materiais de construção

195
abril 2021
Trimestral
Ano XXXVI | 3,75€

Foto: Tintas Dyrup

App Materiais de Construção
Disponível na App Store
DISPONÍVEL NO Google Play

Dossier Novos Materiais e Tecnologias
- Autoconsumo de Energias Renováveis por Sistemas Híbridos de Armazenamento

Entrevista
- José Manuel Reis, Armazéns Reis
- Jaime Silva, CONCEXEC

Artigos
- Arch Valadares
- Certif
- Fila
- Instituto da Construção
- Saint-Gobain Portugal
- Sika Portugal

Dossier Economia
- Inquérito de Conjuntura
- Análise de Conjuntura
- Mercado Imobiliário

nka
newknowledgeadvice

Primavera
PREMIUM PARTNER

O Parceiro PRIMAVERA que acompanha os desafios da Construção

PRIMAVERA Construction

Gestão, planeamento,
execução e controlo integrado
de projetos e obras

www.nka.pt – geral@nka.pt
Tel +351 253 278 646 – Fax +351 253 276 154

DA INVESTIGAÇÃO GREEN KERAKOLL NASCE A CASA DE AMANHÃ.

LAMINADOS KERAKOLL®: OS REVOLUCIONÁRIOS SISTEMAS PARA A COLOCAÇÃO IMPERMEÁVEL, GARANTIDOS PARA MANTER SECA A SUA CASA.

Dos laboratórios de investigação GreenLab Kerakoll, nasce o LAMINADO Sem Limites®. Através da Gel-Technology®, a Kerakoll transpôs uma nova fronteira da investigação tecnológica, capaz de examinar os comportamentos reais das matérias-primas naturais e de formular soluções inovadoras com comportamento gel.

Após o H40® Sem Limites®, agora também o Nanoflex® Sem Limites®, a 1.ª Gel-Membrana impermeabilizante monocomponente com reologia variável, evolui para a revolucionária Gel-Membrana **NANOFLEX® SEM LIMITES®** capaz de se fundir com o H40® Sem Limites® e formar um sistema impermeabilizante e adesivo, estrutural e flexível, único no seu género: o LAMINADO Sem Limites® da Kerakoll.

CO_2

IAQ VOC

www.KeraKoll.com

KERAKOLL
The GreenBuilding Company

Tintas Dyrup

Publicações APCMC disponíveis na App Materiais de Construção

App Materiais de Construção

Disponível na App Store

Disponível no Google Play

02 Editorial

Divulgação
04 Barbot
06 Bosch
07 Carmo Wood
08 Casa das Lâmpadas
10 Casa Peixoto
11 Dyrup
12 Geberit
14 Grupo Puma
15 Imperalum
16 J. Soares Correia
17 Knauf Insulation
18 MEWA
19 MOMEL
20 Recer
21 Revigrés
22 Reynaers Aluminium
23 Roca
24 Sanindusa

Artigo de Opinião
26 Arch Valadares
30 CERTIF
32 FILA
34 Instituto da Construção
36 Saint-Gobain Portugal
37 Sika Portugal

Entrevistas
38 Armazéns Reis
40 Concexec

Dossier Economia
44 Inquérito de Conjuntura
48 Análise de Conjuntura
54 Mercado Imobiliário

Dossier Novos Materiais e Tecnologias
58 Artigo, Entrevistas

Arquitetura
74 Bradco
76 Edifício Náutico
78 Moradia Unifamiliar

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)
Johan Stevens (Vice-Presidente)
Paula Mendes (Tesoureira)
Manuela Mesquita (Vogal)
Tiago Botas (Vogal)
Fernando Paralta (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
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

Execução Gráfica

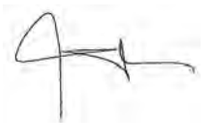
MULTITEMA
Rua do Cerco do Porto, 365/367
4300-119 Porto
Tel.: 225 192 600; Fax: 225 192 698
Site: www.multitema.pt

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 também pela sua seleção.

Os artigos assinados são da exclusiva responsabilidade dos seus autores.



Carlos Rosa
(Presidente da APCMC)

Caro Ilustre Colega,

Agora sim, já se vê luz ao fundo do túnel! A vacinação está a avançar ao ritmo possível, os mais velhos estão protegidos, os mais novos são menos suscetíveis do ponto de vista de necessidades de cuidados hospitalares e assim parece mais próximo o regresso a uma certa normalidade.

Haverá certamente consequências desta crise de saúde pública, consequências económicas, sociais e ambientais, ainda não é muito claro o novo normal, mas é consensual que há mudanças inevitáveis.

Para o nosso sector, as mudanças são várias e já saltam à vista: a crescente importância do conforto das nossas casas, de um estilo de vida mais sustentável, menos consumo energético, mais equilíbrio com a natureza. Mas as nossas empresas também sentem a necessidade de aprofundar a digitalização, estar próximo do cliente 24 horas, nas redes sociais, no canal online, maior especialização e diferenciação das nossas equipas para satisfazer um cliente mais conhecedor e agora com mais tempo e com mais informação digital disponível.

Por outro lado, o canal digital veio abrir autoestradas diretas e sem portagens, permitindo a muitas empresas ligar-se aos consumidores, particulares ou profissionais. É uma transformação silenciosa, diferente das que estávamos habituados a sentir.

Quanto ao futuro, sou moderadamente otimista, nós fazemos parte dele, nós os comerciantes, nós a Associação dos Materiais de Construção. E fazemos parte desse futuro porque nos estamos a adaptar, estamos a modernizar as nossas organizações, nomeadamente estamos a incorporar nos nossos processos novas tecnologias que nos permitem fazer melhor, com mais rapidez, com menos custos.

Também sou moderadamente otimista porque todos sabemos que quem sobrevive é naturalmente mais forte, mais rápido, mas há um aspeto que sou obrigado a realçar: **SOBREVIVE MELHOR QUEM COOPERA.** A nossa associação é uma prova dessa cooperação, o associativismo. Aliás, a APCMC é um modelo de associativismo, sem ser perfeito tem conseguido bons resultados em prol dos seus associados, é também um ponto de encontro, de partilha, e está bem vivo esse espírito.

É com orgulho que vejo esta Direção terminar mais um mandato dedicado a este projeto associativo que é a APCMC. Agradeço aos meus colegas de Direção e aos colegas dos restantes Órgãos Sociais, Assembleia Geral e Conselho Fiscal. Agradeço de modo especial à equipa da APCMC, que todos os dias está à disposição dos Caros Colegas e das suas equipas, mas também pelo sucesso na adaptação constante aos desafios de mudança com que se depara para sobreviver num ambiente por vezes tão adverso.

Tenho muita confiança no futuro deste projeto de cooperação que é a nossa Associação.

Muito Obrigado!

A casa passou a ser o nosso mundo no último ano e olhamos para ela de forma diferente. Com a chegada da primavera e do verão surge a vontade de dar mais cor e frescura às paredes e para isso a Barbot tem as sugestões certas.

Dar luz às divisões

Para a Pantone o tom de amarelo que traz alegria e a promessa de um dia ensolarado. Dê vida aos ambientes da casa, seja uma parede ou em pequenos pormenores de decoração. Para isso, no catálogo de interiores da Barbot encontra tons para todos os gostos: margarida, limonada ou chá de hortelã.

Verão azul

Nestas estações do ano o azul é a cor preferida de muitos, pois transporta-nos para a praia e as férias de verão, ao mesmo tempo que transmite calma. Por outro lado, a cor é versátil e pode ser usada em diversos objetos de decoração, como quadros, parede (de vários cômodos), sofás. No catálogo da marca encontra vários tons para dar “asas” à imaginação. Azul vivo, azul creta, maré azul são alguns dos exemplos.

A frescura do verde

Além de trazer frescura à casa, o verde também acalma. Por isso é perfeita, além de pintar paredes, pintar móveis do quarto ou sala. Assim a Barbot sugere o verde menta, o verde amizade ou o verde primavera.

Coral continua na moda

Já há várias temporadas que o coral é uma aposta ganha em decoração e este ano não é exceção. Esta cor convida ao convívio, algo que todos ansiamos em 2021. Aposte em objetos de decoração e paredes com este tom. A papaia ou primavera são dois tons de coral que estão no catálogo de interiores.

Roxos

Esta cor tem tudo a ver com a natureza, pois encontra-se entre a tonalidade da pedra ametista e da orquídea. Entretanto, por ser uma cor forte, o ideal é criar pontos de cor na casa. Assim, a Barbot sugere: uva doce, lilás perfeito ou flôr de cardo.

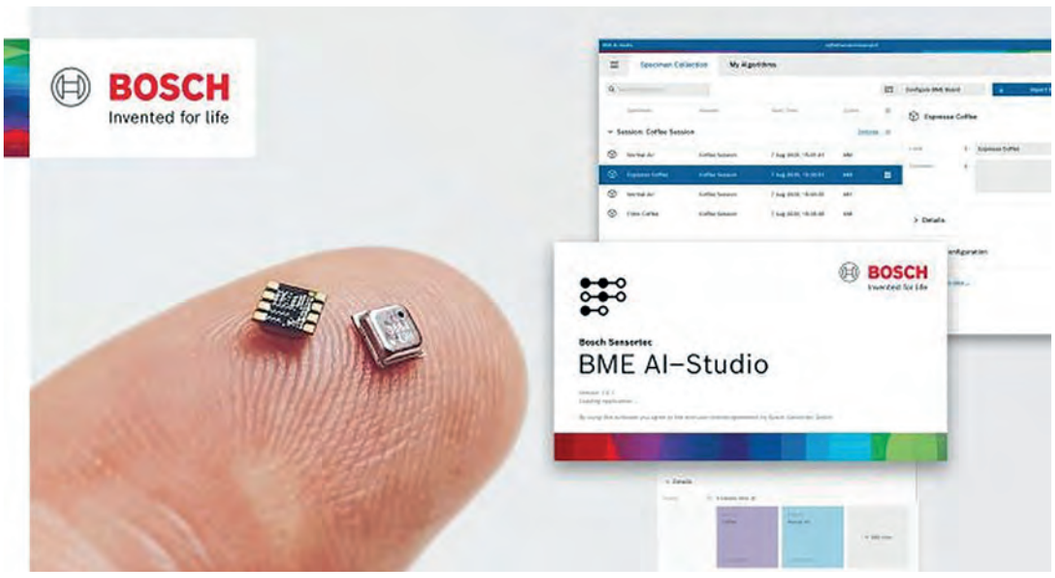
Agora escolha o que mais gosta e para isso pode contar com a ajuda da nossa app BarbotPaint (disponível para Android e IOS). Mãos à obra!

Fonte: Youngnetwork Porto

GOLD PARTNER APCMC 2021

O programa GOLD PARTNER APCMC, foi criado para dar maior notoriedade aos nossos parceiros, que nos têm apoiado e ajudado a crescer enquanto associação, contribuído 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



Seja em casa, no escritório ou ao ar livre, precisamos ter a certeza de que o ar ao nosso redor é limpo e seguro para respirar - o COVID-19 veio, claramente, aumentar a importância dada à qualidade do ar. Devido às partículas, gases e até vírus omnipresentes e transportados pelo ar naquele que é o nosso ambiente de hoje em dia, a má qualidade do ar tem um impacto cada vez mais negativo na nossa saúde e bem-estar.

Para responder a essa crescente necessidade, a Bosch Sensortec apresenta o BME688, o primeiro sensor MEMS de qualidade do ar que combina deteção de gás, humidade, temperatura e pressão barométrica com a capacidade inovadora de inteligência artificial (IA); criando assim a mais pequena solução de medição da qualidade do ar quatro em um do mundo. Este dispositivo único permite que os clientes reduzam o custo total de propriedade, diminuam o tempo de desenvolvimento e simplifiquem o *design*.

O novo BME688 é ideal para as aplicações mais recentes e customizadas, como deteção de deterioração de alimentos e deteção oportuna de incêndios florestais, detetando os gases presentes e rastreando as mudanças de temperatura e humidade. Os recursos de IA do sensor e a nova ferramenta de *software* BME AI-Studio da Bosch Sensortec tornam mais fácil para os clientes desenvolverem rapidamente soluções personalizadas para os seus casos de uso específicos. Para reduzir ainda mais o tempo de lançamento no mercado, a Bosch Sensortec oferece também um *kit* de desenvolvimento compatível com Adafruit.

Construído na comprovada e testada plataforma BME680 da Bosch Sensortec, o BME688 apresenta um sensor de gás atualizado, que permite uma extensa área de medição e disponibiliza sofisticados recursos de IA. Agora, o sensor de gás deteta a presença de vários gases, incluindo compostos orgânicos voláteis (VOCs), compostos de enxofre voláteis (VSCs) e outros tipos de gases, como monóxido de carbono e hidrogénio, na faixa de partes por bilião (ppb).

O BME688 combina fiáveis sensores de alta precisão com deteção de diversos gases e recursos inovadores de IA num único pacote", explica Dr. Stefan Finkbeiner, CEO da Bosch Sensortec. "Isto permite que os nossos clientes desenvolvam rapidamente a próxima geração de aplicações projetadas para melhorar o bem-estar, a qualidade de vida e a sustentabilidade."

Por exemplo, um cliente pode querer desenvolver um produto baseado num sensor que possa detetar alimentos estragados, algo que seria indicado pelos VSCs produzidos pelas bactérias nos alimentos. Da mesma forma, o mau hálito ou o odor corporal podem ser detetados com base nos VSCs que estes produzem.

A abordagem ideal passa por recolher dados indicativos da vida real diretamente no local. Por exemplo, a partir da amostragem de gases nas proximidades de alimentos frescos e em decomposição, para assim criar diferentes modelos de combinação para os VSCs presentes na amostra de ar fornecida. O BME688 é capaz, por padrão, da deteção muito precisa de VSCs, e o BME AI-Studio permite que seja otimizado para outras misturas de gases e aplicações.

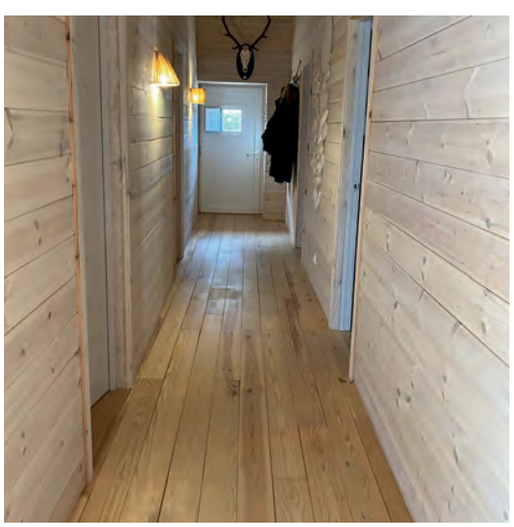
Ao recolher a amostra de gases no local em vez de o fazer em laboratório, os algoritmos derivados que são utilizados pelos novos dispositivos de deteção são muito mais fiáveis na avaliação das condições reais. Em conjunto com os dados do gás, o BME688 mede simultaneamente a humidade, a pressão barométrica e a temperatura como entradas de dados suplementares para uma modelagem IA completa.

Na aplicação exemplificativa, o cliente categoriza essa massa de dados e, em seguida, aplica-a no desenvolvimento do seu modelo de IA no BME AI-Studio, essencialmente instruindo o BME688 para reconhecer os sinais indicadores de crescimento bacteriano nos alimentos. Uma vez que o sensor é instruído nesse sentido, o código IA final é executado num microcontrolador do sistema no produto final do cliente. Geralmente, este código IA é leve e será executado com bastante facilidade no microcontrolador existente que lida com o controlo do sistema e com as tarefas de gestão.

O BME688 foi desenvolvido para aplicações móveis e conectadas nas quais o tamanho e o baixo consumo de energia desempenham um papel crítico. O sensor está alojado num pacote compacto, medindo apenas 3,0 x 3,0 x 0,9 mm3. O consumo de corrente pode ser configurado entre 2,1 µA e 11 mA dependendo das taxas de dados e funções necessárias e pode ser otimizado usando o BME AI-Studio.

Fonte: Taylor

Carmo Wood apresenta novo soalho em madeira de pinho maciço



A Carmo Wood, empresa portuguesa líder no segmento de madeiras, acaba de lançar uma novidade no mercado, o novo soalho em madeira de pinho maciço.

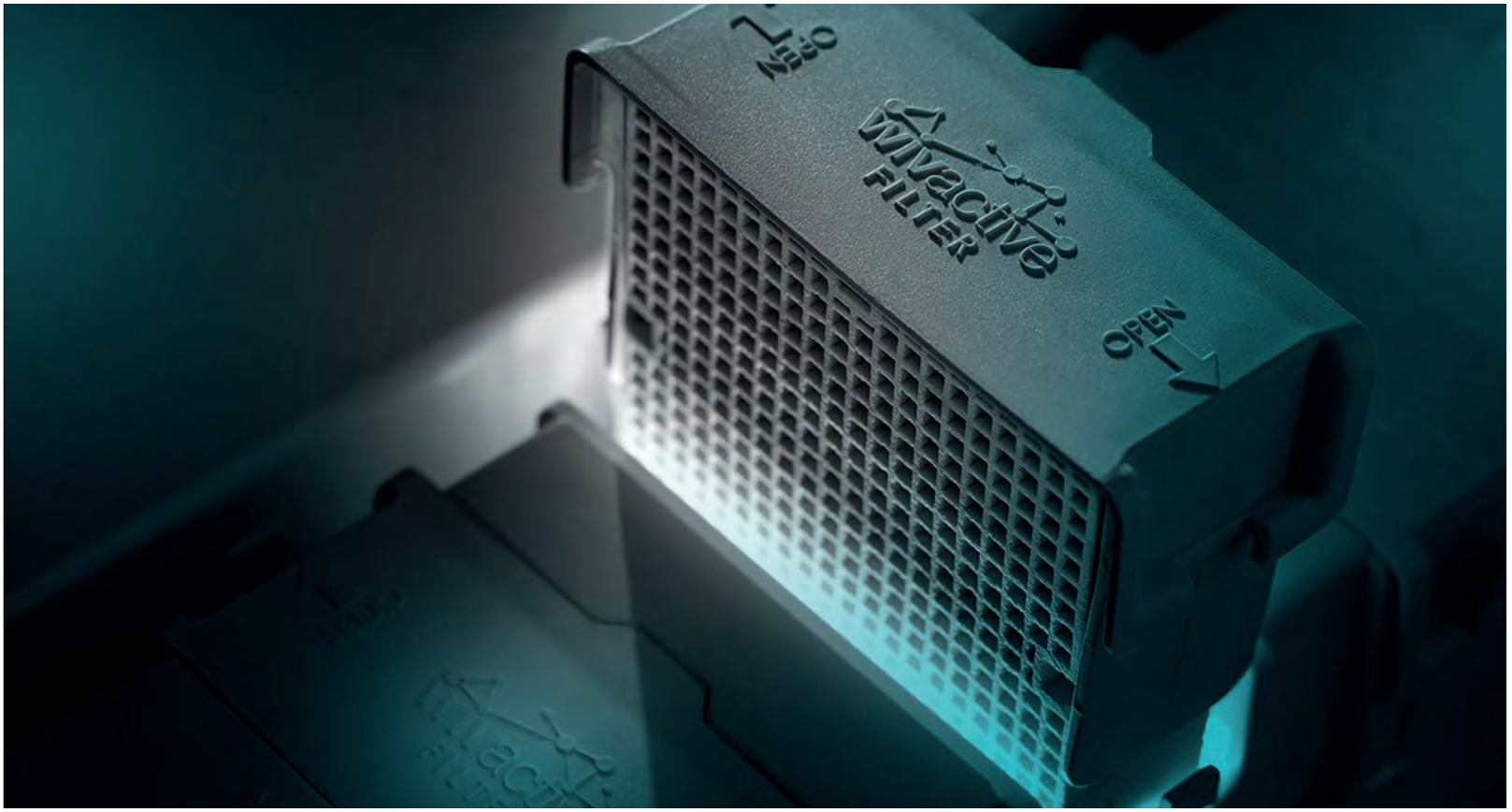
Com mais de 40 anos de expertise, a Carmo Wood aposta agora também nos espaços interiores com um novo soalho que alia a nobreza e tradição da madeira de pinho maciço nacional à qualidade reconhecida a todos os produtos Carmo Wood.

A estética natural da madeira e as suas tonalidades e texturas únicas faz com que o novo soalho Carmo Wood seja a escolha ideal para projetos de interior diferenciadores, sustentáveis, e onde se pretende um design natural ou ecológico.

Duradouro e estável, o novo soalho beneficia da ampla experiência da Carmo Wood no tratamento de madeiras. O tratamento incolor aplicado mantém a cor e aspeto naturais da madeira e torna o soalho naturalmente mais duradouro. Este produto tem garantia Carmo Wood de 10 anos.

O novo soalho é macheado e biselado nos 2 lados e produzido sob os melhores standards Europeus.

Espessura, largura e comprimento fixos - 21X140X2000 mm. Rodapé também disponível.



Na casa e no escritório estamos rodeados por elementos invisíveis, que respiramos e que entram no nosso organismo sem nos apercebermos. A poluição atmosférica, do exterior e interior, é considerada pela Organização Mundial da Saúde como o principal fator de risco ambiental para a saúde da população mundial.

WIVActive é uma inovação tecnológica / científica que integra uma solução de iluminação eficaz com um sistema de higienização do ar, baseado em nanomateriais e no processo de fotocatálise, capaz de eliminar substâncias poluentes, tornando-as inofensivos, matando bactérias e vírus, como o Betacoronavirus.

A particularidade do sistema WIVActive reside na total ausência de luz ultravioleta em todo o processo de purificação do ar, ou seja, é um processo livre de qualquer risco para pessoas e o meio ambiente. Além disso, o processo de manutenção desta tecnologia é muito reduzido e simples, como uma duração virtual, ilimitada, dos materiais fotocatalíticos.

Como resultado, estão disponíveis quatro tipos de equipamentos:

• AirPanel, que possui um painel de entrada de ar mecânica para maximizar a sua eficácia higienizante;

• HG Painel, que atua explorando a circulação natural do ar;

• Airbox E, que foi desenvolvido especificamente para utilização no interior de elevadores;

• Airbox L, que pode ser instalado em qualquer espaço interior.

Os produtos WIVActive são totalmente fabricados em Itália: concebidos pelo Laboratório Técnico WIVA Group, fabricados nas instalações da própria da empresa e já em comercialização no mercado italiano.

A WIVActive faz parte da gama de produtos da Wiva, que possui um conjunto alargado de soluções de iluminação led, de fácil instalação e elevado rendimento luminoso.

O produto possui a certificação ISO 21702:2019, que comprova a eliminação do betacoronavirus 1 em plásticos e superfícies não porosas (superfícies duras).

A Casa das Lâmpadas, representante oficial da marca em Portugal, é empresa portuguesa de referência no sector do Material Elétrico e Iluminação, reconhecida pela qualidade dos seus produtos e pelo apoio técnico especializado.

PEGOLAND®

PROFESIONAL

FLEX ELITE

C2TE S2

PARA AS APLICAÇÕES MAIS EXIGENTES

CE EN 12004 C2TE S2

LA INNOVADORA TECNOLOGÍA QUE SE ADAPTA A TI
TECNO ADAPT

Adesivo de gama alta tipo S2 com TECNOLOGIA TECNO-ADAPT.

grupopuma
GARANTIA NA CONSTRUÇÃO

A Casa Peixoto, a maior empresa nacional de comércio de materiais de construção, lançou uma loja online, que inclui um vasto portfolio de produtos para a casa. Simultaneamente, investiu no mercado profissional com o lançamento de uma nova App para clientes profissionais do sector da construção.

A empresa disponibiliza atualmente mais de 20 mil artigos online, de diferentes segmentos, desde salas de banho, pavimentos e revestimentos, jardim, lar e bricolage, e apresenta várias soluções para a remodelação da casa, dando resposta aos consumidores que valorizam a funcionalidade, conforto e a experiência de compra não presencial, e acompanhando as tendências do comércio online.

A par com a loja online, foi lançada a nova aplicação móvel, exclusiva para profissionais do sector. Disponível para Android e IOS, a App Casa Peixoto PRO, permite que estes realizem as suas encomendas com levantamento nas diferentes lojas da Casa Peixoto, ter acesso a preços exclusivos, consultar as faturas, encomendas e cotações em aberto, assim como acompanhar a evolução da conta corrente.

Pioneira no sector de comércio de materiais de construção, a Casa Peixoto tem vindo a apostar numa estratégia omnicanal impulsionada pela experiência social pandémica desde o final do ano passado. O reforço do crescimento no mercado digital, como resposta às novas necessidades e perfis de consumidores, faz parte dos planos de expansão da empresa, que já em 2020, otimizou a sua estrutura logística para cerca de 15 mil metros quadrados, para se preparar para a explosão das vendas online, abastecimento e entregas, assim como em termos informáticos, de recursos e de espaço.

Seguindo a sua política de investimento constante na área, a empresa reforçou as soluções de armazenamento existentes, construiu uma nova plataforma de cargas e 1500 m² de armazém coberto, e investiu em estruturas descentralizadas, com uma nova plataforma logística, localizada em São João da Talha, com cerca de 3000 m², para apoio à gestão de entregas na área da grande Lisboa.

Luciano Peixoto, Presidente do Conselho de Administração da empresa, refere: “O confinamento impulsionado pela Covid-19 em Portugal, alterou a forma de consumo e procurámos adaptar-nos muito rapidamente de forma a respondermos aos nossos clientes, e consolidar o online como uma alternativa de complementaridade das lojas físicas. Isso exigiu uma adaptação rápida com upgrade das ferramentas e soluções de e-commerce num curto espaço de tempo. Com ambos os projetos digitais, pretendemos reforçar a presença omnicanal da estrutura comercial, continuando a cultura da Casa Peixoto assente no atendimento personalizado ao cliente, qualquer que seja o formato. Os canais de venda digitais são considerados como mais uma loja da Casa Peixoto, com toda a importância e responsabilidade que acarretam, e esperamos, por isso, um aumento do seu peso nas vendas globais ao longo dos próximos meses”.

Fonte: GCI

Dyrustar reconhecida pelo segundo ano consecutivo com Prémio Cinco Estrelas

A PPG Dyrup arranca o ano de 2021 com mais um reconhecimento, por parte dos consumidores - Prémio Cinco Estrelas - que distinguiu, pelo segundo ano consecutivo, a tinta DYRUSTAR, como a melhor tinta de interiores. Destacando-se pela relação qualidade-preço, intenção de compra ou recomendação, confiança e inovação foram alguns dos aspetos que posicionaram esta tinta de interiores no topo.

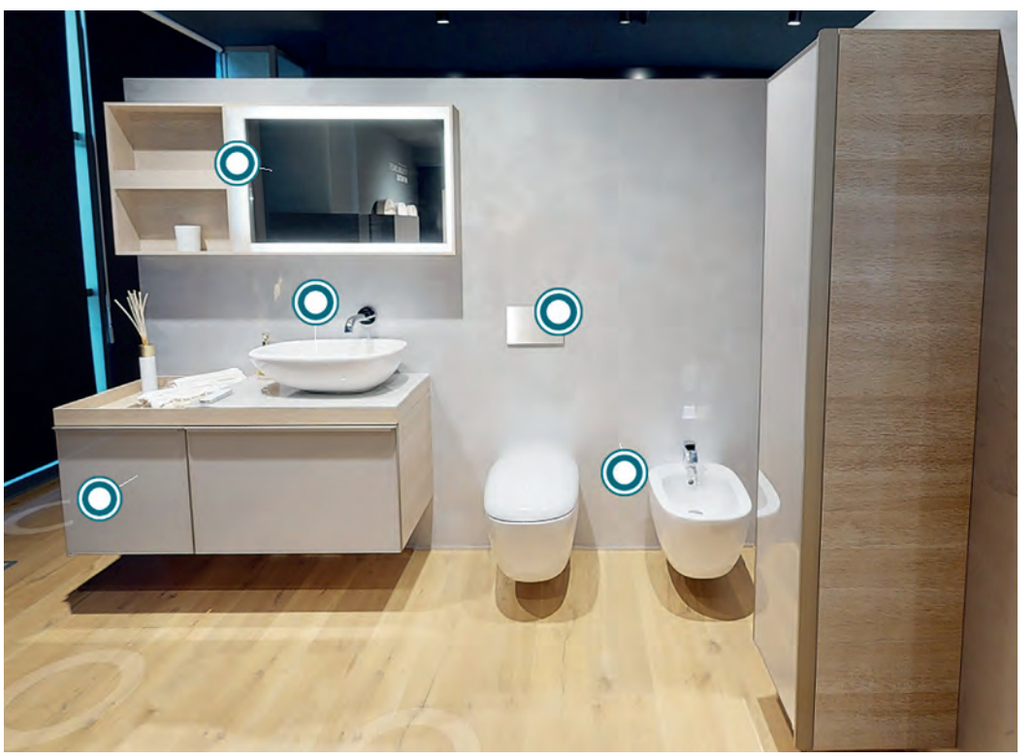
DYRUSTAR é uma tinta vinílica orgânica de base aquosa, que se destaca pela sua lavabilidade, resistência ao desenvolvimento de fungos e detém a máxima cobertura e rendimento, para além de ser uma tinta ecológica possui ainda um cheiro suave e reduzidas emissões de compostos orgânicos voláteis e substâncias prejudiciais, apresentando um reduzido impacto ambiental durante todo o seu ciclo de vida, com uma classificação A+. Dedicada ao universo de decoração de interiores, esta tinta pode ser afinada em milhares de cores e consegue recriar ambientes dignos de uma obra de arte.

Gonçalo Cunha Gomes, Marketing Manager da PPG Dyrup, adianta que “é muito importante para nós vermos produtos como o DYRUSTAR serem reconhecidos pelos consumidores portugueses.

Este prémio confirma a qualidade dos nossos produtos, reforçando ainda a dedicação da nossa equipa na criação de soluções mais fortes e sustentáveis que respondem às principais necessidades e exigências dos nossos clientes.”

O Prémio Cinco Estrelas é um sistema de avaliação que mede o grau de satisfação dos produtos, tendo como critérios de avaliação as cinco principais variáveis que influenciam a decisão de compra dos consumidores: satisfação pela experimentação, relação qualidade-preço, intenção de compra ou recomendação, confiança na marca e inovação.

Fonte: Hill+Knowlton



Na atual conjuntura, em que é tão complicado deslocarmo-nos e as feiras e apresentações de produto foram drasticamente reduzidas ou adiadas, a Geberit, especialista em louça sanitária e tecnologia para a casa de banho, leva os seus produtos até aos profissionais do sector e aos consumidores interessados em reformas e design, inaugurando um showroom virtual que permite conhecer as suas principais soluções para a casa de banho, tanto à frente como atrás da parede.

Esta visita virtual permite percorrer, de forma fácil e muito intuitiva, as salas do showroom da Geberit em Lisboa onde se recriam decorações de casas de banho reais. O visitante poderá descobrir ao seu ritmo as séries de louça sanitária e móveis de casa de banho Geberit, que incluem pormenores inteligentes e inovadores como o design Rimfree® do interior das suas sanitas.

Também poderão encontrar no showroom a gama de sanitas com sistema integrado de lavagem Geberit AquaClean; a ampla gama de placas de descarga para a descarga da água da sanita; os autoclismos de interior Geberit e as suas estruturas de montagem, assim como outros produtos Geberit que transformam o paradigma da casa de banho.

Para complementar a informação, o showroom também inclui vídeos de funcionamento e instalação dos produtos, assim como imagens adicionais e links para o site da empresa.

A Geberit dá-lhes as boas-vindas ao seu showroom virtual e convida-os a descobrir a casa de banho mais higiénica, inovadora e fácil de limpar neste link: www.geberit.pt/showroomvirtual

SECILTEK

ISODUR

REBOCO TÉRMICO

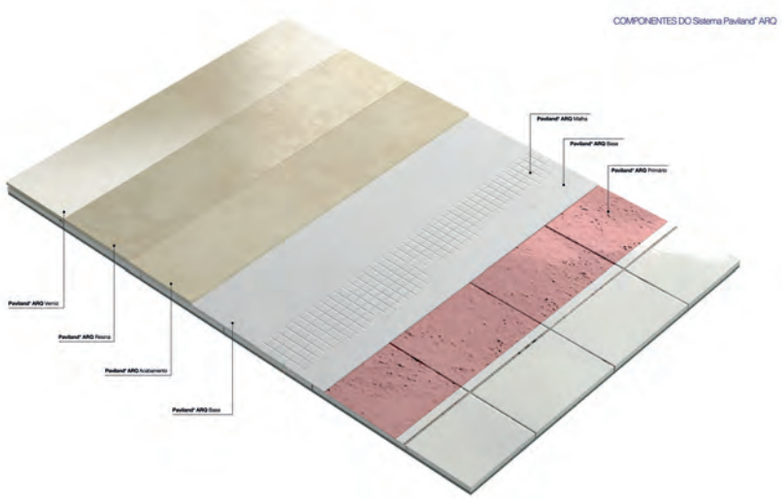
GRANDE RESISTÊNCIA EXTERIOR, MAIOR CONFORTO NO INTERIOR.

É ASSIM NA NOSSA FAMÍLIA.

A família **SECILTEK** trabalha de modo a garantir o conforto térmico dos edifícios, sem que haja perda de características mecânicas nos revestimentos. Um trabalho com mais de **10 anos de experiência** que levou a **SECILTEK** à **liderança do mercado**.
Conheça as soluções **ISODUR** e junte-se à nossa família.

- ELEVADA RESISTÊNCIA MECÂNICA
- FÁCIL APLICAÇÃO POR PROJEÇÃO
- MOLDÁVEL À CONSTRUÇÃO
- RESISTENTE AO FOGO

Conheça toda a família em seciltek.com



O Microcimento - Sistema Paviland ARQ do Grupo Puma é uma solução decorativa moderna composta por cimentos, fibras, agregados, pigmentos e resinas de alta resistência.

Os seus múltiplos acabamentos de brilho, cor ou textura tornam-no numa solução decorativa moderna, versátil e adaptável a qualquer *design* de interiores.

Devido à sua ação antibacteriana, é uma solução ideal para diferentes espaços da casa e em particular para espaços em edifícios públicos.

Caracteriza-se pela sua elevada resistência à abrasão, impermeabilidade e facilidade de aplicação sobre qualquer suporte existente, razão pela qual é uma técnica amplamente utilizada na reabilitação moderna.

A aplicação de cada camada do sistema de microcimento de forma tradicional, torna cada instalação uma solução e um espaço único.

Revestimentos e pavimentos contínuos, sem juntas de trabalho, aplicáveis em todos os espaços onde a estética e a decoração têm um relevo especial. Espaços de casa, espaços de relaxamento, espaços de lazer e espaços de trabalho.

Tecnologia ARQ

A camada de selagem e acabamento Paviland® ARQ Resina/Barniz proporciona um pavimento e revestimento de grande impermeabilidade, liso, transparente, com uma relevante resistência à abrasão e a riscos, e ainda com ação antibacteriana.

Primário acrílico monocomponente em base água com resinas especiais anti amarelecimento, especialmente indicado para receber a proteção do verniz de poliuretano em base água. Portanto, melhora o desempenho e durabilidade do acabamento em cores claras e escuras das últimas tendências.

Acabamento poliuretano bicomponente à base de água com ação Bactericida. A ação bactericida é determinada de acordo com os requisitos da ISO 22196:2007. Os testes realizados levaram em consideração as bactérias clássicas responsáveis por infeções em ambientes domésticos, entre as quais estão a Escherichia coli e o Staphylococcus aereus, proporcionando uma redução da sua presença em 98%.

Midsummer reforça a sua presença na Península Ibérica em colaboração com a Imperalum

O líder sueco de tecnologia solar Midsummer e a Imperalum, líder português em soluções de impermeabilização, assinaram uma carta de intenção para disponibilizar sistemas solares fotovoltaicos integrados em coberturas a clientes em Portugal, Espanha e países de língua portuguesa em África.

A Imperalum vai também instalar o sistema SLIM da Midsummer nas coberturas da sua fábrica no Montijo - Portugal.

"Estamos muito impressionados com os painéis solares fotovoltaicos flexíveis e ultraleves da Midsummer e, enquanto líderes nas impermeabilizações de coberturas em Portugal, é para nós muito importante oferecer ao mercado soluções sustentáveis e eficientes, e a tecnologia que vamos disponibilizar permite integrar nas coberturas de membranas betuminosas unidades de produção fotovoltaica, sem necessidade de estruturas acessórias, de perfurações e sem as habituais limitações de peso" comentou Jorge Ramos, CMO da Imperalum.

"Vemos um forte interesse em produtos da Midsummer no mercado português e espanhol, e esta nova colaboração com a Imperalum reforça ainda mais a nossa presença na Península Ibérica, tornando os nossos produtos disponíveis para os clientes da região, disse Sven Lindstrom, CEO da Midsummer. Os nossos produtos são adequados para os sistemas de construção locais, condições meteorológicas e solares no sul da Europa e estão perfeitamente dimensionados para se integrarem nos produtos Imperalum".

Os painéis Midsummer são líderes globais na tecnologia CIGS de película fina com apenas 2 milímetros de espessura, podem ser colados à superfície das membranas betuminosas e apresentam uma instalação muito simples, não necessitando de qualquer estrutura adicional. Apresentam uma pegada de carbono mínima, cerca de 90% inferior que a dos painéis solares convencionais.

FILA®
surface care solutions

Eficaz em todas as superfícies!

Respeita as superfícies!

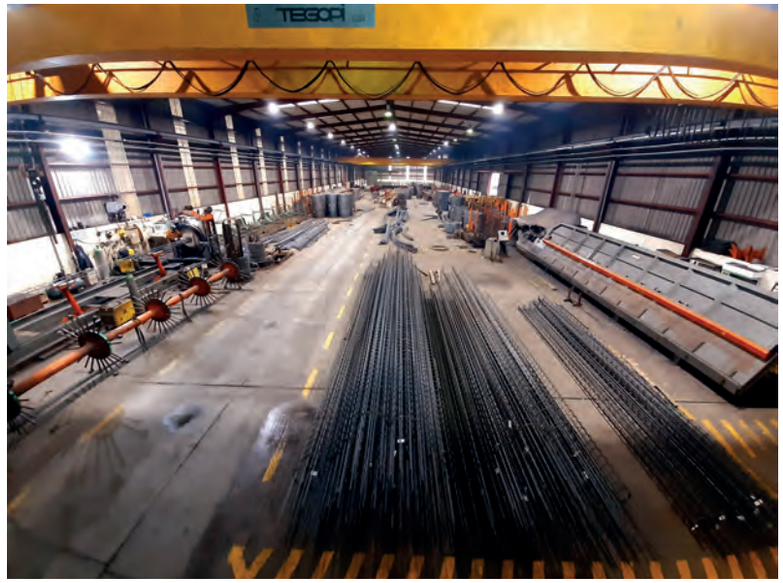
Seguro para as pessoas!

HACCP
Produto idóneo ao protocolo HACCP.

Aposta pelo seguro, com FILA.

Agora mais do que nunca à higiene das superfícies é fundamental, para viver em ambientes sãos e seguros para toda a família. Ter ambientes limpos e protegidos, contribui para o bem estar das pessoas. É por esse motivo que aprimorámos a fórmula dos produtos **CLEANER PRO** e **BRIO** adicionando álcool, um componente altamente higienizante, para todo o tipo de superfícies que usámos diariamente, assim garantimos uma higiene segura e adequada.

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



A Sardaço - Sociedade de Armaduras de Aço, SA foi fundada no ano 2000 com um objetivo muito concreto: moldar e fabricar armaduras de aço para betão armado com a maior qualidade do mercado.

Era um objetivo ambicioso e por isso equipou-se com os meios necessários à satisfação das exigências do mercado, tendo-se revelado possível, com o decorrer dos anos, prestar um serviço de qualidade apoiando as empresas de construção e obras públicas a otimizar e melhorar as suas práticas construtivas.

É com esta visão que, hoje, a marca Sardaço contínua a ser um dos *players* mais fortes do mercado em Portugal.

É esta filosofia que todos os dias é posta à prova e que todos os dias prova ser de sucesso, o que vem ao encontro da história do sólido grupo económico J. Soares Correia - Armazéns de Ferro, SA - já com mais de 100 anos de experiência, que se fundiu com a empresa Sardaço, que pertencia à JSC-SGPS em 2017, tendo assim ficado a marca Sardaço a vigorar.

A sua missão é moldar e fabricar armaduras para betão armado garantindo homogeneidade e qualidade do produto 100% conforme as necessidades dos cliente. Estando a Sardaço focada exclusivamente nestes dois serviços, o resultado só pode ser um; soluções de elevada qualidade no mercado. Uma aposta que surge da especialização de toda a empresa, equipada com a melhor tecnologia e recursos humanos qualificados para a execução e controlo de acordo com as exigências normativas, regulamentares e legais, bem como as do mercado.

A marca Sardaço pertencente à JSC encontra-se certificada de acordo com a norma NP EN ISO 9001, e está organizada de modo a ser um conjunto de vantagens para o cliente.

Vantagens

Economia

- Redução dos custos de mão-de-obra.
- Diminuição das áreas de estaleiros.
- Redução dos consumos de energia.
- Eliminação de *stocks* de varão em obra.
- Eliminação de sucata.

• Qualidade

- Precisão nas medidas (comprimentos, ângulos, raios de curvatura).
- Cumprimento das normas, regulamentos e especificações de encomenda.

• Organização

- Aprovisionamento à medida das necessidades da obra.
- O material é entregue devidamente acondicionado, etiquetado e referenciado.
- Perfeita identificação e quantificação dos materiais entregues.

Ultracoustic da Knauf Insulation no Livensa Living Porto Campus

Livensa Living Boavista é a nova residência privada para estudantes no Porto, um projeto de excelência que incorpora o Ultracoustic, da Knauf Insulation, como isolamento em todo o espaço interior.

Esta nova residência privada da Temprano Capital Partners, um projeto do arquiteto José Quintela, já foi inaugurada e conta com cerca de 14.000 m² de Ultracoustic P divididos pelas paredes interiores deste espaço de luxo com 330 estúdios completos, áreas comuns de estudo, refeição, convívio e lazer, ginásio, sala de cinema, rooftops com vista panorâmica sobre a cidade e uma piscina ao ar livre.

A funcionar para um público com padrões de exigência elevados, o conforto e isolamento acústico são essenciais e levaram à escolha do Ultracoustic para isolamento das paredes interiores.

Com elevadas prestações acústicas e térmicas, o Ultracoustic é uma solução de isolamento muito completa que utiliza Ecose Technology, ligante livre de fenóis e formaldeídos que garante uma emissão mínima de Compostos Orgânicos Voláteis (COV) e contribui para a obtenção de selos ambientais Breeam, Well, Leed ou Verde, para além da certificação A+ para a qualidade do Ar Interior e o Eurofins Gold. De destacar que o selo Eurofins "Gold" é o mais exigente do mercado no que diz respeito à qualidade do Ar Interior, respeitando critérios adicionais voluntários para além dos exigidos pelo próprio organismo certificador.

O Ultrcoustic soma ainda a certificação EUCEB, atribuída por um organismo europeu independente, que confirma o rigoroso cumprimento da Diretiva Europeia 97/69/-CEE e garante que o produto não apresenta qualquer risco para a saúde.

A obra esteve a cargo da empresa Mota-Engil, sendo o instalador do material da Knauf Insulation a empresa Oliveira e Cunha Pereira, Lda

Esta é já a segunda unidade que a Livensa Living abre em Portugal. A primeira situa-se também no Porto, a Livensa Living Porto Campus aberta desde 2019 e que tem também isolamento Ultracoustic da Knauf Insulation.

Até há poucos anos atrás, muitas empresas não queriam saber do desperdício de recursos nem dos resultantes custos adicionais. Compravam papel descartável ou arranjavam trapos para a limpeza e deitavam-nos fora depois da utilização. Já há algum tempo que estão a repensar esta atitude. Partilhar em vez de possuir: Sharing Têxtil está na moda. A MEWA está entre os pioneiros deste sistema eficiente. Desde 1908 que pratica Sharing Têxtil. A ideia é tão simples quanto genial: os panos são fornecidos, recolhidos após utilização e devolvidos lavados e limpos. Este sistema de reutilização protege recursos e evita a produção de lixo. Para além disso, os utilizadores não precisam de tratar de nada e ainda poupam tempo e dinheiro.

A MEWA assume papel de liderança no Sharing Têxtil

Com o sistema de panos de limpeza, a MEWA colocou-se na crista da onda de Sharing Têxtil. Hoje os clientes beneficiam da experiência e do conhecimento da empresa alemã na disponibilização de panos de limpeza reutilizáveis para fábricas e oficinas. Para além dos panos, a MEWA fornece um ou mais, conforme a necessidade, contentores de segurança: o MEWA SaCon, com tampa hermética, serve para guardar e transportar os panos utilizados em segurança.

O serviço da MEWA apoia as empresas de bens e serviços essenciais

O sistema de Sharing Têxtil dá um contributo precioso à proteção do ambiente e à sustentabilidade graças aos seus processos otimizados e focados em poupar recursos. Como prestadora certificada de serviços, a MEWA fornece clientes de todos os sectores industriais e comerciais. Higiene, limpeza e segurança microbiológica ganharam, na pandemia atual, ainda mais relevância. Já antes da propagação da COVID-19, os processos de lavagem para os panos da MEWA eram concebidos para inativar completamente os vírus. A qualidade microbiológica dos panos é benéfica para todos os sectores sensíveis à higiene. Através da disponibilização de panos totalmente higiénicos com sistema de reutilização, a MEWA está a apoiar as empresas com produção de bens essenciais ou com serviços essenciais nesta pandemia. Assim, está a contribuir para a saúde no trabalho dos colaboradores e das colaboradoras que mantêm as máquinas e ferramentas funcionais e limpas com os panos da MEWA.

Fonte: BUSS Comunicação

MOMEL - Renovado showroom na cidade do Porto

Presente no mercado da distribuição de materiais de construção há mais de 30 anos, esta obra vem reforçar a presença da Momel na cidade invicta, conciliando numa área de 400 metros quadrados uma exposição dedicada a artigos sanitários, aquecimento e climatização.

No mesmo espaço, o cliente terá oportunidade de visualizar não só materiais cerâmicos das mais diversas marcas, como ainda loiças sanitárias expostas em ambientes únicos e de design atual. A possibilidade de conhecer e contactar com as soluções de aquecimento e climatização mais inovadoras do mercado é mais uma das vantagens desta renovação.

Esta exposição vem, assim, complementar o balcão profissional, onde técnicos especializados asseguram o acompanhamento e a venda de materiais de canalização e pichelaria, procurando desta forma oferecer ao cliente as mais diversas soluções num único espaço.

A Recer foi reconhecida com o Prémio Cinco Estrelas 2021, num evento online apresentado pela atriz e apresentadora Filomena Cautela.

Durante vários meses, estiveram em avaliação 990 marcas em diversas categorias. No universo de várias marcas portuguesas e espanholas do sector dos revestimentos e pavimentos cerâmicos, a preferência dos consumidores e dos profissionais recaiu sobre a marca Recer.

O prémio avalia as marcas e produtos em vários aspetos, como a inovação, o preço, a notoriedade da marca, entre outros.

"Vencemos este prémio consecutivamente nos últimos 6 anos. Esta escolha demonstra que a Recer e os nossos produtos são valorizados e reconhecidos pelos nossos clientes, ano após ano, num sector tão competitivo como é o dos pavimentos e revestimentos cerâmicos", afirmou Liliana Rodrigues, administradora.

Para a atribuição deste importante prémio, foram contactadas mais de 1900 pessoas (profissionais e não profissionais), que avaliaram os produtos e as marcas do sector de pavimentos e revestimentos cerâmicos, através de uma empresa independente selecionada pela organização do Prémio "Cinco Estrelas".

O produto distinguido este ano com o Prémio Cinco Estrelas é a série GRAND. Liliana Rodrigues explica que "é um 3 em 1, ou seja, são três soluções que se conjugam e em que cada elemento combina com o outro, adaptadas às necessidades atuais dos espaços em que o exterior assume uma nova relevância".

GRAND STONE é um cimento que incorpora delicadas pedras. A sua produção em porcelânico é garantia de elevadas prestações técnicas, com características de anti escorregamento e ideal para espaços exteriores (terraços, varandas, piscinas, etc.). Para possibilitar uma leitura contínua do espaço através da uniformização das cores dos pavimentos desde o exterior ao interior, esta série apresenta o GRAND CONCRETE: um cimento aguado e de toque suave, ideal para o interior da casa. No revestimento GRAND, destacam-se os movimentos longilíneos e as suaves volumetrias das suas bases. Utilizado em paredes, reproduz em cerâmica a naturalidade de um cimento aguado de acabamento, criando superfícies elegantes.

As três soluções conjugam-se num jogo harmonioso em que cada elemento comunica e combina com o outro sem perder a sua individualidade, podendo também ser conjugado com outros materiais como madeiras, pedras, tintas, etc.

Revigrés apresenta novas soluções no catálogo geral 2021

Coleção SOFT 20x60 cm

Coleção Unicolor 40x120 cm

Coleção Unicolor 30x90 cm

Coleção Unicolor 30x60 cm

A Revigrés acaba de lançar o seu novo Catálogo Geral, já disponível online e nos revendedores da marca, com as suas mais recentes coleções de revestimentos e pavimentos cerâmicos.

Em linha com as atuais tendências de decoração, a suavidade das cores e relevos dos revestimentos da nova coleção SOFT - com o novo formato 20x60 cm - promove serenidade e bem-estar em ambientes que se destacam pela simplicidade.

A coleção de revestimentos UNICOLOR - agora no formato 40x120 cm - surge atualizada com novas cores e peças decoradas que permitem desenhar padrões diferenciadores, para criar espaços arrojados ou mais intimistas.

Além de novos produtos, a marca apresenta ainda serviços complementares para profissionais do sector e consumidor final.

Destaque para a Biblioteca de Objetos BIM, da qual já constam as referências que resultam das 6 cores, 5 formatos e 4 acabamentos da nova coleção OMNI. Estão disponíveis em www.revigres.com e agora também no portal internacional BIM Object, juntamente com os Objetos BIM da Coleção Cromática.

No Catálogo Geral 2021 da Revigrés, encontramos ainda informação sobre as diversas plataformas digitais que a marca tem à disposição dos seus clientes.

No atual contexto, destacamos a visita virtual aos showrooms de Águeda e Lisboa, em que é possível observar com detalhe os ambientes e produtos em exposição nos dois espaços, sem sair de casa.

A Reynaers Aluminium, líder europeia em soluções arquitetónicas sustentáveis de alumínio, lança uma nova solução técnica de última geração: ElementFaçade 7. Com mais de 20 anos de experiência em sistemas para fachadas, a equipa de Investigação e Desenvolvimento concebeu uma solução técnica que torna possível construir hoje, a fachada do futuro. ElementFaçade 7, modular, chega com desempenhos excecionais para elevar os limites dos edifícios a novas alturas. O seu design inteligente é altamente eficiente na montagem e instalação. Além disso, ElementFaçade 7 é compatível com elementos de abertura padrão e é suportado pela Reynaers Aluminium desde a conceção até à entrega.

Liberdade para construir a fachada do futuro

À medida que as cidades se tornam mais densas, os edifícios precisam de melhor desempenho acústico. A área disponível eleva cada vez mais os edifícios e requer melhores desempenhos das soluções quanto à resistência à carga do vento e à estanquidade à água. Com normas e legislação cada vez mais rígidas, a eficiência energética e os níveis de isolamento de hoje, deixarão de servir os edifícios de amanhã. É por isso que a Reynaers Aluminium fornece, hoje, as soluções técnicas dos “edifícios do futuro”. Tudo numa solução de catálogo, sem desenvolvimentos à medida.

Design inteligente

ElementFaçade 7 dispõe de ancoragens completamente redesenhadas para permitir uma instalação e ajuste fácil e rápido, bem como tolerâncias acrescidas para compensar as sempre crescentes deformações a cargas não-permanentes.

Otimiza a fabricação em série introduzindo ligações entre perfis com cortes a direito - dispondo também de cortes à meia esquadria - e aumenta ainda mais a cadência de instalação ao permitir assemblagem de elementos duplos de dimensões mais generosas.

Adicionalmente, ElementFaçade 7 permite a fácil substituição de painéis de vidro, tanto em envidraçados com colagens estruturais como em soluções com bites de vidro, tanto para o próprio elemento como para a área opaca.

Desempenhos excecionais

O ElementFaçade 7 proporciona desempenhos estáveis e fiáveis mesmo nas aplicações mais específicas. Com estanquidade à água até 1200 Pa e resistência a cargas de vento até 2400 Pa, ElementFaçade 7 atinge desempenhos excecionais.

Montagem versátil e eficiente

ElementFaçade 7 pode ser pré-fabricada num ambiente controlado de fábrica, o que elimina fatores perturbadores e incertos como o tempo frio ou húmido. A pré-fabricação assegura a alta fiabilidade do processo e a qualidade do produto. Além disso, a produção mais eficiente e o menor tempo de instalação em obra beneficiará todas as partes interessadas, contribuindo também para uma menor poluição e ruído nas cidades.

Compatível com elementos de abertura padrão

A oferta padrão inclui elementos de abertura especificamente concebidos para se adaptarem a produtos de fachada. Contudo, a equipa interna de projetos da Reynaers Aluminium pode recorrer à sua extensa gama de sistemas padrão (autónomos) e assim responder a integrações mais complexas e personalizadas.

Apoiado desde a conceção até à entrega

A Reynaers Aluminium não oferece apenas soluções de alumínio, mas toda uma rede de ferramentas, experiência e serviços para o apoiar a cada passo.

O nosso portal do cliente contém toda a informação relevante para fabricantes e instaladores. O cálculo, encomenda e programação de máquinas podem estar totalmente integrados - ou ligados - ao nosso software ReynaPro. Programas de formação internos e formação dedicada a parceiros asseguram que todos saibam o que fazer antes da fase de construção, enquanto o apoio técnico está disponível ao longo de todas as fases do projeto.

A Reynaers Aluminium tem como missão aumentar o valor dos edifícios e melhorar o ambiente de vida e de trabalho das pessoas em todo o mundo, em articulação com os parceiros, fornecendo soluções inovadoras e sustentáveis de alumínio para a envolvente do edifício. Esta missão é realçada pela assinatura da marca, Together for better, que enfatiza a força da colaboração de todos os colaboradores e parceiros em todo o mundo.

Banheira one-piece da Roca para um espaço de banho cheio de personalidade

A instalação de uma banheira one-piece é muito mais do que apenas escolher uma peça para um espaço de banho e implica dedicar um espaço específico ao conforto e ao bem-estar. A banheira foi um elemento atualizado ao longo dos últimos anos para se adaptar a diferentes estilos e personalidades. A Roca leva-nos numa viagem pelas banheiras one-piece, desde os modelos mais clássicos aos mais inovadores, permitindo encontrar para estas peças o espaço ideal em cada casa.

Carmen e Newcast: dois tributos clássicos às banheiras com pés

No modelo Carmen, cada pormenor traz à memória as banheiras vintage, pelo que a sua descarga em cromado é complemente externa e um de seus lados estende-se ligeiramente para cima, para envolver o corpo, permitindo o apoio da cabeça, tal como acontecia tradicionalmente nos modelos do século XIX.

Num dos projetos icónicos da Roca, o modelo NewCast renova a clássica banheira com pés, deixando espaço para a inovação na escolha da cor e dos pormenores. Totalmente fabricada em ferro fundido e com as dimensões de 700x-850x420 mm, este modelo está disponível com acabamento exterior em branco, bordeaux, azul marinho e cinzento.

Maui: uma banheira one-piece entre dois mundos

Num tributo contemporâneo às formas tradicionais das banheiras vintage, mas sem descurar a sobriedade e modernidade do design mais moderno, o modelo Maui une o passado e o presente numa banheira one-piece branca, fabricada em Stonex®. Apresenta duas versões, a Maui Round que apresenta uma forma oval de 1500x700x660 mm e estende uma de suas extremidades, permitindo o apoio da cabeça. Por outro lado, a Maui Square, com uma dimensão de 1660x700x630 mm, apresenta linhas ligeiramente quadradas, que compõem um projeto completamente simétrico.

Virginia: uma alma contemporânea numa banheira oval

Compacta e inegavelmente moderna, Virginia é a proposta com caráter mais urbano de todas as banheiras do segmento one-piece da Roca. Este modelo de banheira one-piece, fabricada em acrílico e com dimensões de 1700x800x560 mm, é capaz de se adaptar a qualquer proposta de design de interiores. Devido às suas linhas subtis e formas arredondadas, a banheira one-piece Virginia torna-se numa peça versátil e confortável para espaço de banho com capacidade para duas pessoas.

Fonte: H+K Strategies Portugal

Sanindusa com novidades em Torneiras Eletrónicas

Novel, Wave e Advance. Assim são conhecidas as novas torneiras eletrónicas de lavatório que a Sanindusa apresenta ao mercado no início de 2021. Três novidades que combinam design, tecnologia, poupança e conforto de utilização.

A torneira Novel surge em duas versões distintas: para aplicação direta no lavatório/bancada e para fixação na parede. De linhas arredondadas, casam minimalismo e elegância. Em ambas o sensor de infravermelhos, localizado na extremidade da bica, deteta rapidamente as mãos do utilizador.

Já a Wave surge apenas num único modelo e, como o próprio nome indica, apresenta um design que em tudo se assemelha ao movimento dinâmico e às linhas curvas de uma onda. A clareza de utilização é também uma das suas características que facilmente ativa o funcionamento através do sensor situado na base da torneira.

Por último, mas não menos importante, a misturadora eletrónica Advance é destes novos modelos a única que permite o pré-ajuste da temperatura da água. Junta-se à série que lhe dá o nome, transpira robustez e modernidade no seu design e funciona também por aproximação das mãos ao raio de ação do sensor.

Fabricadas em latão, de acabamento cromado, estão abrangidas por um período de garantia de 5 anos.

Todas estão equipadas com sistema de alimentação a transformador e/ou pilhas, sendo extremamente vantajoso na ausência pontual de corrente elétrica, já que poderá ser acionada a segunda opção de energia.

Estas novidades vêm completar a família de torneiras eletrónicas da marca. Qualquer uma delas satisfaz as mais elevadas exigências de higiene e conveniência na utilização. O seu funcionamento permite uma boa gestão da água, uma vez que minimiza o seu desperdício. O acionamento feito sem contacto direto é fácil, cómodo e ainda evita a proliferação de bactérias, vírus e germes.

São por isso a escolha inteligente para quem privilegia sustentabilidade e economia de recursos, não desvalorizando a estética e o bom gosto.

App Materiais de Construção

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

App Materiais de Construção

App Store

Google Play

Artigo

Valadares, com uma história de 100 anos ligada à cerâmica

Henrique Barros, Administrador da ARCH Valadares

A marca Valadares é hoje a mais antiga na produção de louça sanitária ainda em funcionamento em Portugal e uma das mais antigas na Europa. Esse facto confere vantagens indiscutíveis no que respeita à cultura cerâmica e ao domínio da tecnologia, concretizado pelo seu património de experiência.

Valadares, com uma história de 100 anos ligada à cerâmica, é hoje representada pela sociedade ARCH S.A. que assegura a presença desta prestigiada marca no mercado nacional e internacional, estando presente em mais de 50 países. Fabrica e comercializa produtos sanitários e todos os componentes e acessórios que completam a oferta necessária ao equipamento de uma casa de banho. A qualidade e a produção "hand made", originária de Portugal, são alguns dos seus argumentos para se afirmar com Produtor reconhecido ao que alia a capacidade técnica e inovação da criação de produtos cerâmicos como *HighCer, Gresanit e Highpor,* materiais de que é produtor exclusivo. A produção de artigos à medida do cliente ou para fins técnicos específicos é outro argumento importante que habilita a Valadares a uma resposta versátil e adaptada às mudanças do mercado.

Todos os produtos cerâmicos são concebidos e produzidos nas suas instalações localizadas em Vila Nova de Gaia (Porto), no Norte do país, com o contributo decisivo de uma equipa muito experiente na conceção e modelação de artigos cerâmicos, aliado à parceria com múltiplos arquitetos e designers com origem em Portugal.

Ao longo de quase um século, a Valadares foi construindo uma marca sólida, hoje internacionalmente reconhecida pela qualidade e pela inovação. O projeto ARCH - *Advanced Research Ceramic Heritage* pretende ampliar a dimensão internacional da Valadares e aposta numa estratégia fortemente orientada para os seus clientes e para agilidade em se adaptar aos desafios de um mercado com muitos fatores de mudança.

Aliando a tradição à inovação e ao design, a produção dos artigos Valadares é garantida a 100% em Portugal pela ARCH, que pretende inovar na indústria cerâmica de sanitários através do desenvolvimento de novos materiais como os atrás descritos e soluções técnicas orientadas para a sustentabilidade e a eficiência ambiental.

A produção de artigos à medida, para projeto de cliente ou para fins técnicos específicos é outro argumento importante que habilita a Valadares a uma resposta versátil e adaptada às mudanças do mercado.

A este património de saber não é alheia a permanente determinação em inovar e em seguir caminhos alternativos. Para esse objetivo a Valadares construiu no seu seio as condições necessárias a poder criar e implementar, de forma integral, todos os artigos sanitários, materiais cerâmicos, ferramentas e até equipamento industrial.

A cultura de "fazer por si" marcou sempre o seu crescimento e as fases mais importantes da transformação industrial em que participou, fator decisivo para ter ultrapassado crises importantes e renovando-se nessas alturas. Hoje, essa cultura e o património de conhecimento de 99 anos de história cerâmica assegura uma vez mais a renovação da empresa e a escolha de caminhos diferentes para o seu posicionamento industrial e comercial.

Inovação - a alavanca do crescimento

A cerâmica é um dos melhores materiais criados pelo homem e um dos que tem maior campo de aplicações em diferentes domínios. A sua produção é delicada e exigente e sempre suportada em

elevado conhecimento técnico de matérias-primas e processos de transformação evoluídos.

O sanitário é, entre os ramos da cerâmica, o mais exigente no apuro técnico da sua produção, pois a dimensão dos artigos e segurança de utilização obrigam a um domínio perfeito das melhores técnicas a quem se lança no desafio de industrializar este processo.

No caso da ARCH, entende que a aposta em I&D é o melhor investimento para a criação de valor e para assegurar que a atividade assente em bases sólidas conferidas pela diferenciação e agilidade.

Por esse motivo a I&D é uma característica fundamental da prática interna e plataforma para a criação de novos materiais, produtos sanitários e na conceção da tecnologia que a empresa utiliza.

Novos materiais que fazem a diferença

Porcelana sanitária

Este material é o mais utilizado na produção de sanitário dadas as suas caraterísticas de resistência e baixa porosidade.

A ARCH produz internamente a sua porcelana sanitária, com recurso a uma formulação própria de Barbotina, a partir de algumas das melhores matérias-primas existentes no mundo e com incorporação de componentes por si especificados e testados, que conferem características de elevada qualidade estrutural aos seus artigos e níveis de eficiência fabril e ambiental de topo. Deste modo é possível obter um material de baixíssima porosidade e elevada resistência -, traduzida numa absorção de água 10x inferior à norma e temperaturas de cozedura mais baixas e com níveis de deformação mais reduzidos que a Porcelana Sanitária normal.

Gresanit®

O Gresanit® foi desenvolvido como resposta à necessidade de introduzir material alternativo ao Fine Fireclay (vulgar Grés) usado em geral para produção de artigos de grandes dimensões. O desafio a alcançar combinava três objetivos alcançados: reduzir a absorção de água do Grés Cerâmico, aumentar a resistência mecânica e redução de peso das peças.

Foi assim concebido um material cerâmico completamente novo e capaz de superar as limitações dos materiais existentes até então.

Mas o Gresanit® não se reduz a material para fabricar artigos sanitários em alternativa ao grés comum. A sua introdução abriu espaço a múltiplas aplicações, desde as bases de chuveiro ultrafinas até peças técnicas de aplicações refratárias ou ainda na conceção de revestimentos para utilizações exigentes na área química, biológica e laboratorial.

O Gresanit® tem na sua génese uma forte componente relacionada com o ambiente, pois foi formulado para reintegrar todo o desperdício cozido resultante do seu próprio processamento bem como parte do desperdício cozido do processamento do vitreous-china, tornando-o amigo do ambiente como resultado da reciclagem de resíduos cerâmicos e da diminuição de consumo de matérias-primas para o seu fabrico.

HighCer®

A ARCH entendeu que havia espaço para um terceiro material cerâmico que eliminasse a necessidade de revestimento vitrificado (vidrado), ou seja, um cerâmico em que o material possui já o acabamento pretendido pelos utilizadores.

Assim foi criado o HighCer®, material cerâmico com uma resistência consideravelmente superior a qualquer outro material cerâmico atualmente no mercado.

O HighCer® possui características únicas na cerâmica quanto à sai capacidade hidrorrepelente e uma resistência mecânica (compressão) superior a 1200 kg/cm^2.

Este material destina-se ao desenvolvimento de produtos de aplicação em revestimentos técnicos ou peças sujeitas a utilização exigente, abrindo um campo de desenvolvimento de soluções para cozinhas, hospitais e escolas ou ainda para a indústria farmacêutica.

Highpor®

Destinado essencialmente a revestimentos de alto desempenho, este novo material cerâmico incorpora o melhor de dois mundos - um acabamento esteticamente agradável e único e uma resistência comparável ao vidrado cerâmico e com uma reduzida porosidade.

Estes dois fatores são acompanhados por uma propriedade antiderrapante de classe II, única neste tipo de materiais.

Este novo material permite servir de revestimento a outros materiais cerâmicos, substituindo-se assim ao vidrado cerâmico, o que permite encarar a operação de enforna e manuseamento das peças com flexibilidade adicional.

Por último, o Highpor® também permite a aplicação de texturas e acabamentos especiais, assumindo-se como fator decisivo na valorização dos produtos sanitários.

Nanotecnologia

Este é o campo mais recente na investigação da ARCH.

A versatilidade dos materiais nanométricos estende-se, também, à louça sanitária. Até há pouco tempo estes materiais eram aplicados no estádio final da peça fabricada e já cozida proporcionando algumas propriedades interessantes como a hidrofobia e a resistência à proliferação de germes. Infelizmente a duração destes tratamentos é efémera e não vai além de dois a três anos de eficiência.

A investigação da ARCH, mais uma vez, conseguiu ultrapassar esta dificuldade e desenvolveu um método de tornar estas propriedades garantidas por vinte anos, a exemplo da durabilidade de todos os produtos cerâmicos que fabrica.

Economia circular

A preocupação crescente, a nível mundial, com a preservação do meio ambiente, a ARCH não quis de forma alguma ficar insensível a este tema. Há vários anos que a sua equipa de I&D testa centenas de novas formulações com o objetivo de tornar o seu processo de fabrico o mais incólume possível para o meio ambiente.

O trabalho de Investigação realizado permitiu obter ajustes nas formulações de barbotinas e revisão dos processos de gestão de resíduos e fabrico de barbotinas para assegurar que todo o desperdício cerâmico resultante de peças cozidas rejeitadas, fosse reintroduzido no processo de fabrico. Este passo levou à diminuição de cerca de 5Kg por cada peça produzida, lançados para aterro, equivalentes em 2018 a cerca de 600 ton de resíduos.

Esta recuperação adiciona valor aos processos de recuperação já consolidados e reutilização de outros resíduos do processo para materiais como gesso, cartão e madeira.

Na área da Energia a ARCH desenvolveu uma nova olaria cujo meio de aquecimento é exclusivamente radiação térmica por piso radiante, eliminando desse modo fontes de calor locais ou equipamento de ventilação ou convecção. Deste modo o índice de consumo de energia é muito reduzido por estar limitado ao consumo de ar comprimido para operações de bombagem e drenagem de barbotinas.

O presente e o futuro

Fica demonstrada a amplitude de áreas em que a ARCH investe neste momento para desenvolver o seu futuro e assegurar assim que a sua posição dependa cada vez mais do valor acrescentado que é capaz de obter e passar para o mercado.

Hoje a Valadares é a fusão entre a personalidade do seu passado e a ambição de moldar o futuro em novos caminhos.

certif
Associação para a Certificação
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 20 países
Acreditada pelo IPAC como organismo de certificação de produtos (incluindo Regulamento dos Produtos de Construção), serviços e sistemas de gestão
R. José Afonso, 9 E – 2810-237 Almada – Portugal — Tel. 351.212 586 940 – Fax 351.212 586 959 – E-mail: mail@certif.pt – www.certif.pt

Artigo

CERTIF: grande procura de certificação na área de produtos para exportação

O ano de 2020 ficará na memória de todos pelas piores razões, pelo impacto social e económico na sociedade e pelas dificuldades que trouxe às empresas e que se irão fazer sentir nos próximos anos. Na atividade de certificação os desafios foram enormes, com a necessidade de adaptação, quer dos organismos de certificação, quer das empresas, com vista à viabilização das ações de avaliação indispensáveis à manutenção dos certificados.

Sendo o core business da CERTIF a certificação de produtos e serviços, com a necessidade de um maior contacto com as empresas, foi possível manter um elevado número de ações presenciais, tendo sido realizada a quase totalidade das ações de acompanhamento.

Tendo em conta os constrangimentos resultantes da situação, foi dada uma enfâse ainda maior à ligação aos clientes, respondendo a várias solicitações de certificações para apoio a exportações.

Ao nível financeiro há a realçar o facto de a faturação do exercício ter ficado próxima do ano anterior.

Certificação de produtos

Sendo o *core-business* da CERTIF a certificação de produtos (em conjugação com a Marcação CE) o volume de negócios desta área representou cerca de 77% do total.

Não foi, como seria expetável, um ano de crescimento em novas áreas ou novos produtos. No entanto, a atividade de certificação de produtos manteve-se ao nível do ano anterior, com a entrada de poucos clientes novos, mas com bastante dinâmica dos clientes atuais, com novos processos, destacando-se o sector elétrico, nas luminárias e, com maior relevo, nos cabos elétricos. Destinados à exportação foram emitidos vários certificados CB para equipamentos elétricos, o que reforça o papel da CERTIF neste domínio.

No sector dos produtos de construção também há a realçar a certificação de novas gamas de produtos para clientes atuais, com relevo para tubos metálicos, louça sanitária e telhas cerâmicas.

Uma grande parte destas certificações envolve produtos para exportação, continuando a CERTIF a desenvolver, em parceria com organismos estrangeiros, processos que se destinam somente à obtenção de certificações indispensáveis ao acesso a esses mercados.

A distribuição dos produtos certificados por sector é a seguinte:

Sectores	Esquemas de certificação	Tipos de produtos certificados
Alimentar	2	4
Elétrico	11	77
Construção	39	181
Outros	4	7
Total	56	269

Certificação de serviços

A certificação do serviço de instalação, manutenção e assistência técnica de equipamentos fixos de refrigeração, ar condicionado e bombas de calor que contenham gases fluorados com efeito de estufa manteve a sua dinâmica de crescimento, tendo sido emitidos este ano 125 novos certificados, estando válidos mais de 1.400, e mantendo-se vários processos em curso.

Para além deste esquema merece relevância o FER - Fim do Estatuto de Resíduo, onde a CERTIF tem trabalhado com a APA e com a associação do sector e que tem tido procura por empresas que pretendem, desta forma, valorizar os resíduos que se destinam a exportação.

No âmbito da certificação de serviços, a oferta da CERTIF abrange os seguintes esquemas:

- Consultoria em higiene e segurança alimentar para estabelecimentos de restauração e bebidas
- Fim do Estatuto de Resíduo para
  - Plástico recuperado
  - Sucata de ferro, aço e alumínio
  - Sucata de cobre
  - Borracha derivada de pneus usados
- Gestão administrativa de recursos humanos
- Manutenção de extintores
- Serviço de formação profissional
- Serviço de manutenção

Certificação de sistemas de gestão

A certificação de sistemas de gestão manteve-se como uma atividade complementar, com interesse para clientes com certificação de produto ou serviço.

A situação no final do ano, relativamente a certificados válidos, era a seguinte:

• Sistemas de Gestão da Qualidade	104
• Sistemas de Gestão Ambiental	14
• Sist. de Gestão da Segurança Alimentar	4
• Sist. de Higiene e Segurança no Trabalho	2
• Sistemas de Gestão da Energia	1
• Outros	1

Certificação de processos

Foi feito o acompanhamento da certificação de sistemas de controlo da produção de betão em centrais instaladas em barragens bem como de processos de controlo de fabrico de empresas em Angola, que beneficiam da certificação conjunta CERTIF/IANORQ, fruto do acordo estabelecido.

Certificação de pessoas

A certificação de pessoas resulta de duas parcerias, uma com a ADENE, na área das energias renováveis e eficiência energética, e outra com o CTCV, para auditores de sistemas de gestão da qualidade e ambiente.

Também aqui se fez sentir o confinamento, com menor procura, tendo sido emitidos apenas 18 novos certificados, estando, no final do ano, certificados 111 técnicos nos seguintes domínios:

Auditores para a norma ISO 9001	4
Auditores para a norma ISO 50001	16
Instaladores de janelas CLASSE+	75
Projetistas de sist. solares térmicos	2
Projetistas de térmica de edifícios	14

Dada a sua característica individual este tipo de certificação tem uma grande rotatividade, existindo sempre um elevado número de desistências que vai sendo compensado com a emissão de novos certificados.

Marcação CE

A CERTIF manteve a política de procurar responder às solicitações das empresas portuguesas, sendo de referir que, para várias normas, a CERTIF é o único Organismo Notificado nacional no âmbito do Regulamento dos Produtos de Construção, que pode oferecer esse serviço às empresas e que, se isso não acontecesse, teriam de recorrer a organismos noutros países europeus.

Durante o ano foram emitidos mais de 120 novos certificados, com várias reemissões para enquadrar novos produtos de clientes já existentes, destinando-se uma grande parte dos certificados emitidos a processos de exportação.

Foram concretizados novos processos, sendo de destacar, pela primeira vez, os sistemas de construção em aço leve no âmbito das estruturas metálicas e novos processos de painéis luminosos para autoestradas, área que só a CERTIF desenvolveu.

Na Marcação CE existem clientes na Alemanha, Angola, Brasil, Chipre, Dinamarca, Espanha, Grécia, Itália, Irão, Reino Unido, República Checa e Suíça.

A CERTIF manteve a Coordenação do Grupo de Organismos Notificados Nacionais no âmbito do Regulamento dos Produtos de Construção.

DAP - Declarações Ambientais de Produto

A CERTIF é a única entidade reconhecida pela Plataforma para a Construção Sustentável como organismo de certificação que, com a sua bolsa de verificadores, atua no âmbito do Sistema DAP Habitat.

Em 2020 foi concluído um novo processo de verificação de DAP relativo a grés porcelânico.

Relações internacionais

A CERTIF é membro de vários acordos de reconhecimento ao nível europeu e ao nível internacional, o que permite, a aceitação dos seus certificados, bem como dos relatórios de ensaio realizados pelos laboratórios associados membros dos acordos.

Tem, também, acordos e parcerias bilaterais com organismos de certificação estrangeiros para o reconhecimento dos certificados dos seus clientes. No entanto, para além destes acordos já estabelecidos, a CERTIF, sempre que solicitada pelos seus clientes, tem estabelecido contactos com organismos de países onde é exigida a certificação do produto com vista ao reconhecimento pontual de certificados.

De realçar a parceria em Chipre que tem permitido a manutenção duma interessante base de clientes, incluindo outros países, como seja o Irão, com um forte crescimento recente no âmbito da Marcação CE. A parceria com o Brasil, não tendo proporcionado novos clientes, face à situação de pandemia, tem, no entanto, permitido a algumas empresas nacionais o acesso a certificações brasileiras obrigatórias.

Convém reafirmar a importância destas relações que aportam uma redução de custos para os clientes, uma vez que são auditados pela CERTIF e os ensaios são realizados em laboratórios nacionais.

Já no final do ano a CERTIF foi reconhecida como Empowered Body para a “Heat Pump Keymark”, onde atuará com o laboratório do Associado IteCons.

A faturação direta no estrangeiro foi de 34%, menos 2% que no ano anterior, devido às restrições com as deslocações ao estrangeiro. Há a referir que vários trabalhos realizados no exterior são pagos em Portugal, não constando, por isso, nesta estatística.

Fonte: Campanha

FILA Limpeza e manutenção do mosaico hidráulico

Os mosaicos hidráulicos, nascidos como um humilde revestimento, tornaram-se peças de decoração muito apreciadas nas casas mais exclusivas. Os ladrilhos hidráulicos vêm na forma de ladrilhos artísticos e são compostos de uma mistura de materiais, incluindo pó de cimento, pó de ferro, óxidos pigmentados e coloridos e pó de mármore.

A FILA oferece soluções específicas tanto para a limpeza inicial do mosaico hidráulico como para a sua posterior proteção e manutenção. Considerando a alta absorção do material, todas essas operações são essenciais para preservar a estética e a funcionalidade do mosaico hidráulico.

Limpeza final numa obra com mosaico hidráulico

Uma vez colocado o mosaico hidráulico e antes de sua proteção, é necessário realizar uma limpeza adequada para eliminar todos os tipos de resíduos da instalação, do rejuntamento e em geral resíduos da obra. Para esta operação e neste tipo de material, que é sensível a ácidos, a FILA recomenda a utilização do produto PS87 PRO, um detergente desengordurante de tipo alcalino que atua respeitando a textura do material, a cor e tonalidade. Diluir o produto em água na proporção de 1: 5 (1 parte do produto para 5 partes da água) ou ainda mais concentrado no caso de sujidade mais intensa. Distribua a solução detergente no chão, deixe agir por alguns minutos e a seguir esfregue com uma escova, esfregão ou use a máquina rotativa com disco verde. Recolher os resíduos com aspirador de líquidos e enxaguar ao final com água. Repita a operação, se necessário.

Mosaico hidráulico com resíduos de construção e sujidade da colocação

Mosaico hidráulico depois da limpeza com a proteção FILA

Limpeza de recuperação de mosaico hidráulico antigo

Para a recuperação de mosaicos hidráulicos antigos com elevado teor de sujidade ou para recuperação da camada superficial cerosa, é aconselhável utilizar PS87 PRO da mesma forma de utilização indicada acima, podendo concentrar o produto de acordo com o grau de sujidade. É aconselhável realizar um teste em pequena superfície com produto puro ou ligeiramente diluído em água, deixar atuar cerca de 10 minutos, esfregar com esfregão, retirar os resíduos e enxaguar bem com água. Dependendo da dificuldade ou facilidade de recuperação da área teste, será decidida a diluição correta do produto e o tempo de ação.

Mosaico hidráulico antigo antes da limpeza

Mosaico hidráulico antigo após restauração com FILA

Limpeza de manutenção de rotina do mosaico hidráulico

Para a manutenção da limpeza e higiene diária do mosaico hidráulico, a FILA propõe CLEANER PRO, um detergente profissional neutro com alto teor de tensoativos e alto poder de limpeza que limpa suavemente sem agredir a superfície ou o tratamento. O CLEANER PRO tem a grande vantagem de não deixar resíduos ou “embaçamentos”: isso é fundamental uma vez que a acumulação de resíduos de sabão, esmaltes, ceras, etc. é uma das principais causas da formação de camadas de sujidade orgânica.

Usado regularmente, CLEANER PRO ajuda a eliminar e prevenir a formação de biofilme, o recetáculo ideal para a proliferação de germes, bactérias e vírus. Graças à sua composição enriquecida com álcool, um componente altamente higienizante, cria condições desfavoráveis para o crescimento de microrganismos e mantém a carga microbiana num ótimo padrão de higiene!

CLEANER PRO é um produto muito seguro para ambientes onde vivem crianças e animais domésticos. Isso é muito importante, pois assim a higiene das superfícies é preservada, evitando-se envenenamentos pelo uso abusivo de desinfetantes agressivos.

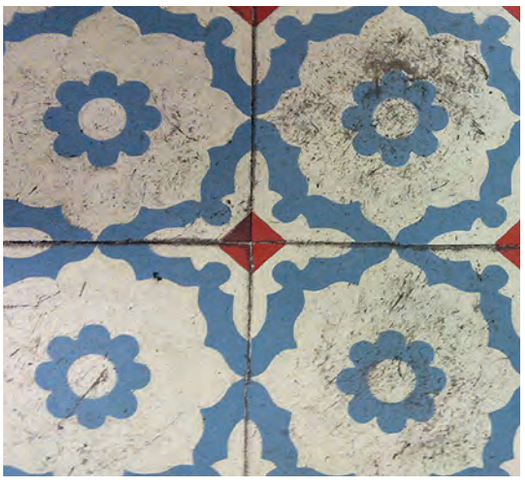
CLEANER PRO é considerado o produto ideal para o protocolo HACCP que se refere à higiene em ambientes com produção e abastecimento para o sector agroalimentar.

CLEANER PRO é muito fácil de usar: diluir o produto na proporção de 1: 200 (25 ml de produto em 5 litros de água morna) e esfregar normalmente.

Limpeza de sujidade de tráfego fortemente incrustada e remoção de manchas orgânicas

Para remover sujidades orgânicas muito pesadas devido ao tráfego intenso, recomenda-se a utilização do produto detergente desengordurante PS87 PRO, diluído em água na proporção de 1: 5 - 1:10 (1 parte do produto em 5-10 partes de água) ou ainda mais concentrado no caso de sujidade muito pesada. Distribua a solução detergente no chão, deixe agir por alguns minutos e depois esfregue com uma escova, esfregão ou use a máquina rotativa com disco verde. Recolher os resíduos com aspirador de líquidos e enxaguar ao final com água. Repita a operação, se necessário.

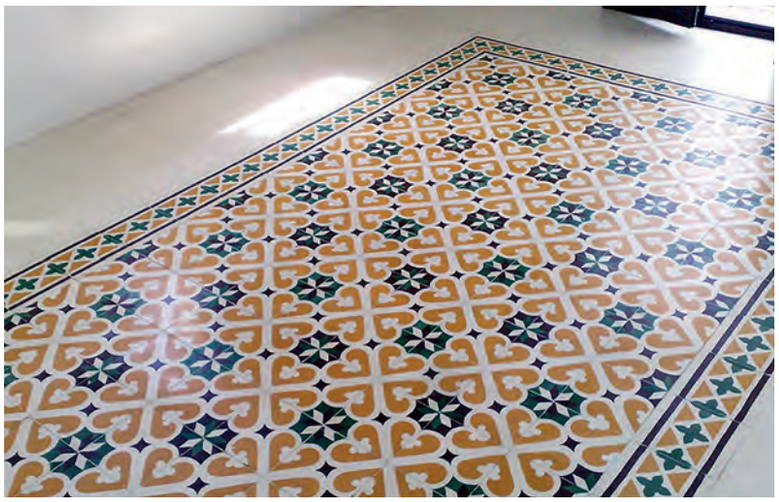
Para remover manchas que possam ter penetrado ou incrustado superficialmente, basta aplicar o produto PS87 PRO puro ou levemente diluído em água sobre o ladrilho afetado, deixar agir por alguns minutos e enxaguar com água (restaurar a camada de cera de acabamento no interior superfícies). Use o produto SR95 no caso de manchas coloridas persistentes. Use o produto específico em spray NOSPOT no caso de manchas de graxa e óleo. Nunca use produtos ácidos no mosaico hidráulico.



A PROTEÇÃO E ACABAMENTO DO MOSAICO HIDRÁULICO

O mosaico hidráulico é um material altamente absorvente e recomenda-se uma proteção adequada para evitar a penetração profunda de manchas orgânicas e facilitar sua remoção. Para esta operação, a FILA recomenda a aplicação do protetor hidro-óleo repelente com efeito natural FOB XTREME, que protege o material ao longo do tempo sem alterar a tonalidade do material.

Após 24 horas recomenda-se aplicar uma cera de acabamento para facilitar a limpeza diária, hidratar a textura do material, repelir sujeira e poeira e reavivar levemente a cor natural do mosaico hidráulico. FILA oferece uma seleção de ceras líquidas naturais para escolher, dependendo do efeito final desejado: MATT (efeito fosco), SATIN (efeito acetinado) ou CLASSIC (efeito brilho). As ceras de acabamento, neste material, são aplicadas diluídas em 2-3 partes de água, com pincel ou velo aplicador de cera, de maneira uniforme. Assim que a superfície estiver seca, recomenda-se polir ou esfregar com uma esfregona ou velo.



Artigo

Data Templates - Elementos fundamentais no processo de digitalização do sector da construção

I Pedro Mêda, Engenheiro Civil do Instituto da Construção da FEUP

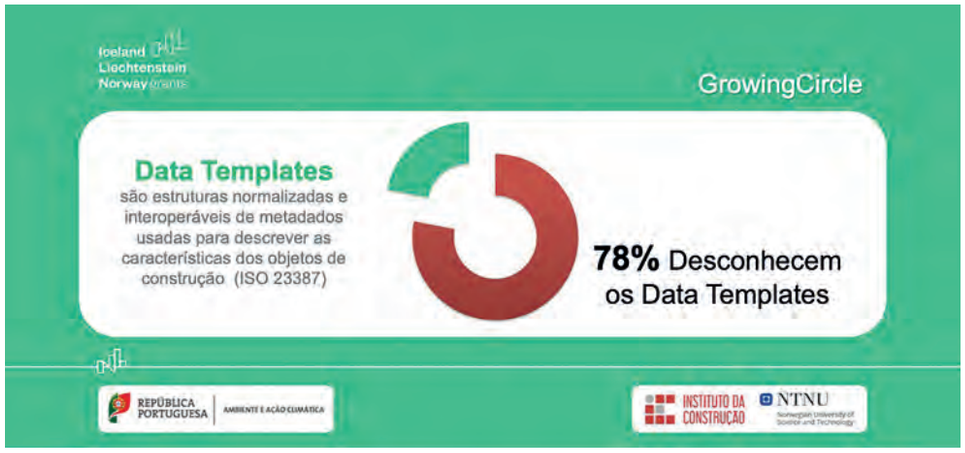


Figura 1 - Resultados do Inquérito "Digitalização da Construção" à questão sobre o conhecimento do conceito Data Template.

Em artigos anteriores publicados nas edições n.º 185 e 188, dei nota da importância do sector dos materiais de construção para a estratégia de digitalização da construção e de como a digitalização da informação dos produtos de construção pode contribuir para a promoção da eficiência e de práticas mais circulares no sector da construção.

Estavam a arrancar várias iniciativas normativas que tinham como objetivo a definição de estruturas de dados interoperáveis e como estes dados podiam ser sistematizados, de modo a se transformarem em informação relevante para todas as fases do processo construtivo.

Para além de vários acrónimos com os quais os diferentes agentes da fileira da construção estão mais familiarizados, como CAD (Computer Aided Design), BIM (Building Information Modeling), EPD (Environmental Product Declaration) ou DAP (Declaração Ambiental de Produto) e CPR (Construction Products Regulation) ou RPC (Regulamento Produtos da Construção), eram apresentados outros dois que não eram e não são "dominados" pela maioria:

- PDT e PDS, respetivamente Product Data Template e Product Data Sheet.

Na altura, estes conceitos eram apresentados como estruturas de metadados para os produtos de construção, sendo PDT as estruturas genéricas e PDS as estruturas concretas ou preenchidas com as propriedades e caraterísticas dos diferentes produtos.

No seguimento do seminário online promovido pela APCMC "Digitalização das Empresas nos Negócios B2B" em finais de 2020, foi apresentado e enviado para os participantes e associados o inquérito "Digitalização da Construção". Uma das questões pretendia avaliar o conhecimento dos agentes relativamente à definição oficial de Data Template em conformidade com o referencial recentemente publicado, a norma ISO 23387.

A Figura 1 é esclarecedora dos resultados e, tendo em consideração as caraterísticas da amostra, é possível desenvolver comentários adicionais. Por um lado, fica patente que a larga maioria dos inquiridos não está familiarizado com o conceito DT. Acresce que a maioria dos inquiridos representa uma franja do sector que está preocupada ou envolvida nas questões e estratégias para a digitalização. Deste modo, será pacífico deduzir que a percentagem dos agentes que não conhece o conceito tenderá a aumentar, sobretudo se a amostra for mais abrangente e se focar em agentes que tendem a estar "mais distantes" destas temáticas.

As dinâmicas da digitalização nos últimos anos têm colocado mais enfâse nos dados e na sua sistematização em informação válida para as diferentes fases do processo construtivo. O conceito de "Gémeo Digital das Construções" (DTC - Digital Twin Construction) tem vindo a ganhar relevância e com uma tónica muito acentuada na fase de utilização das construções e na capacidade de proceder à sua monitorização de uma forma continua e quase em tempo real.

Os requisitos desta monitorização radicam nos dados dos elementos que fazem parte da construção e nos equipamentos/dispositivos que aí são colocados para medir diferentes parâmetros (qualidade do ar, temperatura, ocupação, movimento, entre muitos outros). A gestão inteligente da utilização tende assim a cruzar-se com os processos de manutenção preditiva dos ativos de construção, materializando o conceito das construções inteligentes.

Todas estas evoluções estão a acontecer a uma grande velocidade, ao mesmo tempo que o sector está sujeito a grandes pressões, seja para manter a sua atividade num contexto pandémico, seja para se capacitar para as exigências crescentes de sustentabilidade e desempenho ambiental, e capacitar para dar uma resposta efetiva aos desafios colocados pelos anunciados planos de investimento, entre outros.

Todas estas pressões implicam a adoção de inovações e as estratégias para as implementar precisam, mais do que nunca, de mensagens e linhas de ação claras de modo a minimizar o mais possível os desperdícios e as falhas.

No contexto da Digitalização da Informação existem algumas mensagens fundamentais, das quais gostaria de destacar as seguintes:

- Tal como os produtos de construção são essenciais para a materialização de um edifício ou infraestrutura, as suas caraterísticas e propriedades são a chave para a prática de processos mais competitivos e eficientes;

- A implementação de práticas de economia circular no sector da construção radica na capacidade de estabelecer processos circulares ao nível da informação sobre as construções e seus produtos constituintes.

Assim, as estratégias de inovação deverão ter em consideração a envolvente de requisitos ao nível dos dados suscitados pelos diferentes processos ao longo das fases do processo construtivo, e como estes deverão ser sistematizados de modo a assegurar um fio condutor de informação que vá desde o projeto até ao fim da vida útil e potencial reutilização, reciclagem ou eliminação.

Neste contexto, importa dar nota dos esforços realizados e em curso ao nível da normalização, designadamente as normas já publicadas:

- ISO 23386 - Building information modelling and other digital processes used in construction - Methodology to describe, author and maintain properties in interconnected data dictionaries;

- ISO 23387 - Building information modelling (BIM) - Data templates for construction objects used in the life cycle of any built asset - Concepts and principles;

- EN 17412-1 Building Information Modelling - Level of Information Need - Concepts and principles;

E as normas em elaboração:

- ISO/DIS 22057 - Sustainability in buildings and civil engineering works - Data templates for the use of EPDs for construction products in BIM;

- pr EN 17473 - Building information modelling (BIM). Data templates for construction objects used in the life cycle of any built asset. Data templates based on harmonised technical specifications under the Construction Products Regulation (CPR).

O projeto GrowingCircle "Construção Eficiente e Sustentável através da Integração da Informação" aprovado no âmbito do Programa "Ambiente, Alterações Climáticas e Economia de Baixo Carbono" do EEA Grants 2014-2021 tem como objetivos acompanhar estes desenvolvimentos normativos, divulgar a importância dos Data Templates para o sector e demonstrar as suas mais-valias e contributos para práticas mais circulares em várias ações do processo construtivo. O IC - Instituto da Construção é a entidade promotora do projeto que conta com a NTNU - Norweigian University of Science and Technology como entidade parceira.

Os desenvolvimentos deste projeto estão a ser realizados em estreita colaboração e alinhados com os objetivos e desenvolvimento do projeto da APCMC Speed Up - Materiais de Construção 4.0.

Liderar a profissionalização e inovação do sector

Bruno Ribeiro, Gestor de Produto da Saint-Gobain Portugal

O mercado da construção pauta-se pelo seu profissionalismo, qualidade e inovação. A pandemia provocou uma retração no sector, mas este, ainda assim, continuou a crescer, segundo dados das associações AICCOPN - Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas e AECOPS - Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas e Serviços. A qualidade da construção em Portugal demonstra que as empresas e profissionais do sector continuam a inovar, liderando pela profissionalização.

Exemplo disso é a Saint-Gobain, presente em Portugal desde 1962, reconhecida pelo desenvolvimento de propostas diferenciadoras para o mercado da construção. Neste contexto, a Placo®, marca do grupo, segue uma estratégia de desenvolvimento e inovação dos seus produtos e soluções, sempre na vanguarda do sector e apresenta ao mercado a 4PRO® Activ'Air® uma placa de gesso laminado com cartão nas suas faces e núcleo em gesso de origem natural, fabricada através de um processo de laminação em contínuo, incluindo no fabrico a formação dos seus quatro bordos afinados.

Sob o claim "Melhoramos o ar que respiras" este produto junta a placa 4PRO® com a tecnologia Activ'Air®, permitindo um acabamento perfeito devido aos 4 bordos afinados. A tecnologia Activ'Air®, por sua vez, é única, eficaz, patenteada pela Saint-Gobain e sem ponto de saturação de efeito contínuo, ensaiado, com uma duração de pelo menos 50 anos.

A solução Activ'Air® está presente em diversas gamas de produtos Saint-Gobain Placo, tais como a Rigitone e a Gyptone, mas agora com a 4PRO® Activ'Air® estará disponível para qualquer espaço interior, melhorando assim a qualidade do ar que respiramos de qualquer divisão onde nos encontremos.

Sendo a Placo uma marca atenta à sustentabilidade dos seus produtos, a 4PRO® Activ'Air® da Saint-Gobain é 100% reciclável e contribui com pontos para as certificações LEED, BREAM e Verde. A solução atua na purificação do ar, transformando os contaminantes da atmosfera interior em compostos inertes e não prejudiciais à saúde, tais como os COV (compostos orgânicos voláteis) e formaldeídos, presentes em praticamente todo o nosso quotidiano, tal como madeiras, tintas, detergentes e produtos de limpeza. São responsáveis por dores de cabeça, náuseas, falta de concentração, irritação ocular, fadiga e complicações respiratórias.

Com mais uma nova proposta, a empresa quer ser a primeira opção para os sistemas de construção de interior através da inovação. O compromisso para com o mercado é continuar a conceber soluções inovadoras que, para além de cumprirem com a normativa vigente, integram as expectativas e necessidades dos utilizadores.

Sika apresenta sistema inovador para a impermeabilização e colagem de cerâmica

Valter Tschopp, Business Development Manager - Building Finishing

Desde as superfícies cerâmicas até às superfícies altamente funcionais, a ladrilhização é uma técnica de acabamento de superfícies das mais popularmente utilizadas.

As suas vantagens funcionais são a facilidade de limpeza, a resistência à água, a durabilidade elevada e a manutenção reduzida.

Para obter acabamentos duradouros e com sucesso, tanto nos pavimentos como nas paredes, há que ter em conta a qualidade das argamassas para colagem e dos materiais de rejuntamento e, evidentemente, que se deve proceder a uma correta preparação da superfície, impermeabilização e respeitar os espaçamentos entre cerâmicos, de acordo com as necessidades específicas de cada projeto.

A Sika oferece soluções integrais para o revestimento de todo o tipo de superfícies de acordo com as diferentes necessidades, não esquecendo os detalhes construtivos.

O produto **SikaCeram® 500 Ceralastic** em conjunto com **Sikaceram® 650 Classic** e **Sika® Sealtape S**, promovem a perfeita impermeabilização, colagem, vedação e rejuntamento de toda a área envolvente do espaço a intervir.

Descrição dos produtos / sistema

SikaCeram® 500 Ceralastic, é uma argamassa cimentosa modificada à base de polímeros, muito flexível e monocomponente, com fibras sintéticas e resistência aos alcális, indicada para a impermeabilização e colagem de cerâmica sobre suportes tradicionais.

Sika® SealTape F, é uma banda elástica de impermeabilização e ponte de fissuras, sendo um componente de sistema elástico usado em conjunto com produtos Sika® de impermeabilização. Reduz o risco de vazamentos através de potenciais fissuras nos cantos das paredes, conexões de pavimento à parede, interceções de tubos, etc.

SikaCeram® 650 Classic, é uma argamassa colorida cimentícia, que se apresenta em sacos, para selagem de juntas de cerâmicos entre 1 e 6 mm de largura.

Os aditivos da mistura proporcionam proteção contra o desenvolvimento de fungos, bactérias e microorganismos, enquanto mantém a estabilidade da cor, resistência à abrasão e acabamento durável repelente à água. Para utilização interior e exterior.

Características / vantagens

SikaCeram® 500 Ceralastic

• Classe C2ES2 de acordo com EN 12004; CMO2P de acordo com a EN 14891; muito deformável.

• Argamassa de impermeabilização e adesivo para cerâmica num só produto.

• Impermeabilização e colagem de cerâmica de forma simultânea; permite a selagem de juntas entre 12 e 24 horas.

• Colagem numa só camada mesmo de cerâmicas de grandes dimensões, devido à sua consistência fluida.

• Não necessita de armadura de reforço.

• Excelente capacidade de ponte de fissuras.

• Excelente aderência sobre todo o tipo de suportes: cerâmica, betão, cimento, pedra, tijolo e madeira.

A Armazéns Reis é uma empresa portuguesa fundada em 1990. A experiência de todos estes anos a atuar no mercado, no sector do Comércio e Distribuição de Materiais de Construção, Bricolage, Decoração e Jardim, torna-a uma referência de nível nacional.

O sucesso do trabalho que tem vindo a desempenhar ao longo dos últimos anos é fruto de um crescimento gradual e sustentado.

A empresa dispõe hoje de uma equipa de profissionais experiente e qualificada, sempre focada na satisfação das necessidades dos seus clientes.

José Manuel Reis, CEO da empresa, deu uma entrevista à revista "Materiais de Construção", onde nos falou da empresa e dos planos para o futuro.

A Armazéns Reis, com experiência de mais de 30 anos no sector do comércio e distribuição de materiais de construção, tornou-se uma referência a nível nacional. Como tem sido a evolução da empresa e que balanço faz da sua atividade?

A empresa tem vindo a evoluir de forma sustentada e equilibrada.

Tem ao longo dos anos procurado adaptar-se à evolução do mercado, tentando estar em linha com as tendências da evolução do retalho dos materiais de construção.

A nossa evolução tem sido bastante difícil, uma vez que desde 2017 temos sofrido vários contratempos. Em 2017 fomos alvo de um incêndio que destruiu os nossos armazéns, o que nos deixou durante vários meses sem produtos para vender e com prejuízos significativos, não só pelos prejuízos diretos, mas também pelos indiretos, e lucros cessantes que não obtivemos, importantes para os projetos que a empresa tinha em curso de expansão do negócio.

A juntar a tudo isso, tivemos de suportar uma pandemia precisamente 15 dias depois de termos arrancado com a nossa nova unidade de negócio na cidade de Viseu, onde investimos mais de 10 milhões de euros.

Na altura tivemos duas unidades fechadas pelo confinamento obrigatório.

Mesmo assim, e com muita resiliência e vontade de vencer de toda a equipa, conseguimos colocar o projeto a funcionar, que abriu as suas portas a 27 novembro do ano passado, e que no meio de toda esta conjuntura pandémica e sem possibilidade de podermos fazer grande divulgação do projeto, uma vez que estávamos em confinamento, tivemos um mês de dezembro muito bom.

Mas mais uma vez, em janeiro voltamos a ter de encerrar 3 unidades, que nos levam a uma perda de receita de mais de 1.4M€ mensais.

Tem sido a capacidade de resiliência da equipa e o acreditar no caminho que estamos a trilhar que nos dão a força necessária para, mesmo assim, olharmos em frente.

Com tudo isto, os objetivos que traçamos para o quadriénio 2015 a 2018 foram todos alcançados.

Estamos agora a meio do quadriénio de 2019 a 2022, e tudo vamos fazer para alcançar os objetivos que foram traçados, recuperando as perdas que esta pandemia nos trouxe.

Sentimos hoje que estamos mais bem preparados para os desafios que se avizinham e para crescermos nestes próximos anos de forma sustentada, bem como tenho a certeza que a empresa hoje está bem preparada para dar um salto qualitativo muito grande, que nos próximos anos nos poderá levar a ocupar no plano Nacional um lugar de referência e destaque.

Hoje estamos mais fortes de que nunca.

Apesar de todos os contratempos, o balanço é positivo e reforçou a nossa capacidade competitiva.

Com a abertura recentemente de mais uma loja, a Armazéns Reis possui neste momento dois espaços com showroom. Quais são as grandes áreas de negócio da empresa? Que produtos comercializam?

A companhia hoje é a única empresa em Portugal que consegue oferecer uma solução global aos seus clientes para a Casa, desde os materiais de Construção de alvoramento, até à decoração.

Só é possível pela incorporação na companhia da Marca "MOVIFLOR", que fechou a oferta de produtos, e que tem orientado o nosso projeto de crescimento sob o lema "tudo lá para casa".

Comercializamos todos os produtos para a Casa.

Contudo, ainda temos um caminho muito longo a percorrer, pois estamos de momento a trabalhar no portefólio de produtos que queremos disponibilizar aos nossos clientes, e esperamos que até à conclusão deste quadriénio 2019-2022 possamos ser uma das melhores empresas portuguesas no portefólio de produtos que disponibiliza aos clientes através das nossas lojas físicas e online.

A empresa disponibiliza ainda uma loja online. Quais as vantagens em ter este serviço, tanto para o cliente como para a empresa?

O e-commerce é uma realidade. Para nós, foi um projeto do quadriénio anterior de 2015-2018 e que está em consolidação neste quadriénio.

É mais um canal de comunicação com os nossos clientes, é mais uma porta aberta para o mercado.

Vender produtos online obriga-nos a melhorar significativamente os nossos processos internos, uma vez que que levanta muitos problemas que uma loja física não tem de enfrentar.

Por esse motivo, tem sido positivo porque nos tem obrigado a trabalhar mais e melhor, o que nos ajuda também nas lojas físicas.

É também uma forma de estarmos mais perto dos nossos clientes de forma cómoda para eles.

Que soluções, no que respeita à assistência técnica e pós-venda, disponibilizam aos vossos clientes?

Esta é uma aposta que estamos agora a fazer e que queremos consolidar até 2022.

Criamos o nosso departamento de SPV (serviço pós venda) que atualmente já conta com 7 pessoas dedicadas.

Oferecemos assistência técnica a nível Nacional para todos os produtos que comercializamos.

Em que medida a sustentabilidade é uma preocupação da Armazéns Reis?

A sustentabilidade é para nós uma realidade desde 2015.

Na nossa sede em Aveiro instalamos no início de 2018 mais de 300 painéis fotovoltaicos, que até à data já nos ajudaram a reduzir a pegada de CO_2 em 68 toneladas, o que equivale a plantação de 1735 árvores.

Recentemente instalamos na nova unidade de Viseu um parque de estacionamento fotovoltaico com mais cerca de 700 painéis. Mais um passo gigante nesta caminhada,

É nosso desejo até ao final de 2022 ter todas as nossas unidades próprias de lojas e centros logísticos suportados o seu consumo por energia limpa.

Quais os projetos e perspetivas para o futuro da empresa?

Esta pandemia leva-nos a pensar com algum cuidado o projeto de expansão, a médio e longo prazo.

Vamos ver se até ao final de 2022 não surge mais nenhum contratempo que tenhamos de enfrentar.

Digamos que é pretensão da companhia estar nos principais mercados nacionais, e neste contexto fará sentido ter uma unidade com ambas as Insígnias (ARMAZÉNS REIS & MOVIFLOR) no Algarve, Lisboa, Leiria, Coimbra, Porto, Braga e Madeira.

Entrevista

Jaime Silva, Arquiteto da CONCEXEC

Ao longo dos últimos 20 anos, a CONCEXEC teve o privilégio de trabalhar com empresas estratégicas e prestigiadas nas diferentes áreas de negócio que complementam a sua atividade.

O seu fundador, o Arquiteto Jaime Silva, numa entrevista à revista "Materiais de Construção" falou-nos, entre outros temas, sobre a construção modular, a industrialização do processo de construção e o projeto CircularBuild.

Pode fazer uma breve descrição da CONCEXEC e do seu historial?

A CONCEXEC é um gabinete de Arquitetura, sendo seu fundador Jaime Alberto Fernandes da Silva e sócio gerente desde 2003. Estabelece a sua atividade profissional direcionada à execução de projetos de arquitetura em diversos sectores na área da arquitetura.

De referir que a CONCEXEC apresenta-se constituída por uma equipa altamente qualificada e multidisciplinar, que dedica a sua atividade à conceção/reabilitação de edifícios residenciais e não residenciais, públicos e privados, mas também no desenvolvimento de uma tecnologia construtiva modular pré-fabricada, assente sobre as necessidades do sector da construção.

Cada vez mais na moda, a construção modular veio revolucionar o mercado, dando a garantia de ser o futuro deste sector. Em que consiste este tipo de construção e o que a distingue da tradicional?

A construção modular consiste na criação de módulos que, articulados e montados entre si, permitem a criação de espaços ou edifícios. É importante salientar que na definição de construção modular existe uma dicotomia, ou seja, é possível dizer que toda a construção pré-fabricada é modular, no entanto nem toda a construção modular é de facto pré-fabricada.

Direcionando a resposta para o que tem vindo a ser o caminho traçado para o futuro do sector da construção, é possível dizer que a construção modular pré-fabricada assenta sobre os princípios da industrialização da construção, fabrico/montagem em ambiente fabril, controlado e sob um planeamento rigoroso de trabalhos e procedimentos, que em simbiose com a estandardização de elementos construídos permite a seleção criteriosa de materiais, sob um planeamento rigoroso, com um impacto importante na redução de resíduos desde a concessão da construção até ao fim de ciclo de vida.

Neste sentido, com a construção pré-fabricada, face à construção tradicional, é possível uma otimização dos custos e tempos de produção, redução dos tempos e dos custos inerentes à obra, bem como no enquadramento com as diretivas mundiais referentes à poluição e criação de resíduos.

Em suma, a construção modular pré-fabricada permite uma redução na criação de resíduos refletindo-se numa construção amiga do ambiente.

Quais os materiais usados neste tipo de construção e qual a sua qualidade e durabilidade?

Num contexto global, os materiais utilizados na construção modular pré-fabricada

apresentam-se amplamente diversificados, podendo apresentar várias origens, desde matérias-primas de origem natural, como a madeira, as matérias transformadas, como o betão ou contentores reutilizados.

Uma vez que os materiais maioritariamente certificados, são utilizados em produção industrial, especializada na construção modular pré-fabricada, sob um planeamento e controlo rigoroso, a qualidade dos componentes como um todo, no produto final, é assegurada.

Embora exista um preconceito, no sentido do fraco e barato, a verdade é que a boa construção modular pré-fabricada, pelo seu rigor, inerente ao seu processo industrial, apresentará uma longevidade semelhante à da construção tradicional, com a minimização dos erros decorrentes da obra, bem como da integração de produtos e tecnologias de elevada performance tecnológica.

Neste sentido, é necessário sublinhar a importância que a manutenção e conservação apresenta sobre o claro aumento da durabilidade dos materiais na construção.

O que é uma construção industrializada? Como pensar em industrialização ainda na fase de projeto?

A construção industrializada visa a produção de edifícios ou elementos construtivos sob os parâmetros de qualidade e normas de execução em unidades industriais.

A fase de projeto é fundamental para o planeamento dos trabalhos, permitindo a articulação entre as fases de produção, a estandardização dos procedimentos e a otimização de todo o processo produtivo, desde a aquisição da matéria-prima até à sua montagem no local de obra, tendo ainda um claro reflexo na redução de resíduos.

O desenvolvimento de todos os elementos através da modelação 3D, permite visualizar a solução construtiva como um todo, contribuir para a planificação do planeamento dos trabalhos e elementos construtivos, bem como antever eventuais incompatibilidades nas ligações e respetiva montagem.

Quando é que nasceu o projeto CircularBuild e com que objetivo?

O projeto CircularBuild surgiu no final de 2019 e no seguimento do processo de investigação e desenvolvimento da nossa tecnologia construtiva pré-fabricada modular, assente sobre os princípios da economia circular, eficiência energética, amiga do ambiente e no alinhamento do carbono zero.

A necessidade do projeto CircularBuild, visa sobretudo o aprofundamento dos princípios inerentes à nossa tecnologia, mas sobretudo a analise e validação em ambiente laboratorial, resultando numa certificação e homologação, bem como num certificado ambiental.

Neste sentido, com o intuito de enriquecer todo o desenvolvimento do processo foi criado um consórcio composto pela CONCEXEC - Arquitetura, Lda, enquanto Promotor, responsável pelo estudo e desenvolvimento da solução construtiva, e os copromotores, LNEC - Laboratório Nacional de Engenharia Civil, na validação, certificação e homologação, através dos ensaios laboratoriais, de resistência mecânica, durabilidade, condutibilidade térmica, acústicos e de reação ao fogo, RISE - Fire Research através dos ensaios de resistência ao fogo, bem como do CLUSTER - Centro Habitat, na investigação de materiais alternativos e comunicação.

Com este projeto é esperado aumentar significativamente a aplicação dos princípios da economia circular no sector da construção, aumentar a eficiência no uso de recursos no sector da construção e acelerar a transição do sector da construção para

uma economia circular e eficiente, com desperdício zero, eficiência energética e a otimização produtiva industrial.

Economia circular é um modelo económico baseado nos 3RS cujo objetivo é maximizar o valor de produtos, materiais e recursos, minimizando a geração de resíduos. De que forma podemos introduzir economia circular na construção modular?

A economia circular apresenta-se além dos 3R's, reduzir, reutilizar e reciclar, ou seja, apresenta-se como um processo dinâmico que exige compatibilidade técnica, económica, social e institucional, devendo existir um claro compromisso de equilíbrio entre estes valores.

A OCDE estima que os edifícios construídos nos países desenvolvidos sejam responsáveis por mais de 40% de consumo energético ao longo do seu ciclo de vida, incluindo a produção de matérias-primas, transportes, construção, manutenção e desmantelamento.

Neste contexto, temos no sector da construção a oportunidade de transformar o futuro das próximas gerações, através de um novo modelo económico, funcionando em circuitos fechados, catalisados pela inovação ao longo de toda a cadeia de valor. Este sistema é defendido como uma solução alternativa para minimizar consumos de materiais e perdas de energia.

Na indústria existem valores económicos transversais, nos quais a economia circular, através da construção modular, poderá ser introduzida, como a seleção criteriosa dos materiais amigos do ambiente, da minimização do impacto ambiental na extração de materiais, com a otimização dos resíduos produzidos, bem como através do reaproveitamento, reintegrando os resíduos produzidos como matéria-prima num novo ciclo de vida.

Neste sentido, o foco principal é aumentar a eficiência no uso de recursos e energia incorporada, gerando externalidades positivas por via do desenvolvimento de construções modulares assentes sobre os princípios e conceito de desperdício zero, com a eficiência energética e produtividade material como fator diferenciador.

Quais os principais projetos para o futuro?

Para o futuro, é intenção fulcral continuar o processo de investigação de soluções construtivas amigas do ambiente com foco na eficiência energética, economia circular, reforçando o intuito de construções carbono zero.

Esta perspetiva de futuro possibilitará ao sector da construção, nacional e internacional, mudar o seu paradigma de principal foco de criação de resíduos para um forte aliado à minimização do impacto de resíduos no ambiente, reintegrando-os, promovendo assim a ética e a transparência na utilização de recursos.

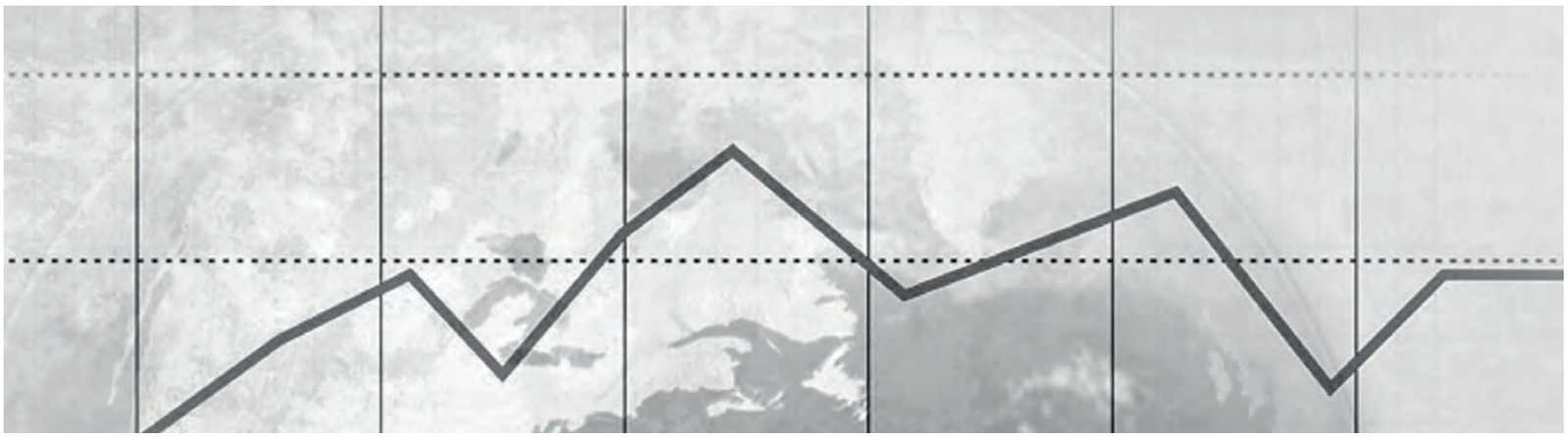
O desenvolvimento da nossa investigação permitirá alcançar soluções construtivas inovadoras, antecipando as necessidades da construção e promover o bem-estar e conforto da sociedade.

Promover a integração de tecnologia artificial ao serviço da indústria, bem como ao serviço das pessoas. Esta transformação tecnológica e a sua utilização ao serviço da sociedade permitirá transformar a forma como interagimos enquanto sociedade e a forma como vivemos os novos espaços.

Neste sentido, a mudança de paradigma para a qual pretendemos contribuir apresentar-se-á através da integração de robôs, da criação de espaços conectados que permitirão à indústria da construção, num futuro próximo, apresentar um conjunto de tecnologias digitais que as capacitem de maior competitividade, maior eficiência, maior produtividade, bem como, alavancar o desenvolvimento de uma indústria segura.

Dossier Economia

Inquérito de Conjuntura
Análise de Conjuntura
Mercado Imobiliário



- 84,2% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e 15,8% diminuíram

- A percentagem das empresas que considerou "bom" ou "razoável" o respetivo "nível de atividade" foi de 78,6%

- 50% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior

- Os preços de venda voltaram a apresentar uma ligeira tendência de subida

APRECIAÇÃO GLOBAL

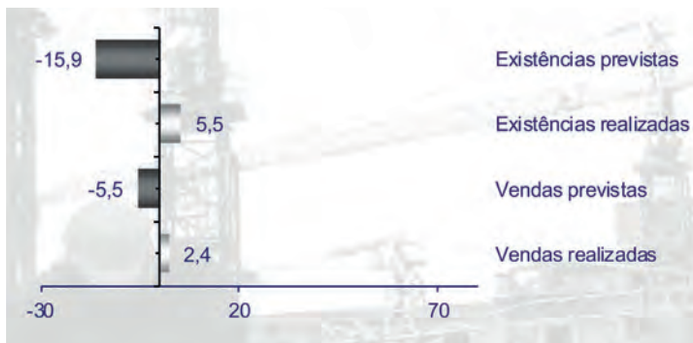
O quarto trimestre do ano apresentou uma certa estabilidade quando comparado com o período anterior, o qual havia beneficiado da recuperação da economia após a 1º vaga da pandemia que afetou, sobretudo, o 2º trimestre.

Na verdade, apesar do sector da construção não ter sido obrigado a parar, a atividade acabou por sofrer vários constrangimentos durante a fase mais aguda da pandemia, causados, maioritariamente, por surtos que ocorreram um pouco por todo o lado, pela suspensão de algumas obras e pela redução das equipas de profissionais, levando a uma aceleração logo que a mesma terminou. O quarto trimestre foi um período de maior normalidade, que só não foi melhor porque, naturalmente, a atividade da construção também viu limitado o seu potencial de crescimento pelas dificuldades dos outros sectores e pelo adiamento de alguns investimentos, a que se junta uma sazonalidade menos propícia para alguns trabalhos de construção.

Em todo o caso, a evolução foi positiva e superou as expetativas que admitiam mesmo um pequeno recuo nas vendas. Na verdade, a maioria das empresas, em ambos os segmentos, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas **VENDAS**, com vantagem das que referiram o aumento relativamente às que acusaram a diminuição.

Verificou-se, também, que a percentagem total dos inquiridos que classificaram a **ATIVIDADE** como *Boa* ou *Satisfatória* diminuiu apenas tangencialmente, passando de 80,6% no terceiro trimestre para 78,6% no período de outubro a dezembro, apesar do SRE, naturalmente, ter baixado de forma mais expressiva (de 44,5%, para 16,7%). O segmento armazenista apresentou o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +21,8%, enquanto o subsector armazenista ficou pelos + 10,5%.

VENDAS E STOCKS - 4º TRIMESTRE 2020
(SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



Relativamente aos **STOCKS**, ao contrário do esperado e, mais uma vez, por boas razões, a percentagem das empresas que referiram o seu aumento (12,3%), foi superior à das que que afirmaram a redução (6,7%), ficando em linha com a variação positiva das vendas.

4º TRIMESTRE DE 2020

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 2,4	+ 4,2	+ 1,1
Existências	+ 5,5	+ 9,2	+ 3,0
Preços	+ 7,0	+ 12,6	+ 3,0
Atividade	+ 16,7	+ 21,8	+ 10,5
Vendas homólogas	+ 28,6	+ 26,1	+ 31,6

Os diversos indicadores do sector apresentaram um comportamento positivo, acima das expetativas, contribuindo para um ano de saldo claramente positivo, como aliás se esperava, apesar da taxa de crescimento ter sido bem menor daquela que em 2019 se estimara.

A comprová-lo está o comportamento positivo das vendas homólogas, com um SRE em torno dos 30%, a sinalizar que as vendas do ano de 2020 terminaram, para a maioria das empresas do sector, claramente acima de 2019.

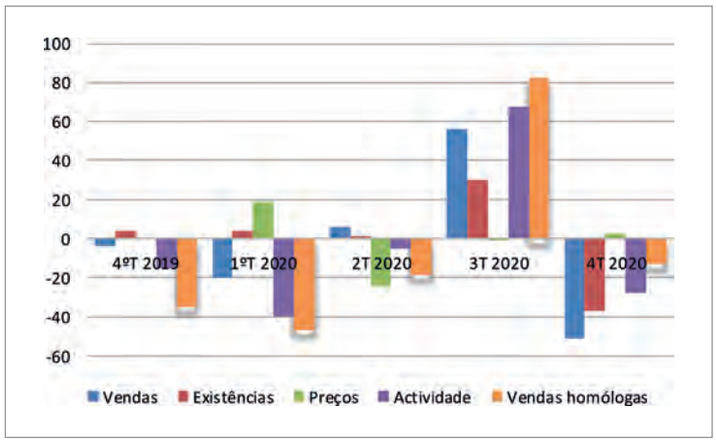
4º TRIMESTRE DE 2020
(VARIAÇÃO DOS VALORES DO SRE - SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS - FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR)

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 51,0	- 55,4	- 47,2
Existências	- 37,0	- 34,2	- 37,8
Preços	+ 2,5	+ 11,6	- 4,0
Atividade	- 27,8	- 21,1	- 36,2
Vendas homólogas	- 13,1	- 12,0	- 15,1

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

Já a evolução trimestral dos valores assumidos pelos indicadores, mostra uma desaceleração face ao crescimento registado no terceiro trimestre, com estes a revelarem-se bem mais modestos, com exceção da variação dos preços de venda e, em sentido que também deverá considerar-se positivo, um menor investimento em existências, acompanhando o menor fulgor no crescimento das vendas.

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

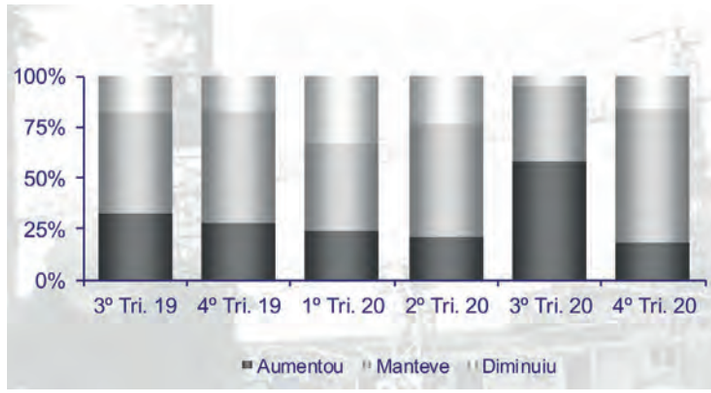


A desaceleração da atividade do sector no 4º trimestre do ano deverá ser considerada normal, uma vez que o terceiro trimestre do ano, na ausência de fatores extraordinários, representa, normalmente, o pico das vendas, beneficiando dos fatores de sazonalidade mais favoráveis. O aumento dos preços de venda, embora muito limitado, num período que não corresponde, habitualmente, à publicação de novas tabelas, deve entender-se como resultado de fatores que resultam das circunstâncias da pandemia que afetaram os custos de logística em geral e em particular os preços das matérias primas.

VENDAS

Como já referimos, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior registou uma notória redução de 58,4% para 18,2%, ao mesmo tempo que a percentagem das que referiram a sua diminuição subiu de 5% para 15,8%, registando-se, todavia, um saldo positivo e uma prevalência de respostas no sentido da sua manutenção (66%).

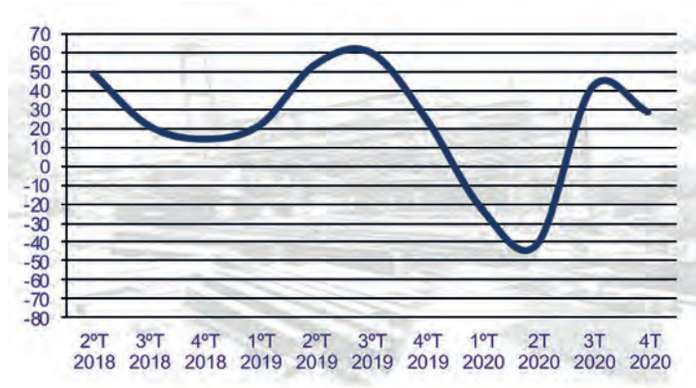
VENDAS



Por sua vez, os dados relativos ao indicador vendas homólogas refletem a continuidade da tendência de crescimento do mercado da construção, ainda que mitigada pela situação pandémica.

Assim, o conjunto do sector apresentou um saldo positivo expressivo nas respostas extremas (28,6%). Em particular, no segmento armazenista, 52,2% das empresas inquiridas registaram um *Aumento* das vendas face ao 4º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 47,4%.

VOLUME DE VENDAS COMPARADO
COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR
(SRE – SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)

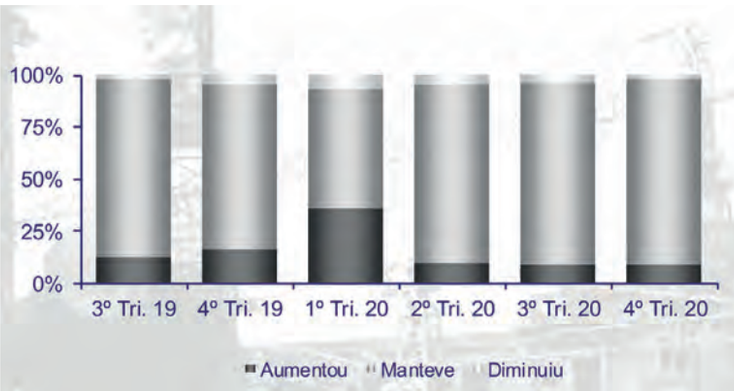


O SRE relativo às vendas homólogas foi, todavia, menos favorável para as empresas armazenistas (+26,1%), do para as retalhistas (+31,6%), evidenciando um comportamento mais desigual no primeiro dos subsectores, que ficará a dever-se, sobretudo, à sua maior especialização.

PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, a regra foi, uma vez mais, a da estabilidade (89,5% das respostas), ainda que o balanço de aumentos e descidas tenha sido favorável aos primeiros, reforçando a tendência já observada nos trimestres anteriores e indiciando que, na verdade, o mercado continuou a demonstrar vitalidade. O SRE foi de +7%, que compara com +4,5% no 3º trimestre, +4,9% no 2º trimestre e +29,3% no 1º trimestre.

PREÇOS



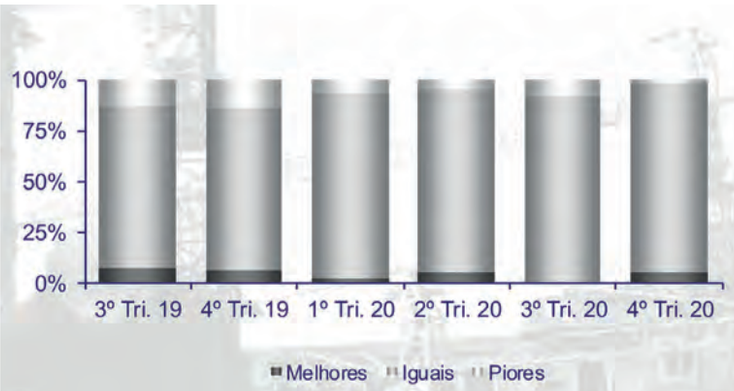
Ultrapassado o período de mais forte atividade, foi o subsector armazenista, mais a montante, quem apresentou um SRE mais elevado (+12,6%), enquanto o subsector retalhista registou um SRE de +3%.

As respostas no sentido do aumento dos preços de venda incidiram mais nos seguintes grupos de produtos: "tubagens e acessórios em plástico", "ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros" e "tubagens e acessórios de ferro e cobre", "material de construção de vidro", "materiais básicos (cimento, cal, gesso, areia, pedra e brita)" e "tintas, vernizes e colas". Em sentido contrário, a diminuição dos preços só teve expressão ao nível do e dos "aparelhos e equipamentos elétricos eletrónicos diversos", "ferragens, ferramentas e metais" e "perfis, caixilharias e acessórios".

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 4º trimestre, opção que registou 92,9% das respostas. Todavia, ao contrário do trimestre anterior, verificou-se uma tendência ligeira para uma melhoria das condições praticadas pelos fornecedores (SRE +2,4%).

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

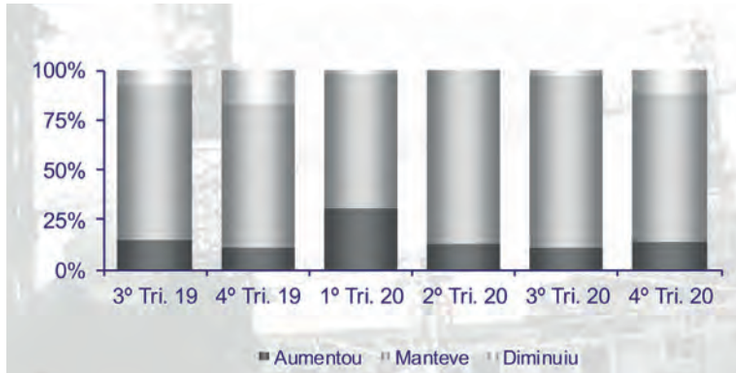


O comportamento dos dois subsectores considerados teve um sentido semelhante, tendo as empresas retalhistas registado um SRE de +5,3%, quando no trimestre anterior tinham um SRE de -13,3%. Nas empresas armazenistas, as condições também melhoraram, com um SRE de +4,3%, que compara com -4,8% no 3º trimestre.

PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, continua a verificar-se uma tendência de aumento, apesar de se notar um acréscimo do número de respostas que indicam a sua diminuição.

PRAZOS DE RECEBIMENTO



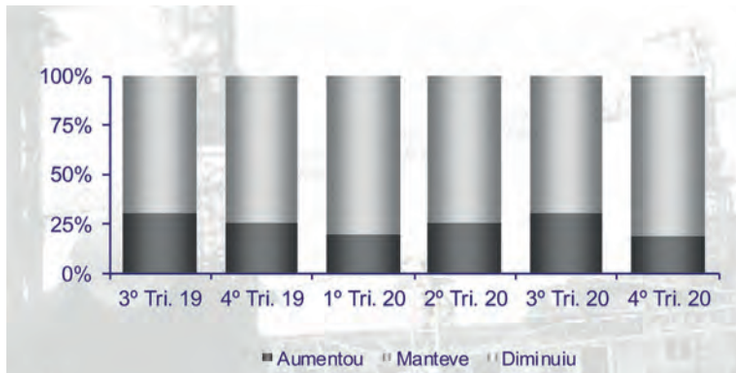
O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 14,3%, que compara com 11,1% no 3º trimestre do ano. Não obstante, 11,9% das empresas inquiridas informaram a redução dos prazos de recebimento, contra 2,8% no período anterior.

O subsector retalhista, um pouco surpreendentemente, terá sido mais afetado, tendo registado uma percentagem de 15,8% de respostas no sentido do aumento dos prazos de recebimento e 10,5% em sentido contrário. No subsector armazenista, por seu lado, a percentagem das respostas no sentido do aumento dos prazos igualou a dos que indicaram a sua redução (13,0%).

CONCORRÊNCIA

No que diz respeito à concorrência intrassectorial registou-se uma significativa diminuição do número de respostas que denunciaram o seu aumento, em particular no subsector armazenista (17,4%, contra 33,3% no trimestre anterior).

CONCORRÊNCIA



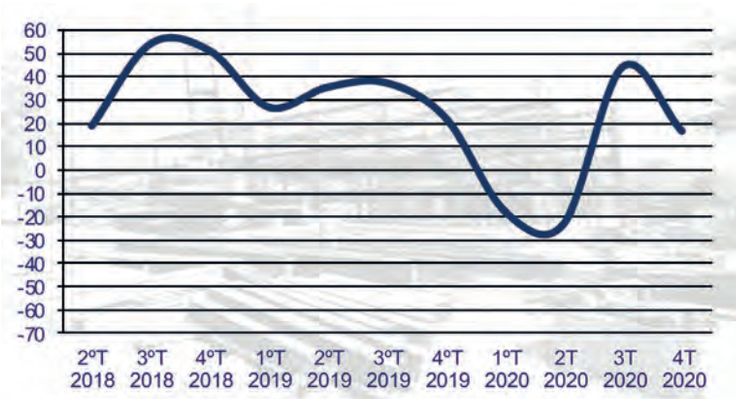
No subsector retalhista a percentagem de respostas no sentido do aumento, ainda que menos expressiva que no 3º trimestre, manteve-se relativamente elevada, passando de 26,7% para 21,1% neste período.

ATIVIDADE

A evolução positiva das vendas para a maioria das empresas, apesar de eventualmente menos significativa e acompanhada pelo crescimento do número de empresas que referiu a sua diminuição, refletiu-se na menor degradação, face ao esperado, da apreciação que as empresas transmitiram relativamente ao nível de atividade alcançado durante o período de outubro a dezembro.

Assim, embora traduzindo uma quebra face ao trimestre anterior, 38,1% das empresas consideraram que o nível de atividade foi bom e mais 40,3% classificaram-no como *satisfatório*, fazendo o SRE fixar-se nos + 16,7%. As respostas que consideraram a atividade ***DEFICIENTE*** subiram, todavia, de 19,4% no 3º trimestre para 21,4% neste período.

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



Assinale-se, todavia, que entre as empresas armazenistas inquiridas a percentagem de respostas que consideraram a respetiva atividade boa atingiu os 43,5%. No subsector retalhista a percentagem das empresas que manifestaram uma apreciação positiva do nível de atividade reduziu-se de 60% para 31,6%. A "falta de encomendas" foi a principal causa apontada pelas empresas armazenistas (80%), enquanto o "não cumprimento de prazos de entrega pelos fornecedores", foi o fator mais importante mencionado pelas retalhistas (50%).

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do sector, voltou a diminuir, tendo sido referido apenas por 16,7% das respostas.

Tal como no trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas retalhistas (21,1%) que entre as armazenistas (13%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino e consideraram ***FÁCIL*** o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 1º TRIMESTRE DE 2021

As previsões para o primeiro trimestre do ano traduzem, naturalmente, a perspetiva de uma redução da atividade por fatores que serão, essencial e logicamente, sazonais, tanto mais que parece continuar a não haver consequências graves da pandemia para o sector.

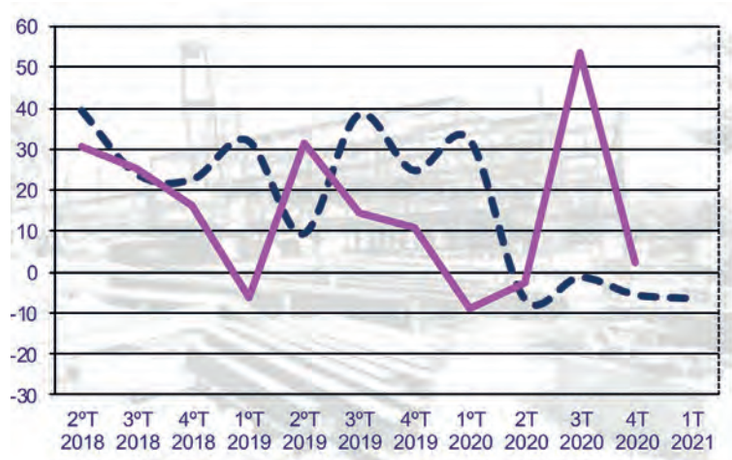
PERSPETIVAS PARA O 1º TRIMESTRE DE 2021

Indicadores	SRE - Saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	- 7,1	- 7,6	- 6,6
Vendas	- 6,4	- 9,2	- 6,0
Enc. Fornecedores	- 6,7	- 6,6	- 6,6
Existências	- 3,1	+ 2,5	- 3,6

Não obstante, face ao peso que a construção nova de edifícios de habitação tem vindo a assumir no contexto do mercado e com o crescente interesse dos particulares em fazer melhorias no conforto das suas habitações, pode até acontecer que, numa situação em que a escassez de mão-de-obra permanece com grande evidência, pode até acontecer que o nível de atividade se mantenha, ainda que os trabalhos e a venda dos produtos seja de natureza algo diversa.

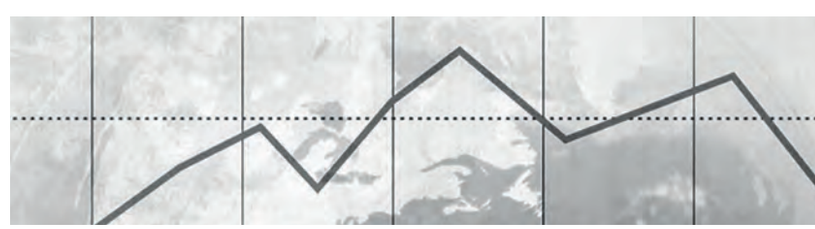
As expetativas de redução do volume de vendas são, aliás, apontadas por uma percentagem de apenas cerca de 20% das empresas, quer armazenistas (nem tanto…), quer retalhistas.

VENDAS PREVISTAS E VENDAS REALIZADAS
(SALDO DAS RESPOSTAS EXTREMAS)



Naturalmente, temos de pensar que a crise que afeta muitos sectores e muitas famílias não deixará de ter consequências que irão, mais cedo ou mais tarde, sentir também no nosso sector. Mas não parece que seja para já.

Por outro lado, em 2020, o número de licenças de construção de fogos em novos edifícios de habitação não parou de crescer face a 2019. Abrandou o ritmo crescimento, mas cresceu…



Apreciação Global

No quarto trimestre de 2020, podemos afirmar que a atividade do sector da construção estabilizou, após a recuperação para uma situação de quase normalidade observada no 3º trimestre, depois de um 2º trimestre de menor atividade, afetado pela perturbação provocada pela primeira vaga da pandemia.

Na verdade, o índice de produção trimestral no sector da construção e obras públicas diminuiu 1,01% face ao trimestre anterior, o que é perfeitamente normal se atendermos aos efeitos negativos da sazonalidade. Esta diminuição ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento da construção de edifícios que diminuiu 1,60% enquanto o segmento das obras de engenharia diminuiu 0,06%.

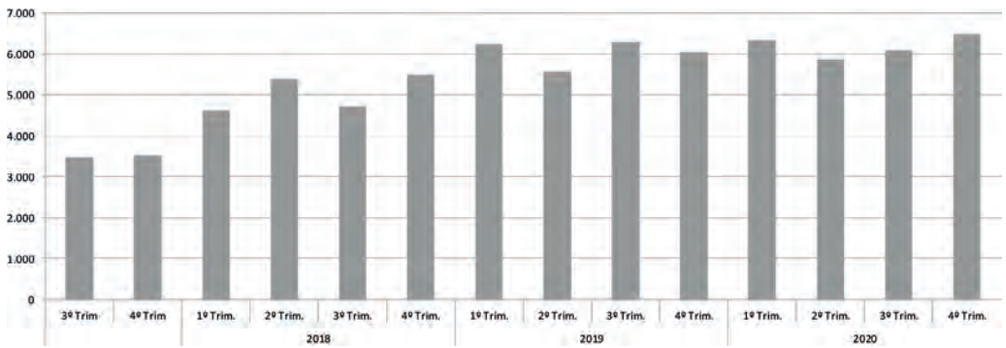
Já em termos homólogos, o índice de produção total diminuiu 2,47% e foi mais influenciado pelo segmento da construção de edifícios que registou uma diminuição de 3,43%, do que pelo segmento das obras de engenharia que apresentou uma diminuição de 1,09%. Em termos de variação média anual observou-se, também, uma variação negativa do índice de produção total de 3,72%, sendo que o índice relativo à construção de edifícios diminuiu 3,76% e o das obras de engenharia 3,65%. Embora seja verdade que o conjunto da atividade do ano de 2020 foi afetada pela pandemia, tal não significa que o balanço final do ano tenha sido negativo, já que a relação entre o nível de atividade do mercado da construção e o índice de produção calculado pelo INE não é total e absoluta, uma vez que este último não inclui, nomeadamente, o grosso das atividades de manutenção e pequenas obras de renovação, bem como a autoconstrução e a bricolage. A evolução positiva das vendas de alguns produtos, nomeadamente o cimento, confirmam esta afirmação.

A evolução do número de licenças de obras emitidas foi ligeiramente negativa, mas os valores registados mantiveram-se em linha com os dos períodos anteriores ao perturbado 2º trimestre deste ano, permitindo que a carteira de obras se mantenha, para já, em níveis elevados e muito próximos dos que se registavam antes da pandemia.

Com efeito, o número de edifícios licenciados registou um decréscimo de 3,8% relativamente ao trimestre anterior, que, em termos homólogos, foi apenas de 1%. A taxa de variação média anual foi também negativa (-3,4%), mas é importante sublinhar que este feito resulta, sobretudo, do comportamento das licenças de reabilitação que continuam a diminuir e não foi só por causa da pandemia (as medidas contra o alojamento local terão causado sérios danos nas intenções de investimento em reabilitação).

No domínio do licenciamento relativo às construções novas para habitação familiar, o quarto trimestre de 2020 registou uma pequena descida relativamente ao período anterior, no valor de 4,1%, mas o número de fogos, que é o dado mais importante para avaliação da área licenciada, apresentou uma subida significativa de 6,4%.

Fogos em Construções Novas para Habitação (Valores Trimestrais nº)



Seja como for, as variações homólogas e de média anual dos números do licenciamento de construções novas para habitação familiar mantiveram-se positivos, em respetivamente, 4,3% e 2,4%.

A variação do número de fogos licenciados depende da tipologia dos edifícios sujeitos a licenciamento e nem sempre coincide com o número de edifícios de habitação licenciada nem com a respetiva área total. O número de fogos licenciados em edifícios novos para habitação no último ano terminado em dezembro de 2020 rondou os 24.800 (mais cerca de 670 que em 2019).

O número de licenças de obras de reabilitação, como atrás referimos, diminuiu 3,1% face ao trimestre anterior. Em termos homólogos, o decréscimo foi mais significativo, da ordem dos 7,8%. A variação média anual no trimestre terminado em dezembro de 2020 apresentou um valor negativo de 11,6%. Não obstante a tendência de decréscimo no número de licenças para obras de reabilitação registada ao longo do último ano, sobretudo pela maior dificuldade verificadas pelo investimento ligado ao turismo nos centros dos grandes centros urbanos (legislação, preços e pandemia), importa sublinhar que existem ainda muitos edifícios em carteira que estão à espera de melhores oportunidades para serem intervencionados…

Por outro lado, existe outro tipo de reabilitação necessária e que representa o maior potencial de mercado nos próximos anos, que reside na necessidade de intervir na modernização e na melhoria da eficiência energética dos edifícios construídos até meados dos anos oitenta do século anterior. Para além dos programas específicos europeus, como o Programa Renovate, que pretende triplicar, até 2030, o esforço da renovação urbana de forma a cumprir os objetivos estabelecidos para a proteção do ambiente e para a redução do consumo energético, parece que iremos contar, para já, com cerca de 620 milhões de euros de apoios no âmbito do PRR, para gastar até 2025.

Assim, mesmo que a recuperação económica pós-pandemia seja lenta e difícil, a fileira da construção tem tudo para permanecer confiante.

Obras Licenciadas

No 4º trimestre de 2020, o número de edifícios licenciados registou uma diminuição de 3,8% relativamente ao trimestre anterior. Em termos homólogos, verificou-se também uma diminuição de 1,0%.

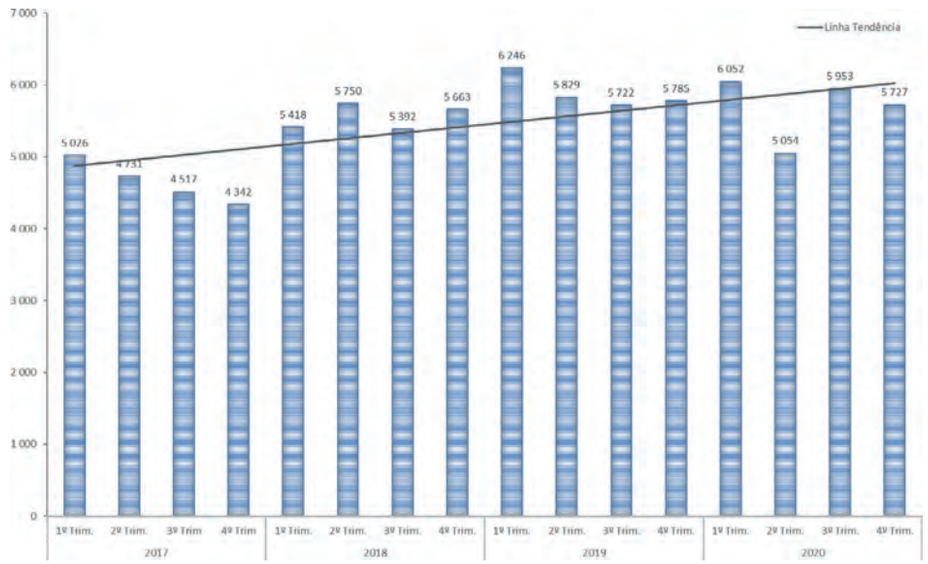
Quando analisamos em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos edifícios licenciados estão localizados no Norte, como habitualmente.

Ao nível trimestral tivemos regiões que diminuíram, como foi o caso do Norte, do Centro, do Alentejo e da RA Madeira, e outras que aumentaram, como foi o caso da AM Lisboa, o Algarve, e a RA Açores.

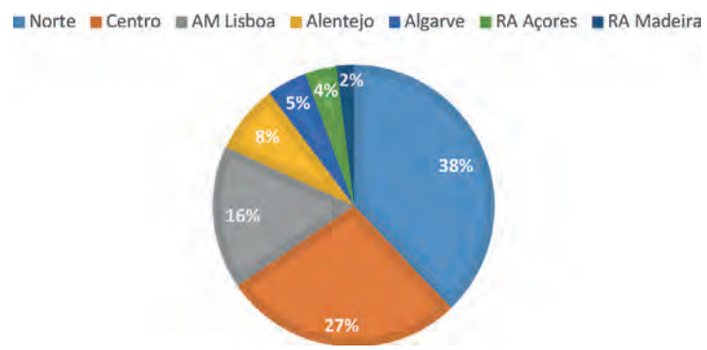
Em termos homólogos, a maior parte das regiões registaram reduções no número de licenciamentos, com exceção da AM Lisboa e da AR Madeira.

A variação média anual do número de edifícios licenciados no trimestre terminado em dezembro de 2020 foi negativa (-3,4%).

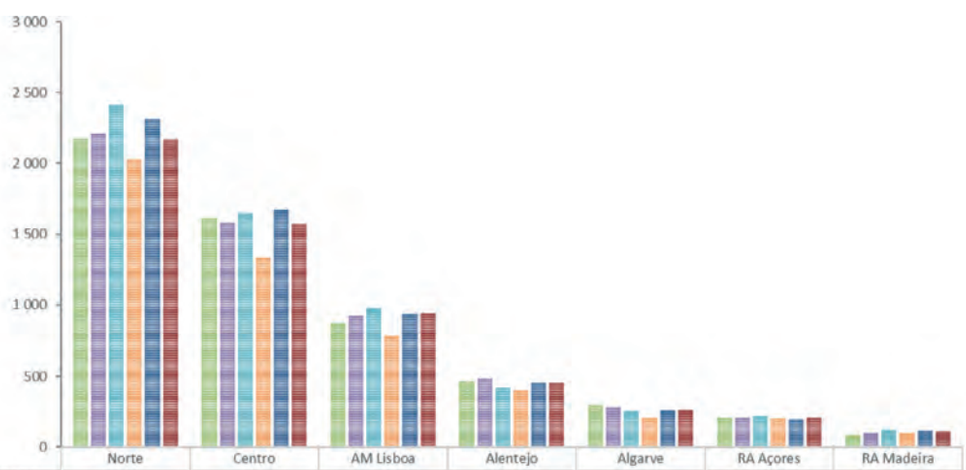
Edifícios Licenciados (Valores Trimestrais nº)



Edifícios Licenciados (4º Trimestre 2020)



Edifícios Licenciados por Regiões



	Norte	Centro	AM Lisboa	Alentejo	Algarve	RA Açores	RA Madeira
2019 3º Trim.	2 172	1 613	872	463	299	210	89
2019 4º Trim.	2 209	1 578	925	484	283	208	98
2020 1º Trim.	2 413	1 645	979	420	255	220	120
2020 2º Trim.	2 025	1 331	784	403	208	202	101
2020 3º Trim.	2 314	1 672	936	455	261	197	118
2020 4º Trim.	2 170	1 575	944	453	266	207	112

No que se refere à evolução do licenciamento relativo às construções novas para habitação familiar, o último trimestre de 2020 registou, igualmente, uma diminuição de 4,4% quando comparado com o trimestre anterior.

Todavia, a taxa de variação homóloga foi de 4,3%, e a taxa da variação média anual foi de 2,4%, ambas positivas.

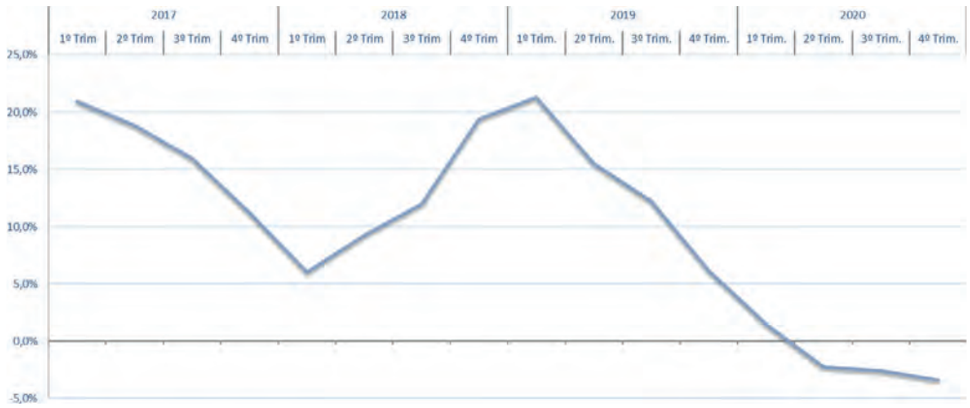
Por sua vez, o número total de fogos licenciados em construções novas para habitação familiar no quarto trimestre de 2020 aumentou face ao trimestre anterior 6,4%. Da mesma forma, a variação homóloga neste trimestre foi positiva (7,5%), assim como a variação média anual que se cifrou nos 2,7%.

Quando olhamos mais uma vez para os valores em termos de regiões, podemos ver que a maior parte dos fogos licenciados estão localizados no Norte. Ao nível trimestral, com exceção do Centro, observaram-se variações positivas.

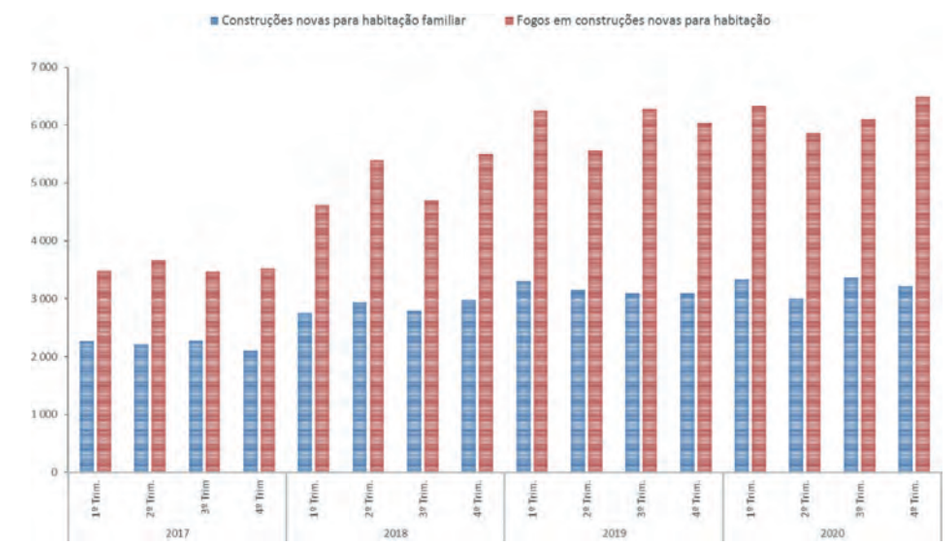
Em termos homólogos, com exceção do Alentejo e do Algarve, as variações registadas foram também positivas.

O número de licenças de obras de reabilitação registou uma diminuição a nível trimestral (-3,1%). Em termos homólogos, o decréscimo foi mais significativo, da ordem dos 7,8%. A variação média anual no trimestre terminado em dezembro de 2020 apresentou um valor negativo de 11,6%, muito influenciado pelos valores do 2º trimestre, que correspondeu ao 1º confinamento.

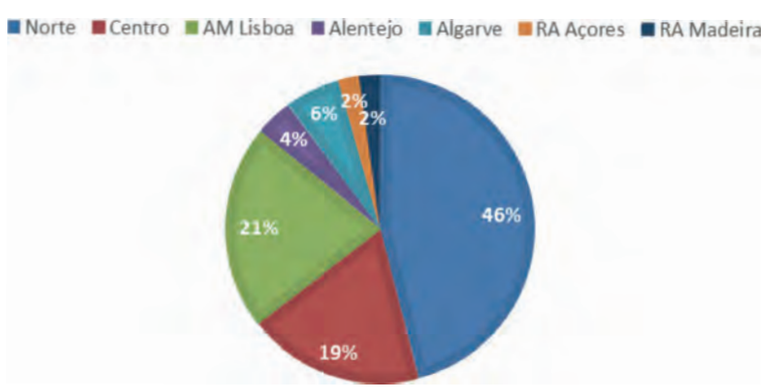
Edifícios Licenciados (Variação Média Anual)



Licenciamento de Obras (Valores Trimestrais)



Fogos Licenciados (4º Trimestre 2020)



Produção na Construção e Obras Públicas

O índice de produção no sector da construção e obras públicas no último trimestre de 2020 diminuiu 1,01% face ao trimestre anterior. Esta diminuição ficou a dever-se, sobretudo, ao segmento da construção de edifícios que diminuiu 1,60% enquanto o segmento das obras de engenharia diminuiu 0,06%.

Em termos homólogos, o índice de produção total diminuiu 2,47 % e foi mais influenciado pelo segmento da construção de edifícios que registou uma diminuição de 3,43%, do que pelo segmento das obras de engenharia que apresentou uma diminuição de 1,09%.

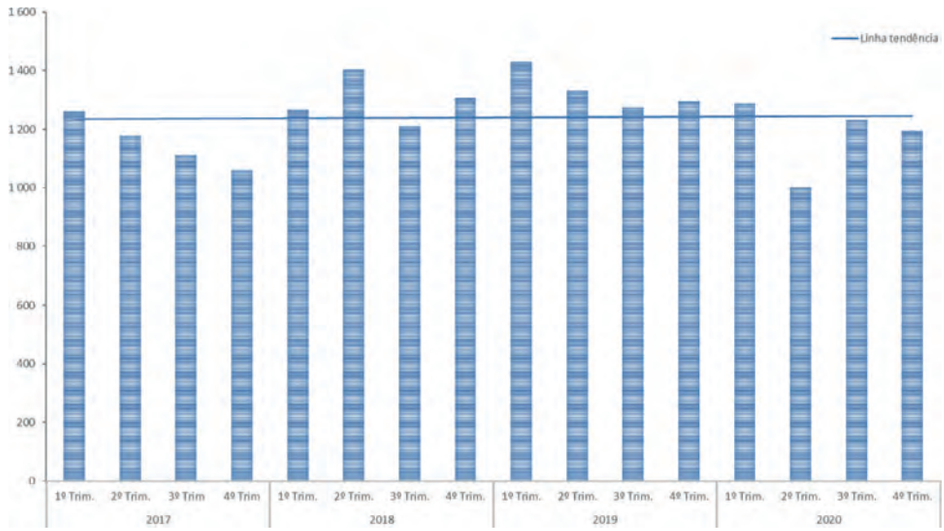
Em termos de variação média anual observou-se, também, uma variação negativa do índice de produção total de 3,72%, sendo que o índice relativo à construção de edifícios diminuiu 3,76% e o das obras de engenharia 3,65%.

Vendas de Cimento

No quarto trimestre de 2020 as vendas de cimento das empresas nacionais para o mercado interno aumentaram, em termos homólogos, 8,2%.

De acordo com os Inquéritos de Opinião da Comissão Europeia, o índice de confiança no sector da construção e obras públicas teve uma descida relativamente ao trimestre anterior, fixando-se nos -14,1 pontos.

Licenças para Obras de Reabilitação (Valores Trimestrais Nº)



Índice Trimestral de Produção na Construção e Obras Públicas
(Índice Corrigido de Sazonalidade)

Emprego

No quarto trimestre de 2020, o emprego na construção e obras públicas registou uma taxa de variação homóloga de -0,20% e uma taxa de variação trimestral de 0,33%, valores que comparam com -0,52% e 1,66% respetivamente, observados no terceiro trimestre do ano.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de -0,5% (-0,1% em setembro 2020).

Remunerações

No quarto trimestre de 2020, o índice de remunerações registou uma taxa de variação homóloga de -0,55%, e uma variação trimestral de 7,26%, valores que comparam com 0,12% e 8,30% respetivamente, observados no trimestre anterior.

A variação média nos últimos 12 meses terminados em dezembro foi de -1,0% (0,7% setembro 2020).

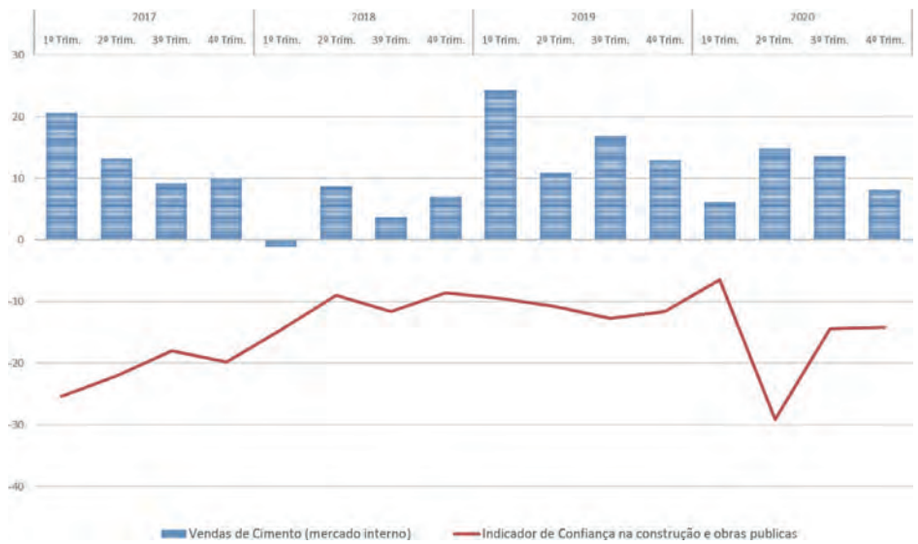
Taxas de Juro

A taxa de juro implícita no conjunto dos contratos de crédito fixou-se, no mês de dezembro de 2020, em 0,897%, que corresponde a uma diminuição de 0,069 pontos percentuais face à registada no mês de setembro 2020.

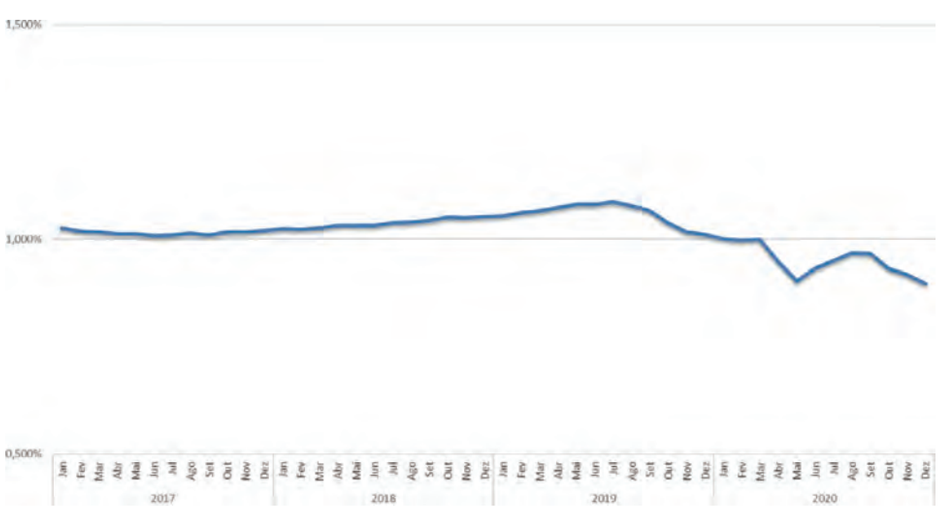
Nos contratos para "Aquisição de Habitação", a taxa de juro observada em dezembro foi de 0,915%, tendo diminuído 0,070 p.p. em relação à taxa observada em setembro 2020.

Fonte: INE

Vendas de Cimento e Indicador de Confiança na Construção
(Indicador no Trimestre em Referência)



Taxa de Juro do Crédito
à Habitação



sage

Sage Faturação

Cumpra as obrigatoriedades legais, ganhe mais tempo e trabalhe a partir de qualquer lugar.

QR Code obrigatório nas faturas a partir de 1 de janeiro

Para além da impressora, o software é a ferramenta que lhe vai permitir cumprir com simplicidade esta alteração legal.

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.

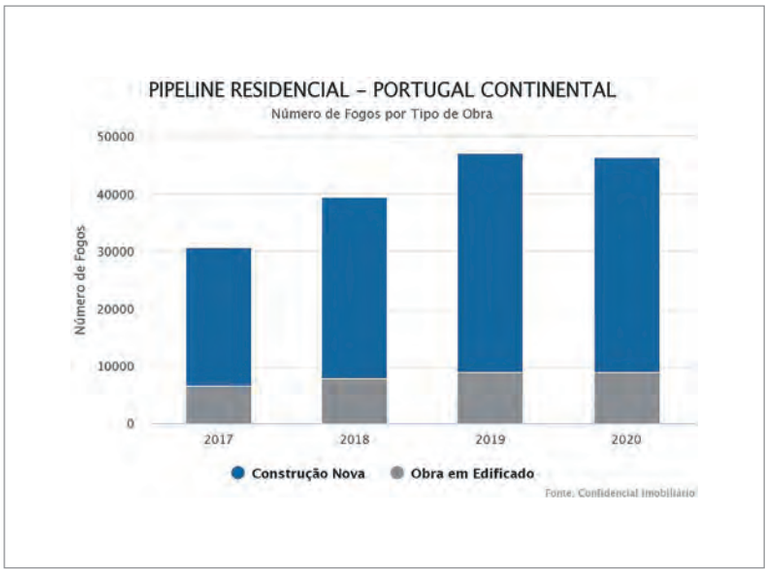
apoio.comercial@sage.pt • 211 202 442 • www.sage.com/pt-pt

Preço da habitação completa um ano pós-pandemia com subida de 2,6%

O preço de venda da habitação em Portugal Continental cresceu 2,6% entre fevereiro de 2020 e fevereiro de 2021, período que assinala um ano de pandemia. A taxa de variação homóloga é apurada no âmbito do Índice de Preços Residenciais, o qual acompanha a evolução dos preços de transação de habitação a partir dos dados reportados ao SIR - Sistema de Informação Residencial desde 2007.

Não obstante, e ainda que se mantenha em terreno positivo, a valorização homóloga sofreu uma forte travagem no último ano, comparando-se o atual ritmo com os 17,6% observados em fevereiro do ano passado. Tal resulta do ciclo de estabilização mensal observado durante a pandemia, com as variações em cadeia dos preços da habitação a não irem além de +1,0% e, apenas por duas vezes, registando variações negativas. Em fevereiro de 2021, os preços voltaram a exibir um comportamento consistente com esta tendência, apurando-se uma variação mensal de 0,3% face ao mês anterior.

Portugal com 46.340 novos fogos em licenciamento em 2020



Em 2020 foram submetidos a processo de licenciamento 19.955 novos projetos de habitação em Portugal Continental, somando um total de 46.340 fogos. Lisboa e o Porto superam os 3.000 fogos, embora registando quedas em torno dos 16% face a 2019. A nível nacional a atividade manteve-se estável. O pipeline nacional fica 2% abaixo do registado em 2019 em número de fogos, mas supera em 5% o número de projetos. Em 2019 foram sujeitos a licenciamento 19.040 projetos habitacionais num total de 47.150 unidades. Cerca de 80% da carteira foi gerada em projetos de construção nova, um tipo de obra que agrega 16.035 projetos e 37.410 fogos. Os restantes 20% da carteira são originados em intervenções de reabilitação, as quais somam 3.920 projetos num total de 8.930 fogos. Em qualquer dos tipos de obra, a tendência foi idêntica, com os pipelines a manterem-se semelhantes aos do ano anterior. Os dados resultam do Pipeline Imobiliário, apurado com base nos pré-certificados energéticos emitidos pela ADENE.

Estamos ao lado das empresas na retoma das suas atividades

A Memória Constante proporciona, desta forma, aos seus clientes serviços de consultoria/formação para implementação de medidas de higiene e segurança, alinhados com o selo "CLEAN & SAFE" e as marcas "COVID SAFE" e "Global CLEAN SITE".

Estes selo/marcas trazem mais-valias às empresas que os obtém, evidenciam que estas implementaram medidas, de acordo com as exigências da DGS, ACT e ASAE. Estas medidas visam a redução dos riscos associados à COVID19 com o intuito de restituir a confiança de clientes, colaboradores e parceiros e fomentar a retoma económica.

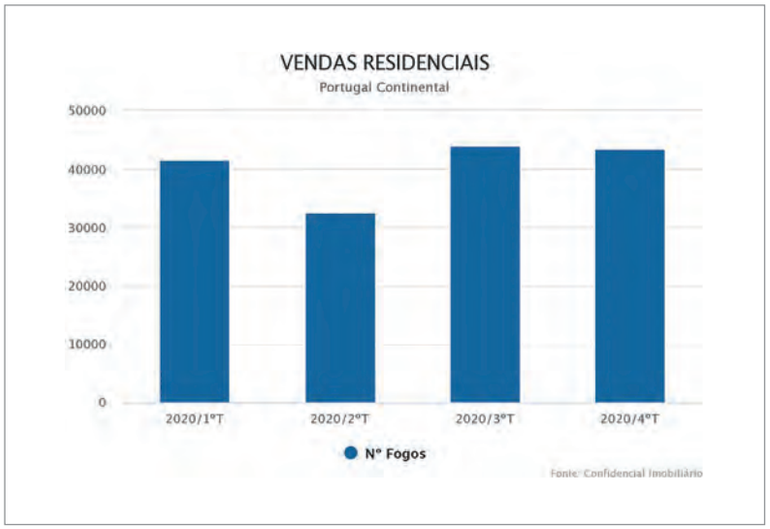
Proporcionamos financiamento para apoiar a implementação dos produtos mencionados através do Portugal 2020

Em tem tempo pandemia fique ligado e seguro garanta o compromisso e respeito pela saúde e segurança de todos.

Contacte-nos para mais informações:
Email.: josemorais@cegid.pt
Telm.: 914026411

Venda de casas em 2020 cai 8% para 161.500 fogos

O ano de 2020 encerrou com cerca de 161.500 casas vendidas em Portugal (Continental). Tal atividade fica 8% abaixo dos 175.300 fogos transacionados no país em 2019. A quebra de atividade reflete sobretudo o impacto inicial da pandemia, com o 2º trimestre do ano a registar a menor atividade, com cerca de 32.500 fogos transacionados, numa queda de 21% face às 41.600 unidades vendidas no 1º trimestre.



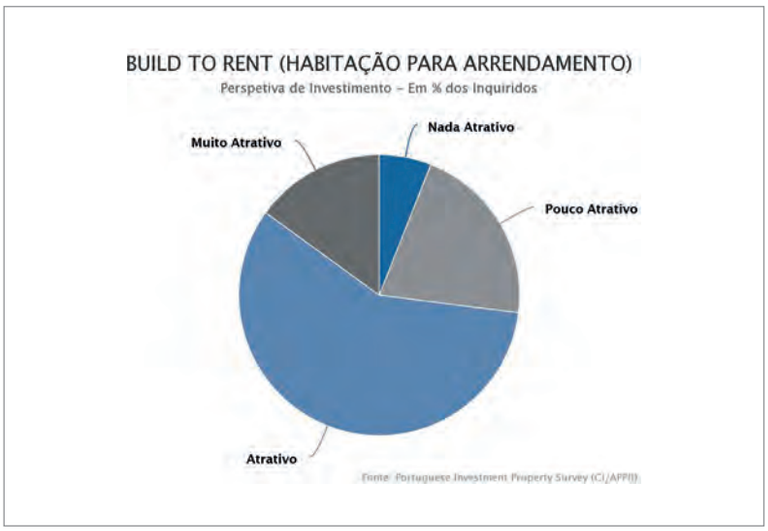
O mercado reativou no 3º trimestre, registando perto de 44.000 unidades transacionadas, atividade que se manteve no 4º trimestre, com vendas estimadas de 43.350 fogos.

Quer Lisboa quer o Porto observaram quebras nas vendas mais acentuadas do que agregado nacional. As estimativas apontam para 11.600 casas transacionadas em Lisboa, atividade que reflete uma quebra de 18% relativamente às 14.150 casas vendidas em 2019.

No Porto, a atividade terá somado 5.200 casas vendidas, ficando 27% abaixo dos 7.150 fogos transacionados em 2019. Os dados resultam de uma estimativa com base na informação reportada ao SIR - Sistema de Informação Residencial.

Habitação para arrendamento é opção atrativa para 73% dos promotores imobiliários

O build-to-rent, ou a habitação construída de raiz para arrendamento, interessa cada vez mais aos promotores imobiliários. Entre os inquiridos no último Portuguese Investment Property Survey, 73% considera que atualmente esse tipo de projeto é uma possibilidade de investimento atrativa ou mesmo muito atrativa.



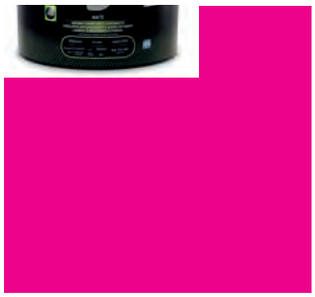
O maior interesse por esta tipologia de investimento acontece no quadro da crescente aposta em desenvolver habitação mais orientada para a classe média portuguesa, conforme sugere o novo padrão de produto que emerge neste último inquérito. Assim, entre as intenções de investimento, ganham força os projetos apenas dirigidos ao público português (42% vs 12% apenas para estrangeiros), os projetos de construção nova (78% do total) e as localizações da periferia de Lisboa (agregam agora 34% das intenções de investimento).

Quanto ao futuro, apesar de predominar um sentimento de cautela entre os promotores em reflexo sobretudo da nova onda pandémica ainda em curso, a robustez do mercado em termos dos preços e do bom desempenho de indicadores como o crédito à habitação, tem sustentado as expetativas dos promotores, que continuam a procurar novos terrenos para promoção, sendo que 49% dos inquiridos indicam estar ativos ou muito ativos nessa procura.

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.

Ci Confidencial Imobiliário

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



Dossier
Novos Materiais e Tecnologias

artigo
entrevistas

Artigo

O Projeto europeu "Autoconsumo de Energias Renováveis por Sistemas Híbridos de Armazenamento - Projeto SCORES".

O Instituto Politécnico de Setúbal (IPS) tem estado a colaborar no projeto europeu "Self Consumption Of Renewable Energy by hybrid Storage systems - SCORES Project", (número 766464), do tipo RIA - *Research & Innovation Action.*

O objetivo é demonstrar em contexto real a integração, otimização e operação de um sistema de energia de edifício, incluindo novas tecnologias de armazenamento híbrido compacto, que otimizam o fornecimento, armazenamento e consumo de eletricidade e calor em edifícios residenciais, e que permitem aumentar o autoconsumo de energia renovável local em edifícios residenciais, com baixo custo.

A colaboração do IPS neste projeto resulta da experiência adquirida no projeto europeu TESSe2b (n. 680555) "Thermal Energy Storage Systems for Energy Efficient Buildings. An integrated solution for residential building energy storage by solar and geothermal resources", do qual foi o coordenador.

O projeto SCORES é financiado pelo programa europeu Horizon 2020 (H2020) que é um Programa-Quadro Comunitário de Investigação & Inovação, com um orçamento global superior a 77 mil milhões de euros para o período 2014-2020, especificamente orientado para o apoio à investigação, através do cofinanciamento de projetos de investigação, inovação e demonstração. É de referir que programa H2020 já terminou, entrando em vigor este ano um novo Programa-Quadro Comunitário de Investigação & Inovação, Horizon Europe, que será executado de 2021 a 2027 com um orçamento proposto de € 100 bilhões. Trata-se de um programa muito importante que trará oportunidades para que entidades nacionais, em cooperação com entidades europeias, desenvolvam projetos de I&D similares ao projeto SCORES.

O projeto SCORES foi submetido à chamada de propostas, "Call for EeB - Energy-efficient Buildings, EEB-06-2017 - Highly efficient hybrid storage solutions for power and heat in residential buildings and district areas, balancing the supply and demand conditions".

O projeto teve início em novembro de 2017, tendo um prazo inicial de quatro anos, que foi alargado por mais um ano devido à pandemia COVID19. O orçamento do projeto é de 6 milhões de euros, sendo financiado a 100% pela Comissão Europeia.

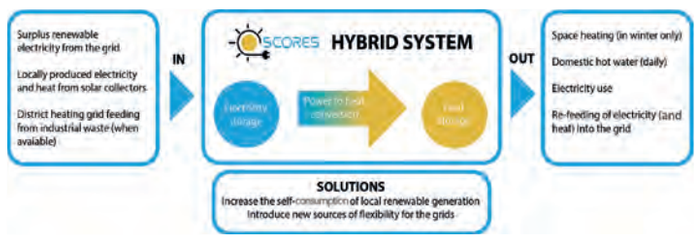
O consórcio é constituído por doze parceiros de oito países (Países Baixos, Áustria, França, Itália, Áustria, República Checa, Alemanha e Portugal), fazendo parte dele nove empresas privadas, dois institutos de investigação e desenvolvimento e uma instituição de ensino superior que é o IPS.

A otimização do autoconsumo através de fontes de energia renováveis e a criação de flexibilidade na procura e oferta de redes elétricas e de aquecimento urbano são as duas principais razões para o desenvolvimento de soluções eficientes de armazenamento de energia. Os sistemas fotovoltaicos acoplados com sistemas de baterias elétricas podem armazenar diretamente o excesso de eletricidade solar fotovoltaica durante o dia e usá-lo mais tarde. Isso permitirá aumentar a percentagem de autoconsumo. A associação SolarPower Europe considera o autoconsumo o melhor mecanismo para aproveitar o potencial de crescimento da utilização da energia solar, implementada essencialmente nas coberturas dos edifícios na Europa, ajudando os consumidores e as empresas europeias a controlar suas despesas relacionadas com a energia, aumentando a concorrência no sector de fornecimento de energia, e tornando os consumidores participantes ativos na transição energética. O autoconsumo também é um fator chave para a flexibilidade do lado da procura, gestão de armazenamento e utilização de aparelhos inteligentes e mais flexíveis.

O projeto SCORES combina e otimiza a geração, armazenamento e consumo de energia renovável local (eletricidade e calor) e o abastecimento da rede. Através do desenvolvimento de tecnologias de armazenamento híbrido compacto, integrado através de um Sistema de Gestão de Energia de Edifícios inteligente, o projeto permite otimizar o autoconsumo em edifícios residenciais, trazer novas fontes de flexibilidade para a rede, permitindo ainda uma aplicação viável com um plano de negócios definido para o sector da construção na Europa.

As principais barreiras que se pretende ultrapassar com a projeto SCORES através de soluções hibridas de energia, são o facto das fontes de energia renováveis serem, apesar de abundantes, variáveis, e por outro lado a geração de energia através de fontes de energia renováveis impor exigências de gestão rigorosa na rede de energia para lidar com as flutuações.

O conceito do projeto SCORES pode ser observado na figura seguinte:



O sistema SCORES é alimentado energeticamente por eletricidade em excesso na rede de distribuição elétrica, nos períodos em que isso acontece, por produção local de eletricidade e calor através de painéis fotovoltaicos ou painéis híbridos, fotovoltaicos e térmicos (PVT), ou no caso de existir, por uma rede urbana de distribuição de calor, alimentada por calor residual de instalações industriais.

No sistema SCORES, no caso da energia elétrica não ser diretamente consumida, ela pode ser armazenada em baterias elétricas de segunda geração, ou poderá ser transformada em calor, sendo este calor armazenado. Será o Sistema de Gestão de Energia de Edifícios inteligente que irá decidir qual melhor estratégia de armazenamento de energia em cada instante.

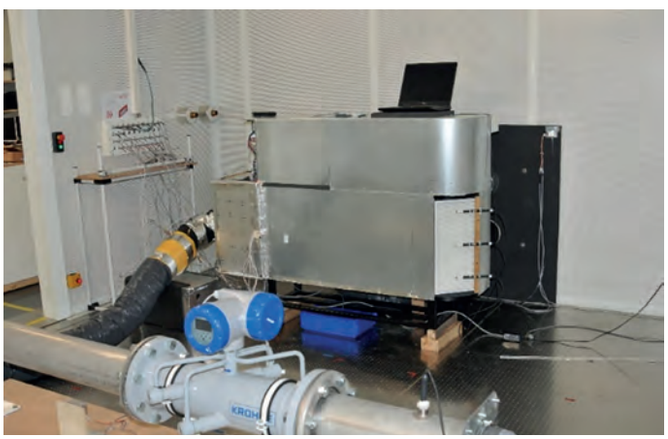
A energia providenciada pelo sistema SCORES irá satisfazer as necessidades de aquecimento ambiente, de água quente sanitária (AQS) e de energia elétrica, podendo ainda injetar na rede elétrica e na rede urbana de aquecimento, se existir, sempre que isso contribuir para a flexibilidade da rede.

Relativamente ao armazenamento de energia elétrica, uma das finalidades do projeto SCORES é incorporar em edifícios residenciais um meio de armazenamento de energia composto por baterias de segunda vida (baterias retiradas de veículos elétricos após anos de serviço). O reaproveitamento de baterias representa uma alternativa à reciclagem e uma forma de estender sua vida útil ao invés de produzir novas baterias. Em 2030, espera-se que até 1000 GWh de baterias usadas cheguem ao mercado. Consequentemente, este assunto certamente se tornará numa questão económica, técnica, ecológica e política na

Europa e no Mundo, a ter em conta. Assim, no projeto SCORES estão a ser desenvolvidas “baterias de segunda vida”, que serão muito mais baratas que as novas baterias de íon-lítio, apresentando a densidade de armazenamento e desempenho adequados para a sua utilização em edifícios.

O armazenamento de calor é efetuado por duas tecnologias diferentes, combinadas no sistema SCORES, uma de armazenamento de curto prazo, tipicamente de ciclos diários, e outra de longo prazo, podendo no limite permitir ciclos sazonais.

O armazenamento de curto prazo é garantido pela utilização de materiais de mudança de fase, ou em inglês, *Phase Change Materials* (PCM), associados a um equipamento de produção de calor através de consumo de eletricidade. Foram desenvolvidos dois tipos de equipamentos de produção de calor como alternativa um do outro, uma bomba de calor ar-ar e um convetor de resistência elétrica. Ambos os equipamentos contêm no seu interior um determinado volume de PCM associado a um permutador de calor, que o permite carregar de energia, no caso de existir eletricidade em excesso, e que o permite descarregar essa energia para o ar ambiente, promovendo o seu aquecimento. O design e a respetiva otimização geométrica e de operação foram inicialmente efetuadas utilizando o Cálculo Computacional de Mecânica de Fluidos (CFD - *Computational Fluid Dynamics*) através do *software* de cálculo Fluent da Ansys, pelo IPS. Posteriormente foram ensaiados os pré-protótipos e os protótipos finais antes de serem instalados no respetivo local demonstrador. A figura seguinte mostra a bomba de calor em cima e o convetor elétrico em baixo, em ensaios no laboratório e a representação da sua instalação na habitação.



O armazenamento de longo prazo é baseado num armazenamento ultracompacto utilizando-se a tecnologia baseada em *Chemical Looping Combustion* (CLC) de leito fixo, podendo atingir-se densidades de armazenamento até 6 GJ/m^3 de volume de material, correspondendo a ser 36 vezes mais compacto do que um armazenamento de calor sensível (água quente). Além disso, como o calor é armazenado quimicamente e de forma livre de perdas, a tecnologia CLC é ideal para armazenamento de calor de longo prazo/sazonal.

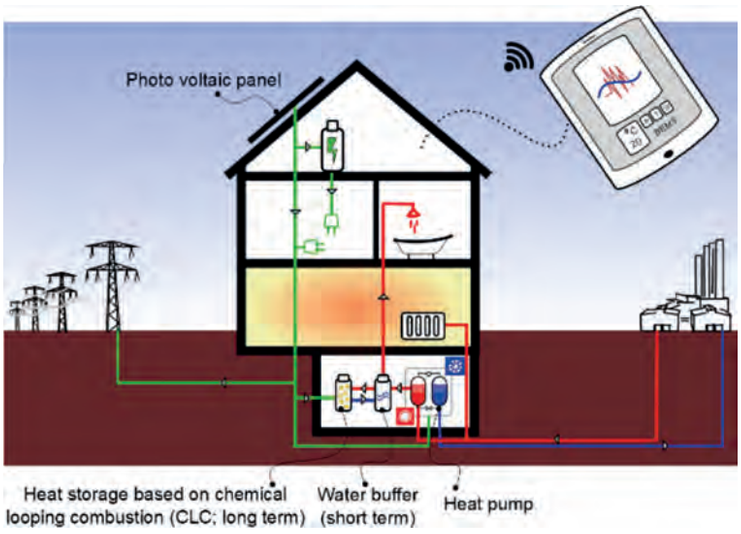
A CLC é uma bateria de calor baseada em reação redox que usa um leito de cobre, contido num reator, para armazenar energia por meio de reações de oxidação e redução exotérmicas em ciclo. A oxidação é obtida pela adição de ar em temperaturas adequadas, enquanto o metal oxidado é reduzido com hidrogênio, que por sua vez é produzido localmente com energia elétrica por um sistema eletrolisador. A eletricidade pode ser fornecida pela rede ou gerada pelo sistema fotovoltaico SCORES. Aspeto importante é o fato de ambas as reações serem exotérmicas e utilizadas para produzir calor. Este calor

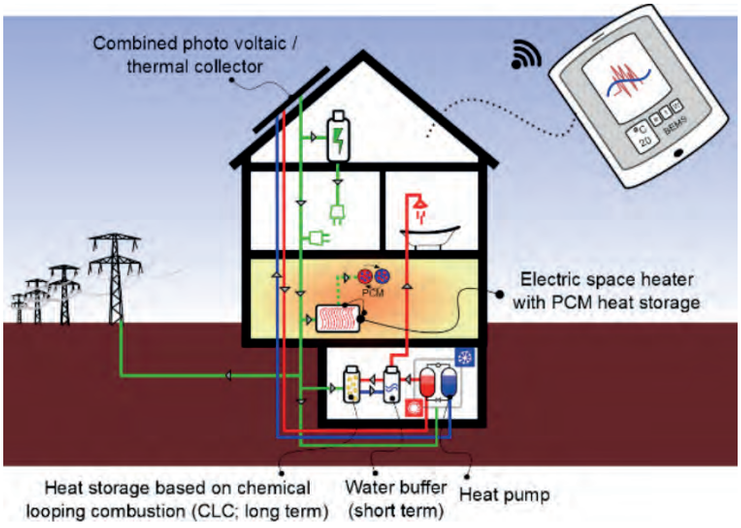
é absorvido pela água em torno do reator e pode ser armazenada nos depósitos de AQS que alimentam o edifício. Assim, sempre que exista excesso de eletricidade na rede ou na auto-produção, pode esta ser aproveitada para produzir hidrogénio pelo processo de eletrólise da água que irá promover a redução do oxido de metal do reator, ficando este preparado para ser novamente oxidado, pela passagem de ar fornecendo calor para produção de AQS, quando necessário, não necessitando de consumir eletricidade durante esse período.

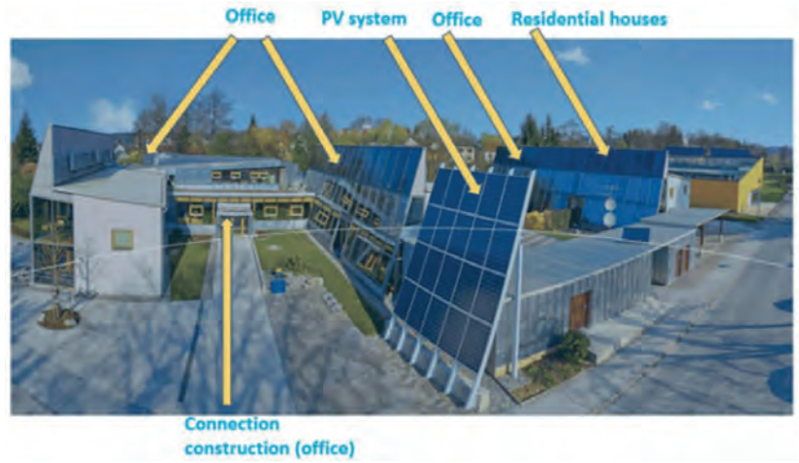
A produção de AQS é ainda apoiado por uma bomba-de-calor água-água ligando a um sistema PVT que permite produzir eletricidade e ao mesmo tempo fornecer água com um nível de temperatura adequado para aumentar a eficiência da bomba de calor.

A demonstração do sistema de energia híbrido integrado tem lugar em dois edifícios reais representativos de diferentes condições climáticas e de sistemas de energia para 3 casos, no Norte da Europa (Áustria) com e sem rede urbana de distribuição de calor, e no Centro / Sul da Europa (França) sem rede urbana de distribuição de calor.

As figuras seguintes mostram o esquema e fotografia dos dois locais de demonstração, Áustria e França, respetivamente.







Na presente fase do projeto está a ser terminada a instalação de todo o sistema SCORES, nos dois locais de demonstração. Já foram realizados testes dos vários componentes, de forma isolada, tendo sido obtidos resultados muito promissores. A monitorização e a avaliação do desempenho energético de todo o sistema de forma integrada está prestes a ser iniciada, e em breve existirão resultados disponíveis dessa avaliação.

Para mais informações poderá ser consultado o site do projeto (http://www.scores-project.eu/) e utilizadas as redes sociais.

O projeto SCORES recebeu financiamento do programa de investigação e inovação Horizon 2020 da União Europeia ao abrigo do acordo de subvenção n.º 766464.

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

Entrevista

Gonçalo Cunha Gomes I Marketing Manager da PPG Dyrup

Como descreveria a empresa e a sua atividade?

A PPG Dyrup dedica-se à produção e comercialização de tintas e vernizes e está presente em Portugal há mais de 74 anos.

A nossa atividade é dirigida ao mercado da construção civil, destinada a clientes profissionais e particulares, e ao mercado da Indústria, com produtos de alta performance para a proteção de estruturas industriais e marítimas.

A PPG Dyrup detém um conjunto de marcas de elevada notoriedade - a marca Dyrup para os sectores da construção, as marcas Bondex e Xylophene, especialistas no tratamento, proteção e decoração de madeiras e líderes destacados no seu segmento de atuação, e ainda, através da marca PPG, de elevado know-how e expertise, garantindo durabilidade e desempenho estético em diversos sectores: marítimo, petroquímicos, construção civil, energia, e exploração mineira.

Como especialistas na área da cor, lançámos recentemente a marca Chromatic, que tem como propósito inspirar, aconselhar, facilitar e funcionar como um impulsionador na realização de todos os projetos de cor e pintura.

Quais são os vossos principais produtos? Existe alguma novidade prevista que gostasse de destacar?

Somos reconhecidos pela qualidade e inovação dos nossos produtos e durante os últimos anos temos lançado novos produtos no mercado.

A marca Dyrup foi a primeira a introduzir uma tinta ecológica no mercado nacional, por isso a sustentabilidade é também um pilar fundamental do nosso ADN.

Gostaria de destacar duas das nossas principais tintas: Dyrustar - uma tinta de interior de elevada qualidade, com certificação ambiental Ecolabel e a mais alta classificação para a qualidade do ar interior (A+) e Dycrilforce, uma tinta 100% acrílica para a proteção e decoração de fachadas. Estas duas tintas detêm uma certificação emitida pelo LNEC e foram distinguidas recentemente com a atribuição do Prémio Cinco Estrelas.

Uma das grandes novidades é o lançamento de uma nova gama - PPG Light Protective Coatings, especialista na proteção e decoração de pavimentos e metal. É uma gama de alta performance e proteção duradoura mas com produtos de fácil aplicação e, por isso, dirigida ao cliente particular.

Quais são as vantagens e potencialidades do país para o desenvolvimento de novos materiais e tecnologias?

Sabemos que os portugueses gostam, por natureza, de experimentar coisas novas, são early adopters em muitas áreas e esta creio que não seja exceção. Fazer remodelações em casa, pequenos projetos de restauro, são atividades que muitas vezes temos como hobby.

Estudos realizados já em tempo de pandemia mostram que, com o confinamento, muitos portugueses avançaram com a concretização de vários projetos em casa, o que fez com que a indústria atingisse um crescimento em contraciclo, face a muitos outros sectores da economia portuguesa.

Por outro lado, o clima em Portugal pode também ser outro aspeto positivo, visto termos uma época quente e seca durante alguns meses, mas também com chuva, o que acaba por ser propício às pinturas, obras e remodelações.

A digitalização da economia é uma macrotendência global cujos efeitos se farão sentir em todos os sectores de atividade. Como veem este processo e de que forma o estão a acompanhar?

Estamos cientes do crescimento desta tendência e, por esta razão, a nossa estratégia tem um enorme foco na aceleração digital.

No início do ano, começámos por dar o primeiro passo com a remodelação do nosso site, com um novo look & feel e com novas áreas direcionadas à decoração, com inspirações, sugestões para os apreciadores desta área, a par da informação de produto que já tínhamos disponível.

Mantemo-nos mais ativos nas nossas redes sociais e estamos a trabalhar em dois grandes projetos digitais, que ainda não podemos desvendar, mas que têm como objetivo melhorar a nossa proximidade, serviço e relação com os nossos clientes.

Quais as apostas e perspetivas para o futuro?

A inovação é uma prioridade e um dos aspetos que consideramos fundamental para continuar a fazer crescer o nosso negócio. É um desafio incontornável que nos tem guiado ao longo destes anos para apresentar continuamente ao mercado soluções diferenciadoras e de valor acrescentado para os nossos clientes.

A nossa ambição é manter o ritmo registado no ano anterior e, apesar dos indicadores económicos que conhecemos, as perspetivas são positivas e os principais objetivos são impulsionar o crescimento do negócio, acelerar a digitalização e a consolidação das nossas marcas no mercado nacional.

Como descreveria a empresa e a sua atividade?

Desde 2016 que a GROHE faz parte do grupo japonês LIXIL, de grande dimensão no nosso sector. O grupo tem no seu portefólio marcas de referência em todos os continentes, como a Inax na Ásia, a American Standard na América do Norte ou a GROHE na Europa.

A LIXIL desenvolve produtos ligados à construção e à água que nos ajudam nos desafios do dia-a-dia e cuja missão é contribuir para "melhorar os lares de todos em todo o lado". Na GROHE, os artigos relacionados com a água assentam em quatro pilares - tecnologia, performance, *design* e sustentabilidade - e é neles que assenta o ADN de todos os nossos produtos.

Quais são os vossos principais produtos? Existe alguma novidade prevista que gostasse de destacar?

As nossas famílias mais importantes são as misturadoras de casa de banho, os elementos encastráveis (nomeadamente as estruturas de autoclismo) e as misturadoras de cozinha. Daqui, ramificamos para um dos maiores e mais completos portefólios da indústria, no qual destacamos a sanita inteligente Sensia Arena, que dispensa a utilização de papel higiénico; os sistemas de duche termostáticos SmartControl, que têm até três saídas com regulação independente; a gama Essence, (orgulhosamente) fabricada na unidade de Albergaria-a-Velha e é disponibilizada nos diferenciadores acabamentos em PVD; ou os sistemas de água para cozinha, que proporcionam água filtrada, refrigerada e gaseificada ou, em

alternativa, água em ponto de ebulição para acelerar a cozedura de alimentos ou fazer um chá. E não podemos deixar de referir a EuroSmart, que é a torneira mais vendida em todo o mundo!

Quanto a novidades para este ano, o calendário de lançamentos prevê a renovação de algumas gamas mais conhecidas em Portugal, como a já referida EuroSmart. Na área de duche vamos lançar novos modelos de maior conforto, mas com posicionamento de preço revisto, e sempre com a eficiência da misturadora termostática. Já este mês de março, temos o lançamento do hub GROHE X - a nossa plataforma online de conteúdos multimédia.

Quais são as vantagens e potencialidades do país para o desenvolvimento de novos materiais e tecnologias?

Quando falamos em materiais de construção, falamos de uma indústria que se move de forma muito lenta, onde as inovações demoram anos a penetrar e a ganhar quota de mercado. Trata-se de uma velocidade muito própria, motivada quer pelos hábitos das equipas projetistas e da produção em obra, quer pela tendência para aplicar materiais já conhecidos. Mas o consumidor procura soluções novas, com *design*s inovadores, que promovam a sustentabilidade e que sejam de utilização agradável, tudo isto com uma clara tendência genérica para a digitalização. E este é um desafio! Hoje, mais do que nunca, o cliente procura soluções que acrescentem valor. Mas de nada servem produtos inovadores se não conseguimos que cheguem ao cliente final. Deve ser um compromisso assumido por todos - marcas e distribuidores - porque é crucial que o padrão de

exigência continue a evoluir, e não podemos permitir que a crise perturbe este caminho.

A digitalização da economia é uma macrotendência global cujos efeitos se farão sentir em todos os sectores de atividade. Como veem este processo e de que forma o estão a acompanhar?

Esta pandemia afastou-nos fisicamente, mas também nos ensinou a ser mais eficientes em algumas rotinas. A interação e a comunicação estão a passar para um nível diferente. Já aqui referimos a GROHE X. Trata-se de uma plataforma digital na qual partilhamos novidades sobre os produtos GROHE, vídeos de instalação, inspiração para projetos ou aprofundamos temas tão atuais como a sustentabilidade. Mas não é só: o hub GROHE X (www.GROHE-X.com), lançado a nível mundial dia 16 de março, será um local de interação quando e onde o utilizador quiser, com a nossa equipa disponível para partilhar as últimas tendências da indústria, a nossa experiência e a nossa paixão pelos produtos GROHE. Esta é uma novidade "em grande", que terá o desafio de conseguir converter para o universo "digital" uma indústria maioritariamente "analógica".

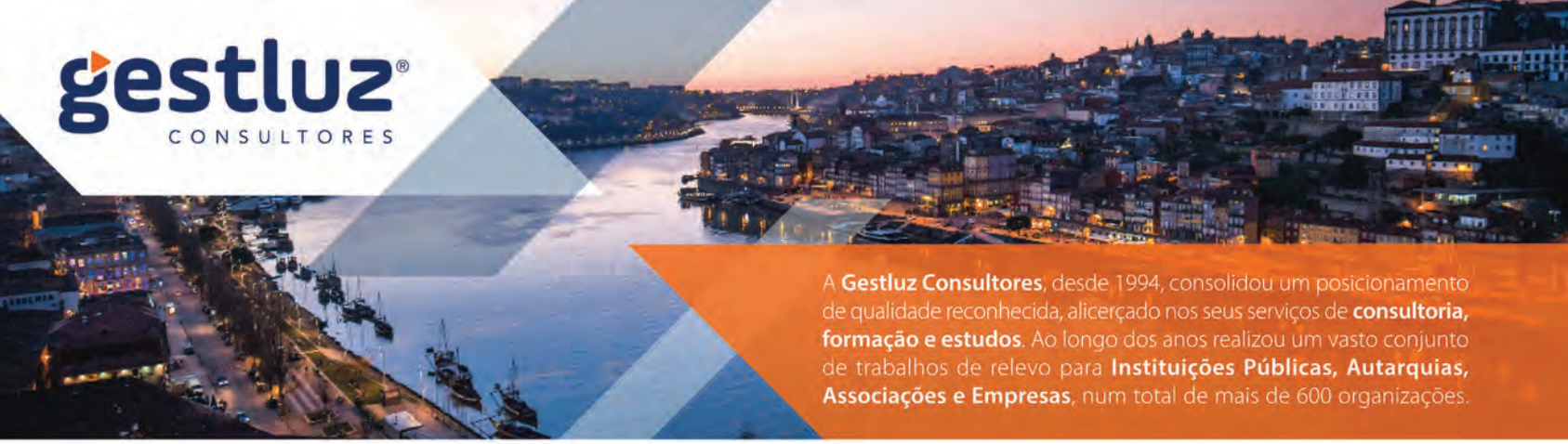
De que forma o Sistema de Incentivos no contexto da COVID-19 criado pelo Governo para as empresas podem contribuir para reforçar a liquidez das empresas, tendo em vista a preservação da continuidade da sua atividade económica e do emprego?

Como breve comentário pessoal, e referindo-me não à GROHE, mas aos diferentes clientes com quem interagimos, temos cenários distintos, dependendo de para onde olhamos. Se, na distribuição, na construção, na arquitetura e na promoção residencial não temos observado grandes dificuldades, já na hotelaria e no terciário registámos uma desaceleração forte no primeiro e alguma incerteza no segundo. É consensual que o Governo deve espoletar os apoios necessários para que os operadores do turismo saiam desta crise com a dinâmica necessária para recuperar o espaço perdido. O país continua a ser um destino de referência, mas a qualidade da oferta não pode ser comprometida.

Quais as apostas e perspetivas para o futuro?

No futuro mais imediato, prevemos a recuperação do sector hoteleiro, cujo impacto em termos do pipeline de obras previstas para 2020 foi devastador. O sector residencial continua numa trajetória de crescimento, continuando a reforçar a oferta para o mercado interno. De referir a alteração para a procura de habitações mais amplas e fora dos grandes centros, agora que o teletrabalho diminuiu o número de deslocações.

Numa perspetiva mais de médio/longo prazo, continuamos a nossa estratégia de gerar procura junto dos clientes finais - de que o GROHE X é um excelente exemplo. Aumentar a notoriedade da marca, continuar a oferecer um portefólio de produtos equilibrado e garantir um serviço pós-venda de excelência são geradores de oportunidades - para nós e para os nossos parceiros. Porque neste caso, 1 + 1 = 3!



gestluz®
CONSULTORES

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 INTERVENCIONADAS

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 José Joaquim Gomes da Silva, 45
4450-171 Matosinhos
T. 229 397 060
F. 229 397 069
gestluz@gestluz.pt
www.gestluz.pt
facebook.com/gestluz
linkedin.com/company/gestluz-consultores/

25 anos 1994-2019

Entrevista

Jorge Ramos | Diretor Geral Comercial da Imperalum

Como descreveria a empresa e a sua atividade.

A Imperalum, fundada em 1968, foi a primeira empresa em Portugal a produzir membranas betuminosas de impermeabilização.

Tendo eleito como missão contribuir de forma eficiente, sustentável e duradoura para a qualidade de vida das edificações, a empresa tem apostado no mercado do conforto, da sustentabilidade e da eficiência energética através do desenvolvimento de produtos e sistemas nas áreas da impermeabilização, isolamentos térmicos e acústicos, drenagens e geotêxteis.

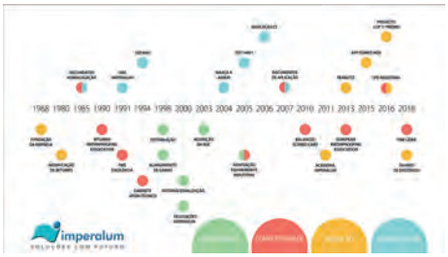
Em termos de gestão a Imperalum tem apoiado o seu desenvolvimento em quatro vetores que nos parecem essenciais.

A Inovação - fomos pioneiros em Portugal na modificação de betumes para impermeabilização, na promoção do conceito de isolamento térmico, na divulgação sistemática junto da comunidade técnica nacional procurando com a Academia Imperalum transformar conhecimento em valor. Foi também a Imperalum a primeira empresa nacional do sector a obter a credenciação dos seus sistemas de impermeabilização junto do LNEC - Laboratório Nacional de Engenharia Civil - através da publicação dos Documentos de Homologação, hoje Documentos de Aplicação, que continuam a constituir um referencial para a comunidade técnica nacional.

A Competitividade - a certificação do sistema de gestão de qualidade em 1994 - ISO 9001 - a certificação ambiental em 2005, a implementação da ferramenta de gestão Balanced Score Card em 2010, a atribuição de galardões de gestão empresarial, dos quais destacamos o PME líder, são marcos competitivos importantes na vida da empresa.

O Crescimento - desde logo o crescimento geográfico espelhado na amplitude territorial que lhe permite apoiar localmente o mercado, através das suas delegações do Porto, Coimbra, Lisboa e Olhão. O crescimento por aquisição surge em 2003 com a compra da RUC, que era, à época, a segunda maior empresa nacional do sector, consolidando dessa forma a liderança do mercado nacional.

A Normalização - a Imperalum é desde 1990 ONS - Organismo de Normalização Sectorial, por protocolo assinado com o IPQ - Instituto Português da Qualidade, pelo que tem sido parte ativa no desenvolvimento das normas europeias e respetiva adoção no acervo normativo nacional, das quais se destacam as normas harmonizadas necessárias à marcação CE para os produtos de impermeabilização, em vigor desde 2006. Conscientes da importância da interação com o nosso sector industrial e comercial, a Imperalum é sócia da APCMC, integrando o seu Conselho Consultivo, e é membro da EWA - European Waterproofing Association, onde para além de fazer parte do Conselho Diretivo e do Comité Técnico, ocupa também a função de Tesoureiro.



Como se compõe a vossa gama de produtos? Quer destacar algum em particular?

A Imperalum produz, na sua unidade industrial do Montijo, membranas betuminosas de impermeabilização e emulsões betuminosas e comercializa uma gama completa de isolamentos térmicos, acústicos, drenagens e geotexteis.

Mais do que falar de produtos, na Imperalum preferimos falar de sistemas e sobretudo de soluções. Neste âmbito, estamos a desenvolver o conceito das Soluções com Futuro, no sentido de dar resposta aos desafios de conforto, sustentabilidade e eficiência energética na construção. Desta forma, destacamos dois sistemas que nos parecem muito interessantes. O sistema de Coberturas Verdes, desenvolvido pela Imperalum e credenciado pelo LNEC - através da emissão de um Documento de Aplicação, que apresentam um conjunto de benefícios para as cidades, colocando nas coberturas dos edifícios espaços verdes, os quais contribuem para a diminuição da carga poluente captando CO_2 e libertando oxigénio, atuam na melhor regulação dos caudais da chuva e permitem a diminuição da impermeabilização dos solos urbanos.

A reabilitação sem remoção das coberturas de fibrocimento é outro sistema que integra as Soluções com Futuro e que permite encapsular as antigas coberturas de fibrocimento contendo amianto, sem produzir resíduos e possibilitando a sua reabilitação térmica, aumentando dessa forma a eficiência energética do edifício.

Quais são as vantagens e potencialidades do país para o desenvolvimento de novos materiais e tecnologias?

Muito embora Portugal compare melhor com a maioria dos países europeus no que respeita às condições climatéricas naturais, comparamos muito mal no que respeita ao conforto e à eficiência energética do nosso edificado. Estudos recentes apontam para que mais de 18% dos portugueses não consigam manter as suas casas devidamente aquecidas, colocando-nos no 4º país da Europa com as casas mais frias.
Neste contexto, a aposta harmonizada em programas de reabilitação do edificado, centradas no conforto, na sustentabilidade e na eficiência energética, em conjugação com programas de desenvolvimento de novas tecnologias junto dos centros de saber - as universidades portuguesas - com a colaboração das empresas nacionais, parece-nos um desígnio a que nos deveríamos propor.

A digitalização da economia é uma macrotendência global cujos efeitos se farão sentir em todos os sectores de atividade. Com veem este processo e de que forma o estão a acompanhar?

A Imperalum cedo se apercebeu da importância da digitalização como fator crítico de competitividade.

No início da década de 90 do século passado disponibilizámos aos prescritores nacionais as nossas bibliotecas de pormenores técnicos no formato da disquete, em 1995 instalámos a caixa de correio eletrónico e em 1997 lançámos o site da Imperalum na internet. Em 2000 implementámos o nosso primeiro sistema de automação industrial.

Definitivamente a transição digital vai-se tornando cada vez mais presente no nosso quotidiano. Implementámos em 2018 um moderno sistema de automação industrial com integração à gestão de informação, aderimos à faturação eletrónica de forma a eliminarmos papel e procedimentos administrativos redundantes e, em finais de 2019, lançamos as bibliotecas BIM, que constituem uma ferramenta digital poderosa para a arquitetura, engenharia e construção.

Com o advento da COVID a empresa teve a necessidade de recorrer ao teletrabalho. Novas formas de trabalho requerem novos métodos de comunicação e assim o recurso às plataformas de trabalho colaborativo fazem já parte das nossas práticas de gestão.

De que forma o Sistema de Incentivos no contexto da COVID-19 criado pelo Governo para as empresas podem contribuir para promover o regresso à normalidade após a pandemia?

As medidas tomadas pelo governo centraram-se sobretudo na emergência provocada pela situação de paragem de muitas atividades e na mitigação do impacte negativo na tesouraria das empresas, ao nível do pagamento de salários, pagamentos a fornecedores (onde incluímos a banca) e ao estado, nomeadamente os impostos.

Assim, o *lay off* simplificado, as moratórias das prestações bancárias, as moratórias aos pagamentos de impostos e as linhas de crédito com garantia do estado, foram a tradução das medidas de recurso que, de certa forma, vão permitir às empresas sobreviver num espaço de tempo que todos desejamos curto.
Na Imperalum estamos conscientes que vivemos tempos difíceis, mas ao mesmo tempo desafiantes. A capacidade de adaptação das empresas para acomodar uma situação nunca vivenciada foi tremenda, estando a ser o salto digital e tecnológico a mais positiva consequência da pandemia.

Em Portugal e em particular no sector da construção, menos dependente que o sector industrial relativo às importações e usufruindo do facto de as medidas restritivas terem sido bastante diferentes das vividas em países como Espanha, Itália e França, a queda não foi tão acentuada quanto as piores previsões apontavam, permitindo dessa forma que a maioria das empresas do sector mantivessem a sua atividade, incluído a cadeia de abastecimento, ou seja, as empresas de distribuição de materiais e as industrias produtoras onde a Imperalum se inclui.

Naturalmente que a incerteza relativa ao regresso à normalidade é enorme, bastando para isso olhar para a situação do turismo que paralisou completamente a nível global e que no caso nacional desempenha um papel muito importante na economia e consequentemente na atividade da construção, onde o impacte será com certeza de considerável dimensão.

No entanto, esta é uma crise conjuntural, muito circunscrita temporalmente e por isso cremos que a retoma será seguramente mais rápida que a retoma ocorrida após a crise das dívidas soberanas no início da década. A Imperalum está preparada!

Quais as apostas e perspetivas para o futuro?

Era para nós muito difícil imaginar, em 2019, o 2020 que vivemos. A crise sanitária, a que se juntou a crise económica, conduziu-nos a perceções distintas daquelas que tínhamos relativas ao futuro.

A imprevisibilidade da evolução da economia mundial e especialmente da portuguesa, obrigam-nos a uma adaptação rápida face a uma realidade que se encontra em constante mutação, não nos restando muitas dúvidas de que 2021 será um ano bastante desafiante, especialmente devido ao elevado grau de incerteza que a pandemia nos traz e que marcará indelevelmente o nosso tempo.

É perante este quadro que as empresas têm cada vez mais de pensar futuro.

- O aprofundamento do processo de transformação digital no sentido de nos aproximarmos mais dos nossos clientes e tornar mais eficiente e rica a cadeia de valor conjunta;

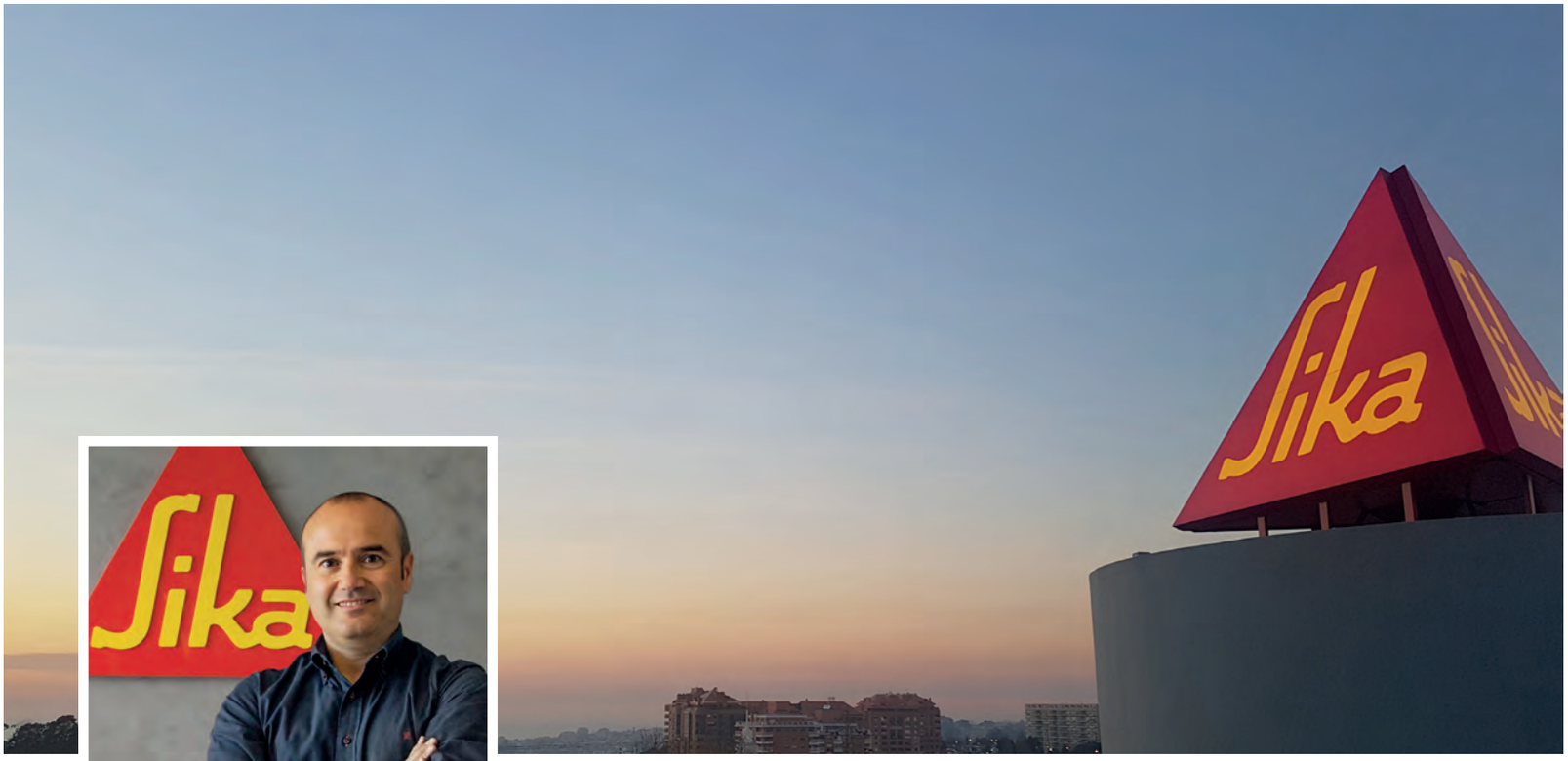
- A procura de níveis elevados de sustentabilidade da nossa atividade, donde destacamos a instalação de uma unidade de produção fotovoltaica na nossa unidade no Montijo e a inclusão de inovadores painéis fotovoltaicos de pelicula fina CIGS na gama de produtos da empresa;

- A conversão da nossa frota automóvel para veículos elétricos e/ou híbridos plug-in.

São alguns exemplos de como a Imperalum o está a fazer.

Entrevista

Gonçalo Carvalho | Diretor de Marketing e do Mercado-Alvo Building Finishing da Sika Portugal



Como descreveria a empresa e a sua atividade?

A Sika Portugal exerce a sua atividade na produção e comercialização de soluções e produtos químicos da marca Sika para a construção e indústria. Os seus 7 mercados-alvo no âmbito da construção e obras públicas são: acabamentos de edifícios, betão, coberturas, colagens e selagens, impermeabilizações, pavimentos e reabilitação. O mercado-alvo indústria, com grande relevância no segmento automóvel, tem também um papel preponderante na atividade da Sika Portugal.

Quais são os vossos principais produtos? Existe alguma novidade prevista que gostasse de destacar?

As gamas de produtos e soluções da Sika para a construção apresentam aditivos de alta qualidade para betão, argamassas especiais, selantes e adesivos, reforço de materiais, sistemas de reforço estrutural, pavimentos industriais e decorativos, impermeabilizantes, revestimentos de impermeabilização para coberturas, assim como acabamentos interiores e exteriores de edifícios. Destacamos as novas soluções para coberturas, para impermeabilização, de reparação e proteção de betão e de acabamentos.

Quais são as vantagens e potencialidades do país para o desenvolvimento de novos materiais e tecnologias?

O país tem investido bastante na reabilitação do edificado urbano e beneficia de um contributo da excelente arquitetura produzida e da atividade imobiliária de elevada qualidade, que exigem tecnologias para a construção de grande desempenho. Nessa perspetiva as soluções sustentáveis assumem-se cada vez mais como soluções capazes de acompanhar essa tendência na economia de recursos e durabilidade a longo prazo.

A digitalização da economia é uma macrotendência global cujos efeitos se farão sentir em todos os sectores de atividade. Como veem este processo e de que forma o estão a acompanhar?

O digital é há muito tempo um *must* para a Sika e o grupo tem tido diversas iniciativas nesse sentido como sejam os *webinars*, os centros de formação *online*, os tutoriais digitais, os vídeos, o *e-business* para parceiros de negócio e a gestão de relacionamento com clientes, a publicidade digital e a gestão de conteúdos em redes sociais e plataformas de comunicação digital massiva.

De que forma o Sistema de Incentivos no contexto da COVID-19 criado pelo Governo para as empresas podem contribuir para reforçar a liquidez das mesmas, tendo em vista a preservação da continuidade da sua atividade económica e do emprego?

No nosso caso não tivemos apoio à liquidez tendo em conta o nosso volume de negócios e a capacidade da nossa estrutura acionista, mas verificamos que no nosso sector as medidas de apoio foram suficientes.

Quais as apostas e perspetivas para o futuro?

As apostas vão no sentido de reconfigurarmos cada vez mais as nossas soluções com *upgrade* e patentes, mas também com a melhoria e inovação de boas práticas de gestão no sentido de entregarmos mais valor aos clientes. Queremos também continuar a explorar os mercados emergentes e conseguir ganhar mais quota de mercado, seja através de angariação de mais clientes que absorvam a nossa proposta de valor, seja pela penetração de produto nas obras e nos pontos de venda Sika.

GARVETUR
PROPERTIES & HOLIDAYS

DOM PEDRO RESIDENCES VILAMOURA

Apartamentos T2 e T4 duplex
com acesso direto à praia.
Contacte-nos para mais informações!

Seja um dos privilegiados!

2 and 4 duplex bedroom apartments
with direct access to the beach.
Contact us for further information!

Be one of the previleged!

garvetur.pt

T. 00351 289 322 488

vendas@garvetur.pt

Design by ARTA · AMI 1427

Volcalis I Ávila e Sousa, Diretor de Marketing do Grupo Preceram

Como descreveria a empresa e a sua atividade?

A Volcalis é uma empresa do Grupo Preceram que se dedica à produção de lã mineral, através de um processo produtivo sustentável, absolutamente inovador e único em Portugal.

Este produto, isolamento térmico e acústico, vem complementar e aumentar a vasta gama de soluções disponibilizadas pelas diferentes empresas do Grupo Preceram, nomeadamente os sistemas em placas de gesso da Gyptec Ibérica.

Quais são os vossos principais produtos? Existe alguma novidade prevista que gostasse de destacar?

A Volcalis produz lã mineral para isolamento e aplicação em todo o tipo de edifícios, sendo que toda a linha de produtos Volcalis é caracterizada pelo excelente isolamento térmico e acústico. A lã Volcalis é adequada para a utilização em obras de construção e reabilitação, tais como: divisórias, tetos falsos, revestimento de paredes e fachadas ventiladas.

Relativamente à sua produção e características principais, destacamos que a lã mineral Volcalis é um produto à base de areia e ligante de origem biológica. É um isolamento térmico e acústico, incombustível, resistente ao fogo e livre de substâncias nocivas. É assim uma solução de isolamento de elevado desempenho, que cumpre com os elevados padrões de avaliação da qualidade do ar interior. Volcalis tem a melhor classificação (A+) na qualidade do ar interior.

Em obra, é importante referir que a lã mineral Volcalis tem um toque suave, é fácil de manusear, cortar e instalar. Volcalis está disponível em 3 diferentes gamas, "EASY", "COMFORT" e "ALPHA", com características diferenciadas, e é fornecida em rolo ou em painel, com ou sem revestimento.

Neste momento, e dando resposta às solicitações dos nossos clientes, estamos a trabalhar na evolução destas gamas de produtos, introduzindo novas espessuras e produtos com propriedades térmicas ainda melhores.

Quais são as vantagens e potencialidades do país para o desenvolvimento de novos materiais e tecnologias?

Portugal reúne um conjunto de características extraordinárias, algumas já conhecidas e promovidas no mundo do turismo, mas que também influenciam positivamente os restantes sectores: clima, segurança, qualidade de vida. O país tem ainda, capacidade científica, técnicos e mão-de-obra especializada em áreas essenciais. As potencialidades estão à vista e as vantagens para o desenvolvimento económico também.

A digitalização da economia é uma macrotendência global cujos efeitos se farão sentir em todos os sectores de atividade. Como veem este processo e de que forma o estão a acompanhar?

Desde a altura em que a Internet veio facilitar a comunicação e transmissão de dados, aproveitámos a oportunidade para estarmos mais próximo dos clientes e prescritores. Isto no plano mais visível, porque a transformação digital, a indústria 4.0, e outras designações que entraram no discurso corrente, não se limita aos sites e redes sociais. Trata-se de uma transformação mais profunda e que abrange todos os níveis da organização, e essa desde sempre foi uma das nossas vantagens competitivas.

Automatização, controlo, rastreabilidade de produtos, desmaterialização de processos, ferramentas digitais de apoio à prescrição e, mais recentemente, comércio eletrónico, são apenas alguns exemplos que constituem a realidade das empresas do Grupo Preceram.

De que forma o Sistema de Incentivos no contexto da COVID-19 criado pelo Governo para as empresas podem contribuir para reforçar a liquidez das empresas, tendo em vista a preservação da continuidade da sua atividade económica e do emprego?

Ao contrário das crises anteriores que afetaram fortemente o universo das empresas e indústrias relacionadas com a construção, esta tem sido diferente, sendo este um dos sectores que melhor tem resistido, continuado a trabalhar e a crescer. Não esquecemos, no entanto, que estamos inseridos numa realidade mais lata e que é fundamental revitalizar a economia no cenário pós-Covid e, para tal, são necessárias as empresas, a indústria, o emprego. Todos os incentivos são necessários e porventura insuficientes se não se conseguirem implementar as alterações estratégicas fundamentais na nova realidade.

Quais as apostas e perspetivas para o futuro?

Estão em cima da mesa um conjunto de planos e estratégias, alinhadas com a União Europeia, e fundamentadas nos incentivos financeiros que vão ser disponibilizados a Portugal. “Bazuka”, “aspirina”, são muitos os nomes que temos ouvido chamar, mas mais importante é o destino e a forma que escolhemos para investir essa quantidade de dinheiro.

A aposta na reabilitação energética do parque edificado é fundamental e muito desejada. Este inverno repetiram-se as queixas, reportagens e artigos encabeçados por títulos que espelham a realidade de um país de clima temperado onde se morre de frio em casa. Não temos dinheiro para aquecer as casas, mas, o que é crítico, é que a energia gasta perde-se devido à falta de isolamento dos edifícios.

Por outro lado, também devido aos sucessivos confinamentos, mas não só, cada vez mais estamos conscientes da importância do silêncio em casa. Temos de isolar também acusticamente. Queremos contribuir para essa mudança e no Grupo Preceram disponibilizamos as ferramentas e soluções construtivas para resolver estes problemas.

A Unidade Industrial Bradco localiza-se na zona industrial de Felgueiras, concelho de Castelo de Paiva. A empresa encontra a sua génese na área da marroquinaria, contudo com o decorrer dos anos também alargou a sua atividade para braceletes e na área da marroquinaria: cintos, bolsas, pastas, porta-moedas, carteiras, sapatos, etc. Atualmente trata-se de uma empresa notória por também trabalhar com marcas de renome.

Pretendeu-se com este projeto sobretudo o aumento de produção e do número de funcionários, estimulando o emprego e economia da região. Tornando-se, desta forma, uma Unidade Industrial mais autónoma e com total liberdade de crescimento futuro.

O edifício caracteriza-se por 2 pisos, tendo estes, na sua globalidade, características diferentes.

Resume-se a uma forma pura, retangular em que "grosso modo" no centro se desenvolve toda a zona de produção e em três dos seus lados (norte, nascente e sul) as salas e gabinetes e outros espaços necessários ao seu correto funcionamento.

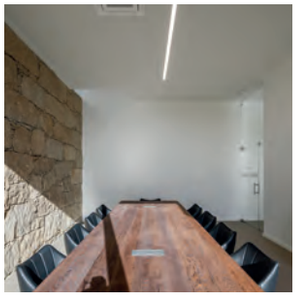
Em toda a zona da produção destaca-se a sua cobertura (dente de serra), provocando tramos de luz natural, constantes ao longo do dia de forma difusa, sendo que a sua orientação é norte.

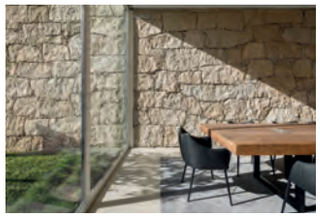
As salas da administração, orientadas a sul, foram projetadas para o lado mais privilegiado da Unidade Industrial onde se concentra toda a massa paisagística que melhor caracteriza este terreno e território.

Por ser a posição mais privilegiada a nível paisagístico, optou-se pela projeção de uma varanda em todo este lado de forma quer a privilegiar as salas acima referidas como também a proporcionar o seu usufruto aos clientes que ali façam uma visita e queiram ter um pequeno tempo de lazer/estar.

Ainda referindo a importância da varanda no edifício e em todo o cenário paisagístico que a envolve, tentou-se como que um "prolongamento da paisagem" fazer dois rasgos circulares na laje da mesma forma a que a vegetação do piso de baixo se estendesse até cima. Há também uma ligação da mesma através de uma escadaria em pedra até ao piso de baixo.

O piso da cave é o piso da entrada principal no edi-





fício. Coabita com dois espaços fundamentais: o hall de entrada e uma das salas de reuniões.

Ao contrário do piso de cima, que ocupa toda a forma da implantação (retângulo), este ocupa apenas parte dele essencialmente por questões morfológicas. A nível solar coadjuva com o lado sul, nascente e poente.

A varanda também tem um papel preponderante no piso da entrada. Funciona como uma "pala" para este espaço. Um espaço de estar, de contemplação da paisagem, de distração, onde permanece um banco maciço em pedra, como que de um marco da paisagem se tratasse. Em torno do mesmo, uma zona verde pontuada por dois ciprestes que se elevam através de dois rasgos circulares, comunicando com a varanda e ao mesmo tempo presenteando a mesma com mais dinamismo e diferentes tipos de luz.

Como pedido desde o início pelo cliente, não se quis vincular a imagem da Unidade Industrial a um mero "armazém", mas sim um marco arquitetónico que representasse a marca da melhor forma possível no concelho.

No alçado voltado a norte, sendo que o mesmo não tem qualquer tipo de abertura e que a entrada principal do edifício se faz pelo lado oposto (sul), optou-se pelo um alçado mais dinâmico e mais representativo da marca "BRADCO".

Assim sendo, funciona como que uma vitrine para quem ali passar. Recorreu-se também à pedra característica da região (granito) para revestir alguns troços de fachadas.

Ficha técnica

Nome do Projeto: BRADCO

Atelier de Arquitetura: Em Paralelo

Arquiteto responsável: Cristina Vaz Santos e Paulo Rodrigues

Localização: Castelo de Paiva

Ano de conclusão da obra: 2020

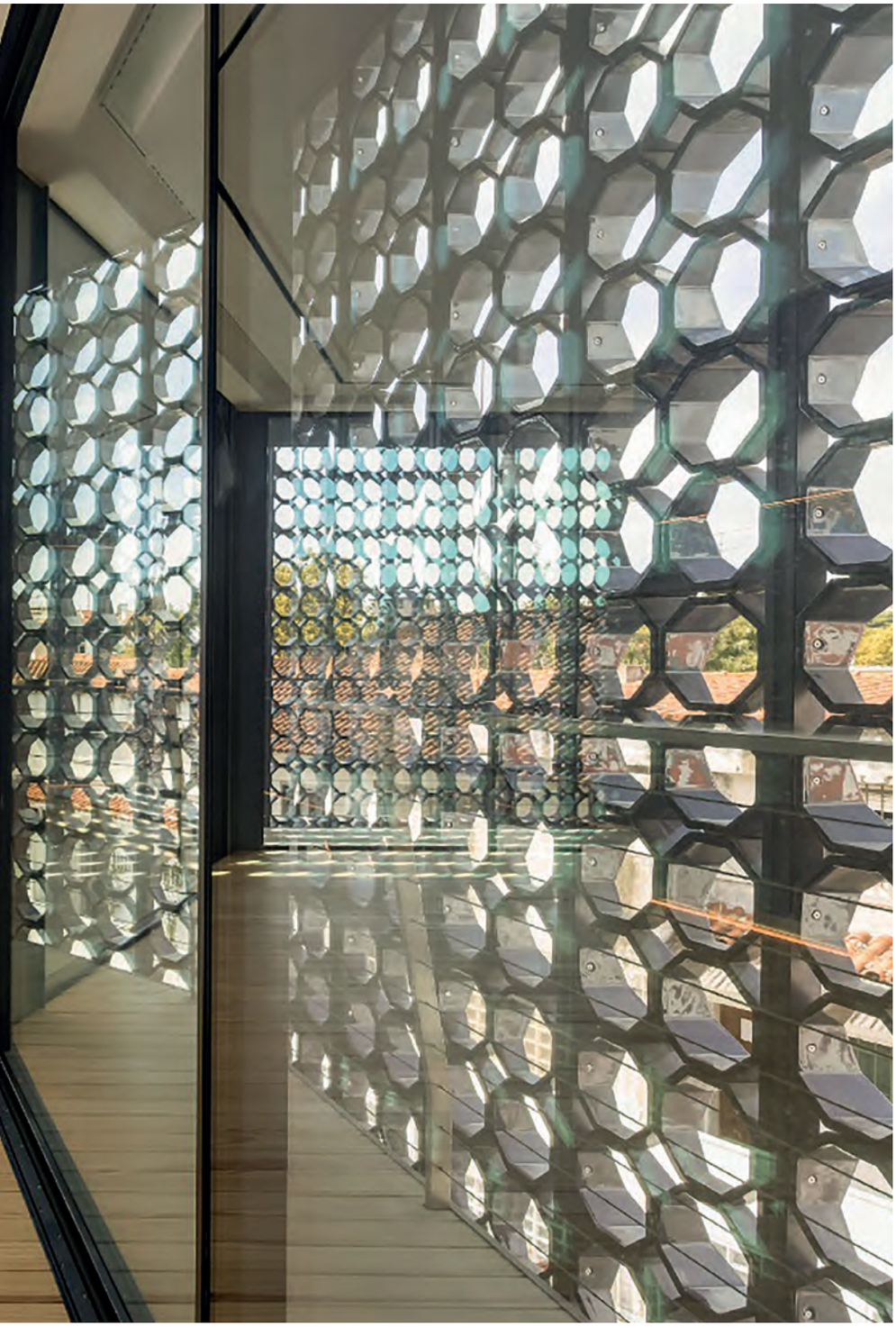
Área total construída (m²): 5500

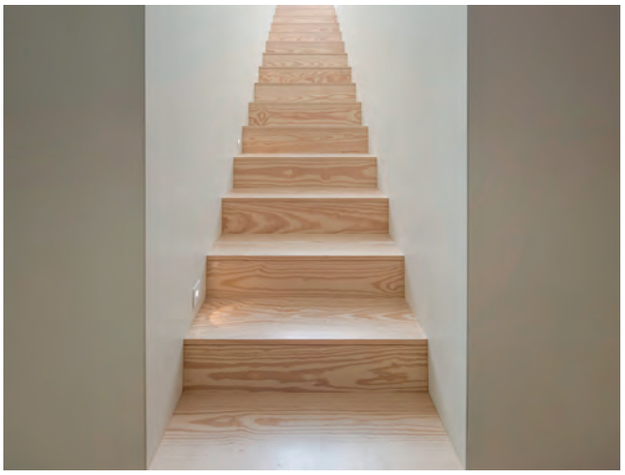
Fotógrafo: Ivo Tavares Studio

Um projecto que reúne o conhecimento dos antigos ceramistas portugueses com a tecnologia Much More Than Window

Com assinatura dos arquitetos do atelier Subvert Studio, o edifício Náutico nasce com um caráter habitacional e comercial em pleno centro da vila de Cascais. Guiado pela tradição marítima da região, este é um projeto que conjuga o conhecimento dos antigos ceramistas portugueses com a tecnologia Much More Than Window, projetada para responder aos mais altos padrões de qualidade, conforto, tecnologia e design. Janelas de 3 m de altura, no sistema OTIIMA Plus, claraboias de grandes dimensões, e soluções de sombreamento nos pisos superiores, foram alguns dos elementos implementos pela MMTW para responder aos requisitos arquitetónicos deste projeto, que procura ser um marco do seu próprio tempo.

O edifício Náutico apresenta-se com uma personalidade muito ligada ao mar, transformando a linguagem náutica numa linguagem arquitetónica que se reflete nas formas, materiais e cores. O elemento mais marcante do edifício Náutico é a sua fachada em filigrana cerâmica que, à semelhança das ondas do mar, dão ao edifício movimento e dinâmica. Se por fora, o edifício nos transporta para um imponente navio, por dentro transforma-se num espaço marcado pelo conforto e bem-estar, conferido pelo isolamento acústico e térmico das mais inovadoras soluções Much More Than a Window, como seja o sistema de janelas OTIIMA Plus.





Como explica José Maria Ferreira, CEO da Much More Than a Window, "o sistema OTIIMA Plus é atualmente a solução no mercado que melhor desempenho apresenta em termos de estanquicidade ao ar e água, além de ser responsável pela introdução de um sistema exclusivo de fecho oculto integrado no puxador e uma fusão integral na arquitetura na qual se insere. O sistema minimalista Plus garante uma total continuidade entre o exterior e o interior e uma perfeita integração na construção, permitindo simultaneamente uma abertura manual suave, sem necessidade de qualquer esforço por parte do utilizador."

Este é um projeto que confere uma nova vida ao centro da vila de Cascais, transformando a herança do espaço onde se insere e privilegiando a qualidade do espaço público. Segundo os responsáveis pelo projeto arquitetónico "o Edifício Náutico, na sua implantação, liberta-se dos limites do lote e edifícios confinantes. Os afastamentos ao limite do lote desenham uma posição de domínio em relação ao resto do quarteirão e permitem uma abertura do piso térreo e pensar no edifício como cidade: desenhar uma praça, melhorar a acessibilidade e permitir uma dinâmica a quem passa. O edifício e a sua linguagem ditam a nova identidade do quarteirão, respeitando os edifícios confinantes, recorrendo ao vidro, à madeira, à cerâmica e à chapa metálica."

Fonte: Multicom

O projeto de arquitetura referente à construção de moradia unifamiliar e muro de vedação é da autoria do Atelier Open - Arquitetura e Engenharia. Trata-se de um prédio urbano, inserido na categoria de espaço urbanizável - baixa densidade H1 NP não programado do PDM - Plano Diretor Municipal de Setúbal, pelo que a proposta apresentada de obra nova adequa-se ao uso pretendido de habitação.

A implantação da moradia foi por forma a respeitar a topografia do terreno, tendo em consideração a orientação solar e os afastamentos mínimos definidos no regulamento de construção, nomeadamente 3,00 m de afastamento às frentes do lote confinantes com os arruamentos (via pública) e 6,00 m de afastamento aos limites laterais confinantes com os lotes vizinhos.

A moradia desenvolveu-se em "L" num piso habitacional acima da cota de soleira (piso 0), onde ficam as áreas privativas e sociais, compostas por hall de entrada, circulação, escritório, um quarto, uma suite, instalação sanitária, cozinha, lavandaria/arrumos e sala comum.

No espaço envolvente do terreno foram propostos logradouros. A envolvente da construção foi devidamente tratada e ajardinada conforme indicado em planta de implantação. O contorno do terreno foi delimitado com muro em alvenaria de tijolo, conforme planta de implantação.

Foram garantidos 3 lugares de estacionamento no interior do lote (2 lugares exteriores e um lugar interior).

Aspetos construtivos

Estrutura

• Estrutura metálica em aço leve galvanizado (LSF-light steel frame).

Paredes Exteriores

• Sistema de isolamento térmico exterior EPS100 com 0,06 m revestido pelo exterior por primário e revestimento com tela tecido de vidro com 150g/m² na cor branco.

• Placa OSB 18 mm, viga em aço galvanizado C150.

• 3 camadas de lã de rocha cada com 45 mm.

• 2 placas de gesso cartonado de 13 mm cada com aplicação de massa de acabamento.

Capeamentos
• Soleiras e peitoris em pedra granite cinza.
• Platibandas revestidas com rufo metálico.

Caixilharia
• Alumínio lacado na cor cinza RAL 7037 com vidro duplo incolor adequado à orientação solar.

• Estores de segurança de enrolar em alumínio lacado, cor cinza RAL 7037.

Cobertura
• Cobertura inclinada em Painel Sandwich Poliuretano tipo Mundiperfil, cor branco.

Paredes interiores Piso 0
• 2 placas de gesso cartonado de 13 mm cada, viga em aço galvanizado C90, lã de rocha com aplicação de massa de acabamento e pintadas na cor branco.

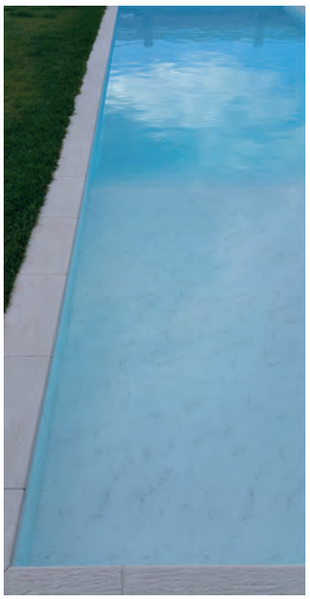
• Paredes revestidas a mosaico cerâmico na cozinha e instalações sanitárias.

Pavimento Piso 0
• Flutuante em todas as divisões exceto, cozinha e instalações sanitárias com mosaico cerâmico.

Teto Piso 0
• Placa de gesso cartonado com aplicação de massa de acabamento pintado na cor branco.

Ficha técnica

Nome do Projeto: Moradia Unifamiliar e Muro de Vedação
Atelier de Arquitetura: Atelier Open - Arquitetura e Engenharia
Arquiteta responsável: Solange Marques
Localização: Azeitão
Área total de construção (m²): 190,05



Agências

BUSS Comunicação, Lda
Rua 8 de Setembro, 9
Casalinhos de Alfaiata
2560-428 Silveira / Torres Vedras
Tel.: 261 938 487
E-mail: info@buss.pt
Site: www.buss.pt

Grupo GCI
Avenida 24 de Julho, 68 E
1200-869 Lisboa
Tel.: 213 156 475
E-mail: geral@gci.pt
Site: www.gci.pt

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

Multicom Comunicação
R. Padre Américo, 19D, 1ºC Telheiras
1600-548 Lisboa
Tel.: 217 249 300
E-mail: carlacarrinho@multicom.co.pt
Site: www.multicom.co.pt

P R & Brand Consulting, Lda
Telm.: 915 193 373

Taylor
Rua Fernando Vaz, 12 A
1750-108 Lisboa
Tel.: 217 506 045
E-mail: joaosantos@taylor365.pt
Site: taylor.youngnetworkgroup.com

Youngnetwork Group
Av. da França, 20, sala 508
4050-275 Porto
Tel.: 226 180 451
E-mail:
geral@youngnetworkgroup.com
Site: www.youngnetworkgroup.com

Arquitetura

Atelier Open
Rua da Escola, 4 Aiana de Cima
2970-015 Sesimbra
E-mail: geral.atelieropen@gmail.com
Site: www.instagram.com/atelier.open

Emparalelo
R. de Oliveira Monteiro, 97, 1.º Esq.
4050-442 Porto
Telm.: 934917596
E-mail: info@emparalelo.com
Site: www.emparalelo.com

Artigo

ARCH Valadares
Avenida António Coelho Moreira
4405-528 Vila Nova de Gaia
Tel.: 223 238 038
E-mail: info@archvaladares.com
Site: www.archvaladares.com

Certif - Associação para a Certificação
R. José Afonso, 9 E
2810-237 Almada
Tel.: 212 586 940
Fax: 212 586 959
E-mail: mail@certif.pt
Site: www.certif.pt

FILA España Industria Química, SL
Ctra. N-340, km 948
12592 Chilches (CS) Espanha
Telm.: +34 964 590 101
Fax: +34 964 583 265
Site: www.filasolutions.com

IC - Instituto da Construção
Departamento de Engenharia Civil
Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto
R. Dr. Roberto Frias, s/n - Edifício G
4200-465 Porto
Tel.: 225 081 856; Fax: 225 081 940
E-mail: dec@fe.up.pt
Site: www.fe.up.pt/ic

Saint-Gobain Portugal, SA
Rua da Carreira Branca
Zona Industrial de Taboeira
3800-055 Aveiro
Site: www.weber.saint-gobain.pt

Divulgação

Casa das Lâmpadas
Rua da Arroteia, 894
4465-586 Leça do Balio
Tel.: 229 059 000
Fax: 229 024 596
Site: www.casadaslampadas.com

Geberit Tecnologia Sanitária, SA
Rua Cupertino Miranda, 12 - 2º A
1600-485 Lisboa
Tel.: 800 252 627; Fax: 217 930 738
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
Fax: +34 954 692 902
Site: www.grupopuma.com

J. Soares Correia - Armazéns de Ferro, SA
Rua do Outeiro - Apartado 36
4746-909 S. Romão do Coronado
Tel.: 229 865 700
Fax: 229 865 791
E-mail: jsc@jsoarescorreia.pt
Site: www.jsoarescorreia.pt

Knauf Insulation
Marketing & Comunnication
Manager Iberia
Telm.: 933 799 169
E-mail:
susanna.farnes@knaufinsulation.com
Site: www.knaufinsulation.pt

Momel, SA
Travessa Momel, 269
4600-216 Amarante
Tel.: 255 410 140
Fax: 255 410 149 / 255 424 001
E-mail: geral@momel.pt
Site: www.momel.pt

Recer - Indústria de Revestimentos Cerâmicos, SA
Apartado 20
3771-953 Oliveira do Bairro
Tel.: 234 730 500/4
Fax: 234 730 501/2
E-mail: recer@recer.pt
Site: www.recer.pt

Revigrés
Apartado 1
3754-001 Barrô - Águeda
Tel.: 234 660 100
Fax: 234 666 555
E-mail: revigres@revigres.pt
Site: www.revigres.pt

Reynaers Aluminium, SA
Parque Industrial Manuel da Mota, Lote 6 Apartado 234
3100-905 Pombal
Tel.: 236 209 630
Fax: 236 219 435
E-mail: portugal@reynaers.com
Site: www.reynaers.pt

Sanindusa - Indústria de Sanitários, SA
Zona Industrial Aveiro Sul
Rua Augusto Marques Branco, 84
3810-783 Aveiro
Tel.: 234 940 250
Fax: 234 940 266
E-mail: sanindusa@sanindusa.pt
Site: www.sanindusa.pt

Dossier Novos Materiais e Tecnologias

Tintas Dyrup, SA
Rua Cidade de Goa, 26
2685-038 Sacavém
Tel.: 218 410 294
Site: www.dyrup.pt

Escola Superior de Tecnologia de Setúbal
Instituto Politécnico de Setúbal
Campus do IPS, Estefanilha
2914-761 Setúbal
Tel.: 265 790 000
E-mail: info@estsetubal.ips.pt
Site: www.estsetubal.ips.pt

GROHE Portugal
Zona Industrial de Areeiros, Apt. 167
3850-200 Albergaria-a-Velha
Tel.: 234 529 900
E-mail: comercial-pt@grohe.com
Site: www.grohe.pt

Imperalum, SA
Zona Industrial
Pau Queimado
2870-100 Montijo
Tel.: 212 327 100
E-mail: imperalum@imperalum.pt
Site: www.imperalum.com

Sika Portugal - Produtos Construção e Indústria, SA
Rua de Santarém, 113
4400-292 Vila Nova de Gaia
Tel.: 223 776 900
Fax: 223 702 012
Site: prt.sika.com

Volcalis
Zona Industrial de Bustos, Azurveira
3770-011 Bustos
Tel.: 234 751 533
E-mail: geral@volcalis.pt
Site: www.volcalis.pt

Economia

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

Instituto Nacional de Estatistica
Av. de António José de Almeida
1000-043 Lisboa
Tel.: 218 426 100
Fax: 218 454 083
E-mail: ine@ine.pt
Site: www.ine.pt

Ci - Confidencial Imobiliário
Rua Gonçalo Cristóvão, 185, 6º
4049-012 Porto
Tel.: 222 085 009
Fax: 222 085 010
E-mail:
gestao@confidencialimobiliario.com
Site: www.confidencialimobiliario.com

Entrevista

Armazéns Reis - Materiais de Construção, SA
EN 235 - km 10 Mamodeiro
3810-728 Aveiro
Tel.: 234 941 194
Fax: 234 941 937
E-mail: geral@armazensreis.pt
Site: www.armazensreis.pt

CONCEXEC
Rua Dr. Ernesto Soares dos Reis, 208, 1º, Sala S
3720-256 Oliveira de Azeméis
Tel.: 256 688 605
E-mail: geral@concexec.pt
Site: www.concexec.pt

sanitop.pt

FÉRIAS EM CASA?

Claro que sim!

SOLUÇÕES PARA PISCINAS DOMÉSTICAS E INDUSTRIAIS

VEJA A VERSÃO DIGITAL AQUI

Tabela de preços disponível para clientes Sanitop em https://www.sanitop.pt e nos **C**entros de **A**tendimento a **P**rofissionais.

100% DEDICADOS AOS **PROFISSIONAIS**

SAIBA MAIS
WWW.SIKA.PT

SOLUÇÕES SIKA® PARA A CONSTRUÇÃO

ACABAMENTOS DE EDIFÍCIOS (INT./EXT.)

SikaWall®-300 Ready Plus

MASSA PRONTA A USAR PARA REGULARIZAR E ALISAR PAREDES INTERIORES

→ Pronto a usar, não necessita de mistura
→ Fácil de aplicar
→ Sem cheiro

BETÃO

Sika® Plastocrete®-05

ADJUVANTE HIDRÓFUGO PARA BETÃO DE ACORDO COM A NORMA EN 934-2

→ Redução da absorção da água
→ Redução da penetração da água
→ Sem cloretos

COBERTURAS

SikaRoof® MTC

SISTEMA DE IMPERMEABILIZAÇÃO DE COBERTURAS DE ELEVADO DESEMPENHO

→ Tecnologia comprovada
→ Sem misturar, fácil e rápida aplicação
→ Resistente aos raios UV

IMPERMEABILIZAÇÃO

Sika® Igolflex®-301

MEMBRANA LÍQUIDA DE IMPERMEABILIZAÇÃO, EM BETUMINOSO ELASTOMÉRICO

→ Sem juntas
→ Sistema totalmente aderido
→ Baixas emissões de COV

PAVIMENTOS

Sikafloor®-2640

RESINA DE CURA RÁPIDA COM BAIXO ODOR E BAIXA EMISSÃO DE COV'S

→ Cura rápida
→ Resistência melhorada ao 'esbranquiçado'
→ Baixo odor

REABILITAÇÃO

Icosit® K-101 N

LIGANTE EPÓXI, ISENTO DE SOLVENTES, COM BOA RESISTÊNCIA QUÍMICA E MECÂNICA

→ Fácil de aplicar
→ Isento de solventes
→ Fisiologicamente inofensivo

SELAGEM E COLAGEM

Sika Boom®-126 PostFix

ESPUMA ESPECIAL DE SECAGEM RÁPIDA PARA FIXAÇÃO DE POSTES

→ Fácil de utilizar
→ Aplicação rápida,endurece rapidamente (3 a 5 min.)
→ Elevada resistência aos impactos e choques

A CONSTRUIR CONFIANÇA