

Empresa de **Alcobaça** apresenta novo produto

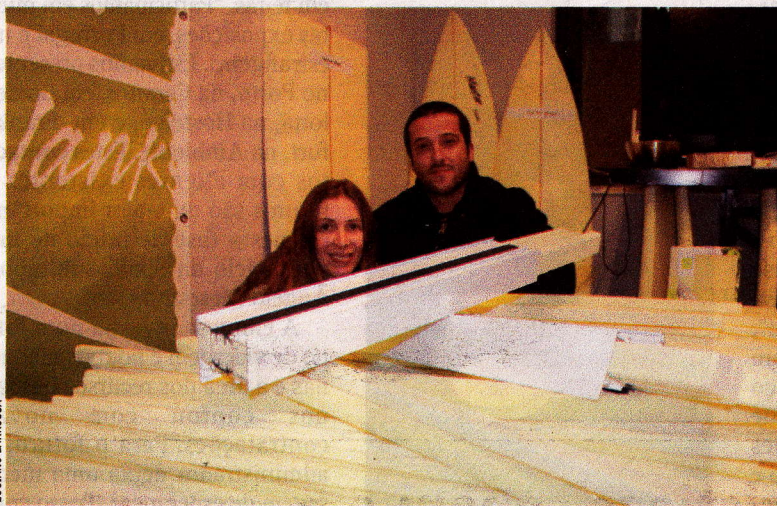
Masterblock com sistema de isolamento inovador

A Masterblock, empresa de Alcobaça, desenvolveu um sistema de isolamento inovador, que consiste na colocação de umas barras especiais no interior das caixilharias de alumínio, interrompendo a passagem de frio ou de calor que este material permitia.

“As caixilharias tinham um problema muito grave, porque a parte do alumínio não conseguia impedir que o calor ou o frio entrassem. Com as barras PIR isso deixa de acontecer”, refere Marta Alberto, sócia-gerente da empresa. O produto apresenta outras vantagens: pouca espessura, durabilidade infinita, pode estar em contacto com a água e produtos químicos e reduz as emissões de CO2.

A Masterblock chegou à fórmula final depois de um ano inteiro de estudos. “Nós testámos bastantes vezes antes de chegarmos ao produto final. Funcionámos praticamente num esquema de tentativa/erro”, refere a empresária, responsável pela empresa que venceu o prémio de jovens empreendedores da ANJE em 2009.

A produção das barras PIR é um sistema com poucos processos. “Recebemos o polioli e o isocianato em líquido e transformamo-los em estado sólido, adaptando ao tamanho das caixilharias”, explica Marta



Marta Alberto e João Malheiros

Alberto. As barras são produzidas em parceria com a empresa Sialnor/Allysus e têm como objectivo substituir o isolamento térmico que em grande parte era feito por esferovites.

Ainda não foram concluídas obras com este produto, visto que as barras PIR estão numa “fase de divulgação”. A exportação poderá ser um dos próximos passos da empresa, visto que até ao momento todo o isolamento térmico era proveniente do estrangeiro. ■

Luciano Larrossa

Aposta noutras áreas de negócio

Actualmente com nove colaboradores, a Masterblock está no mercado há cinco anos e surgiu pouco depois da Masterblank, que também é gerida por Marta Alberto e João Malheiros. Esta outra empresa é responsável pelo fabrico de miolo de pranchas de surf (blanks). “Fazemos este produto à medida do que os *shapers* pedem, ao invés das soluções por catálogo”, revela a empresária. ■