomini Portugal



Giacomini. Mais de 70 anos de mercado, pioneira e líder em Climatização Radiante e reconhecida em todo o país pelos vários players: clientes, projetistas, arquitetos, instaladores e distribuidores. A história fala por si.

O segredo por trás de todo este êxito? Paixão.

Se a Climatização Radiante é o conforto que não se vê mas que se sente, na Giacomini, a paixão sente-se e está a olhos vistos. É o sentimento que a move perante os desafios, projetos e compromissos que enfrenta diariamente.

É com o empenho e dedicação de todos os profissionais que trabalham com a Giacomini que é possível torná-la a instituição exemplar que é hoje no setor. Sobretudo pelo trabalho desenvolvido em Portugal nos últimos anos a nível comercial, técnico, formativo e comunicacional, a Giacomini tem vindo a crescer e a solidificar a sua marca como referência no fornecimento de sistemas de Climatização Radiante em Portugal.

Comprometida com uma abordagem pedagógica dinâmica e de grande impacto, a empresa já capacitou milhares de profissionais na área da climatização. Os cursos de atualização são

ministrados no centro de formação nacional, em Vila do Conde. Esta iniciativa tem contribuído para a disseminação do conhecimento e para a introdução dos inovadores sistemas Giacomini no mercado.

A essência Giacomini já perdura em Portugal há mais de um quarto de século, regida pela ousadia, inovação, resiliência, assente em princípios e valores éticos e comerciais vinculados. Mais do que fornecedores, possui parceiros que são envolvidos cada vez mais na sua linha de ação, fortalecendo a cooperação para o crescimento mútuo.

E se os clientes são o centro de todo o negócio, os colaboradores são o recurso mais valioso. A paixão não pode ser medida, mas é o que marca a diferença entre a qualidade e a excelência, que se acredita que só uma equipa unida e motivada o pode fazer.

Esta postura tem dado à Giacomini o reconhecimento e a confiança dos mercados onde atua, com a implementação da sua tecnologia em inúmeras obras de referência como por exemplo o Mosteiro de Tibães, em Braga, a Fundação Champalimaud, em Lisboa, e o Centro de Alto Rendimento de Remo, em Vila Nova de Foz Côa.

O QUE DISTINGUE A GIACOMINI?

- A qualidade dos seus equipamentos robustos, compactos e concebidos para responder de forma eficiente às especificidades e necessidades dos vários tipos de instalação.

- A vasta oferta de componentes para centrais térmicas, que respondem às várias especificações e requisitos técnicos.

- Os produtos, pensados e desenvolvidos para otimizar o consumo energético e garantir que as instalações são economicamente mais rentáveis e amigas do ambiente.

- A formação e suporte técnico que disponibiliza de modo a assegurar a correta instalação dos equipamentos e o bom funcionamento dos sistemas.

Assumir a liderança no setor e tornar-se uma marca top of mind de clientes e parceiros são os principais desafios da marca para os próximos anos. Tem sido um processo de conceptualização exigente que procura representar tudo aquilo de que a Giacomini é capaz de alcançar, mostrando ao mundo a exclusividade e o impacto que ainda virá a ter.



Giacomini Portugal
Rua de Martinhães, 263
4485-188 Gião Vila do Conde
Tel.: 229 286 860
E-mail: giacomini.portugal@giacomini.com
Site: <https://pt.giacomini.com>



> SIKAMUR® INJECTOCREAM-100 - Solução eficaz para combater humidade ascendente

Sika Portugal

É comum encontrar a zona inferior de paredes de edifícios com destacamentos de pinturas e degradação dos rebocos e evidências de salitre. Uma das grandes responsáveis por estes efeitos é a humidade ascendente, que se manifesta em aproximadamente 1,50 metros de altura da base da parede.

A humidade ascendente resulta do processo natural de absorção de água, proveniente do solo, pelos capilares dos materiais comuns utilizados na construção civil, tais como as argamassas, utilizadas no assentamento de alvenaria de tijolo ou para realização dos rebocos para posterior revestimento, por exemplo.

Na época do ano mais chuvosa, os efeitos da humidade ascendente tendem a evidenciar-se com maior expressão. Isto acontece, uma vez que o solo não é capaz de absorver a totalidade da água e os materiais porosos da parede permitem que a água suba através dos seus capilares.

No processo de evaporação de água, os sais, presentes na própria água do solo e nos materiais de construção, reagem e provocam o tão indesejado salitre e os conhecidos efeitos nos revestimentos das paredes.

A forma mais eficaz para resolver o problema de humidade ascendente é bloquear a subida de água através dos capilares dos materiais porosos e permitir a respiração da parede para saída do vapor de água.

Para bloquear a subida de água por capilaridade, a Sika disponibiliza o SikaMur® InjectoCream-100.

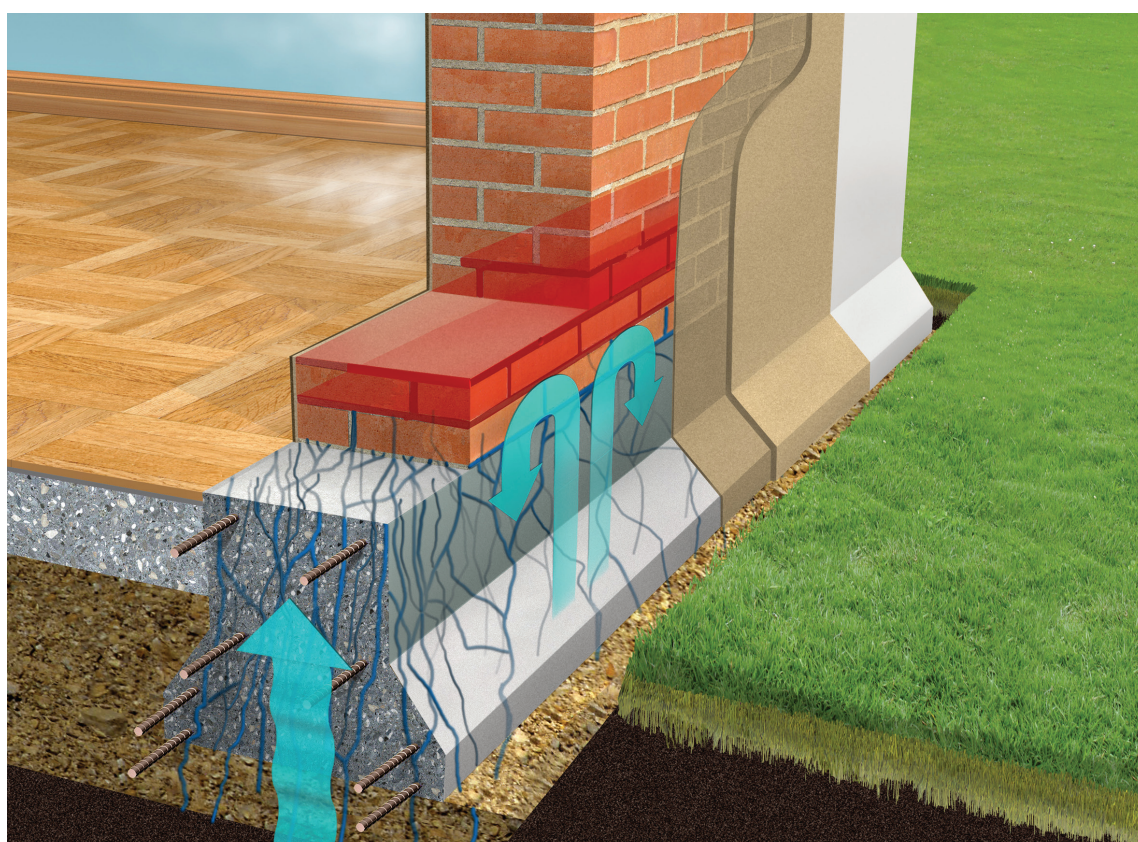
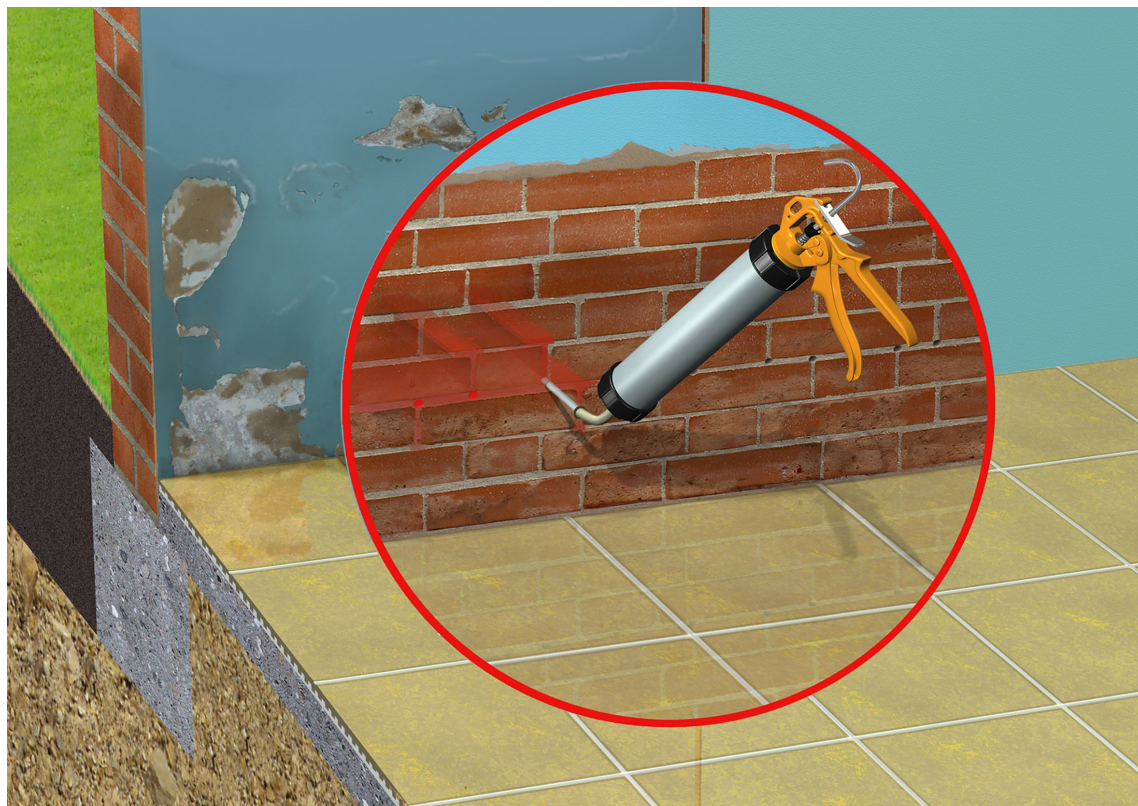
SikaMur® InjectoCream-100 é uma barreira injetável contra humidade ascendente à base de silanos. É fornecido em cartuchos de 300 ml e é aplicado diretamente na argamassa de assentamento de alvenaria, injetando o produto com uma pistola de cartuchos convencional, em furos previamente realizados.

Esta solução poderá ser utilizada em paredes de alvenaria de tijolo simples, paredes duplas e paredes de alvenaria de pedra. Após a injeção, a fórmula concentrada do SikaMur® InjectoCream-100 difunde-se e forma uma barreira horizontal à subida de água na parede.

Como acabamento final da parede, deve ser utilizado um revestimento que permita a respiração da parede para libertação do vapor de água contido no seu interior, com os seguintes produtos:

- Acabamento exterior: argamassa macroporosa Cotegran Cal Color e pintura (opcional) Sikagard® 610 Acrílica.

- Acabamento interior: argamassa impermeabilização Sikatop 209 ES e pintura Sikagard® 610 Acrílica.



Sika Portugal
Rua de Santarém, 113
4400-292 Vila Nova de Gaia
Tel.: 223 776 900
Site: www.sika.pt

> Inauguração da nova loja Castelo Materiais de Construção e Decoração



A marca portuguesa “Castelo”, da empresa Coelho da Silva & Castelo, Lda., fundada há 48 anos, vocacionada para o comércio de materiais de construção, decoração, bricolage e ferramentas, inaugurou no dia 17 de novembro um novo espaço, localizado no antigo Lidl da Boavista, na Rua Orfeão do Porto.

Com uma área comercial superior a 1000 m² e com estacionamento privativo, o novo espaço foi pensado ao detalhe

para proporcionar uma completa experiência ao cliente, com a diversificação de produtos e um portfólio de marcas de referência nacionais e internacionais.

Nesta nova loja está disponível uma seleção de materiais de construção e decoração em parceria com variadas marcas, com cerca de 40 ambientes onde é possível encontrar qualidade, inovação e design, destacando-se as cerâmicas, pedra natural, papel de parede, torneiras e sanitários, móveis e cerâmicos de

casa de banho, eletrodomésticos e mobiliário de cozinha.

Esta nova loja integra o novo conceito da marca e destaca-se pela sua modernidade e inovação, com uma forte aposta no serviço personalizado de apoio ao cliente, assegurado por profissionais experientes e especializados, onde apresenta soluções inovadoras para arquitetos, engenheiros, empresas de construção, designers, decoradores de interiores e também para o cliente final.



Coelho da Silva & Castelo

Loja Areosa
Rua D. Afonso Henriques, 597, 605, 638
4435-005 Rio Tinto
Tel.: 229 789 001
E-mail: geral@cscastelo.com

Loja Boavista
Rua Orfeão do Porto, 392
4150-798 Porto
Tel.: 229 764 205
E-mail: geral_boavista@cscastelo.com
Site: www.cscastelo.com

Perde demasiado tempo a atualizar tabelas de preços?

Um passo à frente na digitalização!

empresas aderentes



APCMC
Datacheck

Plataforma Web || Base de Dados
Mestre de produtos da construção

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

> Delegação Portuguesa da YM presente no Young Merchant Event 2023
BMF Builders Merchants Federation



Carolina Vieira - J. Justino das Neyes SA, Carla Correia - Macolis SA, Jo Callow - Knauf Insulation UK & Ireland, Carla Monteiro - Oliveira, Monteiro & Soares, SA e Ana Serralva - Pinto & Cruz, SA.



Edward Parlato - Browns Builders Merchants, Carolina Vieira - J. Justino das Neves SA, Carla Correia - Macolis SA, John Newcomb - BMF CEO, Steven Hendrickx e Bárbara Leus - representantes da Young Merchants Bélgica, Jo Callow - Knauf Insulation UK & Ireland

No passado dia 26 de outubro de 2023, a *Young Merchants* Portuguesa esteve presente em Rochester para assistir ao evento anual de uma das principais congéneres do setor, a *Young Merchants da Builders Merchants Federation* (UK).

Subordinada ao tema “A changing Landscape”, a conferência teve lugar nas instalações da JCB tendo contado com mais de 100 participantes.

Para Carla Monteiro, da Oliveira, Monteiro & Soares, SA “a presença neste evento foi um momento muito motivador pelo grande dinamismo da equipa inglesa e a preocupação em aumentar a popularidade deste setor entre os mais jovens”.

É evidente a preocupação crescente com o bem-estar de todos os intervenientes do setor com especial relevo para as questões da saúde mental e de igualdade de género.

A par disso, este momento de *networking*, que contou ainda com a presença de uma pequena representação da *Young Merchants* da Bélgica, constitui uma oportunidade para pensar no futuro do setor: para onde se dirige, que oportunidades e desafios nos reserva.

Como corolário, Carla Monteiro, diz que “o grupo português saiu mais enriquecido, trazendo experiência, conhecimento e ideias para o nosso recém-criado grupo”.



APCMC Young Merchants
Praça Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dtº
4200-313 Porto
Tel: 225 074 210
E-mail: youngmerchants@apcmc.pt
Site:
www.apcmc.pt/categoria/apcmc-young-merchants

> APCMC Young Merchants realiza 1ª Young Talks em Ílhavo Henoque Duarte e Carolina Vieira



Participantes da 1ª Young Talks promovida pela APCMC Young Merchants com o patrocínio da Saint-Gobain



No passado dia 15 de novembro, ocorreu no Montebelo Vista Alegre Ílhavo Hotel o 1ª Young Talks, promovida pelo recém-criado grupo *Young Merchants* da Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção em conjunto com a Saint-Gobain Portugal.

Num evento que reuniu perto de 40 participantes dos mais diversos pontos do país, o principal objetivo foi o de *networking* e de partilha de ideias, desafios e oportunidades sobre o futuro do setor da distribuição de materiais de construção e toda a sua cadeia de valor, em Portugal.

O evento começou com um almoço de *networking* que permitiu “quebrar gelo” e aproximar todos os participantes, num ritmo mais informal do que é habitual nestes eventos. Ainda assim, as preocupações dos *Young Merchants* tendem a estar em linha com as gerações anteriores ou fundadoras dos seus negócios, dado que falamos de uma grande maioria de empresas

familiares, pelo que se seguiu um momento de apresentação de alguns números relevantes sobre o setor e toda a sua cadeia de valor - distribuição de materiais de construção - por parte do Secretário-Geral da APCMC, José de Matos. As estatísticas demonstram que estamos perante um crescimento sustentado ao longo dos últimos anos e, apesar de tudo, um setor resiliente e sobrevivente de diferentes marés.

A presidente da APCMC *Young Merchants* - Carla Carreira - tomou a palavra, logo de seguida, deixando uma mensagem de motivação que apelava à maior participação das novas gerações deste setor a fim de fortalecer uma rede de contactos que permita a contínua melhoria e crescimento das empresas distribuidoras de materiais de construção numa lógica mais sustentável e interconectada.

O evento prosseguiu com uma dinâmica, tradicionalmente mais anglo-saxónica, de “*focus-group* e *brainstorming*” lançada pelo Diretor Experiência ao Cliente da Saint-Gobain

- Rogério Ribeiro que, afirmou inclusivamente (ter sido) “um orgulho enorme (a promoção) da realização deste primeiro evento com a APCMC *Young Merchants*, olhar para o futuro e definir estratégias e passos a dar juntamente com os jovens gestores dos Comerciantes de Materiais de Construção”.

Organizados em grupos, os participantes da 1ª *Young Talks* tiveram a oportunidade de responder a algumas questões que abordavam quatro grandes temáticas: construção - tendências e desafios do setor; o momento atual com a abordagem aos *players* existentes e sua rede de influência; um olhar sobre o futuro daqui a 7 anos, “2030 is around the corner” e, ainda, expectativas para parcerias da Saint-Gobain com a sua rede de distribuição.

Na opinião de Fernando Pinto, administrador da Pinto e Filhos, “da nossa primeira *Young Talks*, acho que o destaque merece ser dado ao formato do evento da tarde, pouco explorado neste tipo de eventos: o Focus Group. Ao contrário da comunicação unidirecional da palestra, o Focus Group

permitiu a quem participou ensinar e aprender em igual medida. Num ambiente informal de mesa-redonda, colegas de setor partilharam ideias, esperanças e incertezas quanto ao futuro. Da minha parte, saí com a convicção que são muito mais as forças que nos unem do que as que nos separam.”

Carla Carreira, administradora da Macolis e Presidente dos *Young Merchants* Portugal, referiu ter sido “um encontro fantástico, de partilha e reflexão sobre o futuro, com uma importante tônica de união e parceria, num ambiente informal, descontraído onde todos puderam dar o seu contributo”. Deixou, ainda, uma palavra de entusiasmo e agradecimento a todos os que participaram, ao patrocinador e impulsionador imediato deste evento - Saint-Gobain - assim como à APCMC.

Na opinião de Carolina Vieira, administradora da J. Justino das Neves e vice-presidente dos *Young Merchants* Portugal, “a 1ª *Young Talks* foi um pontapé de saída fabuloso para o *networking* entre as novas gerações de empresas distribuidoras de materiais de construção ou da sua cadeia de valor, porque permitiu num espírito informal a partilha de experiências e ideias, que constituem desafios e oportunidades para um conjunto de agentes, que convivem com uma mudança significativa no que refere às exigências do cliente e mercado, num mundo cada vez mais acelerado, conectado e digital.”

O evento encerrou com a promessa e expectativa da 2ª *Young Talks* a acontecer durante o ano 2024 e, também, com a consciência de que estes momentos fazem cada vez mais falta, especialmente quando permitem um nível elevado de interação e troca de ideias. Rogério Ribeiro acrescentou ainda que este foi um “fantástico momento de partilha de ideias e de estreitar de laços” entre gerações que constroem o futuro.

Here we go, *Young Merchants!*
Um grupo por todos e todos por um setor.



APCMC Young Merchants
Praça Francisco Sá Carneiro, 219, 4º Dtº
4200-313 Porto
Tel: 225 074 210
E-mail: youngmerchants@apcmc.pt
Site:
www.apcmc.pt/categoria/apcmc-young-merchants



obrigações fiscais

MARÇO / 2024

ATÉ AO DIA 5

- IVA - comunicação das faturas emitidas e da sua não emissão em FEV.24

ATÉ AO DIA 11

- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - entrega de declarações (FEV.24)
- IRS - declaração mensal de remunerações AT (FEV.24)

ATÉ AO DIA 15

- IRS/2023 - consulta/reclamação das deduções à coleta apuradas pela AT

ATÉ AO DIA 20

- IVA - periodicidade mensal - declaração periódica (JAN.24)
- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - pagamento (FEV.24)
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - pagamento (FEV.24)
- IRC/IRS - retenções na fonte (FEV.24)
- SELO - pagamento do relativo a FEV.24
- IVA - declaração recapitulativa - regimes mensal e trimestral

ATÉ AO DIA 25

- IVA - periodicidade mensal - pagamento (JAN.24)

ATÉ AO DIA 31

- IUC - pagamento - veículos com aniversário de matrícula em MAR.24
- IRS/IRC - declaração mod. 30 - rendimentos pagos a não residentes JAN.24
- IRS - categoria B - opção pelos regimes de contabilidade ou simplificado
- IVA - pequenos retalhistas - aquisições efetuadas em 2023
- AIMI - herança indivisa - identificação de herdeiros

ABRIL / 2024

ATÉ AO DIA 5

- IVA - comunicação das faturas emitidas e da sua não emissão em MAR.24

ATÉ AO DIA 10

- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - entrega de declarações (MAR.24)
- IRS - declaração mensal de remunerações AT (MAR.24)

ATÉ AO DIA 22

- IVA - periodicidade mensal - declaração periódica (FEV.24)
- SEGURANÇA SOCIAL - regime geral - pagamento (MAR.24)
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - pagamento (MAR.24)
- FUNDO DE COMPENSAÇÃO - pagamento (MAR.24)
- IRC/IRS - retenções na fonte (MAR.24)
- SELO - pagamento do relativo a MAR.24
- IVA - declaração recapitulativa - regimes mensal e trimestral

ATÉ AO DIA 26

- IVA - periodicidade mensal - pagamento (FEV.24)

ATÉ AO DIA 30

- IUC - pagamento - veículos com aniversário de matrícula em ABR.24
- IRS/IRC - Declaração modelo 30 - rendimentos pagos a não residentes em FEV.24
- SEGURANÇA SOCIAL - independentes - declaração trimestral
- AIMI - herança indivisa - confirmação das quotas pelos herdeiros

DISCLAIMER - ESTE TEXTO É MERAMENTE INFORMATIVO, NÃO É EXAUSTIVO, NÃO DISPENSA A CONSULTA DOS TEXTOS LEGAIS OU O CUMPRIMENTO DE OUTRAS OBRIGAÇÕES PREVISTAS EM DISPOSIÇÕES LEGISLATIVAS, REGULAMENTARES OU ADMINISTRATIVAS, NÃO RESPONSABILIZANDO A AUTORA. NÃO INCLUI NECESSARIAMENTE AS ALTERAÇÕES, PRORROGAÇÕES, DIFERIMENTOS E OUTRAS MEDIDAS DE NATUREZA SIMILAR RELATIVAS A OBRIGAÇÕES DECLARATIVAS E DE PAGAMENTO DE NATUREZA FISCAL E CONTRIBUTIVA, QUE SÃO/FORAM OBJETO DE INFORMAÇÃO AUTÓNOMA.

www.portaldasfinancas.gov.pt



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.

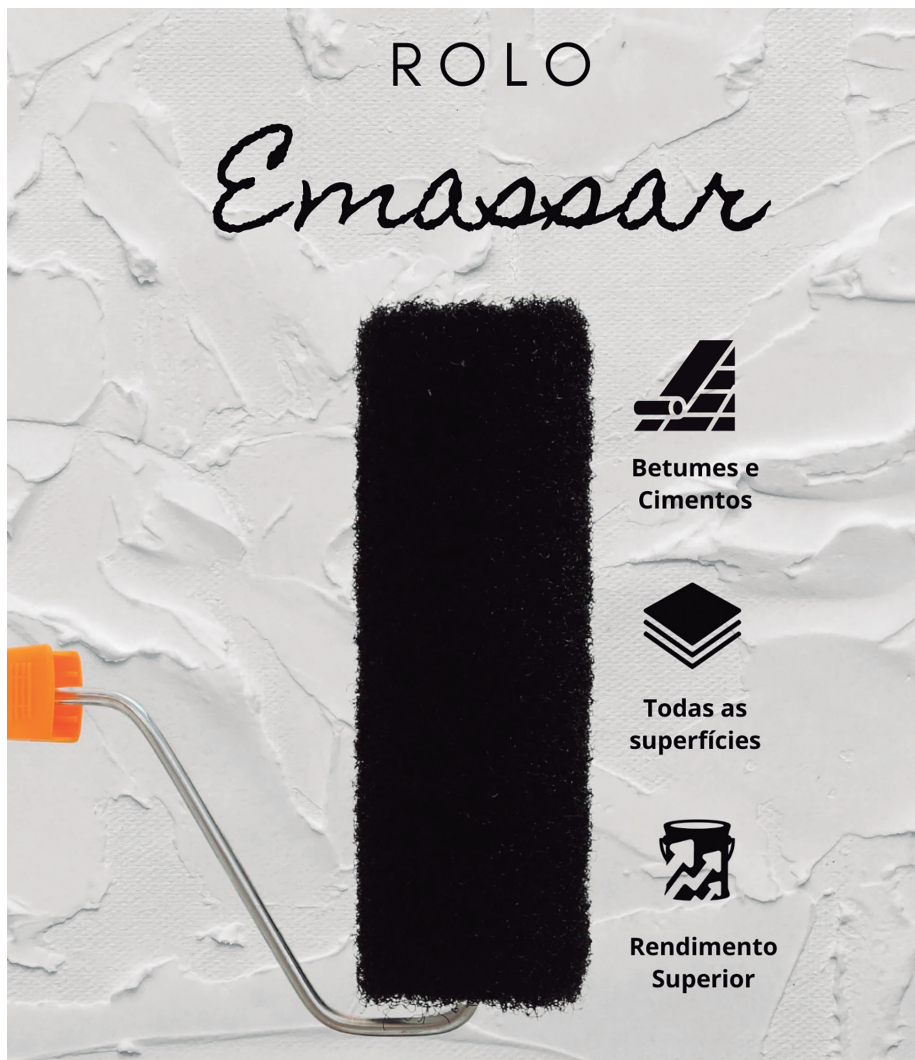
A melhor parte?

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.



> Rolo de Emassar | Pardal



O Rolo de Emassar é a mais recente novidade da Pincelaria Pardal para a aplicação de massas, betumes e cimentos. A introdução deste novo rolo representa uma inovação no universo da aplicação deste tipo de massas.

Projetado para otimizar a eficiência, o rolo de Emassar reduz o tempo de aplicação, em comparação com métodos tradicionais, tornando-se assim uma ferramenta indispensável para profissionais e entusiastas da construção.

Especialmente concebido para aplicar massas diretamente nas superfícies, este rolo garante uma aplicação rápida e eficaz, proporcionando resultados excecionais em cada projeto.

O novo rolo de Emassar é fabricado com tecido 100% rPA (poliamida reciclada), com uma espessura e características particularmente rígidas e resistentes, que lhe conferem uma resistência superior, assegurando uma durabilidade excepcional e permitindo a sua reutilização.

A elevada densidade do seu tecido, proporciona uma elevada aderência sobre os produtos a aplicar, resultando numa aplicação mais uniforme das massas e betumes nas superfícies.

Disponível em D.45 mm e no tamanho de 220 mm, o rolo Emassar é a escolha ideal para quem procura eficiência e durabilidade na aplicação de betumes e outros materiais à base de cimento.



Pincelaria Pardal, SA
Estrada da Circunvalação, 2885
4300-139 Porto
Tel.: 225 377 041
E-mail: pardal@pardal.pt
Site: www.pardal.pt

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


SAINT-GOBAIN



Recuperador de Calor AIRHOME

Com a evolução ao nível de construção das habitações, estes espaços têm-se tornado cada vez mais estanques e, desta forma, aumentando a possibilidade de proliferação de poluentes, tais como, alérgenos, ácaros, pólen, COV, monóxido de carbono, humidade e odores.

É importante referir que 30% da população sofre de alergias afetadas pela deficiente qualidade do ar nas divisões visto que, passamos em média, 90% do tempo em espaços fechados, onde estão presentes os poluentes referidos.

Por este motivo, e promovendo uma boa qualidade do ar, surge a necessidade de instalação de um sistema de ventilação mecânica controlada.

Os sistemas de ventilação mecânica filtram o ar exterior para reter o pólen, partículas finas e bactérias, enquanto o ar interior é extraído para libertar o CO₂, humidade e compostos orgânicos voláteis (VOC). Como dispõe de fluxos cruzados permite recuperar grande parte da energia gerada no interior dos edifícios e, como consequência, melhorar o processo de climatização, isto é, apostando neste tipo de equipamento permite-nos

aumentar a eficiência energética e reduzir os custos energéticos.

O princípio de funcionamento deste tipo de equipamentos prende-se com a extração do ar nos compartimentos de serviço, nomeadamente, casas de banho, cozinhas e eventualmente lavandarias/armários e insuflação do ar nos compartimentos principais, como quartos e salas, promovendo assim uma renovação de ar. A sua instalação pode ser instalada em teto falso ou em parede.

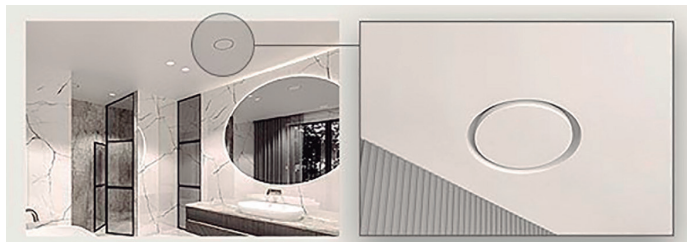
O objetivo deste sistema destina-se essencialmente a garantir uma boa qualidade do ar, assegurar as condições de conforto, minimizar

os consumos energéticos e ainda controlar a humidade interior, minimizando o risco de ocorrência de condensações e consequente desenvolvimento de fungos, bolores e microorganismos.

O Recuperador de Calor AIRHOME, de construção compacta e de baixo perfil com bocas permutáveis, dispõe de placas contra fluxos, filtros F7 facilmente extraíveis e isolamento térmico e sonoro. É um equipamento de alta eficiência e baixo consumo, com motores EC Technology, incorporados e compatível com comunicação



Rede de Conduas HEATPEX



Difusor em Gesso RONDO

ModBus RTU. O controlo remoto integrado de Qualidade do Ar Interior é de fácil leitura permitindo ao utilizador a indicação da temperatura, humidade relativa, Dióxido de Carbono (CO₂) e COV.

Para definição de caudais mínimos de ar, de acordo com o Decreto-Lei 101-D/2020, o mínimo de renovações por hora a considerar deve ser 0.5 Rph (h-1).

A distribuição do ar pode ser realizada através de redes de condutas semirrígidas. Na SODECA dispomos do modelo HEATPEX que para além de ser de fácil e rápida instalação, apresenta propriedades antibacterianas e anti estáticas. Estas redes de condutas são compostas por diversos acessórios (plenos, caixas de distribuição e tubos semirrígidos com diâmetro de 75) fabricados em material plástico de elevada resistência ao desenvolvimento de agentes microbianos. A sua instalação e o traçado da rede de condutas, pode ser feito nas paredes e tetos.

Como elemento terminal e para uma instalação mais estética, existe a possibilidade de instalar um difusor em gesso total-

mente integrado no teto falso, podendo ser pintado com a mesma cor do teto. O corpo do difusor que tem incorporado um registo em poliuretano ajustando o fluxo de ar encaixa-se no teto, tendo também suportes magnéticos que permitem a integração facilitada do núcleo. Tudo fica totalmente integrado no teto falso ficando visível apenas a ranhura minimalista em forma de anel por onde o fluxo de ar circula. Estes difusores são adequados para todos os sistemas de condutas de ar com diâmetros de 100 mm, 125 mm e 160 mm.

Apesar da admissão de ar novo ser feita com temperatura superior à ambiente exterior, poderá ser necessário no inverno, uma fonte de aquecimento. Para isso dispõe dos convetores Adax comandados localmente ou à distância, que ocupam pouco espaço devido à sua baixa espessura, e se enquadram perfeitamente em qualquer ambiente.

Na SODECA dispomos de um departamento de apoio ao projecto onde fornecemos todo o auxílio técnico nos cálculos, com base na legislação em vigor, assim como dimensionamento de equipamentos para a construção da sua moradia.

SODECA Portugal

Sodeca Portugal, Unip. Lda
Rua Veloso Salgado 1120 / 1138
4450-801 Leça de Palmeira
Tel.: 229 991 100
E-mail: geral@sodeca.pt
Site: www.sodeca.pt



Comodidade, conforto e estética em sua casa

Recuperadores de calor **AIRHOME + condutas + difusores** a sua VMC duplo fluxo compatível com todo o tipo de caixilharia. Melhore a sua QAI.



Convetores ADAX

Um equipamento de linhas minimalistas com funcionalidades e rendimento maximalistas. Controle o seu aparelho, localmente ou à distância através do seu telemóvel.



> Sistemas de drenagem com canal oculto I FEC

A IFEC destaca-se no setor da construção com o desenvolvimento tecnológico e produção de sistemas de drenagem de canal oculto, reconhecidos em ambientes urbanos e domésticos pela eficiência estética e funcional. Esta solução garante a total invisibilidade do canal de água, proporcionando uma drenagem perfeita, facilitando a construção e garantindo uma manutenção prática.

A INOVAÇÃO DA IFEC VAI ALÉM

A empresa projetou e desenvolveu recentemente uma solução única, ao incorporar o rasgo central do canal diretamente na tampa das caixas de limpeza. Esta abordagem revolucionária não apenas proporciona uma drenagem contínua e eficiente, mas também compatibiliza a tampa com o design linear do canal. Para além disso, a IFEC completou a gama de soluções incluindo caixas e cestos de limpeza. É recomendada a instalação destas caixas e cestos a cada cinco metros, proporcionando uma gestão eficiente de resíduos.

Todos os elementos do canal oculto, desde tampas a caixas e cestos de limpeza, podem ser fabricados customizados em aço galvanizado ou inoxidável, adaptando-se às especificidades

de cada projeto. Com aplicações desde espaços exteriores, como calçadas, até ambientes interiores, como caves e banheiros, são seguidas normas locais rigorosas.

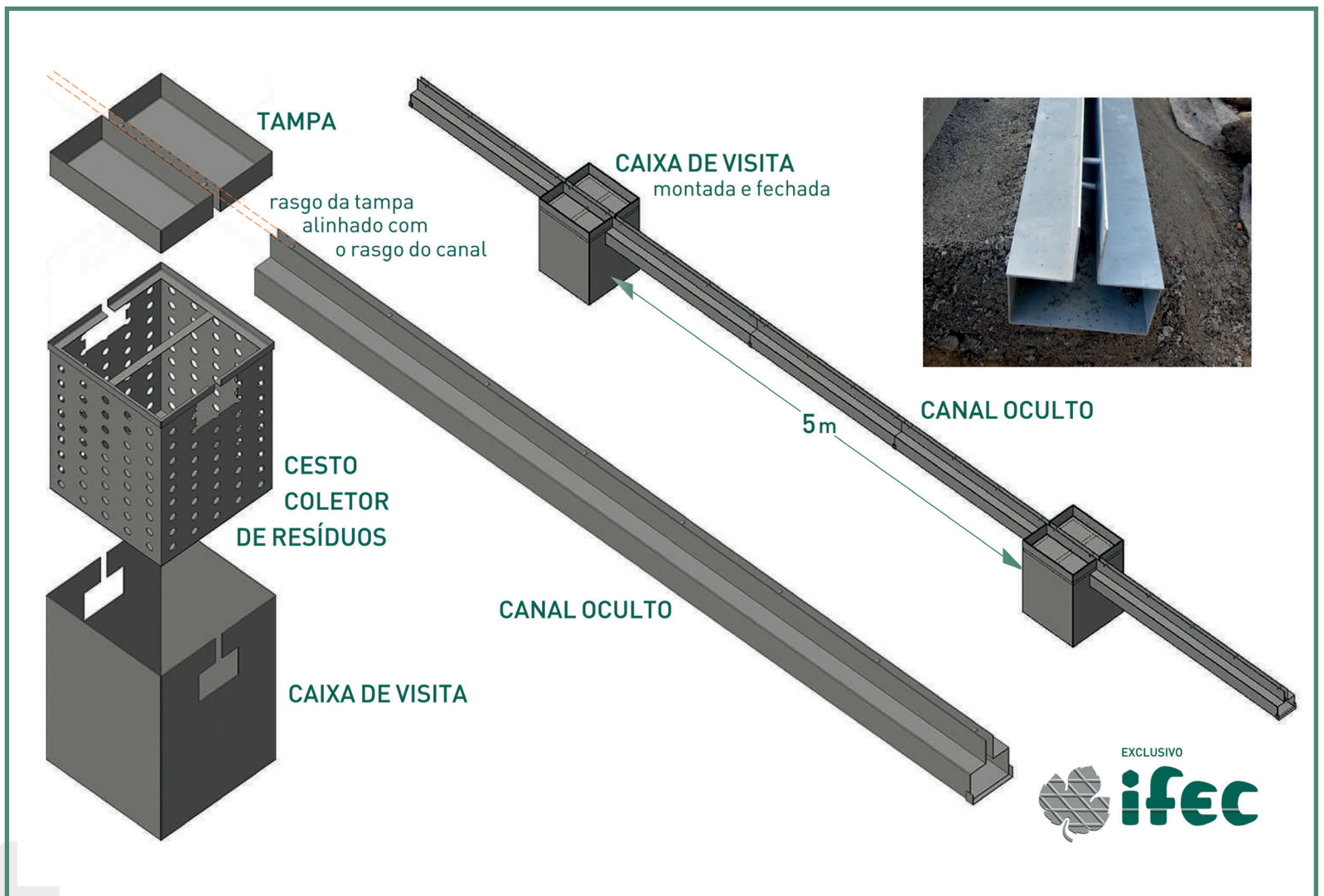
ALIANDO EFICIÊNCIA HIDRÁULICA, ESTÉTICA E SUSTENTABILIDADE EM SISTEMAS DE DRENAGEM

Os sistemas de drenagem com canal oculto da IFEC destacam-se pela eficiência estética e apresentam igualmente benefícios ambientais, aliados à eficácia de saneamento, porque permitem reter os resíduos transportados pela água num cesto coletor inserido na caixa de visita, que pode ser facilmente retirado para limpeza. Unindo estética, eficiência, resistência e durabilidade estes sistemas representam uma contribuição essencial para a construção sustentável e visualmente apelativa.

Meios certos, obra feira.



Zona Industrial de Oiã, Lote 5
3770-051 Oiã
Tel.: 234 729 590
E-mail: geral@ifec.pt
Site: www.ifec.pt



> Monolastic, argamassa cimentícia impermeável monocomponente | Mapei



KERAFLEX XX ZERO é um adesivo cimentício polivalente, deformável, de elevadas prestações, indicado para a colagem em interiores e exteriores, em pavimentos, paredes e fachadas, de revestimentos em pedra e cerâmica, mesmo de grande formato.

KERAFLEX XX ZERO tem dupla classificação, C2ES1 ou C2TES1 conforme a quantidade de água utilizada na mistura.

VANTAGENS

- Elevada tixotropia
- Tempo aberto e de ajuste muito longos
- Adequado para grandes formatos
- Deformável da classe S1
- Argamassa macia e muito fácil de espalhar



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



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



> Fios e cabos Resistentes ao Fogo | Helukabel

A aplicação de cabos resistentes ao fogo torna-se imperativa onde existam grandes concentrações de pessoas, sobretudo onde a consciência de proteger a vida humana tem um papel fundamental: hospitais, aeroportos, lojas, hotéis, teatros, cinemas, escolas, etc.

NOMENCLATURAS FE180, PH120 E E30-90

INTEGRIDADE FUNCIONAL

A norma que determina a resistência ao fogo do sistema em vigor é a norma de ensaio DIN 4102, que obriga a que toda a instalação cumpra os requisitos. Ou seja, a instalação de um cabo com classificação E90 com uma caixa de derivação com classificação E30, determina que a instalação é classificada como E30. O ensaio da norma DIN4102 é um ensaio complexo pois todo o material é montado dentro de um forno, que atinge cerca de 1200°C, como se de uma instalação permanente se tratasse. Os cabos têm que manter a con-

tinuidade durante o ensaio e o material terá que manter a sua integridade estrutural. O ensaio tem duração de 90 minutos, e o material é classificado segundo o tempo que resiste, 30 minutos, 60 minutos e 90 minutos (E30, E60 e E90).

INTEGRIDADE DE CIRCUITO

A Lei Portuguesa adotou a norma EN50200, que é um ensaio realizado a um troço de cabo (normalmente 60 cm) montado na horizontal, com chama direta e pancadas no suporte (chama a 830°C com 2A de intensidade de corrente). O ensaio tem a duração de 120 minutos e o cabo é classificado segundo o tempo que resiste ao ensaio (30, 60, 90 e 120 minutos, PH30, PH60, PH90 e PH120), ou seja, tem que manter a integridade do circuito enquanto dura o ensaio. Este ensaio é só feito ao cabo.

A IEC 60331-1, é a norma de ensaio internacional e também é realizada num troço de cabo montado na horizontal, tem a

duração de 180 minutos. Os cabos são classificados segundo o tempo que resistem ao ensaio, 90, 120 e 180 minutos (FE90, FE120 e FE180). Este ensaio é efetuado com chama direta a 830°C e intensidade de corrente de 2A.

Nota: Os cabos Resistentes ao fogo têm que cumprir os requisitos da reação ao fogo (classificação DoP do CPR). No entanto, não estão ainda definidas as normas de ensaio que estes cabos em particular têm que cumprir, ou seja, não é obrigatória a existência do Dop para estes cabos.

EM RESUMO:

Integridade de Circuito (FE/PH) Ensaio em cabo isolado		
Norma IEC 60331-11/21-23/25 EN50200	Duração do ensaio 60 a 180 min 30 a 120 min	Classificação FE90 a FE180 PH30 a PH120

Os ensaios são realizados com chama directa num troço de cabo.

Integridade Funcional (E30-E90) Ensaio em condições de operação		
Norma DIN 402 part 12	Duração do ensaio 30 a 90 min	Classificação E30, E60 ou E90

O ensaio é realizado a todos os componentes da instalação eléctrica, (cabos, esteiras, acessórios de fixação, etc).

O cabo tem que manter a condutividade durante todo o tempo dos ensaios.



JE-H(st)H FE180 PH120 E30

Condutores unifilares classe 1. Isentos de halógeno e não propagador de chama, blindados para transmissão de dados.



JE-H(st)H FE180 PH120 E90

Condutores unifilares classe 1. Isentos de halógeno e não propagador de chama, blindados para transmissão de dados.



LIH(st)H FE180 PH120

Condutores flexíveis classe 5. Isentos de halógeno e não propagador de chama, blindados para transmissão de dados.



HELUKABEL® Portugal
Urbanização da Pedrulha
Rua do Cardal, Armazém 10
3025-248 Coimbra
Tel.: 239 099 596
E-mail: geral@helukabel.pt
Site: www.helukabel.pt

PRÊMIO 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



MESSE
MÜNCHEN

Hot spot of the
ceramics industry

Learn more!
ceramitec.com/visitor

Ceramitec

Technologies · Innovations · Materials

April 9–12, 2024 · Messe München
ceramitec.com

> Soluções para isolamento acústico em partições interiores com a tecnologia NyRock | ROCKWOOL

ROCKWOOL, empresa líder em isolamento sustentável de lã de rocha, apresentou sua nova gama de soluções para partições interiores com a tecnologia NyRock, um novo processo produtivo patenteado que oferece todas as vantagens da rocha e marca o início de uma nova geração de produtos de isolamento de lã de rocha.

O excesso de ruído pode causar grandes danos à qualidade de vida das pessoas se não for devidamente controlado. A Organização Mundial da Saúde (OMS) recomenda que o nível de ruído não ultrapasse os 40 dB. Isolar uma residência melhorará a saúde e o bem-estar de seus ocupantes.

A tecnologia NyRock proporciona aos novos produtos as melhores características acústicas e térmicas com a espessura mínima. Essa evolução na composição da lã de rocha forma uma estrutura de fibra mais eficiente, de maior densidade e que absorve uma maior

quantidade de ar, permitindo assim retardar ainda mais a transferência de calor e som para obter um melhor desempenho.

Foram realizados testes comparativos com duas divisórias, formadas pelos mesmos elementos, alterando apenas as densidades dos painéis isolantes de lã de rocha. A comparação mostra que, na mesma solução, usando produtos com a mesma espessura, os produtos de maior densidade proporcionam melhores características acústicas.

Além disso, a lã de rocha com tecnologia NyRock permanece mecanicamente estável após a instalação e pode ser reciclada repetidamente, mantendo suas propriedades por no mínimo 65 anos.

A nova linha de produtos ROCKWOOL para divisórias internas:

1. ALPHAROCK PREMIUM - Excelente isolamento acústico e óti-

mo desempenho térmico

- Painel semirrígido de lã de rocha não revestido
- Densidade de 70 kg/m³
- Lambda de 33 λ

2. SONOROCK PLUS - Isolamento acústico ótimo

- Painel semirrígido de lã de rocha não revestido
- Densidade de 50 kg/m³
- Lambda de 33 λ

3. SONOROCK Eco - Ótimo isolamento acústico

- Painel semirrígido de lã de rocha não revestido
- Densidade de 30 kg/m³
- Lambda de 36 λ

Todos os produtos da nova linha são painéis incombustíveis, classificados como A1 nas Euroclasses. Além disso, possuem o selo Eurofins Gold, a certificação mais rigorosa em qualidade do ar interior.



Esta certificação, reconhecida internacionalmente, confirma o compromisso da ROCKWOOL com os mais altos padrões de qualidade e desempenho.



ROCKWOOL Firesafe Insulation
ROCKWOOL Peninsular S.A.U.
C/ Bruc 50, 3º
08010 Barcelona
Telm.: 911 885 007
Site: www.rockwool.es

> Poly Max® Vedante Híbrido | UHU



A UHU apresenta a sua mais recente inovação, Poly Max® Vedante Híbrido, um selante multifuncional de alta qualidade, especialmente desenvolvido para proporcionar uma experiência de vedação inigualável.

Permanentemente elástico e resistente ao bolor (pode substituir selantes acrílicos, silicone e PU), é adequado para uso em ambientes internos e externos, pois possui boa resistência às intempéries, água, humidade e raios UV - esta

resistência garante que a vedação permaneça intacta e eficaz, mesmo em condições climáticas adversas.

Adequado para uma selagem à prova de água de fendas, fissuras e juntas (de ligação) em aplicações sanitárias - como cabines de duche, chuveiros, banheiras, lavatórios de casa de banho, sanitas e entre paredes de azulejos -, e para aplicações de cozinha - como juntas entre o balcão da cozinha, paredes e pavimentos de azulejos, lava-loiças e paredes de azulejos. Conta com uma boa aderência a vários materiais sintéticos, como o vidro transparente, azulejos, metal e madeira.

É também adequado para vedar juntas de dilatação e de ligação, fendas e fissuras em construções, paredes e tetos. Ideal para materiais sintéticos, tais como armações de PVC, cúpulas de policarbonato e acrílico, pedra, alvenaria e metal (zinco, chumbo, ferro, alumínio, aço inoxidável).

Além disso, é uma ótima solu-

ção para preenchimento sem retração de fendas e pequenos orifícios (de parafusos) em paredes, tetos, parapeitos de janelas e fachadas dentro e fora de casa, e ainda, para o acabamento estético de juntas (de ligação) ao longo de caixilhos de portas e janelas, rodapés e escadas.

Fácil de aplicar e pintável, a gama está disponível em 7 cores, para combinar com os diferentes materiais/superfícies, como exemplo, azulejos, bancadas de cozinha, entre outros.

UHU Poly Max® Vedante Híbrido, a solução multifuncional para todos os tipos de trabalhos de vedação!



UHU Ibérica Adesivos, Lda
Alameda dos Oceanos, 65, 2º Piso,
Escritórios 2.1 e 2.2
1990-208 Lisboa
Tel.: 218 923 500
E-mail: uhu_pt@boltonadhesives.com
Site: www.uhu.pt

A **Gestluz Consultores**, desde 1994, consolidou um posicionamento de qualidade reconhecida, alicerçado nos seus serviços de **consultoria, formação e estudos**. Ao longo dos anos realizou um vasto conjunto de trabalhos de relevo para **Instituições Públicas, Autarquias, Associações e Empresas**, num total de mais de 600 organizações.

SERVIÇOS



APOIO À GESTÃO

Serviços de consultoria de gestão especializada, visando a criação de valor para a organização.



ESTUDOS

Estudos em áreas temáticas diversificadas para entidades públicas e privadas.



CANDIDATURAS

Candidaturas a incentivos financeiros para a realização de investimentos privados ou públicos.



FORMAÇÃO

Concepção, coordenação e implementação de diversos programas de formação, formação-acção e capacitação.



ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Concepção e implementação de projectos e políticas de desenvolvimento territorial e organizacional para entidades da Administração Pública.



START & SCALE UP

Concepção e implementação de programas de capacitação e aceleração para startups.

OS NOSSOS NÚMEROS



950.000.000 €

DE INCENTIVOS



600

ORGANIZAÇÕES INTERVENIONADAS



70.000 horas

FORMAÇÃO REALIZADA



25

ANOS NO MERCADO

DESTAQUE

Candidaturas Portugal 2020

Elaboração de candidaturas a incentivos financeiros para a realização de investimentos.

A Gestluz Consultores tem uma vasta experiência e excelentes resultados na elaboração de **candidaturas a Programas de Apoio Nacionais e da União Europeia**, tendo estado envolvida em projectos que totalizam quase **950 milhões de euros de investimento elegível aprovado**.

O conhecimento acumulado ao longo dos anteriores quadros comunitários e de outros programas e fontes de financiamento, deixam-nos particularmente habilitados para o aconselhamento e desenvolvimento de candidaturas a apresentar no âmbito do **Portugal 2020** e seus Programas Operacionais Regionais e Temáticos.

Temos uma resposta para as suas necessidades!

Consulte-nos já através do endereço: gestluz@gestluz.pt



GESTLUZ CONSULTORES

Rua do Pinheiro Manso, 28
4100-409 Porto

T. 229 397 060
F. 229 397 069

gestluz@gestluz.pt
www.gestluz.pt

[facebook.com/gestluz](https://www.facebook.com/gestluz)
[linkedin.com/company/gestluz-consultores/](https://www.linkedin.com/company/gestluz-consultores/)



> Nova mesa VERSA-TILE e o sistema de transporte SLAB TRANS HEAVY DUTY N | Rubi



O grande formato é uma tendência que continua em expansão após quase uma década, especialmente na arquitetura e no design de interiores. Este tipo de cerâmicas de grande formato permite superfícies mais uniformes e menos interrupções visuais, o que é muito atraente para interiores domésticos.

Ao mesmo tempo, a colocação de peças cerâmicas de grande formato apresenta

alguns desafios em comparação com peças menores e mais comuns, desafios tanto para o aplicador de cerâmica profissional quanto para os fabricantes de ferramentas. Neste aspeto, a RUBI continua a inovar de forma a oferecer a comodidade profissional no transporte e colocação destes revestimentos cerâmicos, qualidade do produto e, acima de tudo, ótimos resultados. Por esta razão, a RUBI desenvolve materiais para o transporte, manuseamento e aplicação destas peças cerâmicas.

Este sistema de transporte tem uma grande capacidade de carga, sendo que as barras de alumínio foram especialmente desenhadas de modo a conseguir suportar até 175kg de carga sem sofrer deformações.

As pegas retráteis e extraíveis são altamente reforçadas, podem mover-se ao longo das barras de alumínio para evitar possíveis quebras no momento de aplicação das peças em cantos, ou zonas mais apertadas. As 6 ventosas brancas de Ø200 a vácuo, não deixam marcas na maioria

das peças cerâmicas de grande formato, e permitem que se veja sempre se as mesmas ainda estão succionadas ou não, através de uma linha vermelha.

Todo o sistema de transporte é fácil de utilizar, e sem a necessidade de utilizar qualquer chave de aperto, sendo que tanto as ventosas como as barras têm um sistema de aperto através de uns patins que correm nas calhas devidas.

Este sistema pode transportar peças até 360 cm x 160 cm. A distância ótima para as pegas ficarem é de 70 cm, para que o aplicador consiga exercer a sua força para o transporte da peça.

Esta mesa, concebida para trabalhos de grande formato, proporciona à camada de peças cerâmicas uma grande estabilidade e é adaptável a diferentes formatos. Por oferecer grande versatilidade em poder ajustar a sua largura e altura, também evita ter de usar duas mesas ao trabalhar com peças cerâmicas de grande formato.

A mesa SLAB VERSA-TILE otimiza os custos, reduzindo drasti-

camente o risco de quebra destas grandes peças cerâmicas. Além disso, graças ao sistema EASY-FIX, é rápido de montar, o que economiza tempo para o profissional.

Finalmente, a SLAB VERSA-TILE é fácil de transportar e armazenar devido às suas duas rodas laterais e vem com duas pernas dobráveis.

Desta forma, RUBI continua a oferecer periodicamente inovações nos seus produtos, e, nesta ocasião, apresenta também esta solução com uma altura dupla de 70 e 84 cm, permitindo ao instalador adaptar a ferramenta às suas diferentes necessidades.



Rubi Portugal, Lda
Rua da Ribeira de Eiras, S/N
Armazém B
3020-324 Coimbra
Tel.: 239 492 430
E-mail: rubiportugal@rubi.com
Site: www.rubi.com/pt

> Ferramentas para ETICS | VIPRO



Linha profissional de ferramentas de mão que se caracteriza pela qualidade de topo das matérias-primas. O aço provém todo de siderurgias europeias e os cabos são produzidos a partir de faia ou de materiais tecnológicos de classe superior.

As ferramentas manuais VIPRO caracterizam-se não só pelo belo impacto visual, mas, acima de tudo, pela qualidade superior dos materiais usados na sua construção, estabelecendo novos padrões no mercado.

VANTAGENS

- Processo de produção constantemente monitorizado para garantir a melhor qualidade, sendo criteriosamente estudadas e desenhadas para conferir o máximo de conforto, através de cabos

ergonómicos, disponíveis em dois componentes (com borracha), em plástico ou em madeira.

- Aço europeu que garante resistência e durabilidade.
- Produto que facilita o trabalho do aplicador, diminuindo o esforço e, consequentemente, aumentando a produtividade.

UTILIZAÇÕES

- Sistemas de Isolamento Térmico pelo Exterior (ETICS).
- Todo o tipo de projetos de construção civil.



Vimaplás

Vimaplás, Tecidos Técnicos, Lda
Rua do Emigrante, 307
4410-269 Canelas
Tel. 227 623 339
Site: www.vimaplas.pt

BETÃO VERDI ZERO

Vamos dar forma
ao futuro



O PRIMEIRO BETÃO NEUTRO EM CARBONO DE PORTUGAL

O lançamento do **primeiro betão neutro em carbono de Portugal** – O **BETÃO VERDI ZERO** – é um grande passo na construção de um futuro mais verde, com infraestruturas e edifícios mais duradouros e com menor impacto no meio ambiente.

Teve como base uma **inovação SECIL** ao nível do **desenvolvimento de produto**, complementando medidas internas de eficiência e de utilização de energia renovável, garantindo, logo desde o início, uma importante redução de emissões de CO₂.

Este lançamento foi mais um passo importante no caminho da **Descarbonização no Grupo SECIL**, com o objetivo de alcançarmos a neutralidade carbónica em 2050, em sintonia com os compromissos assumidos para **reduzir as emissões de CO₂** da nossa atividade.

O **BETÃO VERDI ZERO** é certificado como um produto **CarbonNeutral®**, sendo a neutralidade de carbono alcançada através da compensação das emissões remanescentes, nomeadamente em projetos de florestação, energia eólica e solar, garantindo que, por cada tonelada de CO₂ emitida pelo **BETÃO VERDI ZERO**, exista uma tonelada a menos na atmosfera.



BETÃO NEUTRO EM CARBONO



**CERTIFICADO COMO
PRODUTO CarbonNeutral®**



CarbonNeutral.com



**UTILIZAÇÃO DE MATÉRIAS-PRIMAS
QUE PROMOVEM A ECONOMIA CIRCULAR**

[secil.pt](https://www.secil.pt)



BARREIRA ALTAMENTE EFICAZ CONTRA
A HUMIDADE ASCENDENTE



SikaMur[®] InjectoCream-100

BARREIRA INJETÁVEL CONTRA A HUMIDADE ASCENDENTE À BASE DE SILANOS



SAIBA MAIS
SIKACONSIGO.PT

A CONSTRUIR CONFIANÇA

