

COLOTOOL sobre rodas

O showroom móvel da COLOTOOL aproxima a experiência de produto de distribuidores e profissionais através de visitas e jornadas dinâmicas com demonstrações e formações. Página 48

Jornal dos Armazéns

A REVISTA DOS ARMAZÉNS DA CONSTRUÇÃO

www.jornaldosarmazens.com • ANO 2026 • NOVEMBRO • Núm. 24

Casa Peixoto renova Loja PRO de Aveiro

Primeira unidade deste conceito inaugurada em Aveiro Pág. 38



TPO + 1 milhão Portugal

Armazéns de Materiais de Construção 2025 Pág. 26

Entrevistas



José Rafael Henriquez Ricardo

BigMat Ricardo e Ricardos

Pág. 20



José Luis Guibert

Diretor-geral da EGA PERFIL

Pág. 42

BdB

A sua loja especializada na construção

FAZER PARTE
VAI MUDAR TUDO

T. 96 160 98 12

centraldecomprasdemateriaisdeconstrucaobdb.pt



URSA PUREFLOC

A lã mineral branca que se aplica por insuflação

URSA by etex

- Instalação rápida e fácil
- Natural e suave ao toque
- Inofensivo e livre de impurezas
- Embalagem otimizada
- Sustentável e reciclável
- Grande eficiência energética



Facilitando sua vida!



INDOOR AIR COMFORT eurofins GOLD CERTIFIED PRODUCT

EUCEB



BIACEM®

CIMENTO DE BAIXO IMPACTO AMBIENTAL

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

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

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

Com base nesta premissa, criámos a marca BIA.

CEMENTOS TUDELA VEGUÍN

BIA
BAIXO IMPACTO AMBIENTAL



III/A 42,5 N/SRC

56% CO_2

CEM III/B 32,5 N-SR

74% CO_2

CEM V/A(S-V) 32,5 N

66% CO_2

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

MASAVEU ● INDUSTRIA

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

www.cementostudelaveguin.com

USB CHARGING

CT-eLIFTER

Ventosa automática para bateria

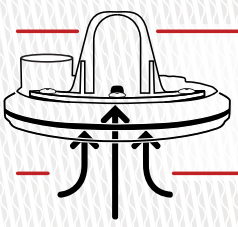
Indicada para superficies rugosas





200 mm

Kg 85



Sucção automática
em caso de perda de pressão

www.tomecanic.es

Pol. Ind Can Roca - c. Motlle, 2-4
08292 Esparreguera — Barcelona | **Espanha**

cons Tools

TOMECANIC HISPANIA S.A.

O PONTO DE VENDA SERÁ FUNDAMENTAL PARA O FUTURO DO SETOR



RAMÓN CAPDEVILA
Diretor de Jornal dos Armazéns

Nesta edição do Jornal dos Armazéns, publicamos os números relativos ao volume de negócios dos armazéns de materiais de construção correspondentes a 2025. Teremos tempo para as analisar em pormenor, mas no ranking deste ano surge um dado significativo: este ano, ao contrário do ano anterior, entra em cena um novo interveniente, a Obramat, que se posiciona com um volume de negócios de 38 milhões de euros com um único ponto de venda e apenas nove meses de atividade.

Como se recordarão, a Obramat abriu as suas portas a 18 de março de 2025 e contou com a presença das principais autoridades políticas e económicas da região. Agora, penso que é importante recordar as palavras que Luis Filipe, o diretor da loja, utilizou no seu discurso de inauguração: «A primeira loja da Obramat em Portugal chega para satisfazer todas as necessidades dos profissionais da construção e da remodelação num único local: profissionais de remodelação, pedreiros, pintores, instaladores de placas de gesso, canalizadores, eletricistas ou pequenos construtores; todos são bem-vindos. Pretendemos ser a referência do setor, oferecendo uma excelente experiência de compra, com stock sempre disponível de mais de 20 000 referências das melhores marcas ao melhor preço, um serviço rápido e de qualidade e o aconselhamento personalizado que os profissionais exigem».

De todas estas palavras, fico com esta frase: «Pretendemos ser a referência do setor». Toda uma declaração de intenções. E quanto à parte das «melhores marcas ao melhor preço», já num artigo publicado há alguns meses escrevi que as grandes lojas de bricolage são uma máquina que funciona na perfeição em todas as suas engrenagens. Mas se nos concentrarmos na engrenagem mais importante: a política de preços, é importante salientar que seria um erro pensar que tudo se resume a aplicar preços baixos para atrair a procura.

O modelo das grandes lojas de bricolage é muito mais complexo do que a simples prática de preços baixos e, neste contexto, a loja não pode adotar a estratégia de «preços uniformes». Além disso, a sua oferta complementar é minuciosamente estudada por categorias e o volume de dados que gerem permite-lhes melhorar e atualizar a sua política comercial de forma dinâmica.

Sem querer aprofundar mais o tema dos preços, e centrando-nos no futuro do setor da distribuição profissional de materiais de construção em Portugal, este futuro passa, sem dúvida, pela presença dos Grupos de Compra neste novo cenário que está a surgir em Portugal com a presença, cada vez mais ativa, das grandes superfícies.

Se bem se lembram, em novembro de 2025 lançámos um inquérito dirigido aos armazéns com a seguinte pergunta: «Que serviços considera mais importantes que um grupo de compras deve oferecer aos associados?» Das cinco opções possíveis: Negociação com fornecedores; Marcas próprias; Desenvolvimento do ponto de venda; Formação; Reuniões de associados; e Feiras; a opção mais votada, com grande vantagem, foi o Desenvolvimento do ponto de venda. Uma resposta que indica a preocupação do setor com este tema.

E é precisamente aqui que os Grupos de Compras também são chamados a ajudar a profissionalizar o ponto de venda, o que, na minha opinião, será determinante no futuro.

Edita: Publicaciones del Canal Construcción, SLU
Direção: Ramon Capdevila - rcapdevila@jornaldosarmazens.com
Administração, Redação e Publicidade: c/ Mallorca, 1, Planta 1ª • 08014 Barcelona • Tel. 93 101 71 43 • www.jornaldosarmazens.com
Design e Paginação: www.estudigenis.es • **Impressão**: Gráficas Andalusi • **Periodicidade:** Trimestral, Núm. 24, Novembro 2026 • Depósito legal: GI 746-2017

Grupo BdB reforça o crescimento e consolida a sua expansão em Portugal

Portugal continua a ganhar peso na estratégia de expansão do Grupo BdB, que incorporou quatro novos Associados e quatro pontos de venda no país desde o início do ano, até alcançar **um total de 19 empresas associadas e 26 estabelecimentos**. Esta evolução enquadra-se no crescimento global da organização, que durante 2026 somou 34 novos Associados e 38 pontos de venda à sua rede, elevando os números totais para 386 empresas e 491 estabelecimentos distribuídos por Espanha e Portugal, incluindo os territórios insulares de ambos os países. Estes resultados aproximam o grupo de um dos seus principais objetivos para o exercício: ultrapassar os 500 pontos de venda antes do final de 2026.



▲ Sede do Grupo BdB na localidade de Náquera (Valência).

Portugal reforça o seu peso na estratégia de expansão

O mercado português continua a desempenhar um papel relevante no desenvolvimento do Grupo BdB. A organização iniciou a sua atividade no país em 2023 e, desde então, trabalha para alargar a sua cobertura territorial e aproximar a sua proposta de valor de mais empresas do setor. O crescimento da rede reforça a capacidade de negociação e a competitividade dos distribuidores associados, ao mesmo tempo que facilita o acesso a recursos e serviços orientados para melhorar a eficiência operacional e comercial dos seus negócios.

Esta **aposta no mercado português concretiza-se também na afetação de recursos e pessoal especializado para acompanhar o desenvolvimento** da rede, bem como nas ações de implementação e visibilidade da marca BdB no território, através de elementos de identificação corporativa nos estabelecimentos dos Associados.

Um crescimento sustentado pelos serviços e pelo investimento

Em 2025, o Grupo BdB alcançou uma faturação agregada de 730 milhões de euros, o que representou um crescimento de 20 % face a 2024. Durante esse ano, a rede incorporou 48 novos pontos de venda, consolidando a trajetória de expansão da organização. Para além do crescimento quantitativo, o grupo continuou a reforçar os serviços que disponibiliza aos seus Associados, com especial atenção à melhoria do desempenho dos estabelecimentos, à digitalização e à eficiência logística.

A **digitalização constitui também uma das linhas de atuação do grupo**, através de ferramentas destinadas a facilitar a gestão diária, apoiar a análise de dados e otimizar os processos comerciais. A estas soluções juntam-se serviços de marketing, fidelização, financiamento e apoio à venda, bem como marcas próprias nas áreas dos materiais de construção, cerâmica e casa de banho. No plano operacional, **o reforço da capacidade logística e a reorganização do centro de Náquera (Valência)** contribuem para acompanhar o aumento da dimensão da rede, melhorar a gestão do armazenamento e apoiar o abastecimento dos pontos de venda associados.

A atividade do grupo durante 2026 foi também marcada pela realização do BdB Meeting, nos dias 26 e 27 de março. O encontro reuniu mais de 1.000 profissionais e contou com a participação de mais de 90 fornecedores, numa área de exposição de aproximadamente 4.000 metros quadrados. O evento gerou mais de cinco milhões de euros em compras, reforçando o seu papel como espaço de relacionamento comercial e desenvolvimento de oportunidades de negócio.

Consolidar o crescimento e preparar os próximos desafios

A consolidação **da presença em Portugal, o reforço da competitividade dos distribuidores independentes e o desenvolvimento de soluções que facilitem** a gestão dos negócios continuam a ser algumas das prioridades do grupo. A proximidade do objetivo dos 500 pontos de venda representa, assim, um novo passo na evolução de uma organização que procura crescer de forma sustentada em Espanha e Portugal, fortalecendo a distribuição especializada de materiais de construção e criando novas oportunidades para os profissionais do setor.

A CECOFERSA Showcase 2026 promove o encontro e as oportunidades de negócio



◀ Buffet CECOFERSA Showcase 2026

A CECOFERSA realizou, nos dias 24 e 25 de setembro, uma nova edição do CECOFERSA Showcase 2026 – Encontro Profissional de Negócios, que reuniu no Palau de Congressos da Catalunha, em Barcelona, um grande número de profissionais ligados ao setor da ferragens, ao abastecimento industrial e a setores afins.

O encontro contou com a participação de 105 associados e cerca de 100 fornecedores, transformando, ao longo de dois dias, o Palau de Congressos num ponto de encontro para reforçar as relações comerciais, conhecer novidades, partilhar experiências e identificar novas oportunidades de negócio.

Um novo formato orientado para os negócios

O CECOFERSA Showcase 2026 estreou um formato mais dinâmico e centrado no contacto direto entre associados e fornecedores.

Ao longo dos dois dias, realizaram-se reuniões profissionais organizadas, nas quais os associados visitaram os espaços dos fornecedores participantes. Este modelo permitiu estruturar os encontros e promover reuniões mais personalizadas.

As áreas de **exposição permitiram ainda conhecer em primeira mão novos** produtos, soluções, serviços e propostas comerciais dos fornecedores homologados pela CECOFERSA, promovendo um ambiente especialmente orientado para o intercâmbio profissional e a geração de negócios.

O espaço foi complementado com uma zona específica de networking, concebida **como um ambiente mais aberto para trocar experiências**, estabelecer novos contactos e fomentar a relação entre os diferentes profissionais e empresas participantes.

Tecnologia, dados e novas oportunidades de negócio

O encontro permitiu também partilhar com os associados de Espanha e Portugal a evolução tão positiva da CECOFERSA nos últimos 5 anos e alguns **dos projetos que marcarão os próximos passos da Central**. Entre as principais linhas de trabalho encontram-se as melhorias na área privada dos associados, a evolução das ferramentas digitais e a incorporação de novas soluções de medição e análise de dados, destinadas a fornecer informação de maior valor para a tomada de decisões.

O **objetivo é avançar para um modelo em que a tecnologia, o conhecimento e a análise da informação** contribuam para identificar oportunidades comerciais, melhorar o conhecimento do negócio e facilitar novas vias de crescimento para os associados.

Uma visão de futuro que é reforçada por um dado especialmente positivo: mais de 85 % das empresas associadas de Espanha e Portugal afirmam que não prevêem problemas de sucessão empresarial, o que reflete a continuidade e a solidez do tecido empresarial que faz parte da CECOFERSA.

A isto acrescenta-se a fidelidade e a confiança demonstradas, mais uma vez, durante este recente encontro, tanto pelos associados de Espanha e Portugal como pelos fornecedores, que continuam a apostar na CECOFERSA e num projeto comum com vocação para o crescimento e o futuro.

Esta **evolução insere-se no compromisso da CECOFERSA de continuar a desenvolver serviços que agreguem** valor às empresas que fazem parte da Central, combinando negociação, serviços, digitalização, informação e acompanhamento comercial.

Sucesso de participação na campanha do



O Mês do Profissional da BigMat foi concebido como um espaço de relação direta com o cliente profissional

No passado mês de outubro, o Grupo BigMat organizou a campanha do «Mês do Profissional», que mobilizou toda a rede de parceiros da BigMat com promoções, demonstrações e eventos dirigidos aos seus clientes profissionais.

A campanha reuniu praticamente a maioria dos parceiros da BigMat em torno de uma mesma iniciativa comercial concebida para oferecer promoções, conhecimentos técnicos e experiências de valor ao cliente profissional nos seus pontos de venda.

O «Mês do Profissional» da BigMat contou este ano com a participação de um total de 148 fornecedores de todas as categorias de produtos, tendo a oferta dado especial destaque às ferramentas e ferragens, à eletricidade, aos produtos químicos e à canalização, e permitiu aos profissionais aceder a descontos de até 15 % nos produtos selecionados.

Ainda não há números oficiais, mas estima-se que a previsão de vendas ultrapasse em mais de 12 % os resultados alcançados no «Mês do Profissional» de 2025.

Os sócios da BigMat, protagonistas da campanha

A força do "Mês do Profissional" reside na capacidade de mobilização dos sócios e na sua relação direta com os profissionais de cada território. Assim, os pontos de venda aderentes organizam demonstrações de produtos e eventos próprios — como pequenos-almoços profissionais, churrascos e outros encontros — para reunir os seus clientes, partilhar soluções e criar novas oportunidades de negócio.

As transações realizadas durante esta campanha beneficiaram de descontos de até 15 %, o que reforça o apelo comercial. Além disso, a campanha combina a proximidade e o conhecimento local de cada parceiro com uma proposta promocional comum a toda a rede.

“Mês do Profissional” organizada pela BigMat



Imagens do Mês do Profissional organizado pela BigMat TOKA nos pontos de venda de Abrantes e Loures



















BigMat Portugal prepara uma nova etapa de desenvolvimento com os seus associados

A última reunião regional da BigMat em Portugal ficou marcada pela apresentação dos avanços dos trabalhos que estão a ser desenvolvidos para reforçar a presença do grupo no mercado português, bem como pela partilha de novos projetos que procuram acrescentar valor à atividade dos seus pontos de venda.

O encontro permitiu abordar a evolução da BigMat em Portugal e os passos que estão a ser dados para desenvolver uma atuação cada vez mais próxima da realidade do mercado nacional. **Um processo que pretende reforçar a capacidade** de resposta do grupo às necessidades dos seus associados, num setor em que a competitividade exige cada vez mais do que boas condições de compra.

Para além de apresentar objetivos para o futuro, a reunião serviu também para dar a conhecer iniciativas nas quais já se está a trabalhar, com a intenção de transformar algumas das prioridades identificadas em ferramentas e ações concretas de apoio ao negócio.

Entre os assuntos abordados destacaram-se os trabalhos relacionados com a análise dos preços praticados no mercado, tendo em vista o desenvolvimento de ferramentas comerciais que **possam ajudar os associados nas suas decisões e reforçar a competitividade dos pontos de venda**. Foram também partilhadas outras iniciativas orientadas para valorizar a atividade comercial e reforçar a colaboração dentro da rede.





▲ Imagem da reunião de sócios da BigMat Portugal

> Entre os assuntos abordados destacaram-se os trabalhos relacionados com a análise dos preços praticados no mercado

A **participação dos associados desempenha um papel fundamental neste processo**. O seu conhecimento dos mercados, dos clientes e da realidade diária dos armazéns permite identificar necessidades, avaliar oportunidades e contribuir para o desenvolvimento de soluções adaptadas à realidade nacional.

Esta forma de trabalhar procura também reforçar uma relação em que a central e os associados não se limitam a negociar condições comerciais, mas colaboram na identificação de oportunidades e na construção de iniciativas capazes de gerar valor para o negócio.

A evolução **da BigMat em Portugal passa, por isso, por transformar os projetos em ferramentas úteis para os associados**, reforçando uma forma de trabalhar em que o conhecimento do mercado e a participação da rede assumem um papel cada vez mais importante.

BigMat renova o seu acordo com a RTP e reforça a notoriedade da marca em Portugal

A presença de produtos BigMat num dos programas mais populares da televisão portuguesa permite aproximar a marca dos consumidores e reforçar o seu reconhecimento num mercado cada vez mais competitivo.

Para além de promover uma gama de produtos, **esta iniciativa representa uma aposta na valorização de uma marca que também identifica os próprios associados** e os seus pontos de venda. Uma identidade comum que permite aos armazéns independentes beneficiar da visibilidade e do reconhecimento de uma insígnia partilhada a nível europeu.

Neste contexto, a imagem corporativa assume especial importância. A notoriedade construída através de iniciativas de comunicação ganha maior sentido quando existe uma ligação clara entre a marca que o consumidor vê nos meios de comunicação e aquela que encontra nos pontos de venda.



▲ A BigMat renovou o acordo com a RTP para a presença de produtos da marca no programa O Preço Certo, dando continuidade a uma iniciativa que contribui para aumentar a sua notoriedade junto do público português

Para os associados, **esta continuidade representa uma mais-valia que vai além das condições comerciais,** contribuindo para reforçar a identificação da insígnia junto dos consumidores e valorizar a sua presença no mercado local. A renovação do acordo com a RTP reflete, assim, **a aposta da BigMat numa marca comum**, cuja força depende não só da sua visibilidade, mas também da forma como é reconhecida e representada pelos diferentes pontos de venda que integram a rede.



A GAMMA integra 11 novos associados



◀ Sede Central de GAMMA en Sallent (Barcelona).

A Central continua a crescer com a incorporação de11 novos armazéns associados em diferentes zonas de Portugal. Este avanço reforça um modelo centrado em proporcionar valor real, diferenciação e ferramentas eficazes para impulsionar o negócio de cada associado.

Os novos parceiros são**: BLOKFORT, LDA; AMM Comercio de Materiais de** Construção**; Materfreitas; Pavilamego; Gresdias; M. Caçador & Caçador; Matnord Materiais de** Construção**; Exportadora de Chaves; Euroazulejos; Manuel Antonio Gomes & Filhos; y Casa Cubaixo**

Os novos parceiros da GAMMA dispõem de um modelo **preparado para crescer em Portugal**. Uma imagem comum, autoatendimento profissional, digitalização, logística centralizada e a padronização dos processos fazem parte de um mesmo modelo, concebido para reforçar o parceiro e permitir o seu crescimento sem perder a sua essência. Uma abordagem especialmente alinhada com a realidade do mercado português, onde **a GAMMA vê uma oportunidade clara para continuar a expandir a sua rede**, acompanhando os armazéns na sua evolução e exportando um sistema comprovado, flexível e adaptado a cada território. Porque crescer não é apenas somar associados, mas sim construir uma rede forte, coerente e preparada para o futuro.



BLOKFORT (Nelas)

À esquersa, Paulo Barroso, diretor de área de GAMMA Portugal; com Luis Coimbra (pai) e Luis Coimbra (filho)



AMM Comercio de Materiais de Construção (Oliveira do Hospital)

Mario Mendes, da AMM; com Paulo Barroso, diretor de área da GAMMA Portugal.

Com estas seis novas adesões, a GAMMA conta com 65 armazéns associados em Portugal e um total de 442 na Península Ibérica



PAVILAMEGO, en Lamego (Viseu)

Manuela Rodrigues e Marco Rodrigues, de Pavilamego, com Paulo Barroso.



M. CAÇADOR & CAÇADOR

Situado em Coruche, a 1 hora do interior de Lisboa. Manuel Caçador com Paulo Barroso.



A EXPORTADORA DE CHAVES – Materiais de Construção

Situado em Chaves, distrito de Vila Real. Antonino Alves é o atual gerente, juntamente com o seu filho Tiago (na foto) e Paulo Barroso.



MATERFREITAS Materiais de Construção (Alfarelos)

Fernando e Helena Freitas, de Materfreitas, com Paulo Barroso.



GRESDIAS, en Belide (Coimbra)

Filipe Dias y Juvenal Dias, com Paulo Barroso.



MATNORD Materiais de Construção

Situada na zona industrial de Vinhais. Marcos Daniel e Fernando Antonio Barreiros são os sócios e gerentes.

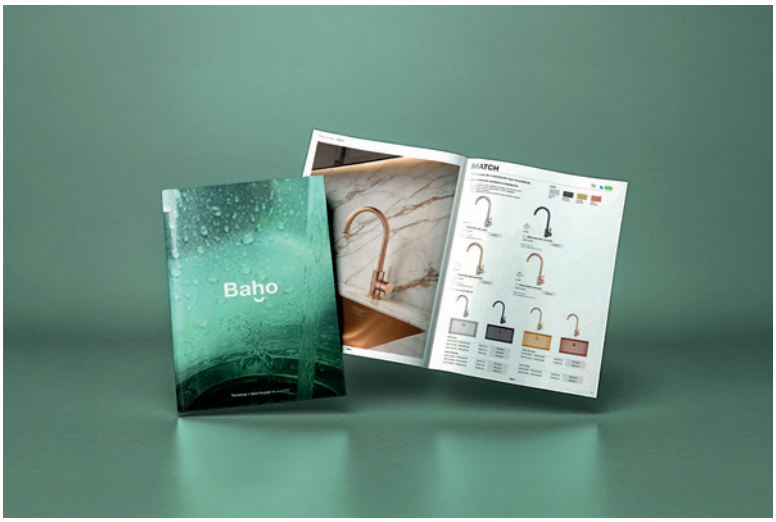


EUROAZULEJOS

É um armazém especializado em cerâmicas, pavimentos e artigos de casa de banho, situado em Condeixa, no distrito de Coimbra. Trata-se de um armazém fundado por Augusto Cardoso Pereira, que continua a ser o atual gerente, juntamente com o seu filho Carlos.

A marca BAHO reforça a sua oferta para cozinha com o seu novo catálogo

A GAMMA apresenta o novo catálogo de torneiras e pias da sua marca exclusiva Baho, uma edição que, pela primeira vez, é apresentada de forma independente. Até agora integrada no catálogo de casa de banho, esta nova estrutura responde a **uma necessidade de maior praticidade** e facilidade de utilização no ponto de venda, facilitando a consulta e o trabalho diário dos profissionais.



▲ A Baho oferece mais de 2 500 referências concebidas para proporcionar soluções acessíveis, funcionais e alinhadas com as tendências atuais.

O novo catálogo reúne uma seleção completa de torneiras e lavatórios de cozinha **concebidos para conferir estilo, funcionalidade e durabilidade a cada projeto**. Com soluções atuais, materiais de alta qualidade e opções versáteis, a Baho permite criar propostas adaptadas às necessidades do dia-a-dia, alinhadas com as tendências do mercado.

Além disso, **a proposta coloca o foco na venda cruzada**, promovendo a combinação de pias e torneiras a condizer. Esta abordagem facilita ao ponto de venda a oferta de soluções completas e coerentes, aumentando o valor de cada projeto e melhorando a experiência do cliente final. Com esta nova **ferramenta, a Baho reforça a sua aposta na especialização** e na oferta de recursos que contribuam para otimizar a exposição e a comercialização do produto na loja, adaptando-se às necessidades atuais do mercado.

A GAMMA reforça a sua proposta em mobiliário de casa de banho com os seus novos conjuntos

A GAMMA reforça a sua proposta de valor para os pontos de venda associados com o lançamento da nova gama de **Conjuntos Baho, uma solução exclusiva que agrupa móveis, lavatórios e espelhos** em configurações completas, concebidas para simplificar a venda, melhorar a rentabilidade e responder às necessidades reais do consumidor final.



▲ O lançamento desta tabela de preços volta a destacar o papel da Baho como uma das marcas exclusivas de referência no âmbito da GAMMA.

A seleção inclui diferentes móveis da marca em exclusivo, combinados com os **lavatórios Código e os espelhos Liso ou Shine LED**, dando origem a conjuntos equilibrados, atuais e adaptados às tendências do mercado. Assim, a GAMMA e a Baho procuram resolver um dos principais desafios da venda de mobiliário de casa de banho: a complexidade na hora de configurar uma solução completa.

Graças à seleção prévia de combinações, o vendedor dispõe de uma proposta clara e competitiva, enquanto o cliente obtém uma solução pronta a instalar com uma excelente relação qualidade-preço. Além disso, **os conjuntos Baho incorporam vantagens específicas** para o ponto de venda, como uma maior competitividade comercial, melhores condições económicas e uma proposta otimizada para aumentar a rentabilidade de cada operação.

A TERRADECOR renova-se com 17 novos modelos

O novo catálogo da Terradecor 2026-2027 inclui uma seleção cuidada de revestimentos e pavimentos que se destacam pelos seus designs em voga, formatos de grandes dimensões e soluções integrais que facilitam a prescrição e o desenvolvimento integral de projetos. Além disso, **a Terradecor aposta em coleções completas que permitem combinar** revestimentos e pavimentos, bem como espaços interiores e exteriores, oferecendo soluções globais para qualquer tipo de projeto residencial ou comercial.



▲ O novo design facilita a pesquisa de referências e a consulta, permitindo aos parceiros trabalhar de forma mais ágil e eficiente no aconselhamento ao cliente.

Com esta renovação, a marca continua a reforçar um dos seus principais valores diferenciadores:**colocar ao dispor dos parceiros uma gama de cerâmica com uma excelente relação qualidade-design-preço**, concebida para competir com garantias num mercado cada vez mais exigente. A Terradecor é a marca exclusiva de revestimentos e pavimentos da GAMMA e, desde a sua criação em 1998, consolidou-se como uma das marcas próprias com maior trajetória no setor da distribuição de materiais para a construção e a remodelação. O seu sucesso assenta numa proposta clara: **oferecer coleções atuais, uma excelente relação qualidade-preço e uma seleção de produtos alinhada com as tendências do mercado**. Com mais de 25 anos de experiência, a Terradecor continua a evoluir para proporcionar aos parceiros uma ferramenta comercial sólida, rentável e diferenciadora, capaz de gerar oportunidades de negócio e aportar valor acrescentado face à concorrência.

Rollgum
EPDM

RESISTENTE
- Aos raios UV e ozono
- Garantia até 20 anos

VERSÁTIL
- Mantas pré-fabricadas à medida
- Instalação sem fogo ou calor

FLEXÍVEL
- Elasticidade superior a 300%
- Em temperaturas de -45° a 130°



www.rollgum.com

A Divendi celebra o seu décimo aniversário com os «10 Dias Divendi» e reforça o seu compromisso com o desenvolvimento do negócio dos seus associados

A campanha comercial, realizada durante o mês de novembro, reuniu associados e fornecedores com condições especiais em produtos selecionados, e insere-se na evolução estratégica do grupo em Portugal

Dez anos após a sua implantação em Portugal, a Divendi inicia uma nova etapa centrada no acompanhamento do desenvolvimento do negócio dos seus associados. Uma estratégia que mantém como base **o poder de compra, as condições comerciais e os acordos com os fornecedores**, mas que pretende ir mais além: dinamizar os pontos de venda, gerar oportunidades e reforçar a sua ligação com o cliente profissional.

A primeira manifestação **desta nova abordagem foram os «10 Dias Divendi», uma iniciativa que teve** lugar em novembro e que reuniu sócios e fornecedores em torno de condições promocionais especiais em produtos selecionados. O seu objetivo é dinamizar a atividade comercial das lojas participantes, aumentar a visibilidade das marcas e promover novas oportunidades de venda. Os «10 Dias Divendi» são, acima de tudo, uma celebração partilhada. Uma forma de comemorar os dez anos do grupo em Portugal juntamente com todos aqueles que fizeram parte da sua trajetória: sócios, fornecedores e profissionais que confiam diariamente na rede Divendi.

Para os sócios, a campanha representa uma ferramenta comercial adicional para dinamizar o ponto de venda, atrair clientes e valorizar categorias e soluções relevantes. **Para os fornecedores, representa uma oportunidade de dar maior visibilidade às suas marcas, aproximar-se do profissional** e participar ativamente numa iniciativa desenvolvida em conjunto com a rede de lojas.

Num mercado cada vez mais competitivo, a marca do Grupo BigMat pretende reforçar o seu papel como parceiro dos associados, proporcionando valor acrescentado para além da negociação de produtos e das condições comerciais, que continuam a ser uma base essencial da sua proposta.

O objetivo **é acompanhar cada sócio no desenvolvimento do seu negócio, com iniciativas comerciais, ferramentas de dinamização**, acordos com fornecedores e uma operação logística que contribua para facilitar o acesso aos produtos e responder às necessidades dos pontos de venda. Esta visão implica passar do papel tradicional de uma central de compras para um modelo de colaboração mais abrangente: uma marca que alia a capacidade de compra a ações que ajudam a gerar tráfego, a melhorar a oferta comercial e a criar oportunidades reais de negócio.

Dez anos após a sua chegada a Portugal, a Divendi celebra o seu aniversário com o olhar voltado para o futuro: reforçando uma campanha relevante para toda a rede e consolidando uma estratégia orientada para crescer ao lado dos seus associados.



◀ Os «10 Dias Divendi» reforçam a estratégia do associado junto do cliente profissional.

A Divendi pretende ir mais além: dinamizar os pontos de venda, gerar oportunidades e reforçar a sua ligação com o cliente profissional

BELLOTA

NOVA GAMA DE CORTADORES BELLOTA



O LEONEL, Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda. junta-se à rede DIVENDI

A Central de Compras DIVENDI acaba de reforçar a sua presença em Portugal com a integração da **Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda., O Leonel**. A empresa de referência no comércio de materiais de construção sediada em Gouveia, no distrito da Guarda.

Com esta nova adesão, a DIVENDI continua a consolidar uma rede com mais de 175 pontos de venda em Portugal e um volume de negócios agregado superior a 279 milhões de euros, reforçando a sua posição como a principal central de compras do setor en Portugal.

A empresa teve origem em 1986, quando foi fundada por Leonel Jesus Duarte em nome individual. Em 1998 passou a adotar a designação Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda., coincidindo com a entrada de Paulo Duarte, filho do fundador, para a administração da empresa, assumindo a liderança do seu desenvolvimento. Atualmente, a **empresa encontra-se já na terceira geração familiar, com a integração de André Duarte na administração**, assegurando a continuidade de um projeto empresarial com quase quatro décadas de experiência.

Especializada na comercialização de materiais de construção, a empresa dispõe de instalações em Gouveia compostas por 400 m² de área de venda, 900 m² de armazém e um estaleiro com 3.400 m², oferecendo uma resposta eficiente às necessidades dos clientes profissionais e particulares.

A adesão à DIVENDI resulta da procura de um parceiro estratégico que lhe permita beneficiar da capacidade negocial e das condições de compra da central, bem como do vasto conjunto de serviços disponibilizados através da DIVENDI e do Grupo BigMat, nas áreas de gestão, merchandising, desenvolvimento comercial e otimização do ponto de venda.

A entrada da Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda. demonstra, uma vez mais, a capacidade da DIVENDI para atrair empresas familiares sólidas e bem implantadas nos seus mercados locais. **Para além das vantagens comerciais, os associados beneficiam do apoio especializado do Grupo BigMat** em áreas como merchandising, conceção de exposições de casa de banho, consultoria de gestão, otimização de stocks, estratégias de pricing e melhoria da rentabilidade.

Com esta nova integração, a DIVENDI reforça a sua cobertura territorial em Portugal e reafirma a sua estratégia de ser muito mais do que uma central de compras. **Com o apoio do Grupo BigMat**, disponibiliza aos seus associados serviços especializados, consultoria, ferramentas de gestão e soluções de desenvolvimento comercial que impulsionam a competitividade, a rentabilidade e o crescimento sustentado dos seus negócios, acrescentando valor muito para além das condições de compra e da comercialização de produtos.



▲ Da esquerda para a direita: André Duarte, administrador da Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda.; Fernando Melo Pereira, Responsável Regional de Pontos de Venda da DIVENDI; e Paulo Duarte, administrador da empresa.



▲ Instalações da Leonel Jesus Duarte & Filho, Lda., O Leonel. em Gouveia, no distrito da Guarda

A DIVENDI reforça a sua liderança



▲ Da esquerda para a direita, Luis Carvalho, proprietário da Pileu Casa Campo Lda.; e Fernando Melo Pereira, Responsável Regional de Ponto de Venda da DIVENDI.

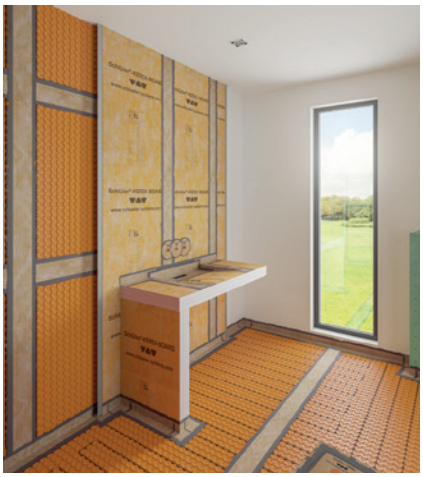
A Central de Compras DIVENDI continua a reforçar a sua liderança em Portugal com a adesão da Pileu Casa Campo Lda, em Caneças (distrito de Lisboa). A Pileu Casa e Campo Lda é uma empresa de referência especializada na comercialização de todo o tipo de materiais de construção. A sua atividade é complementada por uma vasta oferta de rações para animais domésticos e produtos para uso agrícola, proporcionando uma resposta integral tanto a clientes profissionais como a particulares. Em 2025, atingiu um volume de negócios de 4 007 171 €, conta com 19 colaboradores e dispõe de instalações completas que incluem mais de 800 m² de área de venda, 700 m² de armazém coberto e um pátio/estaleiro de 2 000 m².

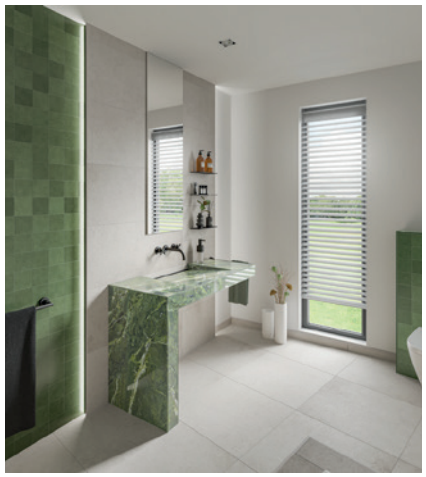
Muito mais do que uma central de compras

A integração de ambas a empresa evidencia o apelo de um modelo que combina o poder de negociação com o apoio integral do Grupo BigMat. Para além das vantagens comerciais, os associados têm acesso a serviços especializados de merchandising e otimização de espaços de venda, software de design para exposições de casas de banho, bem como consultoria de gestão focada em áreas-chave como a gestão de stocks, as estratégias de preços, o controlo da margem real e a melhoria da rentabilidade. Com estas novas incorporações, a DIVENDI continua a reforçar a sua presença territorial e reafirma o seu compromisso de acompanhar empresas líderes nos seus mercados locais, fornecendo-lhes ferramentas e soluções para enfrentar com sucesso os desafios do setor.









Soluções completas Schlüter®-Systems

O design de um banho estético, elegante e funcional é a chave para o conforto diário e o valor da divisão. Um espaço bem planificado combina beleza e funcionalidade, optimizando cada metro disponível. E na Schlüter-Systems somos especialistas na construção de casas de banho, com sistemas de impermeabilização, bases de duche ao nível do pavimento e sistemas de aquecimento. Os nossos produtos cor de laranja não se vêm, mas são sentidos.

A correcta impermeabilização garante a durabilidade, evita humidades e protege o investimento a longo prazo. Uma base de duche ao nível do pavimento proporciona acessibilidade, continuidade visual e um estilo contemporâneo. Completar o conjunto com acessórios a combinar, como por exemplo, estantes de design e nichos iluminados, cria harmonia, reforça a identidade da decoração e transforma o banho num oásis de bem-estar.

Schlüter® Systems

schluter.pt

schlutersystemspt

JOSÉ RAFAEL HENRIQUEZ RICARDO

PARTICIPANTE DO PROGRAMA FORMATIVO DE GERENTES BIGMAT | BIGMAT RICARDO E RICARDOS

“Preparar a sucessão é também proteger o futuro do negócio”

O Programa Formativo de Gerentes BigMat acompanha as novas gerações de associados no desenvolvimento das competências necessárias para liderar os pontos de venda do futuro. José Rafael Henriquez Ricardo, da BigMat Ricardo e Ricardos, partilha a sua experiência, os principais ensinamentos do percurso e a importância de preparar a continuidade das empresas familiares em Portugal.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: BigMat


BigMat



Para começar, fala-nos um pouco sobre ti, sobre a BigMat Ricardo e Ricardos e sobre a tua ligação ao negócio familiar.
Chamo-me José Rafael Henriques Ricardo sou natural da Aldeia de Santo António e tenho 24 anos. Sou um rapaz com vontade de aprender e com muito orgulho na minha família, quer como nos relacionamos e apoiamos quer no que fomos construindo ao longo das gerações.

A Bigmat Ricardo & Ricardos, Lda é uma empresa que está localizada no concelho do Sabugal. É uma empresa que foi criada pelo o meu Avô (José Ricardo) e depois passou os seus filhos (o meu pai José Carlos Ricardo e os meus tios António Ricardo e Manuel Júlio Ricardo). Foram eles que tornaram a empresa naquilo que é hoje.

Em que momento percebeste que querias preparar-te para assumir uma participação mais ativa no futuro da empresa?
Pelo facto de ser um negócio de família, cresci no meio desta realidade o que criou uma ligação natural a este projeto. À medida que fui crescendo, percebi que queria dar continuidade ao que a minha família tinha construído passando a ser esse o meu grande objetivo.

A sucessão geracional é um desafio para muitas empresas familiares em Portugal. Porque é tão importante preparar este processo com antecedência?
A sucessão geracional é, atualmente, um tema complexo de debater. No entanto, as empresas que têm a oportunidade de contar com um sucessor para o futuro do negócio devem valorizar e trabalhar essa transição.

Na maioria dos casos esta dificuldade de suscessão e insucesso não se deve à falta de viabilidade do negócio, mas sim à ausência de um planeamento estratégico e antecipado.

O que significa, para ti, dar continuidade a um projeto construído pelas gerações anteriores e, simultaneamente, trazer uma visão própria para o futuro?
Para mim, dar continuidade a este projeto é um enorme privilégio. Ouvir as histórias sobre o caminho que as gerações anteriores percorreram dá-me ainda mais motivação para trabalhar, aprender e deixá-las orgulhosas. Cresci a ouvir que 'o dinheiro não cai das árvores' e aprendi, desde cedo, que o sucesso exige esforço e ter sorte dá trabalho. Quero levar essa lição comigo, mas também dar o meu contributo. O meu objetivo é trazer novas ideias e continuar a construir o futuro desta história, inovando sem nunca esquecer as minhas raíces.

"A relação da tua família com a BigMat vem de uma geração anterior. Sentes que este programa também te ajudou a construir a tua própria relação com o grupo e a perceber qual pode ser o teu papel dentro da rede no futuro?
Sim, sem dúvida. A minha ligação à BigMat já existia através da minha família, mas este programa permitiu-me olhar para o grupo de uma forma diferente e criar uma relação mais minha. Deu-me a oportunidade de conhecer outras realidades, ouvir experiências diferentes e perceber

melhor a importância da partilha e da entreajuda entre os associados.

Acima de tudo, ajudou-me a perceber que fazer parte da BigMat não é apenas dar continuidade a uma ligação que vem de trás, mas também perceber o que posso trazer de novo e qual pode ser o meu contributo para o futuro da rede. Ainda tenho muito para aprender, mas sinto que hoje tenho uma visão mais clara das oportunidades que existem e do papel que posso vir a desempenhar."

Porque decidiste integrar o Programa Formativo de Gerentes BigMat?
A decisão de integrar o Programa Formativo de Gerentes BigMat foi simples e fácil de tomar, pois a estrutura e os objetivos do programa foram muito claros desde o início. Sendo este um projeto a que pretendo dar continuidade acredito que esta formação me irá fornecer ferramentas de gestão essenciais. Afinal, o objetivo de qualquer gestor é estar preparado ao mais alto nível para garantir o sucesso e o crescimento do seu negócio.

Em que medida é diferente preparar a sucessão com o apoio de uma central como a BigMat? Que valor acrescenta este acompanhamento?
Contar com o apoio de uma central como a BigMat faz toda a diferença, pois trata-se de uma rede que acompanha os sócios de perto em qualquer adversidade e trabalha continuamente para fortalecer a nossa posição no mercado. Este acompanhamento acrescenta um grande valor ao processo de sucessão, combinando o suporte estratégico do grupo com uma formação estruturada. É uma vantagem competitiva que me dá a segurança necessária para evoluir.

O programa permite conhecer o funcionamento dos pontos de venda e das diferentes áreas da central. Que importância teve, para ti, esta visão transversal do negócio?
Esta visão transversal teve um impacto enorme no meu crescimento. Vir de uma realidade como a da cidade do Sabugal e ter a oportunidade de conhecer uma operação nos arredores de Madrid, com uma dimensão completamente diferente, abriu-me horizontes.

Nos pontos de venda, impressionou-me ver que, apesar do fluxo constante de clientes, há uma preocupação minuciosa para que ninguém se sinta esquecido. Levo como grande aprendizagem o facto de que a satisfação e a excelência no atendimento são o que verdadeiramente nos distingue da concorrência.

Por outro lado, conhecer a central foi uma experiência reveladora. Muitas vezes, os sócios não têm uma noção real do nível de estudo e trabalho que existe nos bastidores para enfrentar os desafios do mercado de materiais de construção.

Tudo começa no detalhe. Como aprendi nesta formação, 'Deus está nos detalhes, mas o Diabo também'. No nosso setor, esta máxima significa que cada gesto e cada ação na loja têm de ter um propósito claro; nada pode ser feito por acaso.

Que aprendizagens retiraste do contacto com áreas como compras, logística, marketing, formação ou gestão de equipas? Há alguma experiência concreta que te tenha marcado especialmente?
Cada departamento representou uma oportunidade única de adquirir conhecimentos sobre as múltiplas vertentes que sustentam este negócio. A forma detalhada como cada área nos foi explicada deu-me uma base sólida para implementar diversas alterações na minha loja.

Uma das experiências que mais me marcou foi perceber a complexidade da organização do ponto de venda. Ficou claro que a disposição de cada material não pode ser aleatória; exige um planeamento estratégico, focado em saber exatamente quem é o nosso cliente e qual a melhor forma de lhe apresentar o produto."

Na tua opinião, que competências precisa hoje um jovem para liderar um ponto de venda BigMat?
Sendo completamente sincero, para liderar uma empresa como a Ricardo &Ricardos, Lda hoje em dia, as competências mais importantes são a determinação e vontade de trabalhar, a constante aprendizagem e um compromisso genuíno com a empresa.

O setor dos materiais de construção exige um conhecimento técnico profundo. Um verdadeiro líder precisa de compreender exatamente o produto que vende, o perfil do seu cliente e ter a capacidade de transmitir essa visão à sua equipa.

Além disso, a gestão da equipa e relação com ela é crucial: é fundamental saber comunicar e criar empatia tanto com colaboradores como com clientes. Competências como a capacidade de organização, o sentido de responsabilidade, a proatividade e a agilidade na tomada de decisões completam o perfil necessário para enfrentar os desafios atuais do mercado."

"Para mim, dar continuidade a este projeto é um enorme privilégio"

A BigMat é uma central construída por e para os seus associados. Sentiste que o programa te ajudou a compreender melhor a força da rede e as oportunidades que ela oferece a cada empresa? De que forma?
Sim, sem dúvida. Esse espírito

de união ficou muito claro durante a nossa passagem pela central, onde nos transmitiram estratégias fundamentais de compras, vendas e gestão operacional.

O facto de a equipa nos colocar totalmente à vontade e de sublinhar constantemente que 'estamos aqui para vos ajudar porque isto é vosso' mudou completamente a dinâmica. A partir desse momento, a partilha tornou-se muito mais fluida, permitindo-nos esclarecer dúvidas específicas das nossas próprias empresas e receber aconselhamento direto de quem domina o mercado. Foi aí que percebi a verdadeira força da rede: o sucesso individual de cada loja é o que constrói o sucesso de todo o grupo."

Depois da tua experiência, o que dirias a outro jovem de uma empresa associada que tivesse a oportunidade de participar neste programa?

Este programa transmite uma mensagem de profunda confiança e apoio. Mais do que uma simples ajuda, representa uma vantagem competitiva extraordinária, uma oportunidade única que muitos jovens da minha idade ambicionariam ter.

"Este programa transmite uma mensagem de profunda confiança e apoio"

Como pode uma nova geração beneficiar da experiência das gerações anteriores e, ao mesmo tempo, contribuir com novas ideias, ferramentas e formas de trabalhar?

Sou da opinião de que nunca devemos desvalorizar aquilo que nos foi transmitido de experiências anteriores, mas sim aprimorar e melhorar o legado que recebemos.

O conhecimento das gerações anteriores é a base que me permitiu chegar até aqui. Desde o meu avô, passando pelo meu pai e pelos meus tios, sempre recebi ensinamentos preciosos. Há um conselho, em particular, que o meu avô me repete constantemente e que nunca vou esquecer: 'Tu ouve sempre e depois é que falas'. Considero esta uma das lições mais sábias que alguém me poderia dar, especialmente a um jovem de 24 anos.

Este é o tipo de ensinamento que devemos valorizar, aprendendo tanto com as decisões acertadas como com os erros do passado. O papel da nova geração não é romper com a história da empresa, mas sim aproveitar toda essa bagagem, cruzá-la com novas ideias e ferramentas, e assumir a responsabilidade de dar continuidade a este excelente trabalho.

Ao longo destes seis meses, aprendemos tudo: desde a importância de começar na base do negócio para compreender a sua engrenagem, até aos segredos estratégicos das vendas.

Tive a sorte de me cruzar com profissionais fantásticos com uma generosidade enorme na partilha diária de conhecimento. Deixo um agradecimento muito especial à equipa de Alcorcón, que foi extraordinária e teve a paciência de esclarecer todas as minhas dúvidas, mesmo quando fui mais minucioso. Foram eles que me transmitiram os ensinamentos mais valiosos sobre produtos e técnicas de venda.

Afinal, neste setor, é crucial estarmos bem informados para responder com segurança às perguntas que os nossos clientes nos fazem todos os dias nas lojas: 'para que serve?' e 'como se utiliza?'"

Depois desta experiência, como encaras a tua próxima etapa profissional na BigMat Ricardo e Ricardos?

Encaro esta próxima etapa na BigMat Ricardo e Ricardos com um enorme entusiasmo, muita determinação e o desejo claro de implementar melhorias na nossa empresa. Esta experiência foi muito além da vertente técnica; foi uma verdadeira lição sobre a importância de ter gosto por aquilo que fazemos. Em cada departamento onde passámos, as informações foram-nos transmitidas por profissionais que demonstram um orgulho genuíno no seu trabalho existindo um comportamento exemplar, visível tanto na loja de Alcorcón como nos escritórios centrais da BigMat.

Que conselho deixarias a outros jovens que ponderam dar continuidade ao negócio familiar e que ainda não sabem como se preparar para esse desafio?

O meu conselho é que não esperem pelo momento em que se sintam totalmente preparados, porque no mundo empresarial aprendemos todos os dias, independentemente da idade.

No entanto, este programa representa um salto teórico e prático gigantesco. Sair da nossa zona de conforto é fundamental para crescer: eu vim do Sabugal, uma cidade com cerca de 11 mil habitantes, para a realidade de Alcorcón, em Madrid, com mais de 175 mil. Apesar da diferença de dimensão, mantive-me sempre focado nos objetivos da minha empresa, absorvendo o que era útil. Mesmo a informação sobre materiais que posso não vir a comercializar na minha loja serviu para expandir o meu conhecimento.

Mudar de ares e ver como os outros trabalham é crucial para o nosso crescimento e para a sustentabilidade do nosso negócio. Não se deixem ficar para trás.



Perfil decorativo com iluminação para paredes e tetos.

Novoescuadra Eclipse® Sunset

U202431751

O TEU MOMENTO SUNSET

A vida ensina-nos que o que realmente importa são os momentos que conseguimos sentir como únicos e especiais. E um desses instantes é o momento sunset, aquele momento do dia em que todos os astros se alinham para preservar o nosso bem-estar e a nossa paz. A nova coleção **Eclipse® Sunset** nasce inspirada no efeito apaziguador do entardecer, criando espaços carregados de calma e conforto através do uso excecional da luz.

Trazemos-lhe o pôr do sol sob a forma de um perfil com embelezador clipado e tiras LED ocultas, concebido para aplicação como proteção de cantos e pensado para que a iluminação flua para ambos os lados do perfil, gerando assim um inovador efeito de cortina de luz. Tudo isto contribui para a criação de ambientes quentes e relaxantes, proporcionando uma sensação de conforto no espaço envolvente.

Novoescuadra Eclipse® Sunset, crie os seus próprios momentos.



ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

AIDIMME INSTITUTO TECNOLÓGICO

Foro de Marcas Renombradas Españolas

SOCIO CORPORATIVO Club Cámara VALENCIA

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

EMAC® O TOQUE FINAL

EMAC® GRUPO | ESPANHA | USA | ITALIA |

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
1	LEROY MERLIN	-	1.099.023.481,00	1.012.775.910,00	8,52%	
2	DAMIÃO DE MEDEIROS, LDA *	ILHA DE SÃO MIGUEL	78.232.015,98	77.001.002,39	1,60%	BigMat
3	ABÍLIO RODRIGUES PEIXOTO & FILHOS, SA	VIANA DO CASTELO	77.852.052,62	68.001.445,16	14,49%	
4	BRICO DEPÔT PORTUGAL, SA	LISBOA	60.622.640,00	59.034.308,00	2,69%	
5	PALEGESSOS - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PALETES E GESSOS, SA	GUARDA	47.934.983,86	46.890.535,00	2,23%	
6	OBRAMAT	-	37.892.417,00	-	-	
7	AZULAICO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÂO, LDA	PORTO	36.761.097,70	28.820.280,72	27,55%	
8	RECONCO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	BRAGANÇA	36.134.709,22	34.815.356,00	3,79%	
9	FRANCISCO CONTREIRAS, LDA	FARO	29.505.408,63	32.303.879,17	-8,66%	GAMMA
10	ARMAZÉNS REIS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	26.124.802,04	25.386.273,38	2,91%	
11	ABEL DE OLIVEIRA CARRASQUINHO, SA	FARO	22.369.768,12	21.072.966,65	6,15%	
12	SILVA SIMÕES & FILHOS, LDA (CENTRO LOGISTICO SSF)	LEIRIA	21.623.018,05	16.036.152,21	34,84%	divendi
13	MUNDIMAT, SA	SETÚBAL	21.293.457,13	19.071.289,63	11,65%	
14	ÁLVARO COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	21.081.400,74	19.453.998,74	8,37%	
15	DECOR PITA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	LISBOA	20.214.317,30	17.789.174,28	13,63%	
16	NEW HABITICI, LDA	PORTO	20.149.970,02	11.126.617,18	81,10%	
17	MRF - MANUEL RODRIGUES FERREIRA, SA	LEIRIA	20.010.955,57	18.527.991,53	8,00%	
18	LEAL & SOARES, SA	COIMBRA	19.515.420,52	18.845.854,81	3,55%	
19	SOCIMORCASAL, SA	BRAGA	19.022.013,63	15.878.416,44	19,80%	GAMMA
20	ANTÓNIO DA COSTA CARVALHO & CA., LDA	BRAGA	18.775.556,62	17.176.338,89	9,31%	
21	SOFERMAR - SOCIEDADE COMERCIAL DE MAT. PARA CONSTRUÇÃO	PORTO	18.357.180,01	17.182.428,24	6,84%	divendi
22	ANLORBEL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LISBOA	16.863.211,94	18.171.286,04	-7,20%	
23	JOSÉ RODRIGUES DE CAIRES & CA., LDA	ILHA DA MADEIRA	16.756.590,02	16.971.875,47	-1,27%	
24	BERNARDINO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E SANITÁRIOS, LDA	LISBOA	16.588.901,78	14.844.164,22	11,75%	
25	PEDRO & MANTOVANI, SA	LISBOA	16.469.762,35	17.754.299,71	-7,24%	
26	FRANCISCO DIAS LOPES & FOS	-	16.111.977,55	15.569.849,54	3,48%	
27	JRP FLOORING PRODUCTS	-	14.931.673,17	16.065.629,33	-7,06%	BdB
28	LINEVE, LDA	-	14.756.998,29	14.517.403,21	1,65%	divendi
29	MATOBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, SA	COIMBRA	14.129.644,85	13.079.141,69	8,03%	
30	F.LINO GOMES, LDA	PORTO	13.851.057,28	12.688.409,45	9,16%	
31	SEGURAJA - COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA, LDA	VIANA DO CASTELO	13.502.809,31	9.516.408,21	41,89%	
32	JOÃO LUÍS VIEIRA, UNIPESSOAL	-	12.847.755,00	11.700.297,78	9,81%	BdB
33	JOSE RODRIGUES DE CAIRES & C	ILHA DA MADEIRA	12.486.122,00	-	-	divendi
34	CIMACA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	12.290.704,12	12.177.266,04	0,93%	
35	DVM TRADING, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)	BRAGA	11.636.221,98	5.238.907,02	122,11%	
36	SPECIALABO	PORTO	11.360.000,00	-	-	+Obra
37	MATDIVER - COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, SA	FARO	11.207.907,33	9.992.320,77	12,17%	
38	MATERBASTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	BRAGA	11.028.072,20	10.768.960,52	2,41%	divendi
39	NEPELI - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	10.727.613,86	10.870.574,26	-1,32%	
40	LINOS & FARIA, LDA	SANTARÉM	10.053.159,53	7.553.626,51	33,09%	
41	FRIAS & TELES GONÇALVES, LDA	COIMBRA	9.788.572,31	8.259.575,48	18,51%	GAMMA
42	ALBINO FRANCISCO DE SOUSA, FILHOS, SA	AVEIRO	9.656.157,64	10.050.829,78	-3,93%	
43	A.J.NAVALHO - COMÉRCIO DE MATERIAIS CONSTRUÇÃO CIVIL	LISBOA	9.570.507,75	8.862.979,00	7,98%	
44	ARENATA, LDA	LEIRIA	9.437.490,47	7.691.732,02	22,70%	
45	MATA & VASCONCELOS, LDA	ILHA DA MADEIRA	9.300.063,50	8.052.394,34	15,49%	GAMMA
46	SANIMAIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO	PORTO	8.922.738,60	7.588.311,46	17,59%	
47	BOMBIFEIRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	8.920.578,34	7.859.649,21	13,50%	
48	SERVIPLACO REVESTIMENTOS, SA	FARO	8.841.626,56	10.108.482,64	-12,53%	
49	CIPRIANO & ANTUNES, SA	LISBOA	8.727.690,78	8.780.467,70	-0,60%	
50	ALBERTO MOREIRA PEREIRA & FILH	CANESPONTES	8.533.786,41	8.123.806,00	5,05%	

* É a faturaçao de todo o Grupo Alimentar. A divisão da venda de materiais de construção ascende a 6.050.327,66 €

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
51	JOSÉ PEIXOTO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	8.298.571,81	8.843.364,05	-6,16%	
52	BARÃO & COSTA, LDA	SETÚBAL	8.245.688,87	7.973.788,52	3,41%	BdB
53	CONSTRUTORA IDEAL DA TERCEIRA II	ILHA TERCEIRA	8.058.317,02	6.848.903,69	17,66%	GAMMA
54	TIBA - COMÉRCIO E INDÚSTRIA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	8.005.679,26	7.992.536,72	0,16%	
55	VEPELIBÉRICA - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	7.885.390,97	6.579.537,04	19,85%	
56	ANTÓNIO GOMES AMORIM, LDA	PORTO	7.804.751,78	7.502.838,97	4,02%	
57	JOAQUIM SOARES & PAULO, LDA	AVEIRO	7.788.795,18	7.471.964,53	4,24%	
58	MACOLUSA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	LEIRIA	7.787.755,65	7.116.123,29	9,44%	
59	OLIVEIRA MONTEIRO & SOARES, SA	PORTO	7.663.364,53	7.393.071,13	3,66%	
60	SISAL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	7.598.461,49	7.410.731,53	2,53%	
61	COELHO DA SILVA & CASTELO, LDA	PORTO	7.503.210,41	6.790.103,44	10,50%	
62	MATERIALIA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VIANA DO CASTELO	7.423.193,49	7.490.726,42	-0,90%	
63	MARIANO BRUM GOUVEIA & FILHOS, LDA	S.MIGUEL-AÇORES	7.394.053,13	6.576.960,65	12,42%	divendi
64	QUITERIO E QUITERIO, LDA	ALPIARÇA	7.266.239,67	6.491.453,73	11,94%	BigMat
65	RIBEIRO ESTEVES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	7.259.902,38	7.441.577,69	-2,44%	divendi
66	PINTO E FILHOS, LDA	ÉVORA	7.064.360,27	6.499.850,30	8,68%	BigMat
67	B2GREEN, LDA - FENDA	LUSTOSA/LOUSADA	6.982.488,37	5.245.927,23	33,10%	BigMat
68	J. PEREIRA RIBEIRO & FILHOS II, LDA	VIANA DO CASTELO	6.946.129,20	6.576.237,62	5,62%	
69	MARIA CLARA, MARQUES & FILHO, LDA	PORTO	6.873.663,47	6.688.715,34	2,77%	GAMMA
70	JAIME & MIGUEL, LDA	VIANA DO CASTELO	6.554.503,98	6.125.454,87	7,00%	
71	EDIMEL - MATERIAIS PARA EDIFICAÇÃO, LDA	LISBOA	6.540.749,82	5.953.477,35	9,86%	
72	COSTA PEREIRA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	6.405.573,00	5.978.781,34	7,14%	GAMMA
73	PAULO NETO - PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	6.360.198,09	6.071.519,12	4,75%	
74	DOMINGOS DOS SANTOS DA SILVA, LDA	VISEU	6.277.671,29	3.296.755,50	90,42%	
75	FRANCISCO LOURENÇO - MAT. DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	VIANA DO CASTELO	6.197.595,99	5.919.951,53	4,69%	
76	MFPG - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA, LDA	ILHA DA MADEIRA	6.193.395,76	5.567.283,50	11,25%	
77	CENTROTORNEIRAS, LDA	COIMBRA	6.147.916,82	6.086.964,39	1,00%	BigMat
78	EXPOGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	SETÚBAL	6.120.087,66	5.872.446,45	4,22%	
79	SOCIEDADE DE FERRAGENS PROGRESSO ALBICASTRENSE, LDA	CASTELO BRANCO	6.091.878,58	5.602.715,66	8,73%	divendi
80	COMERCIALIZAÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO HELBETA, LDA	CASTELO BRANCO	6.032.875,35	5.015.171,79	20,29%	BigMat
81	DAVID & NUNO, SA	BRAGANÇA	6.028.385,02	5.729.717,40	5,21%	divendi
82	IRMÃOS LOURENÇO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	5.892.189,24	5.661.707,42	4,07%	
83	VIEIRA & SOARES, LDA	PORTO	5.780.676,01	4.839.079,78	19,46%	GAMMA
84	MANUEL ESPÍRITO SANTO GRILO, LDA	PORTALEGRE	5.708.777,90	5.559.557,82	2,68%	
85	JONOBRAS MATERIAIS DE CONSTRUÇÂO, LDA	RIBAMAR	5.670.258,22	5.810.549,04	-2,41%	BdB
86	MÁRIO RIBEIRO & FILHOS, LDA	AVEIRO	5.502.595,88	6.106.038,57	-9,88%	
87	ANTÓNIO MARIA VELOSO & COMPANHIA SA	COIMBRA	5.478.193,09	5.012.492,36	9,29%	
88	ATILA - A.TRIGUEIRA & IRMÃO, LDA	PORTO	5.445.679,05	4.620.398,58	17,86%	divendi
89	FRANOVA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO FRANCISCO NOVAIS	BRAGA	5.439.566,00	5.296.885,14	2,69%	
90	MOSTRALUZ, LDA	VISEU	5.399.789,69	1.470.846,61	267,12%	divendi
91	FRANCISCO PÓVOA E HELENA, LDA	BEJA	5.390.318,87	5.017.010,17	7,44%	
92	LEALMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	LEIRIA	5.329.477,73	5.176.652,47	2,95%	
93	QUITÉRIO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	5.249.073,13	5.623.354,07	-6,66%	divendi
94	TOKA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	5.204.574,99	4.579.266,57	13,66%	BigMat
95	JACINTO FERREIRA CORREIA & FILHOS, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	5.137.823,38	9.457.104,30	-45,67%	
96	MACOIMBRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	COIMBRA	5.121.528,00	4.607.344,75	11,16%	
97	PICOVEN, LDA	-	5.114.528,71	4.872.969,94	4,96%	divendi
98	ILIDIO F. PRATA E FILHOS	SETÚBAL	4.938.590,83	5.131.682,96	-3,76%	
99	BRICODUTRA	-	4.938.257,19	4.230.350,55	16,73%	GAMMA
100	MARANTE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	SANTARÉM	4.890.678,43	4.538.003,42	7,77%	
101	MANUEL DOS SANTOS & FILHOS, LDA	GUARDA	4.787.254,03	5.072.711,77	-5,63%	GAMMA

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
102	MACOTEIVAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	4.722.307,06	4.730.938,57	-0,18%	divendi
103	ANTÓNIO VITORINO PEREIRA DE CAMPOS & IRMÃO, LDA	BRAGA	4.667.632,63	4.395.413,09	6,19%	GAMMA
104	MAJOFLAJA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	4.666.320,73	4.493.313,13	3,85%	
105	ISOPLAK MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	4.658.998,27	3.854.385,23	20,88%	BdB
106	PASSARINHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	4.569.645,76	4.711.216,00	-3,00%	
107	DAVID FERNANDES UNIPESSOAL, LDA	FUNCHAL-ISLA MADERIA	4.565.975,14	4.416.255,93	3,39%	
108	MARCOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	4.539.702,40	4.772.331,47	-4,87%	
109	A EXPORTADORA DE CHAVES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	4.499.571,92	4.427.446,94	1,63%	GAMMA
110	CANHA & FILHOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	ILHA DE SÃO MIGUEL	4.417.929,14	4.462.896,30	-1,01%	
111	MOREIRA & RODRIGUES, SA	VISEU	4.390.197,78	4.028.598,10	8,98%	
112	MACORAFAEL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	4.318.592,99	3.656.105,25	18,12%	GAMMA
113	MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DIAS, SA	PORTO	4.291.551,76	3.533.537,98	21,45%	GAMMA
114	MARMOCAIMA - MÁRMORES E GRANITOS, LDA	AVEIRO	4.270.317,20	3.984.749,45	7,17%	
115	MAT. DE CONSTRUÇÃO DE ANTÓNIO FERNANDES & FERNANDES, SA	CASTELO BRANCO	4.239.676,42	3.624.156,05	16,98%	GAMMA
116	MACOMINHO - MATERIAIS CONSTRUÇÃO DO MINHO, LDA	BRAGA	4.227.506,63	3.986.315,80	6,05%	GAMMA
117	CASA DO RIBEIRO II	-	4.089.085,61	3.438.696,98	18,91%	divendi
118	CASA RIOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	4.010.314,46	3.469.420,22	15,59%	
119	PILEU - CASA E CAMPO	LISBOA	4.007.141,00	-	-	divendi
120	MANUEL DA SILVA, SA	LEIRIA	3.988.599,70	3.726.412,61	7,04%	
121	MARTINS, CUNHA & CA, LDA	VILA REAL	3.961.687,18	3.745.585,51	5,77%	BigMat
122	FONTAÍNHAS REVEST, LDA	BRAGA	3.929.113,72	3.816.236,48	2,96%	
123	SANTIAGO & CA., LDA	GUARDA	3.924.156,31	3.913.629,66	0,27%	BigMat
124	HORÁCIO VIEIRA LEAL, LDA	LEIRIA	3.917.309,94	3.570.076,54	9,73%	divendi
125	LUSOCONTEK, LDA	LISBOA	3.893.024,48	3.664.459,91	6,24%	BdB
126	CASA ISIDORO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	3.877.941,20	3.613.273,57	7,32%	divendi
127	JOÃO BAPTISTA FERNANDES & FILHOS, LDA	-	3.851.078,27	4.364.106,87	-11,76%	BdB
128	EVAG - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	3.824.371,27	3.789.824,69	0,91%	
129	MONTAEL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E REPRESENTAÇÕES, SA	COIMBRA	3.798.888,90	3.435.928,27	10,56%	
130	OKGRÉS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	LISBOA	3.667.442,07	4.005.360,80	-8,44%	
131	A FORNECEDORA DO OUTEIRO, LDA	BRAGA	3.605.029,13	2.373.293,11	51,90%	divendi
132	MARIA ARMINDA MOREIRA, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	3.577.071,56	3.399.061,22	5,24%	
133	FAFBANHO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	3.572.876,09	3.066.536,28	16,51%	
134	NÓS-NORTE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	3.463.387,37	3.197.255,38	8,32%	
135	MACOMPROGRESSO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VISEU	3.452.121,74	3.341.801,79	3,30%	divendi
136	RUI ABRANTES & CIA	-	3.440.970,36	3.635.666,88	-5,36%	
137	SOLFIL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	FARO	3.419.613,96	3.290.238,14	3,93%	
138	BARROS & ALEXANDRE, SA	LEIRIA	3.341.108,69	2.992.380,13	11,65%	
139	P & H MATERIAIS DE CONTRUÇÃO,LDA	-	3.329.301,59	3.785.741,51	-12,06%	GAMMA
140	TOPBANHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	3.317.226,80	3.444.802,55	-3,70%	divendi
141	GERARDO MARTINS DE MENESES	ILHA TERCEIRA	3.292.792,56	3.632.096,43	-9,34%	
142	JOFEPER II – COM. E MAT. PARA A CONSTRUÇÃO , LDA	SANTARÉM	3.270.874,00	2.542.593,80	28,64%	BigMat
143	BERNARDO PEIXOTO DA MOTA & FILHOS, LDA	-	3.258.974,39	3.085.375,50	5,63%	
144	PICHELARIA MOUZINHO, LDA	BRAGA	3.157.232,34	4.657.020,36	-32,20%	
145	CRISOTUBOS	-	3.128.948,31	3.283.451,45	-4,71%	
146	SULCAVE - COMÉRCIO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	3.101.465,63	3.047.798,66	1,76%	divendi
147	MODESTO TEIXEIRA & FILHOS	-	3.084.140,00	3.088.429,50	-0,14%	divendi
148	MELO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGANÇA	3.008.686,65	2.946.296,75	2,12%	GAMMA
149	EDMARMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	3.002.869,39	2.844.832,93	5,56%	
150	ANTÓNIO MATOS, LDA	VIANA DO CASTELO	3.002.138,44	2.729.417,55	9,99%	
151	TECNOGESSO - COMÉRCIO E SERVIÇOS, UNIPESSOAL, LDA	ILHA DA MADEIRA	2.994.642,41	2.417.953,55	23,85%	
152	LIVE OUR STYLE, LDA	-	2.985.668,86	3.276.124,01	-8,87%	

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
153	ADRIAZUL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	2.932.648,41	2.396.593,68	22,37%	
154	NORBERTO GASPAR - COMÉRCIO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	2.927.647,71	2.559.199,80	14,40%	
155	ROCHA & CHAVES, SA	VISEU	2.920.862,26	2.543.332,43	14,84%	
156	MAXIARCOS, LDA	VIANA DO CASTELO	2.889.235,90	2.971.929,01	-2,78%	divendi
157	IRIAX MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	2.868.475,57	2.575.714,99	11,37%	GAMMA
158	RODRIGUES & NUNES, LDA	BEJA	2.866.367,93	2.681.090,78	6,91%	
159	DROGARIA NOGUEIRENSE, LDA	AVEIRO	2.860.551,14	2.880.601,36	-0,70%	
160	MATINFRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.802.219,02	2.903.148,78	-3,48%	
161	ALBERTO SILVA OLIVEIRA, LDA	AVEIRO	2.797.160,24	3.059.901,73	-8,59%	
162	TRANSCOLECAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SETÚBAL	2.779.626,82	2.290.076,32	21,38%	
163	ARMANDO SALGADO OLIVEIRA & COMPANHIA, LDA	BRAGA	2.742.478,57	2.771.626,68	-1,05%	BigMat
164	ARMANDO GOMES LINDO & FILHOS, LDA	AVEIRO	2.738.548,04	2.784.757,63	-1,66%	
165	GLOBALBRICO, LDA	PORTO	2.719.663,99	2.578.159,62	5,49%	
166	MANUEL ANTONIO GOMES & FILHOS, LDA.	CASTRO MARIM	2.715.539,65	2.220.548,38	22,29%	GAMMA
167	ANACLETO CARDOSO CAÇÃO UNIPESSOAL, LDA	BOM SUCESSO	2.710.679,08	2.416.849,73	12,16%	divendi
168	ANTÓNIO DA SILVA DOMINGUES & FILHOS, LDA	-	2.702.993,22	2.706.110,58	-0,12%	BdB
169	GABRIEL COSTA & FILHOS, LDA	LEIRIA	2.698.464,58	2.624.301,99	2,83%	
170	GUILHERME BASTO, SUCESSORES, LDA	BRAGANÇA	2.694.511,12	2.595.859,25	3,80%	BigMat
171	AMÂNDIO MACHADO & CA., LDA	VILA REAL	2.683.555,31	2.972.706,97	-9,73%	
172	ODIFERCOL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	2.667.460,04	-		GAMMA
173	ANTÓNIO TEIXEIRA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.631.608,44	2.576.732,49	2,13%	
174	HERMENEGILDO MORAIS PIRES UNIP., LDA	BRAGANÇA	2.625.353,55	2.422.071,90	8,39%	
175	SEJOMA SOCIEDADE CO..DE MAT. CONTRUÇAÕ CIVIL, LDA	-	2.621.364,98	2.297.770,84	14,08%	GAMMA
176	RITA & LUIS BOTINAS E FILHOS MATERIAIS DE CONSTRUÇAO LDA	-	2.614.823,00	2.261.191,00	15,64%	BigMat
177	BRICOPLAK - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LEIRIA	2.593.536,80	2.435.873,64	6,47%	
178	ANTÓNIO GREGÓRIO MIRA & JOSÉ GREGÓRIO MIRA, LDA	BEJA	2.592.001,87	2.648.902,22	-2,15%	
179	DROGARIA MODERNA ALCAINENSE, LDA	CASTELO BRANCO	2.578.762,38	2.382.489,41	8,24%	GAMMA
180	FLORÊNCIO RAMINHOS & FILHOS, LDA	-	2.577.954,46	2.593.013,55	-0,58%	BdB
181	AZULPASTEL, LDA	VILA REAL	2.573.109,25	2.997.515,39	-14,16%	
182	CARVALHO & MAIA, LDA	LEIRIA	2.514.148,21	2.416.018,21	4,06%	divendi
183	J. CARDOSO & FILHOS, LDA	COIMBRA	2.490.992,27	2.298.247,05	8,39%	
184	SAMPAIO & SILVA UNIPESSOAL, LDA	AVEIRO	2.468.474,69	2.347.196,29	5,17%	
185	COSTA & SA, LDA	VIANA DO CASTELO	2.458.518,00	2.351.139,24	4,57%	
186	PALPITE COMPLETO	-	2.453.194,50	2.161.071,57	13,52%	divendi
187	PAVISEQUA, MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	2.447.075,52	2.083.680,12	17,44%	divendi
188	SAZULI - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE CERÂMICAS E SANITÁRIOS	PORTO	2.436.652,19	2.314.667,64	5,27%	
189	BARRALEGRE, LDA	SANTAREM	2.424.867,70	2.192.104,31	10,62%	
190	MASOTAV, LDA	AVEIRO	2.424.848,03	2.509.951,54	-3,39%	BigMat
191	FREITAS & PEREIRA SOUSA, LDA	BRAGA	2.420.644,59	2.178.630,60	11,11%	divendi
192	J.M.S. PEREIRA & FILHOS, LDA	LEIRIA	2.395.043,34	2.248.047,11	6,54%	GAMMA
193	HEITOR DE CAMPOS AMOEDO, LDA	VIANA DO CASTELO	2.368.175,59	2.272.626,72	4,20%	GAMMA
194	LEAL TEIXEIRA, LDA	AVEIRO	2.338.105,48	2.237.020,66	4,52%	
195	AUGUSTO JOSE REIS MATA & FILHOS	-	2.336.944,06	2.228.504,35	4,87%	
196	AOMH - COMÉRCIO TINTAS, LDA	-	2.301.238,87	1.899.980,03	21,12%	GAMMA
197	NORPUTZ, EQUIPAMENTOS E MATERIAIS PARA A CONSTRUÇÃO	PORTO	2.283.862,29	2.181.237,20	4,70%	divendi
198	RODILUX	-	2.272.233,28	2.394.955,60	-5,12%	GAMMA
199	FERNANDES E CALADOS MATRIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	-	2.269.984,44	2.284.675,33	-0,64%	GAMMA
200	M.J. CARREIRA & FILHOS, LDA	-	2.252.424,93	2.108.711,67	6,82%	
201	SANITORRES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	2.252.163,47	2.291.473,24	-1,72%	
202	GRESDEMO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VISEU	2.243.173,31	2.041.841,62	9,86%	divendi
203	PREGIMAC - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTARÉM	2.243.097,29	1.999.932,70	12,16%	

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
204	MASTER RETOK, LDA	PORTALEGRE	2.243.096,16	2.033.502,33	10,31%	BigMat
205	ESBAM - MOSAICOS E AZULEJOS DA BEIRA, UNIPESSOAL, LDA	CASTELO BRANCO	2.220.117,55	2.138.740,89	3,80%	
206	VERDE SOALHEIRO	PORTALEGRE	2.213.897,96	2.317.875,30	-4,49%	
207	MANUEL ALMEIDA COSTA & FILHOS, LDA	VISEU	2.211.147,44	2.198.373,01	0,58%	divendi
208	MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO ERNESTO & LEÃO, LDA	PORTO	2.194.197,97	1.986.007,20	10,48%	GAMMA
209	MACODAL, LDA	COIMBRA	2.192.259,97	2.092.813,72	4,75%	
210	BRICOGESSOS, LDA	LISBOA	2.181.792,85	1.977.134,60	10,35%	
211	ANTÓNIO COIMBRA DAS NEVES, LDA	LISBOA	2.163.517,69	2.330.696,01	-7,17%	
212	MANUEL C.S.PEREIRA - UNIPESSOAL, LDA	PORTO	2.146.827,18	1.796.980,90	19,47%	
213	PINHALGRÊS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SETÚBAL	2.123.511,18	1.980.528,33	7,22%	GAMMA
214	LANÇA & FILHO, LDA	BEJA	2.091.294,75	2.154.249,81	-2,92%	
215	MACORIMA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DA RANHA, LDA	LEIRIA	2.087.078,47	1.803.907,00	15,70%	GAMMA
216	CARLOS SANTOS, LDA	LISBOA	2.054.208,57	1.868.782,42	9,92%	
217	REVESTIMENTOS FIGUEIREDO - PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS	GUARDA	2.044.924,83	1.972.105,41	3,69%	
218	M.CAÇADOR & CAÇADOR, LDA	SANTARÉM	2.032.110,34	2.000.223,22	1,59%	GAMMA
219	SALAZAR & VALE, LDA	BRAGA	1.997.915,08	2.188.624,12	-8,71%	
220	ANTÓNIO JOSÉ & FILHOS, LDA	COIMBRA	1.993.178,64	1.786.980,63	11,54%	
221	FLORIDO BRAGADESTE FERREIRA & FILHOS, LDA	SETÚBAL	1.984.074,06	1.831.505,45	8,33%	divendi
222	AZULEJOS DEL VADO, LDA	FARO	1.982.357,77	1.913.295,74	3,61%	
223	FERRAGENS E MATERIAIS CONSTRUÇÃO DO VALE DO SOUSA	PORTO	1.961.639,30	1.690.258,15	16,06%	
224	ALFAIATE & SANTOS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	ÉVORA	1.941.110,17	2.013.610,58	-3,60%	divendi
225	CURIÃO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	1.924.641,84	2.181.072,22	-11,76%	divendi
226	IRMÃOS FARIA DOS SANTOS, LDA	BRAGA	1.905.825,37	1.899.038,47	0,36%	GAMMA
227	S. E A. - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.896.997,97	1.942.862,24	-2,36%	
228	MODERNAÇÃO	COIMBRA	1.892.324,91	1.634.004,30	15,81%	
229	MODERNAÇÃO, LDA	-	1.892.324,91	1.634.004,30	15,81%	
230	FERNANDO TEIXIERA & FILHOS (AGRIFLOR)	VILA REAL	1.882.154,99	1.914.463,14	-1,69%	divendi
231	ESTUQUES FECHAS, LDA.	BRAGA	1.876.489,80	1.846.415,19	1,63%	BigMat
232	MACROFAL - COMÉRCIO DE GESSOS E MAT. PARA CONSTRUÇÃO	SANTARÉM	1.866.717,08	1.770.893,27	5,41%	
233	IDEALHOUSE - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	FARO	1.863.748,73	1.932.538,81	-3,56%	
234	AFONSO DE OLIVEIRA, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.849.402,45	1.610.645,02	14,82%	
235	A BLOQUEIRA DE MATOS, LDA	PORTO	1.841.665,58	1.988.100,57	-7,37%	GAMMA
236	SOCIRMÃOS - COMÉRCIO DE ARTIGOS SANITÁRIOS, LDA	BRAGA	1.832.873,09	1.743.851,63	5,10%	GAMMA
237	ARTUR LAGOELA & FILHOS - COMERCIO DE MAT. DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	1.810.901,69	1.792.517,16	1,03%	
238	AURYMAT BRICOLAGE E CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	1.806.902,91	1.237.416,52	46,02%	GAMMA
239	CENARIO ELEMTAR UNIPESSOAL LDA	ESMERIZ	1.803.300,61	1.460.197,63	23,50%	
240	ALBERTO PIRES PEREIRA & FILHOS, LDA	GUARDA	1.803.196,87	-	-	divendi
241	AGUIAR, IRMÃOS, LDA	VISEU	1.795.752,66	1.702.660,72	5,47%	
242	JOAQUIM CARDOSO CALDEIRA & FILHOS, LDA	GUARDA	1.783.445,81	1.881.519,42	-5,21%	BigMat
243	LUIS NUNES FERREIRA, UNIPESSOAL, LDA	SANTAREM	1.773.908,60	1.841.392,98	-3,66%	divendi
244	ARMAZENS SÃO SILVESTRE COMERCIO MAT. CONSTRÇAO, LDA	LEIRIA	1.773.392,00	-	-	BdB
245	J. P. TEIXEIRA - ARTIGOS DE DECORAÇÃO, LDA	AVEIRO	1.763.355,94	1.905.360,30	-7,45%	
246	ALDEIA DA BRICOLAGE, LDA	-	1.746.439,38	1.233.946,73	41,53%	divendi
247	SMC - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VILA REAL	1.741.381,03	1.845.455,58	-5,64%	GAMMA
248	ANNOPEI 2, LDA	BRAGA	1.738.999,32	1.865.991,42	-6,81%	
249	CECNOL - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	SANTAREM	1.732.063,97	1.340.771,22	29,18%	divendi
250	PARQUE S. TIAGO COMERCIO E SERVIÇOS, LDA	-	1.723.225,92	1.469.848,83	17,24%	GAMMA
251	DCMT - DECORAÇÃO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGANÇA	1.717.851,60	1.511.936,60	13,62%	
252	PAISAGENS INTERIORES, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	1.676.593,34	1.749.887,73	-4,19%	divendi
253	MACOSÊCO - REPRESENTAÇÕES DE MAT. DE CONSTRUÇÃO, LDA	COIMBRA	1.674.598,17	2.044.854,99	-18,11%	
254	ANDRADE, PIMENTA & CA. - REPRESENTAÇÕES, LDA	BRAGA	1.668.010,78	1.805.470,32	-7,61%	GAMMA

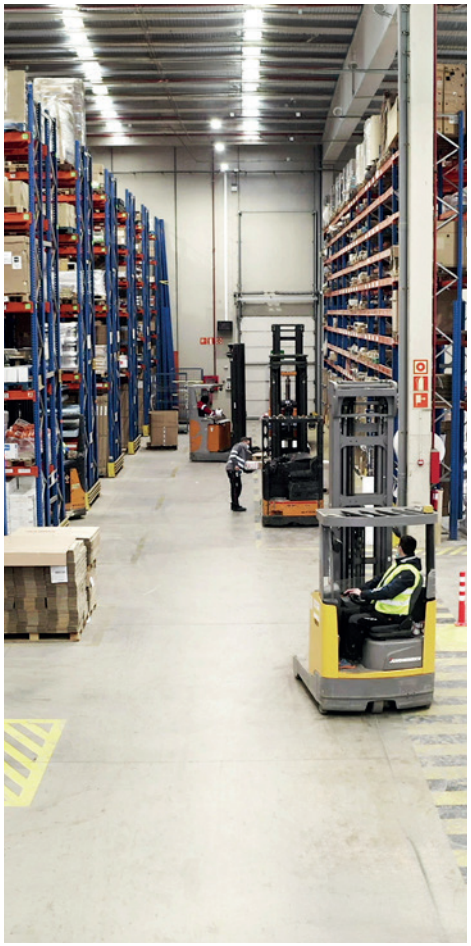
TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
255	COVELO & PINTO, LDA	SETÚBAL	1.654.024,59	1.712.998,78	-3,44%	
256	ENGIMOV UNIVERSAL S.A	-	1.643.296,48	1.660.041,96	-1,01%	
257	RICARDO & RICARDOS - COMÉRCIO DE MAT. DE CONSTRUÇÃO	GUARDA	1.623.776,00	1.656.355,18	-1,97%	BigMat
258	DEDEIRAS - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	ÉVORA	1.616.168,95	1.585.552,61	1,93%	
259	JOSÉ DA CUNHA & MARQUES - MAT. CONSTRUÇAO	-	1.613.410,47	1.483.326,41	8,77%	divendi
260	MATCONSTORE, LDA	GUARDA	1.593.021,69	1.611.777,39	-1,16%	BdB
261	SPLENDID PORPERITY LDA (4IN BANY, LDA)	LEIRIA	1.590.493,19	1.640.826,63	-3,07%	
262	CASA CUBAIXO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E DECORAÇÃO, LDA	BEJA	1.589.613,57	1.589.822,76	-0,01%	GAMMA
263	ARMANDO FREITAS & FILHOS, LDA	PORTO	1.565.324,66	1.390.875,44	12,54%	
264	SERROS AREIAS E BRITAS, LDA	502138416	1.556.621,72	1.588.019,32	-1,98%	
265	LEONEL JESUS DUARTE & FILHOS	GUARDA	1.547.000,00	-	-	divendi
266	3ASES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E REPRESENTAÇÕES, LDA	SETÚBAL	1.536.261,91	1.457.766,29	5,38%	divendi
267	DIAMANTINO MOTA GASPAR, LDA	LEIRIA	1.535.757,55	1.529.905,43	0,38%	
268	DECORBANHO, LDA	BRAGA	1.533.908,93	987.271,17	55,37%	
269	PAVILAMEGO - CONSTRUÇÕES E PAVIMENTOS DE LAMEGO, LDA	VISEU	1.532.893,72	1.219.504,50	25,70%	GAMMA
270	SANIREAL - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	1.532.684,42	1.435.000,41	6,81%	
271	JOÃO ANDRADE & FILHOS, LHA	-	1.532.027,88	1.370.726,71	11,77%	
272	CALDAS & RIBEIRO, LDA	LISBOA	1.499.656,41	1.572.814,39	-4,65%	
273	CARVALHO & AFONSO, LDA	LISBOA	1.498.793,50	1.444.630,97	3,75%	
274	MACOLIDE, LDA	-	1.489.437,92	1.282.167,05	16,17%	
275	RODRIGUES RAFAEL, LDA	LEIRIA	1.473.886,71	1.743.327,55	-15,46%	
276	GRÉSDIAS - COMÉRCIO DE REVESTIMENTOS E PAVIMENTOS, LDA	SANTARÉM	1.466.032,51	1.406.851,74	4,21%	GAMMA
277	JORGE BLOCO - FABRICA DE BLOCOS DA ILHA S. JORGE, LDA	-	1.459.078,43	1.240.610,79	17,61%	GAMMA
278	SAMUROSA, LDA	MASSAMÁ	1.445.882,58	1.318.351,86	9,67%	
279	QUINTA DOS VALES - AGRICULTURA E TURISMO, LDA	FARO	1.424.510,54	1.315.760,43	8,27%	
280	JOSÉ MANUEL O.BRISSOS, LDA	SETÚBAL	1.413.399,76	1.445.649,03	-2,23%	
281	MAVAMAT - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.379.760,05	1.434.617,18	-3,82%	
282	ARKO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	1.367.393,79	1.220.510,29	12,03%	
283	PEIXOTO & CUNHA, LDA	PORTO	1.358.262,39	1.629.596,75	-16,65%	
284	PAULO J. MORGADO HELENO, LDA	-	1.352.939,76	1.260.334,68	7,35%	divendi
285	DROGMAT, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.346.468,55	1.184.003,60	13,72%	divendi
286	ROCHA & BRITO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VIANA DO CASTELO	1.341.353,33	1.396.760,30	-3,97%	divendi
287	L.O.S. - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	1.325.034,82	1.277.383,69	3,73%	
288	ALBUMAT - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	FARO	1.314.241,15	1.305.888,68	0,64%	
289	HILÁRIO ANTÓNIO ALMEIDA, HERDEIROS, LDA	ÉVORA	1.313.095,07	1.464.231,16	-10,32%	divendi
290	CERAMICA FATIMA & COSTA, LDA	PORTO	1.309.976,74	1.225.329,42	6,91%	
291	PIMACON - PAIVA, INDÚSTRIA E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	1.306.589,21	1.270.977,82	2,80%	divendi
292	LUÍS ADRIANO RODRIGUES, LDA	ÉVORA	1.301.264,70	1.258.896,28	3,37%	BdB
293	MATERFREITAS-COMERCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	503184292	1.301.139,96	1.333.029,42	-2,39%	GAMMA
294	NEVES & RATO, LDA	AVEIRO	1.300.713,11	1.862.028,00	-30,15%	
295	MACOBAÇA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DE ALCOBAÇA, LDA	LEIRIA	1.292.218,98	1.317.666,44	-1,93%	divendi
296	MAJODIR	LISBOA	1.289.701,80	1.086.459,72	18,71%	
297	BLOKFORT, LDA	VISEU	1.288.745,03	1.469.309,19	-12,29%	GAMMA
298	ALMÉRIO & FILHOS, LDA	GUARDA	1.283.921,36	1.282.549,29	0,11%	
299	FREITAS & IRMÃOS, LDA	LEIRIA	1.260.368,95	1.257.802,32	0,20%	divendi
300	PROBLOC - SOCIEDADE IND. E COMERCIAL DE BLOCOS DE CIMENTO, LDA	-	1.256.606,35	1.108.723,28	13,34%	GAMMA
301	MANUEL MASCARENHAS & FILHOS, LDA	BRAGANÇA	1.231.607,67	1.155.472,41	6,59%	
302	BRICOFERREIRA, SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA	BEJA	1.227.542,33	1.374.654,59	-10,70%	BigMat
303	AZULMARMOL - REVESTIMENTOS, LDA	PORTO	1.222.297,16	1.676.357,23	-27,09%	
304	SILVESTRE & FILHOS, LDA	PORTO	1.198.285,54	759.616,25	57,75%	
305	DROGARIA DO CASAL, LDA	PORTO	1.195.268,55	1.063.115,71	12,43%	

TOP + 1 milhão
Armazéns de materiais de construção 2025 Portugal

	EMPRESA	DISTRITO	FATURAÇÃO 2025	FATURAÇÃO 2024	VARIAÇÃO	GRUPOS DE COMPRA
306	MATERMAXIME - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, UNIPESSOAL, LDA	LISBOA	1.188.821,49	1.118.646,15	6,27%	divendi
307	MACOVICTOR - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	AVEIRO	1.185.983,26	941.753,46	25,93%	GAMMA
308	STATUSGRAVITA - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	BRAGA	1.177.636,63	933.336,63	26,17%	
309	XIRAGRES, LDA	-	1.167.189,72	1.059.014,67	10,21%	
310	AZULEJOS DE ESPANHA	-	1.128.759,94	1.141.436,11	-1,11%	BdB
311	JOLEMOS - CERÂMICAS E SANITÁRIOS, UNIPESSOAL, LDA	BRAGA	1.127.632,50	1.030.967,27	9,38%	GAMMA
312	BRICOELVAS - BRICOLAGE E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTALEGRE	1.125.383,46	980.144,39	14,82%	divendi
313	ALVIGA MATERIAIS CONSTRUÇÃO CIVIL, LDA	-	1.113.695,50	1.294.527,24	-13,97%	GAMMA
314	FRANCISCO MARTINS NUNES, LDA	SETÚBAL	1.111.852,24	998.954,48	11,30%	divendi
315	PREVISOR	PORTALEGRE	1.111.473,07	1.052.149,24	5,64%	
316	VECTOR MERIDIAN, LDA	ALMANCIL	1.104.923,06	1.044.978,09	5,74%	
317	MACOMARES - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E TRANSPORTES, LDA	BRAGA	1.090.857,07	956.507,29	14,05%	divendi
318	MODERNAÇAO - GESSO DECORATIVO, LDA	COIMBRA	1.089.000,00	-	-	divendi
319	GOUVILAR - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DAS BEIRAS, LDA	GUARDA	1.080.564,13	956.006,80	13,03%	
320	DOMINGOS DIAS PINTO, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.076.527,50	1.054.756,45	2,06%	GAMMA
321	JOÃO ANTONIO VIEIRA LOURENÇO, LDA	-	1.071.656,38	881.716,21	21,54%	
322	M.P. SILVA & FILHOS, LDA	SANTAREM	1.071.280,09	1.041.127,41	2,90%	
323	MARGARIDA RIBEIRO & FILHOS, LDA	PORTO	1.068.010,70	967.726,93	10,36%	
324	JOSÉ MANUEL DOS SANTOS & FILHOS, LDA	BRAGA	1.063.654,24	1.081.016,58	-1,61%	GAMMA
325	GOMES, CERQUEIRA & FILHOS, LDA	VIANA DO CASTELO	1.045.100,01	1.087.474,99	-3,90%	
326	RESENDE FRAMEGAS	AVEIRO	1.040.000,00	-	-	divendi
327	MARIO FONSECA MENDES LDA	CASTELO BRANCO	1.033.393,91	742.896,76	39,10%	divendi
328	SANOLAR LDA	-	1.022.897,90	865.310,38	18,21%	GAMMA
329	ANTONIO DA SILVA CAMPOS & FILHOS,LDA	-	1.020.102,51	961.710,17	6,07%	divendi
330	APRÍGIO MANUEL DA SILVA LEAL, UNIPESSOAL, LDA	PORTO	1.019.693,57	785.293,69	29,85%	
331	J.S. CURADO	SETÚBAL	1.015.000,00	-	-	divendi
332	SERVIRODRIGUES, UNIPESSOAL, LDA	VISEU	1.006.498,33	785.139,79	28,19%	
333	MODELO - DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	PORTO	-	141.443.923,70	-	
334	CASA ALVES - MATERIAS DE CONSTRUÇÃO, LDA	BRAGA	-	12.305.719,50	-	
335	MACOVEX - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	VISEU	-	12.102.168,98	-	
336	MATEMATIVERSO, UNIPESSOAL, LDA	FARO	-	11.723.306,40	-	
337	MÓVEIS E MATERIAIS PARA DECORAÇÃO E CONSTRUÇÃO CIVIL	SETÚBAL	-	10.568.003,97	-	
338	AVELINO DA SILVA CORREIA & FILHOS, SA	-	-	7.887.210,11	-	GAMMA
339	LINO COELHO - COMÉRCIO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	-	7.885.096,46	-	
340	OVARMAT - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, SA	AVEIRO	-	7.280.345,43	-	
341	FERREIRA, LDA	ILHA DA MADEIRA	-	5.366.906,97	-	
342	ALBANO JOÃO & FILHOS, LDA	AVEIRO	-	4.591.518,39	-	
343	GRUDAFIL - COMERCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	VILA REAL	-	3.612.233,54	-	
344	TINTAS VARMOL, LDA	GUARDA	-	3.027.338,62	-	
345	FLAVIGRÉS, SA	VILA REAL	-	2.853.331,55	-	
346	MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO ESTRELA DE SANTO AMARO, LDA	CASTELO BRANCO	-	2.273.083,60	-	
347	JOSE MANUEL DANTAS UNIP., LDA	PORTO	-	2.243.786,07	-	divendi
348	BUNHOCENTRO - COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	COIMBRA	-	1.900.353,22	-	
349	CASA MUNDO MATERIAIS DE CONSTRUÇAO	-	-	1.620.115,98	-	GAMMA
350	FERNANDO RIBAU, LDA	AVEIRO	-	1.514.858,16	-	
351	GRESVILMAT, UNIPESSOAL, LDA	VISEU	-	1.497.870,37	-	
352	FAMOSANGRA - COM. DE ARTIGOS CONST. CIVIL	-	-	1.455.150,17	-	
353	WEPAD - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	-	1.392.391,00	-	
354	SOMACOTA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	-	-	1.278.818,84	-	GAMMA
355	TONS DE BANHO - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	LISBOA	-	1.269.254,16	-	
356	MACOTIRSO - SOCIEDADE DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LDA	PORTO	-	1.223.595,86		

Mais de 35 anos de experiência
não cabem aqui...



Plataforma própria de logística integral

/ mais de 50 000 referências em stock
/ 2 entregas semanais
/ sem custos nem quantidades mínimas



Exposição

/ design integral
/ otimização do espaço
/ marcas de renome



Autoatendimento Construção 2.0

/ gama profissional e especializada
/ tudo em stock
/ rapidez na entrega e na montagem

...mas sim para onde este QR te leva

GAMMA GROUP

A primeira central de compras
desde 1989

A BigMat Centrotorneiras aposta na satisfação dos seus clientes

O armazém distribuidor de materiais de construção BigMat Centrotorneiras está situado na cidade de Coimbra. Este distribuidor surgiu em 1990 como uma empresa dedicada à venda de materiais de construção e também como uma referência para quem procura diversas soluções no setor do bricolage.



▲ Instalações da BigMat Centrotorneiras em Coimbra.

Desde a sua fundação, uma das bases do seu crescimento tem sido a aposta na fidelização e na satisfação dos seus clientes, **uma aposta assente na filosofia de procurar sempre uma relação qualidade/preço ideal** em todos os seus produtos. Neste sentido, a sua gama de produtos está sempre orientada para satisfazer as necessidades dos seus clientes, tanto profissionais como particulares. As suas instalações estão situadas numa zona com excelentes ligações de transportes, onde dispõe de uma ampla e luminosa área de exposição de cerâmica, casas de banho e cozinhas; e também de outras áreas bem diferenciadas dedicadas à canalização, climatização, eletricidade, bricolage e ferramentas, bem como a materiais de construção em geral.



A BigMat Centrotorneiras oferece também uma vasta gama de serviços de instalação:

- Remodelação total de casas de banho e cozinhas.
- Serviços de carpintaria em cozinhas, pavimentos e roupeiros.
- Instalação de paineis solares, recuperadores de calor e salamandras.
- Instalação de janelas de sotão.
- Instalação de resguardos, móveis de banho, e outros artigos sanitários (torneiras, lavatórios, etc.)
- Substituição de canalizações.

Para avaliação das condições do serviço a efectuar deslocamo-nos ao local.

A BigMat Centrotorneiras passou a fazer parte do Grupo BigMat em 2014

À frente da empresa está Vitor Ribeiro





◀ Área de exposição de cerâmica, casas de banho e cozinhas.

BigMat®

Atreve-te a fazer parte DE ALGO MAIOR



8 centros logísticos, +12.000 referências em stock, **+550 fornecedores** homologados.

Marca **BigMat** com **1.200 referências de alta qualidade e diferenciação.**

Todos os serviços para impulsionar o teu negócio: desenvolvimento do ponto de venda, marketing, recursos humanos e muito mais.

Uma rede que liga mais de **360 pontos de venda.**

Faz parte da maior central de compras de materiais de renovação e construção como sócio e proprietário da BigMat.

Jofeper, o legado de uma vida de José Ferreira Pereira

O sócio da BigMat comemora 41 anos de percurso empresarial, combinando as raízes familiares em Leiria com o potencial da rede internacional.



▲ Instalações da BigMat Jofeper em Fátima.

Em 1985, após nove anos de serviço na Marinha de Guerra em Lisboa e uma vasta experiência de 16 anos como responsável pelas compras no setor, **José Ferreira Pereira decidiu dar o salto para o empreendedorismo independente**. Desse impulso nasceu em Loureira (Santa Catarina da Serra, Leiria) a empresa **Jofeper** (acrónimo do seu nome), uma empresa dedicada ao fornecimento de materiais de construção que, neste ano de 2026, celebra o seu 41.º aniversário.

O que começou por ser uma iniciativa individual, numa época em que «tudo se fazia à mão e por telefone, procurando os clientes um a um», consolidou-se hoje como um grupo empresarial de referência regional. A empresa conta atualmente com 15 colaboradores e diversificou a sua atividade em duas áreas operacionais: **Jofeper II**, focada no comércio de materiais para a construção e remodelação, e **Jofeper**, orientada para a gestão patrimonial e imobiliária.

Com muita experiência de trabalho e um sorriso nos lábios**, aos 86 anos José Ferreira Pereira fala com o coração,** lembrando que sempre procurou ser afável e correcto com os clientes, mesmo quando os tempos eram mais duros, e vida mais incerta. Retirado da gestão laboral, afirma não pensar muito no futuro. “Só quero que sejam felizes e que sejam amigos uns dos outros. É o principal”.

A evolução do negócio: da venda tradicional ao modelo BigMat

Durante as décadas de 80 e 90, e em pleno auge da construção na região de Leiria-Fátima, a empresa baseou o seu crescimento na relação direta com pequenos empreiteiros, pedreiros e promotores locais. Com o passar dos anos e a transformação do perfil do comprador (em que as grandes construtoras e gabinetes de engenharia ganharam peso face ao cons-

Há uma década, a Jofeper deu um passo decisivo na sua estratégia de modernização ao integrar-se na rede BigMat. Atualmente, a gestão executiva da empresa está nas mãos da segunda geração da família, composta pelos seus quatro filhos: José, Luís, Sílvia e Pedro







▲ Detalhe da celebração do 41.º aniversário da BigMat Jofeper.



◀ Da esquerda para a direita: João Gomes, coordenador da BigMat; e os quatro filhos de José: Sílvia, Luís, José Manuel e Pedro Pereira.

▶ José Ferreira Pereira, emocionado, rodeado pelos seus quatro filhos.



trutor tradicional), **a empresa soube adaptar a sua estrutura comercial às novas exigências do mercado**.

Há uma década, a Jofeper deu um passo decisivo na sua estratégia de modernização **ao integrar-se na rede BigMat**. Esta aliança permitiu à empresa familiar alargar as suas áreas de negócio através da abertura de uma loja de autoatendimento dedicada a artigos de bricolage, jardinagem e equipamento, respondendo tanto às necessidades do cliente profissional como do consumidor final.

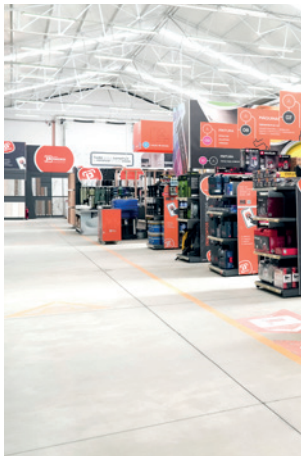
Continuidade geracional e compromisso social

Após se afastar da gestão quotidiana aos 86 anos, José Ferreira Pereira destaca a importância de ter construído um projeto baseado na proximidade, na fidelidade aos fornecedores e na ética comercial. Atualmente, **a gestão executiva da empresa está nas mãos da segunda geração da família, composta pelos seus quatro filhos: José, Luís, Sílvia e Pedro**.

A par da sua faceta empresarial, o fundador da Jofeper também manteve uma ligação estreita com o desenvolvimento local, **sendo um dos impulsionadores da Associação para o Desenvolvimento Social de Loureira (ADSL),** entidade que presta serviços de centro de dia, creche e apoio domiciliário na região. Olhando para trás, acredita que não teria feito nada de diferente e não tem nada de que se arrependa. José sempre optou pelo caminho mais difícil: lutar pelos seus objetivos sem prejudicar ninguém no processo.

Casa Peixoto renova Loja PRO de Aveiro





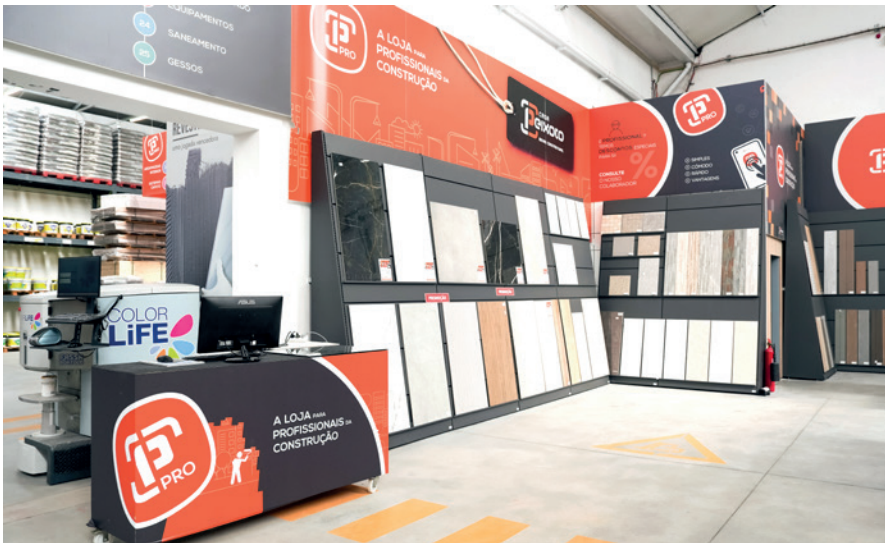
A Casa Peixoto, empresa nacional de referência no comércio de materiais de construção, renovação, decoração, bricolage e jardim, concluiu a renovação da sua Loja PRO de Aveiro, a primeira unidade deste conceito inaugurada pela rede a nível nacional.

A intervenção permitiu reorganizar o espaço de venda, melhorar a circulação e reforçar a capacidade de exposição, incluindo uma nova área de aproximadamente 330 m² dedicada a sanitários, pavimentos e revestimentos. Com mais stock disponível e uma oferta alargada, **a loja pretende proporcionar uma experiência de compra mais funcional e responder de forma mais eficaz** às necessidades dos profissionais e dos consumidores particulares da região.

Inaugurada há cerca de cinco anos, a Loja PRO de Aveiro marcou o início deste conceito na Casa Peixoto. A experiência adquirida ao longo da operação permitiu identificar oportunidades de melhoria, posteriormente aplicadas e testadas na Loja PRO de Palmela. A renovação agora concluída em Aveiro integra essa aprendizagem e apresenta uma versão atualizada do conceito, alinhada com as necessidades atuais dos clientes.

Com 1.700 m² de área de exposição coberta e um parque exterior com cerca de 3.600 m², **a loja foi reorganizada para tornar a circulação mais intuitiva, facilitar a identificação das diferentes famílias de produtos** e aumentar a capacidade de exposição. A intervenção incluiu ainda o reforço da imagem corporativa da marca no ponto de venda.

"Aveiro foi onde o conceito Loja PRO nasceu e é com especial orgulho que apresentamos uma loja renovada. Tudo o que aprendemos nestes cinco anos, com os nossos clientes



▲Diferentes zonas do novo ponto de venda totalmente renovado



Primeira loja deste conceito na rede reabre com um espaço reorganizado, maior disponibilidade de stock, novas gamas de produtos e uma área de exposição de 330 m² dedicada a sanitários, pavimentos e revestimentos





e as nossas equipas, está agora refletido neste espaço: mais stock, mais gamas e uma organização pensada para quem precisa de encontrar o que procura de forma rápida. **Queremos ser o parceiro de confiança dos profissionais da região e, ao mesmo tempo, uma loja onde os particulares encontram aconselhamento e soluções para a sua casa", afirma Luciano Peixoto, diretor-geral da Casa Peixoto**.

O espaço integra um showroom com ambientes de casa de banho que permitem visualizar as soluções e apoiar a escolha dos produtos. As coleções de pavimentos e revestimentos foram igualmente atualizadas, incluindo novidades alinhadas com as tendências do mercado.

Na área da construção, a loja reforçou o stock de produtos essenciais para obra, renovação e manutenção, abrangendo soluções para fachadas, coberturas, isolamento, argamassas e sistemas técnicos. A oferta inclui também marcas de referência nacionais e internacionais, com o objetivo de facilitar o acesso aos materiais necessários e dar uma resposta mais rápida às exigências dos trabalhos de instalação, manutenção e reparação.

A renovação **trouxe ainda uma área dedicada aos equipamentos de climatização, que inclui bombas de calor**, ar condicionado, salamandras, recuperadores de calor e emissores térmicos.

A exposição está organizada por tipologia de produto, facilitando a comparação entre soluções e destacando aspetos como a eficiência energética, o preço e o desempenho ambiental. Com esta renovação, **a Casa Peixoto reforça a aposta no conceito Loja PRO**, procurando disponibilizar em Aveiro uma oferta mais abrangente, maior disponibilidade de produtos e um espaço de compra mais organizado e funcional, que responda às necessidades dos profissionais da construção e dos consumidores particulares.



Também é notícia...

BARCELONA ACOLHERÁ A NOVA EDIÇÃO DO GAMMA CONNECTING 2027

O GAMMA GROUP anunciou a realização do GAMMA Connecting 2027 no próximo dia 29 de abril, na cidade de Barcelona, um evento que voltará a reunir associados, fornecedores e a equipa central no principal encontro de negócios, networking e inovação da empresa.

Depois de se ter consolidado como uma das iniciativas mais valorizadas pelas lojas associadas, o GAMMA Connecting voltará a reunir, ao longo de um dia, os principais fabricantes e marcas do setor num ambiente concebido para promover oportunidades de negócio, a partilha de conhecimentos e a criação de sinergias entre todos os participantes.



▲ Barcelona toma o testemunho de Valência e Málaga para dar continuidade ao compromisso do GAMMA GROUP de criar espaços de encontro que impulsionem o crescimento e a competitividade dos seus associados.



O BIGMAT DAY 2027 REUNIRÁ O SETOR NA FERIA VALENCIA NOS DIAS 2 E 3 DE MARÇO

O Grupo BigMat anunciou que a **XIX edição do BigMat Day** se realizará nos dias **2 e 3 de março de 2027** na cidade de Valência, mais concretamente nas instalações da **Feria Valencia**. O evento coincide com o **30.º aniversário da empresa** e reunirá sócios, associados, fornecedores e equipas do Grupo em torno dos temas dos negócios, da inovação e da colaboração no âmbito da distribuição de materiais para a construção e a renovação.

O BigMat Day 2027 contará com uma **programação especial por ocasião do 30.º aniversário**, com especial atenção aos fornecedores, em reconhecimento ao apoio que prestam ao Grupo.

O BigMat Day 2027 manterá a sua essência como ponto de encontro entre sócios, fornecedores e equipas do Grupo, e evoluirá em três direções:**Negócio**, **Digitalização e Rede:** espaços de *networking* para reforçar a relação entre fornecedores, sócios e equipas.

VANDA CARREIRO É A NOVA DIRETORA COMERCIAL EDE OPERAÇÕES DA CASA PEIXOTO

A Casa Peixoto reforçou a sua estrutura com a nomeação de Vanda Carreiro como nova Diretora Comercial e de Operações. No âmbito das suas novas funções, Vanda Carreiro terá como missão modernizar e fortalecer a estrutura comercial da Casa Peixoto, agilizando processos e promovendo uma maior integração entre a operação comercial externa e a rede de lojas da empresa. Este trabalho acompanhará também a expansão da marca, que inclui a abertura de um novo showroom em Lisboa.

Com mais de 25 anos de experiência na área comercial, incluindo mais de uma década dedicada à liderança de equipas comerciais nos setores do retalho e da distribuição de materiais de construção, a nova gestora coloca agora a sua vasta experiência ao serviço do crescimento e consolidação da Casa Peixoto.



▲ Vanda Carreiro é formada em Gestão Comercial e Liderança pelo IPAM e possui uma pós-graduação pela Esade Business School Madrid/Barcelona.



Para jogar com os grandes, melhor como um time

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

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

EXCLUSIVIDADE NA ÁREA

SEM PERMANÊNCIA

QUALIDADE divendi

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

T. 868 948 784
M. 631 116 358

Info@divendi.es
www.divendi.es

divendi
central de compras

JOSÉ LUIS GUIBERT

DIRETOR-GERAL DA EGA PERFIL

José Luis Guibert Bayona, de 50 anos, é casado e pai de duas filhas. Titular de um diploma em Ciências Empresariais e de uma licenciatura em Administração e Gestão de Empresas pela UPNA, a sua carreira profissional teve início no ano de 2000 na PERFIL ESPAL S.L., uma pequena empresa familiar fabricante de perfis para o setor agrícola (treliças para vinhas).

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: L'informatiu



Quem é o Grupo Amixalan?
A Amixalan é um grupo empresarial multissetorial originário de Navarra, composto por empresas dos setores energético, industrial e da construção.
Apostamos no desenvolvimento do tecido empresarial e na preservação e criação de emprego de qualidade, criando um ecossistema de empresas que partilham sinergias, visão e operatividade para ter impacto no mercado global.

O que significou para a EGA Perfil passar a fazer parte deste Grupo?
A integração no GRUPO AMIXALAN trouxe novos desafios (mercados, produtos, setores) e, para tal, foi aprovado um plano de investimento para 2024-2027, orientado para o setor fotovoltaico e para o desenvolvimento e internacionalização do setor da construção
Desde a integração no GRUPO AMIXALAN, a EGA PERFIL alcançou os seguintes marcos
• Abertura de filiais comerciais em França e no Reino Unido
• Três setores de atividade (agricultura, construção e energia fotovoltaica)
• Novas linhas de produção
• Alcançar uma capacidade de produção de cerca de 100 000 toneladas métricas por ano
• Aumento do quadro de pessoal em 30%

Parabéns por estes primeiros 25 anos…
Muito obrigado. A verdade é que é um orgulho poder celebrar estes 25 anos e esperamos poder celebrar muitos mais. Foram 25 anos de trabalho árduo por parte de cada uma das pessoas que integram a EGA PERFIL, mas que nos levaram até ao que somos hoje: uma das principais empresas de Navarra no setor dos perfis a frio e um dos grandes intervenientes nacionais no mercado dos perfis para gesso cartonado.
Estou certo de que ainda temos muitos mais anos pela frente, porque as novas gerações que já se estão a integrar têm muito potencial e, todos juntos, continuaremos a fazer da EGA PERFIL uma empresa de referência.

Como definiria a importância que a equipa teve nestes 25 anos?
Absoluta. Não há dúvida de que, para as empresas, é muito importante ter um bom produto, bons meios de produção, cumprir os prazos de entrega, etc., mas tudo isto sem uma boa equipa por trás é muito difícil de concretizar e é isso que temos na EGA PERFIL.
As empresas são constituídas pelas pessoas que nelas trabalham e que fazem parte do seu capital humano e, felizmente, na EGA PERFIL contamos com elas e trabalhamos para que continuem a ser um pilar da empresa.

Fale-nos dos produtos da EGA Perfil.
Atualmente, a EGA PERFIL atua principalmente em três setores: AGRÍCOLA, com perfis para treliças de vinha; CONSTRUÇÃO, com perfis para divisórias de gesso-cartão, fachadas e estruturas de aço; e FOTOVOLTAICA, com perfis para estruturas fixas e seguidores solares, todos fabricados em aço com diferentes qualidades, espessuras e revestimentos, através de um processo de perfilagem a frio.

Como definiria a sua atual posição no mercado?
Atrever-me-ia a dizer que, neste momento, a EGA PERFIL é uma das empresas mais importantes a nível nacional nos setores em que está presente. Temos o desafio da internacionalização, um desafio que nos é imposto pelo tipo de produto que fabricamos e que, infelizmente, limita os mercados em que podemos ser competitivos, sobretudo neste momento em que os custos logísticos dispararam.

Há alguma inovação ou novidade de produto no horizonte?
Sim, neste momento estamos a trabalhar num novo sistema construtivo chamado Steel Frame, que ainda não tem um grande volume de mercado em Espanha, mas estou convencido de que, no futuro, terá um crescimento significativo.
O Steel Frame utiliza estruturas de aço e abrange a conceção e a instalação dos componentes. Trata-se de um sistema de «construção a seco» que utiliza perfis de aço galvanizado do tipo «C» e «U».
A sua estrutura leve e resistente é composta por uma série de perfis que são montados para formar o esqueleto da construção. Este método permite uma construção rápida e eficiente, reduzindo os prazos de obra e os custos associados. Além disso, o Steel Frame é altamente duradouro, resistente a pragas e fungos, e contribui significativamente para a eficiência energética dos edifícios.

Que tipo de materiais utiliza?
Ao contrário da construção tradicional, que utiliza materiais pesados como o betão e a alvenaria (tijolos, blocos, pedras...), o Steel Frame utiliza elementos de aço muito leves, industrializados e preparados em fábrica para posterior montagem no local da obra.
Esta tecnologia permite criar estruturas leves, resistentes e duradouras, com uma grande flexibilidade de conceção. Além disso, o **sistema estrutural Steel Frame** destaca-se pela rapidez de execução, menor impacto ambiental e excelentes propriedades de isolamento térmico e acústico. Ao contrário da construção tradicional em betão, o sistema Steel Frame não só cumpre a sua função estrutural, como também dá forma à construção, pelo que não são necessários trabalhos de alvenaria posteriores.
Além disso, colaboramos com uma empresa de engenharia especializada

▼Instalações da EGA PERFIL na localidade de Villatuerta, em Navarra.



no sistema Steel Frame para adaptar ao mesmo projeto elementos que possam ter sido definidos noutros materiais ou para os desenvolver de raiz com o referido sistema. Assim, iremos disponibilizar aos nossos distribuidores sessões de formação e instalação, para que possam convidar os seus principais clientes e estejam aptos a recomendar o sistema. Estamos também a trabalhar em possíveis colaborações com empresas que atuam na construção industrializada, quer seja no que diz respeito aos interiores das mesmas, quer à estrutura.

Como avalia a situação atual do setor da construção em Portugal?
A situação atual do setor da construção civil em Portugal enfrenta vários desafios que exigem atenção imediata. Entre os principais problemas encontram-se a escassez de habitação, o aumento dos custos dos materiais e, consequentemente, o aumento do preço das habitações, o que está a tornar cada vez mais difícil, nos dias de hoje, o acesso à primeira habitação, seja através da compra ou do arrendamento.
Todos estes fatores estão a influenciar a rentabilidade das empresas de construção e, além de tudo o que foi referido anteriormente, há ainda de se acrescentar o problema da mão-de-obra.

Qual deve ser o papel da distribuição neste novo cenário futuro?
A distribuição é fundamental; é a forma de conferir valor acrescentado aos diversos produtos presentes no mercado, uma vez que são os distribuidores que definem o sistema, contribuem com conhecimentos técnicos, etc.; em suma, valorizam os fabricantes.

Alguma reflexão final para partilhar com todos os profissionais do setor.
Penso que o setor da construção, pelas razões expostas anteriormente, tais como a falta de mão-de-obra ou os novos sistemas de construção, enfrenta novos desafios e novas formas de trabalhar (a construção industrializada é um exemplo) e, para tal, a formação é muito importante.



▲Novo sistema de construção Steel Frame, uma tecnologia que permite criar estruturas leves, resistentes e duradouras, com grande flexibilidade de conceção.

Elektro3 impulsiona a expansão das empresas de construção facilitando a integração de serviços de drogaria e bricolagem



A distribuidora ibérica **Elektro3** reforça a sua estratégia de apoio ao tecido empresarial luso, oferecendo às empresas de construção e obras públicas uma oportunidade sólida para diversificarem o seu portfólio de negócios. Através da plataforma especializada **queroumadrogaria.pt**, a empresa disponibiliza um modelo de negócio altamente rentável e sem as amarras do sistema de franchising tradicional. Uma equipa técnica qualificada acompanha o parceiro em todas as etapas, assumindo desde o estudo de viabilidade inicial até à montagem física e entrega do espaço comercial pronto a faturar.

Oportunidade estratégica: A rentabilidade da venda cruzada

Para as empresas que já atuam no setor da construção, a segurança de incorporar uma drogaria representa uma evolução natural muito lucrativa. Este modelo permite aproveitar as estruturas e armazéns existentes para atrair novos perfis de clientes e potenciar a **venda cruzada** (*cross-selling*). O construtor deixa de depender exclusivamente das flutuações das obras e passa a dispor de um negócio de retalho sólido, com procura diária e contânua.

A proposta da Elektro3 destaca-se no mercado por garantir a total independência do empresário, que mantém sempre a sua marca própria, identidade comercial e autonomia na tomada de decisões, livre de taxas, royalties ou vínculos contratuais asfixiantes.

▲ Centro Logístico da Elektro3 na localidade de Vilaseca- Salou (Tarragona). O Centro dispõe de um total de 15 000 m², dos quais 8 000 estão destinados exclusivamente a armazém para gerir um total de mais de 25 000 referências.

Soluções integrais “chave na mão” com montagem incluída

O serviço foi desenhado para eliminar qualquer barreira técnica ou operacional de entrada. A equipa de profissionais da Elektro3 encarrega-se de todo o trabalho operacional:



- **Estudo e Planeamento**: Análise rigorosa do mercado local e desenho da distribuição inteligente do mobiliário para maximizar as vendas.
- **Montagem Comercial**: Instalação e montagem completa de todos os sistemas de exposição e estruturas comerciais testadas para o ponto de venda.
- **Marketing e Design**: Criação de toda a imagem corporativa, sinalética, vinis para as montras e fardamento personalizado para os funcionários.
- **Financiamento à Medida**: Um departamento administrativo realiza análises personalizadas para oferecer facilidades de pagamento adaptadas a cada projeto.

Showroom de 4.000 m²: Visitas organizadas e loja demo de 300 m²

Como pilar central da transparência e segurança na tomada de decisões, a Elektro3 dispõe de um espetacular **Showroom de 4.000 m²**, desenhado para que as empresas de construção possam visualizar e planear o seu futuro negócio.

A distribuidora organiza **visitas personalizadas e guiadas** para os seus clientes, proporcionando uma experiência prática imersiva. No interior deste complexo, os empresários podem explorar uma **loja demo de 300 m² totalmente funcional**. Este espaço real permite-lhes ver e tocar no resultado final exato da sua futura drogaria, compreender a distribuição por secções e receber **formação profissional direta** em áreas cruciais como técnicas de venda, gestão de produto e vitrinismo.

Tecnologia digital ao serviço do novo ponto de venda

A transformação física é complementada por um ecossistema digital avançado, pensado para que a gestão da drogaria seja simples e não interfira na atividade principal de construção da empresa:

- **Um dos Portais B2B mais potentes do mercado**: Disponibilização de uma plataforma profissional onde o cliente realiza toda a operativa diária de forma ágil e 100% autónoma. A partir deste painel, além de gerir encomendas e faturas, o próprio cliente tem a capacidade de **criar e personalizar os seus próprios folhetos promocionais** de forma totalmente independente.
- **Criação de Website de E-commerce Totalmente Gratuito**: A Elektro3 desenvolve e entrega ao cliente uma página web de e-commerce totalmente personalizada e sem qualquer custo de criação. Esta loja online própria é totalmente automatizada, conta com acesso a mais de **26.700 referências** atualizadas diariamente e está interligada ao TPV físico para permitir vendas automáticas 24 horas por dia, 7 dias por semana.
- **Gestor de Conteúdos Automático para Redes Sociais**: Sistema digital inovador que gera de forma automática e gratuita vídeos verticais e imagens promocionais prontos a publicar no Instagram, TikTok e YouTube.
- **Integração Avançada via API**: Serviços de API robustos que alimentam de forma automática as páginas web ou os sistemas de gestão internos das próprias empresas de construção.
- **Consulta de Stock em Tempo Real**: Sincronização digital contínua que permite conhecer a disponibilidade exata e imediata de cada artigo diretamente nos armazéns centrais da distribuidora.
- **Ecrãs Táteis Interativos**: Soluções digitais integradas que ocupam apenas um metro quadrado na loja para os clientes navegarem no catálogo geral.
- **Montras Digitais**:Dinamização da fachada comercial através de ecrãs que exibem vídeos e campanhas promocionais.
- **Serviço de Dropshipping Industrial e de Grande Volume**: Solução logística avançada para coordenar o envio direto de materiais volumosos, pesados ou paletizados da distribuidora para o cliente final ou local da obra, otimizando os tempos e eliminando custos de dupla manipulação.

Com o suporte logístico de excelência da Elektro3, que garante o abastecimento e entregas rápidas num prazo de **24 a 48 horas**, o canal de construção ganha um aliado estratégico para diversificar as suas receitas com total segurança, estabilidade e alta rentabilidade a longo prazo.



COLOTOOL sobre rodas: um showroom que leva as ferramentas até ao ponto de venda

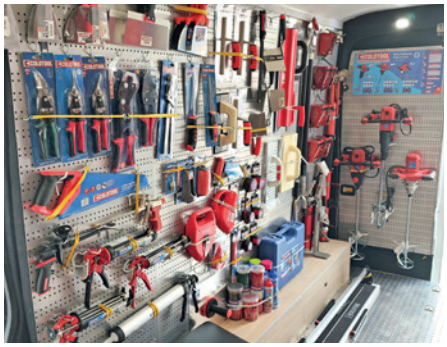
O showroom móvel da COLOTOOL aproxima a experiência de produto de distribuidores e profissionais através de visitas e jornadas dinâmicas com demonstrações e formações.

Na COLOTOOL, acreditamos que existem ferramentas que precisam de algo mais do que uma ficha técnica para compreender tudo o que podem oferecer ao profissional.

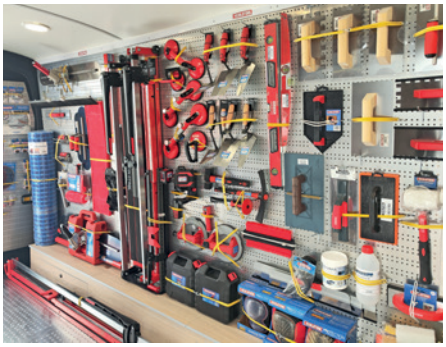
Por isso, contamos com um showroom móvel: um espaço onde reunimos uma ampla representação das nossas soluções para as levar até onde estão os distribuidores e profissionais.

Um ponto de encontro com a marca que nos permite apresentar as ferramentas de uma forma muito mais visual, próxima e prática.









Ferramentas em ação e formação ao vivo

Mais do que um espaço de exposição, é um local para ver, experimentar e conhecer as ferramentas em ação através de demonstrações e formações sobre as suas aplicações e principais vantagens. Desta forma, ajudamos as equipas comerciais dos nossos distribuidores a conhecer melhor os produtos e a contar com mais argumentos para aconselhar os seus clientes.

Além disso, as nossas jornadas dinâmicas também podem ser dirigidas ao profissional final, transformando o showroom num ponto de encontro entre a COLOTOOL, o distribuidor e o profissional.

O nosso objetivo é claro: facilitar ao distribuidor o conhecimento dos benefícios e vantagens das nossas ferramentas e aproximar o profissional das soluções que a COLOTOOL oferece para o seu dia a dia.

Com o apoio da nossa equipa comercial, poderá conhecer em profundidade o funcionamento das ferramentas, descobrir as vantagens do seu design e comprovar ao vivo como cada solução responde a diferentes necessidades de trabalho. Uma experiência prática que permite compreender o valor de cada produto para além das suas características técnicas.









Descubra a COLOTOOL de uma forma diferente

Para quem ainda não conhece a COLOTOOL, o showroom oferece uma forma visual e próxima de descobrir a amplitude do nosso catálogo. Diferentes famílias de produtos, soluções mais específicas e as últimas novidades convivem num mesmo espaço, proporcionando uma experiência que vai além do catálogo tradicional.

O nosso showroom móvel continua a percorrer lojas de ferragens e armazéns de materiais de construção. Se gostaria de recebê-lo no seu negócio e conhecer tudo o que a COLOTOOL pode oferecer ao seu ponto de venda, entre em contacto connosco para solicitar uma visita.

TELEFONE: +34 96 560 77 68 / +34 96 560 55 69 **E-MAIL: cial@colotool.com**

CUBIK
By Grupo BigMat.

Soluções funcionais, versáteis e pensadas para valorizar a exclusividade do seu negócio

Bases e resguardos de duche – Louças sanitárias – Torneiras – Móveis de casa de banho








Molins

Uma resposta
para cada desafio
na construção.

Perfeita combinação para resultados duradouros.



PAM® ECOGEL FLEX

Adesivo gel flexível de altas prestações.
Aderência superior, conforto de aplicação e segurança em qualquer tipo de revestimento.

BORADA® CHROMA

Cor, resistência e perfeição em cada junta.
Máxima durabilidade, acabamento uniforme e proteção contra manchas e fungos.

Ideais para aplicar em conjunto:
Desempenho fiável, resultados uniformes e máxima durabilidade em qualquer tipo de obra.



Oferecemos soluções integradas:
Desde nivelamento e reparação até sistemas avançados para pavimentos, impermeabilização e muito mais. Inovação, confiança e qualidade para assegurar o sucesso e a durabilidade de cada projeto.

Contacte-nos
para saber mais e encontrar a solução ideal para o seu projeto:

molins.es/
construction-solutions/pt/

CUIDA DE QUEM VIVE
E DE QUEM INSTALA

SEM IRRITAÇÕES

A lã mineral Volcalis cumpre com distinção todos os parâmetros do teste Epiderm Skin Irritation Test (SIT), atestando que o material não é irritante para a pele.

Mais conforto no manuseamento.
Mais segurança no dia a dia.
Maior qualidade na execução.

AR INTERIOR MAIS SAUDÁVEL

Certificação INDOOR AIR COMFORT GOLD da Eurofins: as mais baixas emissões de COV para um ar mais limpo e seguro.

Ideal para escolas, hospitais e habitações.

ESCOLHAS QUE CONSTROEM O FUTURO

Em conformidade com os requisitos mais exigentes de certificações como LEED, BREEAM, WELL e SKA.

Contribui para a construção sustentável e para o bem-estar das pessoas e do planeta.



AMIGA DO INSTALADOR. SEM IRRITAÇÕES, MAIS CONFORTO

✓ **TOQUE SUAVE E FÁCIL DE MANUSEAR.**

✓ **CORTA E INSTALA COM FACILIDADE.**

Volcalis

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

volcalis.pt

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

GRUPO PRECERAM