

Novidades de qualidade como resposta à crise

A crise é uma realidade. No entanto as empresas contam afastá-la através do lançamento de produtos de qualidade e pela descoberta de nichos de mercado. As expectativas são, assim, animadoras



■ Pedro Luís Vieira

O mercado das Redes de Águas, Esgotos e Saneamento tem sido dos mais afectados pela crise. No entanto, as empresas mostram-se na expectativa para uma retoma. Desta feita, a maioria das empresas contactadas pelo Construir revelou novidades a lançar ao mercado. De acordo com o gerente da Comval, Magalhães Correia, as novidades serão baseadas em duas linhas de produto, a Flufflow, “que é uma solução em polietireno de alta densidade para escoamento de

águas fluviais por sistemas não tradicionais” e que apresenta algumas vantagens, como sejam o facto de fornecermos em obra o material pré-montado em doses de seis metros e não em tubos e acessórios apenas. “Em termos de tubagens de esgotos temos os tubos multistratos Blue Power, da italiana Coes, que se trata de uma tubagem em polipropileno, insonorizado e auto-extinguível”, revelou ainda Magalhães Correia. No caso da Lusopipe, o director comercial da empresa, José Almeida, começa por

revelar que as novidades se contam no sistema PB – Polibutileno, “uma tubagem totalmente por encaixe com diâmetros desde 15 milímetros (mm) até 50 mm e electrofusão de 63 até 225 mm”, mas também no “novo PVC insonorizado, sistemas Eco e Plus, que é uma tubagem que tem a classificação mais elevada de insonorização pelo Instituto Fraunhofer”, frisou o mesmo responsável. Enquanto que a FluidEquipamentos, se encontra neste momento a trabalhar em reservatórios de grande capacidade, conforme indi-

cou o gerente da empresa, José Ivo Curelas, as novidades da Normil, segundo o responsável comercial, Nuno Ribeiro, passam por “dois novos produtos, um para o tratamento de águas residuais e outro de tratamento de águas de abastecimento para a população”. De acordo com José Ivo Curelas, “nós usamos ultravioletas, actualmente existe uma tecnologia que é a de baixa pressão, sendo esta que está implementada no mercado, mas a que estamos a tentar implementar é a de média pressão”.

Prolipropileno como aposta

Na Oliveira e Irmão as novidades passam pelo “sistema pexal easy, um sistema de uniões em PPSU de elevada resistência mecânica (permite temperaturas de utilização de 95°C a 10 bar de pressão) para tubagem multicamada em que o diâmetro interno do acessório é igual ao diâmetro interno do tubo multicamada, reduzindo deste modo as perdas de carga nos acessórios praticamente a zero”, indica Rui Palaio, director comercial da empresa, que de seguida adianta: “em termos de drenagem de esgotos, e sendo o problema do ruído nas instalações de esgotos uma realidade, lançámos no mercado uma tubagem insonorizada Silere, esta tubagem possui excelentes características acústicas permitindo reduzir o ruído provocado pela drenagem dos dispositivos de descarga, uma solução particularmente interessante em edifícios com construção em altura”. O responsável da Oliveira e Irmão indica que o prolipropileno é “um produto para a drenagem de esgotos, pela sua resistência mecânica e química”. A Pinto e Cruz, segundo o seu director, José Frias, está a apostar na parte do ferro fundido centrifugado: “continuamos os polietilenos e hoje começam também a entrar outros plásticos, verificando-se o mercado do PVC a ser substituído lentamente pelos polietilenos e pelos polipropilenos”. “Esta evolução para plásticos é a evolução natural do mercado, meios técnicos de suporte que terão outros comportamentos perante a agressividade química dos esgotos e da qualidade das águas cada vez mais difíceis de controlar, pelo que o PVC é um mercado que está lentamente a desaparecer”. Finalmente o sócio-gerente da Prebesan, Massano André, revela que a empresa tem produzido “tubagens de betão armado ou pré-esforçado com alma de aço (com um cilindro de aço embebido no betão) destinadas a condutas em pressão, nomeadamente condutas de abastecimento de água, redes de rega, condutas industriais, emissários submarinos, tubos para cravação sob auto-estradas e linhas de caminho de ferro”.

Primeiro semestre

De uma forma geral, a maioria dos intervenientes das empresas consideram que o primeiro semestre de 2009 correu mal. FuldEquipamentos, Normil, Comval e Pinto e Cruz assumem uma quebra das vendas, associando a situação à situação em que o sector da construção se encontra. No

CoberMetal

METAL SOLUTIONS



QUALIDADE

EXPANSÃO

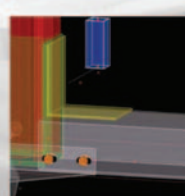
INOVAÇÃO

DINÂMICA

Complexidade



Diversidade



Morada: Apartado 152, 2440 - 901 Batalha
Tel: 244 768 213 | Fax: 244 768 637
Site: www.cobermetal.pt Email: info@cobermetal.pt



entanto, Lusopipe, Oliveira e Irmão e Prebesan revelam resultados positivos. No caso da Lusopipe, José Almeida adianta que a empresa registou “um aumento de 15% no volume de negócios relativamente ao período homólogo de 2008”. Quanto à Oliveira e Irmão, Rui Palaio salvaguarda que “apesar da conjuntura económica, o primeiro semestre de 2009 nesta área de produtos foi positivo”, estando a empresa a aumentar gra-

dualmente as vendas. O director comercial da Oliveira e Irmão explica que “tal deve-se a uma forma de abordar o mercado que se preocupa com a oferta de soluções completas e de um serviço que acompanha as necessidades dos compradores, instaladores e prescritores em todas as fases da obra”. A Prebesan, segundo o seu sócio-gerente, Massano André, “encontra-se actualmente com uma carteira de encomendas favorável”, em que a

Águas do Alentejo reforça sistema de saneamento

A Águas do Centro Alentejo vai construir as estações de tratamento de águas residuais de Nora e de Orada, no concelho de Borba, num investimento de 513 mil euros no reforço do sistema de saneamento de águas residuais. As obras estão integradas na empreitada de concepção/construção do 3º grupo de pequenas instalações de tratamento de águas residuais do centro Alentejo, adjudicada ao consórcio Oikos Construções/JMR2 - Obras Públicas e Engenharia, por cerca de 3,69 milhões de euros. Permitindo o tratamento adequado dos efluentes produzidos nas povoações de Nora e Orada, num total de cerca de mil habitantes-equivalentes, as novas infra-estruturas, cuja entrada em funcionamento se prevê para o primeiro semestre de 2010, irão garantir não só o cumprimento dos requisitos legais respeitantes à rejeição final de efluentes domésticos, mas também a preservação dos recursos hídricos dos municípios onde se inserem.

empresa se encontra a produzir tubagens para as redes de rega das obras de Alqueva, quer para a rede primária (ligação entre as barragens do sistema) quer para a rede secundária em pressão (adução aos perímetros de regadio). E Massano André adianta: “o ano de 2009 deverá ser o ano de maior factura-

ção da empresa desde a sua constituição em 1990”, depois de no primeiro semestre ter registado um aumento da facturação em cerca de 75%.

Diferenciar pela qualidade

No seguimento dos resultados apresentados, as empresas cujo primeiro

PUBLICIDADE



CONSTRUIR
O jornal de negócios da indústria da construção

O jornal de negócios da indústria da construção

ASSINATURA EMPRESA

☐ Construir (24 edições) + Notícias do Dia Online = **160€**

☐ Construir (24 edições) + Notícias do Dia Online + Guia de Concursos Públicos (newsletter diária) = **205€**

☐ Construir (24 edições) + Notícias do Dia Online + Anuários 2008 = **235€**

☐ Construir (4 edições) + Traco (4 edições) = **20€**

☐ Guia de Concursos Públicos (newsletter diária) = **90€**

5% IVA incluído

ASSINATURA INDIVIDUAL (exclusivo para colaboradores de empresas assinantes)

☐ Construir (24 edições) + Notícias do Dia Online = **55€**

☐ Construir (24 edições) + Notícias do Dia Online + Guia de Concursos Públicos (newsletter diária) = **100€**

ANUÁRIOS (redução de 50% p/ assinantes do Construir)

☐ Guia de Materiais e Equipamentos + CD Rom = **55€**

☐ Guia de Equipamentos e Serviços + CD Rom = **55€**

☐ Yearbook - Arquitectura em Portugal 2007/08 = **40€**

☐ Directório de Arquitectura e Engenharia 2007 = **52,5€**

Envie já o seu pedido de assinatura por fax para o 210 410 306 ou por correio para Área Associativa, Comunicação e Serviços, Lda - Rua General Firmino Miguel, Nº 3, Torre 2, 3º - 1600-100 Lisboa. Para mais informações contacte a Carmo David - Tel.: 210 410 395 - Email: cdavid@construir.workmedia.pt

DADOS PESSOAIS

Nome:

Cargo:

E-mail:

Tel.: Fax:

Empresa:

Contribuinte nº:

Morada:

Código postal: Localidade:

FORMA DE PAGAMENTO

☐ Cheque nº Banco no valor de €

☐ Transferência bancária para o NIB: 0033 0000 0000 681454205 no valor de €

☐ VISA: Cartão nº CVV/CVC (Cod. Segurança) Validade
IMPORTANTE: A falta de preenchimento de qualquer um dos campos na opção VISA, implica a não validação de pagamento.

Assinatura

ASSINATURA

DATA

Os dados a recolher são confidenciais e serão processados informaticamente para ficheiro comercial da Workmedia, para efeitos de envio regular de publicações agora assinadas e eventual envio de propostas futuras. Fica garantido o acesso a dados e respectiva rectificação, alteração ou anulação. Caso não pretenda receber outras propostas no futuro, assinale com X ☐

cupão de assinatura

Águas de Portugal lucra 16,4 ME no 1º quadrimestre do ano

O Grupo AdP - Águas de Portugal apresentou no primeiro quadrimestre de 2009 um resultado líquido de cerca de 16,4 milhões de euros, verificando-se um aumento de 17,0 milhões de euros face ao período homólogo de 2008. Esta melhoria significativa teve como principais causas o aumento do Resultado Operacional em 6,0 milhões de euros (+15%) e dos Resultados Financeiros em 10,6 milhões de euros (+34%). De acordo com informação veiculada pela empresa, o Volume de Negócios e o EBITDA subiram cerca de 7% e 8% respectivamente quando comparados com o primeiro quadrimestre de 2008, reflectindo o acréscimo de actividade e de serviço prestado registados. As Unidades de Negócio que mais contribuíram para o resultado líquido consolidado foram a EPAL com 7,3 milhões de euros (+40% do que o período homólogo) e a que congrega os sistemas multimunicipais de águas (UNA-PD) com 5,2 milhões de euros (+160% do que o período homólogo). Quanto aos desvios tarifários brutos registados, cifram-se em 9,3 milhões de euros, o que representa uma redução de 6,7 milhões de euros face ao período homólogo.

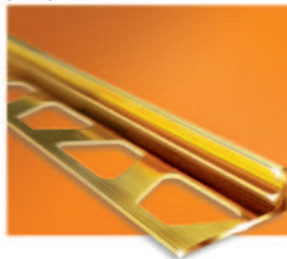
semestre foi negativo não se mostram muito confiantes. A começar pela FluidEquipamentos, José Ivo Curelos adianta que “as expectativas são razoáveis mas, de qualquer maneira, estamos à espera da evolução económica”. No caso da Normil, Nuno Ribeiro admite que “não temos grandes expectativas, esperamos que se mantenha como tem sido até aqui”. José Frias, director da Pinto e Cruz, começa por dizer que “as expectativas não são optimistas, mas dependem do relançamento da economia”, aludindo a que “vemos muito crédito mal parado”. Por outro lado, deixa o alerta: o relançamento da economia a nível mundial não implica consequências imediatas em Portugal. Desta feita, a aposta da empresa passa por “uma diferenciação pela qualidade, pelo serviço, pelos preços competitivos, dentro de um padrão de uma empresa que tem 75 anos”. No caso da Comval, Magalhães Correia explica que a direcção é “encontrar novos nichos de mercado”, visto que o sector da construção de habitação está a ser muito penalizado, sendo que, agora com os tipos de produtos que temos dirigimo-nos muito mais a obras especiais, nomeadamente de cariz público, como centros comerciais, distribuição, retail parks, onde se aplicam muito mais este tipo de equipamentos”. Mais confiante está a Lusopipe. De acordo com o director comercial da empresa, José Almeida, “a grande carteira de encomendas dá-nos indicações positivas para atingirmos o nosso objec-

tivo de 2009 que é de 1,2 milhões de euros no mercado nacional”. E José Almeida adianta que “o facto de todos os grandes fabricantes de tubagens mundiais estarem a lançar sistemas de tubagens por encaixe leva-nos a pensar que este tipo de sistema terá uma grande subida nos próximos anos”. Por outro lado, José Almeida acredita que “devido aos novos regulamentos para a acústica nos edifícios, prevemos que seja um dos produtos de tubagens que mais crescerá no curto prazo”. Finalmente o futuro da Oliveira e Irmão passa pela ampliação da gama de produtos, “quer na gama de redes de águas, quer na de rede de esgotos”, explica Rui Palaio. O mesmo responsável adianta ainda que “esperamos também que o mercado evolua de forma a valorizar a qualidade dos produtos, bem como das instalações, o que terá consequências positivas para a qualidade geral das habitações”. Por outro lado, Rui Palaio destaca que “a procura por soluções insonorizadas também tenderá a aumentar devido a uma maior exigência de conforto por parte do consumidor final”. No caso da Prebesan, Massano André sublinha que “a tendência será para manter um elevado nível de actividade nos próximos quatro a cinco anos, prazo previsto para a finalização das obras do Alqueva”, sendo que “os próximos tempos deverão ser de manutenção da elevada procura da tubagem que a empresa produz na sua unidade de Almoester, em Santarém”, conclui. ■



Sistemas para paredes e pavimentos

Remates do revestimento para pavimentos



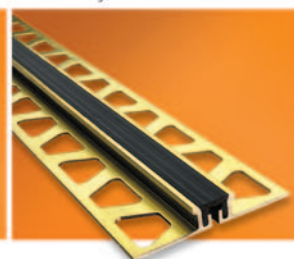
Ângulos para paredes e remates



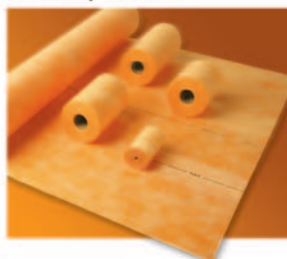
Perfis para degraus



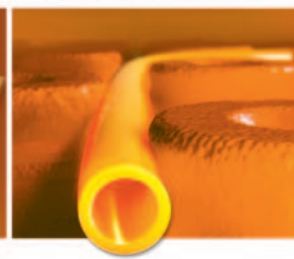
Perfis de juntas de movimento e de absorção de tensões



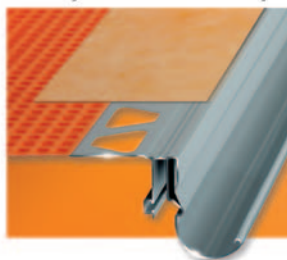
Impermeabilização e lâminas de desacoplamento



Pavimento cerâmico climatizado



Construção de varandas e terraços



Produtos auxiliares para aplicação



Mais prazeres com cerâmica!

Schlüter-Systems KG · Schmöllestraße 7 · D-58640 Iserlohn

Tel. +49 (0) 2371/971-261 · Fax +49 (0) 2371/971-112

E-Mail info@schlueter.de · www.schlueter-systems.com

Gabinete de Apoio ao Cliente Portugal

Rua do Passadouro, 31 · 3750-458 Fermentelos

Tel: 234 / 72 00 20 · Fax: 234 / 72 31 47