

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº27 OUT / NOV / DEZ 2020

ANFAJE apoia projecto que
promove as exportações
das PME

COVID-19
*uma ameaça
que pode ser uma
oportunidade?*

Continuar a apostar na exportação e internacionalização

O ano de 2019 foi um excelente ano para as empresas de janelas, portas e fachadas, permitindo continuar a desenvolver a trajetória de crescimento da actividade existente no sector da construção, sobretudo na reabilitação urbana. Esperávamos continuar a reforçar a trajectória positiva durante o ano de 2020.

No entanto, no primeiro trimestre deste ano, fomos confrontados com uma situação completamente inesperada e disruptiva: a pandemia COVID-19. As empresas foram confrontadas com a necessidade de adaptar as suas actividades, a criar planos de contingência e de segurança dos seus colaboradores, enquanto foram adaptando a forma de responder, quer na capacidade de produção, quer na de instalação em obra. Apesar dos enormes constrangimentos colocados por esta inusitada situação, a actividade do sector da construção não foi fortemente atingida. Adaptando o ritmo das obras às novas exigências de segurança e de protecção, as empresas continuaram a sua actividade de reabilitação e construção, com a instalação de novas janelas, novas portas e fachadas.

Agora que começamos a perspectivar o ano de 2021, contamos que as condições

macroeconómicas possam voltar a melhorar. Com a contribuição dos fundos europeus (Green Deal) e a execução do Plano de Recuperação Económica de Portugal 2020-2030, esperamos que novas oportunidades surjam para toda a fileira da construção e dos materiais de construção, abrindo novas possibilidades para o sector das janelas, portas e fachadas. Esperamos assim, que a melhoria do conforto do parque habitacional português possa continuar a crescer.

A par deste cenário, assistimos à necessidade urgente das empresas adoptarem estratégias de digitalização dos seus negócios, sobretudo nas áreas de marketing e comercial, aproveitando as novas oportunidades no mercado nacional, enquanto permitem explorar a potencialidade de penetração em novos mercados internacionais. E é neste âmbito que continua a ser fundamental continuar a apostar no aumento das exportações de produtos e serviços, bem como continuar a desenvolver estratégias de internacionalização das empresas portuguesas para novos mercados. Por esse motivo, a ANFAJE associa-se ao projecto 'Rede Global da Diáspora', promovido pela Fundação AEP, e que pode representar uma poderosa ferramenta para que



João Ferreira Gomes
Presidente

as empresas portuguesas possam explorar novos contactos em diferentes países e mercados. Desafiamos assim, as empresas do nosso sector a associarem-se a este projecto e a explorarem novas formas de fazerem crescer os seus negócios em novos mercados internacionais.

Estamos em tempos de incerteza que exigem uma maior cooperação entre as empresas, nunca esquecendo que sozinhos podemos ir mais rápidos, mas em conjunto podemos sempre ir mais longe... **E ir mais longe, é o que nos permitirá ter empresas mais fortes para resistir melhor aos permanentes desafios.**

Mantenha-se actualizado.
Visite a página da ANFAJE na internet.
www.anfaje.pt

ANFAJE 
Associação Nacional de Fabricantes de Janelas Eficientes

CONTACTOS ÁREA RESERVADA TORNE-SE ASSOCIADO

HOME ANFAJE JANELAS EFICIENTES COMUNICAÇÃO NOTÍCIAS & AGENDA ACADEMIA ANFAJE

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA



ÍNDICE



4

EM FOCO

ANFAJE apoia projecto que promove as exportações das PME



6

ARTIGO OPINIÃO

Uma ameaça que pode ser uma oportunidade?



7

APRESENTAÇÃO DE NOVOS ASSOCIADOS



8

APONTAMENTOS TÉCNICOS

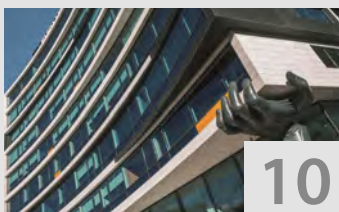
Películas para Vidros e Protecção Solar



9

FOCO INTERNACIONAL

EuroWindow organiza a 1ª Conferência Europeia de Janelas



10

EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE

SAINT-GOBAIN GLASS e LINGOTE ALUMÍNIOS, S.A.



13

PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE



16

NOVIDADES DOS ASSOCIADOS



27

VANTAGENS DE SER ASSOCIADO!

AGENDA

OUTUBRO

8-11

Feira Tektónica 2020

AIP – Lisboa

20

Sessão de Apresentação «Rede Global da Diáspora»

ANFAJE/FUNDAÇÃO AEP – on-line

27

Curso de Prescritores CLASSE+

ACADEMIA ADENE – on-line

NOVEMBRO

17

DC Meeting

EUROWINDOOR – on-line

20

Assembleia Geral da ANFAJE

ANFAJE – on-line

25

Curso de Prescritores CLASSE+

Curso de Prescritores CLASSE+

DEZEMBRO

4

Webinário «Criar Clientes Satisfeitos que vendem por Si»

ANFAJE/ACTIONCOACH LISBOA – on-line

15

Curso de Prescritores CLASSE+

ACADEMIA ADENE – on-line

ANFAJE apoia projecto que promove as exportações das PME



www.redeglobal.pt

Nos últimos anos, foi notória a recuperação económica das empresas do Sector das Janelas, Portas e Fachadas, sobretudo devido ao aumento da actividade da reabilitação urbana, em consequência do aumento do investimento imobiliário. No entanto, a pandemia da Covid-19 provocou um abrandamento no ritmo do lançamento de obras de reabilitação, enquanto abalou a confiança dos clientes particulares que pretendem melhorar o conforto térmico e acústico das suas habitações. Mais uma vez, os empresários tiveram de reforçar a sua capacidade de resiliência e reforçar o seu espírito empreendedor (historicamente já demonstrado em crises anteriores) para resistir e ultrapassar os novos obstáculos e vicissitudes.

Para ultrapassar e gerir esta nova situação, a ANFAJE tem continuado a defender, a necessidade de as empresas investirem na digitalização do Sector das Janelas, Portas

e Fachadas e reforço da sua presença on-line. Na última edição da Feira Concreta e no último Encontro Nacional do Sector, realizados em 2019, a associação já tinha realizado vários workshops com especialistas na área do marketing digital. Em 2020, o Pacto Ecológico Europeu (Green Deal) reforça e lança um forte desafio para as empresas do setor da construção.

Por esse motivo, a ACADEMIA ANFAJE prevê em 2021, a realização de acções subordinadas a este tema e que permitam aproximar ainda mais as empresas desta nova realidade.

Além deste aspecto, a ANFAJE considera ainda importante que as empresas continuem e reforcem a sua capacidade de exportação de produtos e serviços, bem como a sua internacionalização. Continuar a apostar no desenvolvimento da actividade das nossas empresas nos mercados internacionais (Europa, África e América Latina e do Norte) pode constituir uma oportunidade forte no crescimento do volume de negócio das empresas. As empresas do Sector das Janelas, Portas e Fachadas têm implementado políticas inovadoras de crescimento e, há muito, que os seus profissionais deram provas além-fronteiras das suas qualificações e experiência, o que atestou as suas competências

e lhes deu reconhecimento, abrindo as portas nos mercados tradicionais (França, Angola, Moçambique) e nos mercados mais longínquos como o Médio Oriente, a África do Sul ou o Brasil. Além disso, a capacidade instalada e a capacidade de adaptação a diferentes realidades e culturas, habilita as empresas portuguesas a concretizar com êxito, as suas estratégias de internacionalização e a aproveitar as oportunidades de negócio que daí possam advir.

A comprovar estas capacidades surgem os dados estatísticos do INE – Instituto Nacional de Estatística. Em 2018, o Sector das Janelas exportou produtos no valor total de 281.590.064,00€, aumentando, em 2019, esse valor para 283.907.472,00€. Para este aumento, em mais de 2 milhões de euros, contribuíram bastante as ‘portas, janelas e seus caixilhos’ de PVC, de ferro ou aço. Dos dados estatísticos, é ainda de realçar que as exportações aumentaram nos mercados extra-europeus ao passo que as exportações para os países da União Europeia diminuíram em cerca de 6 milhões de euros. A estes números acrescem os dados do Estudo do Sector, desenvolvido pela ANFAJE em parceria com a INFORMA D&B: em 2018, cerca de 2.000 empresas do sector eram exportadoras, o que representa 40% do universo total das empresas.

| Tipo de bens (Nomenclatura combinada - NC8) | Exportações (€) de bens por Local de destino e Tipo de bens (Nomenclatura combinada - NC8); Anual (1) | | | | | |
|---|---|----------------------|----------------------|-------------|----------------------|----------------------|
| | Período de referência dos dados | | | | | |
| | 2019 | | | 2018 | | |
| | Local de destino | | | | | |
| | Mundo | Intra União Europeia | Extra União Europeia | Mundo | Intra União Europeia | Extra União Europeia |
| € | € | € | € | € | € | |
| Portas, janelas e seus caixilhos, alizares e soleiras, de plástico | 14 278 259 | 12 350 047 | 1 928 212 | 12 353 077 | 11 224 521 | 1 128 556 |
| Janelas, janelas de sacada e respetivos caixilhos e alizares, de madeira | 1 728 843 | 390 180 | 1 338 663 | 2 304 707 | 667 927 | 1 636 780 |
| Portas e janelas, e seus caixilhos, alizares e soleiras, de ferro fundido, ferro ou aço | 64 318 436 | 56 027 120 | 8 291 316 | 52 868 655 | 46 986 196 | 5 882 459 |
| Portas e janelas, e seus caixilhos, alizares e soleiras, de alumínio (exceto ferragens) | 203 581 934 | 178 643 067 | 24 938 867 | 214 063 625 | 194 584 051 | 19 479 574 |
| | 283 907 472 | 247 410 414 | 36 497 058 | 281 590 064 | 253 462 695 | 28 127 369 |

Exportações (€) de bens por Local de destino e Tipo de bens (Nomenclatura combinada - NC8); Anual - INE, Estatísticas do comércio internacional de bens

(1) Dados definitivos de 2000 a 2019 e preliminares de 2020. Este indicador tem por base a classificação Nomenclatura Combinada, que é alvo de alterações anualmente, o que tornou necessária a construção de uma classificação cumulativa de todos os períodos disponibilizados. O valor 0 (zero) associado às várias ocorrências poderá significar valor nulo, código de produto inexistente no ano em causa ou dado confidencial. A coluna do Total poderá não corresponder à soma das várias componentes, por questões de tratamento de confidencialidade. Os dados relativos a 2015 foram alvo de uma atualização extraordinária a 08/09/2017, que resulta numa alteração dos valores das exportações (Intra-UE). Os dados deste indicador relativos ao ano de 2019 do comércio Intra-UE foram atualizados a 14/05/2019.

Apesar dos sucessos já comprovados com a internacionalização, a ANFAJE recomenda que sejam analisados cuidadosamente os benefícios e os riscos da internacionalização, nomeadamente:

- i) determinar o nível de recursos a investir e a capacidade financeira necessária;
- ii) avaliar o risco financeiro;
- iii) explorar os segmentos e/ou produtos nos quais se tem mais experiência, qualificação e diferenciação;
- iv) ter presente os requisitos legais de cada mercado;
- v) acautelar imprevistos (alterações de mercado, barreiras legais, etc.);
- vi) procurar parceiros de negócio locais fiáveis e com experiência e competência técnica para responder aos requisitos específicos de cada mercado;
- vii) compreender os mecanismos de certificação e de garantia de qualidade de obra exigidos pelo mercado de cada país;
- viii) analisar o repatriamento de capitais.

Sem riscos, e para promover as exportações do Sector das Janelas, Portas e Fachadas, a ANFAJE apoia o projecto 'Rede Global da Diáspora', da Fundação AEP, e que consiste numa plataforma digital gratuita que tem como objectivo impulsionar as exportações das empresas portuguesas através dos portugueses espalhados em mais de 124 países. A 'Rede Global da Diáspora', a maior rede social colaborativa dirigida às comunidades portuguesas, permite às empresas:

- 1) estabelecer contactos com milhares de portugueses que podem ajudar a fazer crescer os seus negócios noutros mercados através do 'passa-palavra';
- 2) aproveitar as redes de distribuição para aumentar as exportações;
- 3) partilhar e receber oportunidades de negócio e investimento;
- 4) divulgar gratuitamente os seus produtos;
- 5) divulgar gratuitamente as suas ofertas de emprego;
- 6) afirmar a qualidade e excelência dos seus produtos.

De facto, num mundo global, cada português pode ser o embaixador e promotor da oferta nacional e a 'Rede Global da Diáspora' tem o mapeamento das empresas e dos portugueses que residem no estrangeiro, o que facilita o networking empresarial e o acesso a mercados internacionais.

Convicta do potencial deste projecto, a ANFAJE convida todas as empresas do sector a registarem-se gratuitamente na plataforma e a explorarem as oportunidades da internacionalização.

MAIS INFORMAÇÃO:

www.redeglobal.pt



REDE GLOBAL DA DIÁSPORA

Plataforma para promover as Exportações das PME

A maior rede colaborativa da diáspora portuguesa

FUNDAÇÃO AEP

COMPETE 2020

PORTUGAL 2020

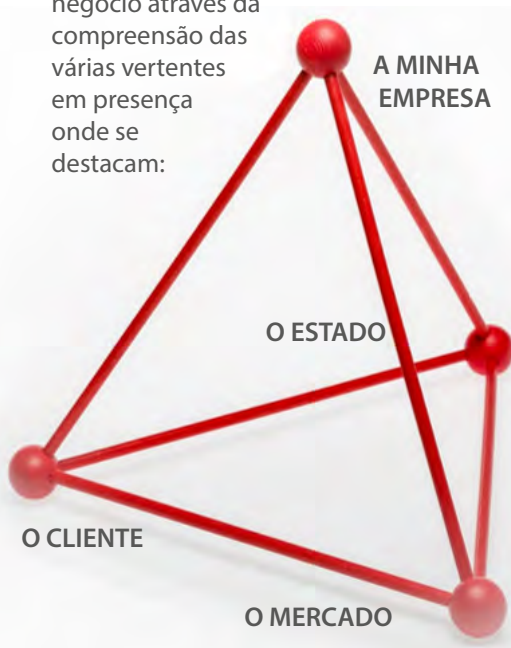
EUROPEAN UNION

Uma ameaça que pode ser uma oportunidade?



Artur Mexia
Vice-Presidente da ANFAJE

O actual estado da economia, fruto da situação gerada pela pandemia COVID-19, trouxe novos e importantes desafios para as empresas do nosso sector. E muitos empresários estão hoje a sentir o seu negócio em risco. Neste contexto é importante que qualquer empresa tenha a capacidade para analisar os requisitos colocados à actividade e, seguramente, só será possível superar as dificuldades através da melhoria das competências profissionais dos colaboradores. Transformar as ameaças em oportunidades, implica compreender as diferentes perspectivas do negócio através da compreensão das várias vertentes em presença onde se destacam:



O CLIENTE. As suas exigências tornaram-se mais apertadas por várias razões:

- i) **Economia** - necessidade de fazer escolha de produtos mais económicos e eficientes;
- ii) **Ecologia** - maior consciência sobre a necessidade de reduzir a pegada de CO₂, minorando os impactos ambientais e utilizando produtos sustentáveis;
- iii) **Meteorologia** - necessidade de responder a condições climáticas mais adversas e rigorosas;
- iv) **Saúde Pública** - com o confinamento e recolhimento (obrigatório ou voluntário) aumentou a permanência das pessoas em ambiente residencial e familiar, por razões profissionais ou sociais, com exigência de novas condições de salubridade e conforto;
- v) **Tecnologia e Informação** - os consumidores estão hoje altamente informados sobre qualidade, preço, funcionalidades, tendências e características dos produtos.

O MERCADO. Com as limitações impostas à actividade empresarial, resultantes do confinamento, da redução da mobilidade e de novos códigos de conduta social, alguns segmentos aproveitam a oportunidade para fazer remodelações e ou ampliações dos edifícios:

- i) **o residencial** - porque os utilizadores, ao passarem mais tempo nos espaços, requerem melhores condições de conforto e bem-estar;
- ii) **a saúde** - pelo enfoque trazido pela crise pandémica, evidenciado as necessidades de higiene e sanidade dos edifícios hospitalares e afins;
- iii) **a hotelaria e restauração** - porque, antevendo ou na expectativa de melhores tempos para o sector turístico, numa certa fuga para a frente e dispondo de recursos financeiros, investem na renovação e modernização dos espaços (a proliferação de esplanadas é impressionante e inequívoca como oportunidade para o nosso sector);
- iv) **os edifícios escolares** - requerendo soluções mais económicas e funcionais que contemplem ventilação e condicionamento do ar.

O ESTADO. A actual situação da economia a nível global impõe aos governos a adopção de medidas adicionais que atenuem o impacto da crise económica provocada pela pandemia. O Plano de Recuperação e Resiliência trará um conjunto de oportunidades e desafios às empresas, onde destacaríamos alguns aspectos relevantes:

- v) **O CRÉDITO** - Já estão em marcha mecanismos de apoio financeiro que contemplam a substituição (ou aplicação de novas) janelas, exigindo obviamente o cumprimento de um conjunto de cláusulas e regulamentos muito criteriosos;
- vi) **A LEGISLAÇÃO** - Os requisitos impostos ao acesso ao financiamento e a própria legislação actualmente em vigor representam um desafio extra para os fabricantes e instaladores, exigindo a sua actualização nas melhores práticas e processos de trabalho, no dimensionamento estrutural, nas regras de segurança.

Haverá outras fortes razões para que o fabrico e instalação de janelas represente um desafio à maior qualificação das equipas dos nossos associados, mas os reptos lançados por estas três entidades justificam toda a atenção de cada um se quiser assegurar o sucesso da sua empresa dado que são estas entidades que ditam as “regras do jogo”. Na verdade, se conseguirmos equilibrar a relação de forças e de interacção entre esta trilogia e as nossas empresas, estaremos a criar uma organização estável e potenciadora de geração de riqueza. Ao fim e ao cabo, este é o desígnio mais importante das nossas vidas no sistema económico em que vivemos.

O tetraedro é provavelmente a forma geométrica mais estável e capaz de resistir aos abalos telúricos que vamos sofrendo, pelo que temos de estar preparados para conseguir encontrar um equilíbrio semelhante na gestão da nossa vida empresarial.

Apostar na formação e qualificação do pessoal em todos os níveis e funções empresariais tem de ser visto como uma oportunidade para a diferenciação positiva das empresas, para a melhoria da qualidade dos produtos, para a satisfação dos seus clientes e para a garantia de maximizar a rentabilidade do seu negócio.

A ANFAJE está bem ciente da importância de ajudar os seus associados a superar quaisquer dificuldades e a apanhar as oportunidades de crescimento e valorização pelo que, através da ACADEMIA ANFAJE e em colaboração com parceiros habituais, irá lançar um conjunto de acções de formação e qualificação dos recursos humanos dos associados.

Aposte na formação e qualificação dos seus colaboradores!

Conte com a ANFAJE para que os vértices do tetraedro não sejam um “bico de obra”.

Autor: Artur Mexia, Vice-presidente da ANFAJE

APRESENTAÇÃO DE NOVOS ASSOCIADOS

Apresentação de Novos Associados



Sediada na Zona Industrial de Constantim (Vila Real), a ALT Aluminios é uma empresa que se dedica ao desenvolvimento e montagem de estruturas metálicas, ao fabrico e montagem de caixilharias em alumínio, PVC, ferro e inox, bem como à aplicação de automatismos em estores, portas e portões e à montagem de portas de segurança, portas corta-fogo, grades de segurança e portões seccionados. A sua vasta experiência permite ter capacidade para propor diferentes soluções funcionais, ergonómicas, estéticas e de qualidade. Dedicam-se ainda à elaboração de projectos e cadernos de encargos para a construção de edifícios, habitações e estruturas.



Constituída em 1997, a DairePVC dedica-se ao fabrico e montagem de caixilharia em PVC e alumínio, distinguindo-se pelo seu dinamismo, forte sentido de orientação e pela grande capacidade de produção. Tanto que, actualmente, encontra-se a reestruturar as suas instalações, em Castro Daire, de modo a ampliar a sua área coberta para 1500 m², ficando assim com uma estrutura moderna e acolhedora. Com actividade principal no território nacional, têm também uma crescente actividade exportadora.



Com sede em S. Domingos de Rana, a ORIGINALPERFIL, fundada por Exmo. Sr. Vítor Garcia e por Exma. Sra. Susana Garcia, dedica-se ao fabrico e comercialização de caixilharias em alumínio e PVC, nomeadamente portas, janelas, marquises, portadas e de resguardos de banheiro e polibans, vidros duplos e estores. Com uma forte orientação para a qualidade e rigor técnico, conta com uma experiência de mais 35 anos e está em condições de oferecer soluções técnicas “chave na mão” aos seus clientes, assegurando igualmente um serviço de assistência pós-venda. Na vertente técnica, dispõe de profissionais com experiência e know-how específico para assegurar um aconselhamento técnico de qualidade ao cliente.



A VIDUPLO GLASS PORTUGAL é uma empresa estabelecida na Quinta do Anjo (Setúbal) que, com um forte carácter inovador, exerce a sua actividade na área da transformação de vidro. A VIDUPLO GLASS PORTUGAL observa e analisa as propostas técnicas e criativas de arquitectura e transforma-as em realidade. É especialista na produção e processamento de vidro duplo e triplo de grandes dimensões (6000 x 3000) e em vidro laminado (6000 x 3210). Nos últimos anos, alargou a sua gama de produtos e serviços, apoiando, especialmente, as empresas de vidro, alumínio, PVC, metal, madeira, construção, design de interiores e de arquitectura.

Películas para Vidros e Protecção Solar

O controlo solar nos vãos envidraçados, quer seja ao nível da radiação solar, quer ao nível da luz visível transmitida (LVT) é cada vez mais uma necessidade imperativa nos dias de hoje, especialmente se considerarmos que a arquitectura moderna tem vindo a privilegiar fachadas com superfícies envidraçadas que representam menos de 1/3 da área total da fachada.

Tecnologias

Entre as diferentes tecnologias de películas de controlo solar destacam-se quatro principais, designadamente, as tradicionais películas espelhadas, as películas espectralmente selectivas, as películas de baixa emissividade e as películas de redireccionamento de luz.

Enquanto as películas espelhadas se caracterizam por elevadas reduções do valor g (ou factor solar), sacrificando ao mesmo tempo grande parte da LVT, as películas espectralmente selectivas, dada a sua transparência incolor, conseguem alcançar níveis de redução do factor solar muito significativos, minimizando a redução da LVT.

| Película Espectralmente Selectiva | Exterior | Interior |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Transmissão | 63% | 62% |
| Factor Solar | 0,39 | 0,56 |
| Redução do ganho Solar | 45% | 21% |
| Índice de Selectividade | 1,62 | 1,10 |

Exemplo de uma película espectralmente selectiva – instalação pelo exterior ou interior

Igualmente importantes são as películas de baixa emissividade que possibilitam, por exemplo, o upgrade de um vidro simples, conferindo-lhe propriedades de controlo solar com valores g na ordem dos 0,5 e de baixa emissividade, com valores Ug de aproximadamente 3,6 W/m² K.



Película de redireccionamento de LVT

No que diz respeito ao controlo exclusivamente da LVT, as películas de redireccio-

namento de luz apresentam-se como uma solução a ter em conta. É possível, de uma forma prática, otimizar o aproveitamento da luz natural que, com estas películas, é projectada em profundidade no interior dos edifícios.

A escolha da melhor película - Eficiência e conforto

A análise técnica da melhor solução de película a instalar nos vidros de um determinado edifício carece sempre da apreciação e análise rigorosa de cinco indicadores fundamentais, designadamente:

- Factor solar - após instalação de película em vidro duplo: 0,07 – 0,7;
- Transmissão LVT - após instalação de película em vidro duplo: 0% - 80%;
- Grau de espelhagem – após instalação de película em vidro duplo: 5% - 62%;
- Ug - valor mínimo após instalação de película: até 2 W/m² K em vidro duplo e até 3,6 W/m² K em vidro simples;
- Índice de Selectividade (IS) - Rácio entre a transmissão LVT e o Factor Solar – valor máximo após instalação de película em vidro duplo: até 2,02.

Películas espectralmente selectivas - Valores de referência para Factor Solar e LVT

De acordo com a Tabela I.06 da Portaria nº349-B/2013, o factor solar mínimo deverá ser 0,10 para edifícios com classe de inércia fraca nas zonas V2 e V3, sendo este o cenário que se encontra na maioria dos edifícios, sejam eles novos ou existentes. No que toca à LVT, a gama recomendada para um maior conforto e acuidade visual situa-se entre os 70% a 40%.

As películas espectralmente selectivas apresentam-se como uma solução alternativa às películas espelhadas, na medida em que é possível obter o mesmo resultado de redução do factor solar, mas com menos redução de LVT e sem espelhar o vidro. No entanto, é fundamental verificar se o tipo de película espectralmente selectiva escolhida não actua com base na absorção, uma vez que o ideal, por motivos de compatibilidade com o vidro e de eficiência energética, é que a rejeição térmica seja conseguida reflectindo, e não absorvendo, a gama de radiação IR do espectro da radiação solar incidente. Para tal, é necessário verificar que a absorção

do conjunto película e vidro não ultrapasse os 30% a 35% e que na constituição da película apenas exista o *layer* do tratamento anti risco, o *multilayer optical film* (MOF) e o adesivo.



Exemplo de uma película espectralmente selectiva apenas com MOF e sem layers que promovam absorção

Benefícios fundamentais

A instalação de películas em vidros é uma medida versátil que permite adaptar de forma económica, rápida e eficaz os vãos envidraçados, promovendo ao mesmo tempo reduções significativas do consumo de energia eléctrica associada ao ar condicionado, redução da iluminação artificial e aumento de conforto e produtividade dos ocupantes.

Embora o controlo solar de Verão prejudique os ganhos solar no Inverno, importa salientar que estes acabam por não ser significativos devido à menor duração dos dias e ao menor número de dias com sol. Além do mais o aquecimento por ar condicionado no Inverno é incomparavelmente mais eficiente do que no Verão.

Por último e não olhando a benefícios estéticos, a gama de IS alcançados, bem como as elevadas reduções do factor solar, conferem um maior grau de flexibilidade aos imóveis que, à luz da dinâmica actual do mercado, requerem uma elevada capacidade na sua adaptação a novas necessidades dos seus utilizadores. As películas para vidros apresentam-se, portanto, como uma solução indispensável e cada vez mais procurada para este efeito.

Autor: *Guilherme Vendeirinho, Direcção do Dept. Técnico da IMPERSOL, e membro do CT do Vidro do Gabinete Técnico da ANFAJE*

EuroWindoor organiza a 1ª Conferência Europeia de Janelas

Sob o lema 'Surfing the Renovation Wave', a EuroWindoor (Confederação Europeia de Janelas à qual a ANFAJE pertence) organiza, no dia 24 de Fevereiro de 2021, a 1ª Conferência Europeia de Janelas on-line.

Como parte do Pacto Ecológico Europeu (o *Green Deal*), a Comissão Europeia (CE) anunciou uma Onda de Renovação (a *Renovation Wave*, já apresentada anteriormente pela ANFAJE), que visa duplicar a taxa anual de renovação dos edifícios, nos próximos dez anos. Para isso, a CE iniciou as chamadas Call. Mas o que significa isso para o Sector das Janelas? Qual será o impacto nos negócios das janelas? Este será o tema central da 1ª Conferência Europeia de Janelas intitulada de 'Consumidor Europeu n.º 1 de Energia: Edifícios. A renovação é a chave. As janelas são cruciais' e cujo programa altamente relevante está já delineado.

Durante a conferência terá acesso a:

- Uma visão geral e actualizada do desenvolvimento da renovação de janelas na Europa;
- Uma conferência virtual compacta, de meio dia, com palestrantes especialistas de toda a Europa da área da indústria, política e científica;
- Um presente exclusivo enviado por correio, com antecedência, para cada participante;
- Novas percepções sobre os desenvolvimentos que afectam o negócio da comercialização das janelas.

No dia anterior, 23 de Fevereiro, entre as 17h00 e as 19h00, será possível aceder on-line à conferência para dar a conhecer a sua empresa e conhecer os outros participantes, naquilo a que a EuroWindoor chama de «Tech-Check e Apertos de Mão Virtuais».

SALVE A DATA (24 de Fevereiro de 2021) e ADQUIRA OS SEUS INGRESSOS no link conference.eurowindoor.eu/#!/up

É ainda possível participar como patrocinador para divulgar sua empresa.

Os patrocínios têm o limite de 10 patrocinadores e custam 5.000€/cada, dando direito à divulgação do logótipo da empresa, a Bilhetes de Grupo (4+1), a uma Caixa de Oferta e à lista de participantes da conferência.

INVESTIMENTO PARA PARTICIPAÇÃO:

Associados da ANFAJE = 250€

Não-associados da ANFAJE = 300€

Bilhetes de Grupo 4+1 = 1.000€ (associados)

Bilhetes de Grupo 4+1 = 1.200€ (não-assoc.)

1ª Conferência Europeia de Janelas (EuroWindoor) Programa preliminar (Outubro 2020)

Moderação: a anunciar brevemente

08.30 Recepção aos Participantes

09:00 Abertura da Conferência

Boas-vindas | EuroWindoor e Associações Europeias parceiras

09:15 Keynote – A Onda da Renovação no Pacto Ecológico Europeu

A iniciativa europeia para o Sector da Construção

Orador: Representante Oficial da União Europeia

09:45 O impacto da Renovação de Janelas nos Edifícios

Orador proposto: Cientista de renome ou Especialista em comunicação política para as janelas

10:15 Como Renovar: O princípio da 'Energia Eficiente Primeiro'

Orador proposto: Professor especialista em Edifícios e/ou

Renovação

10:45 Casos de Estudo: Métodos de Renovação Inteligentes para as janelas

Apresentação por parte de três empresas

11:15 Coffee Break

11:45 Como os Clientes vão comprar a 'Renovação'

no futuro – As oportunidades das vendas digitais

Orador proposto: Representante de uma StartUp Digital

12:15 Carbon Savings are an investment case – The interest in Green Buildings and Sustainable Construction Works

Proposed Speaker: e.g. an official from a Green Investment Fund like ISS ESG

12:45 Novas Janelas são mais do que Eficiência Energética

Aumentando a luz solar, a Qualidade do Ar Interior, a Segurança, o Conforto e muito mais

Orador proposto: Cientista ou Especialista em janelas

13:15 Criação de Emprego em vez de penalizações:

Financiamento da renovação de janelas já

Orador proposto: Cientista especialista

13:45 Conclusões finais

Representantes da EuroWindoor

14:00 Encerramento da Conferência

**SURFING
THE
Renovation
WAVE**



SAINT-GOBAIN GLASS



Artur Brandão
Project Manager & Marketing Manager
da Saint-Gobain Glass

1. Em Portugal desde 1987, quais são os objectivos estratégicos da SAINT-GOBAIN GLASS para os próximos anos?

A Saint-Gobain Glass tem como objectivo fornecer o mercado da construção com vidros que promovem o conforto, segurança e sustentabilidade.

2. Quais são os principais tipos de vidro comercializados pela SAINT-GOBAIN GLASS para o Sector das Janelas e Fachadas?

Para o sector de janelas, destacamos os vidros baixo emissivos da gama SGG PLANITHERM e controlo solar da gama SGG COOL-LITE SKN e XTREME que integram obrigatoriamente uma solução de vidro duplo de isolamento térmico reforçado SGG CLIMALIT PLUS, contemplando a segurança conforme o nível pretendido.

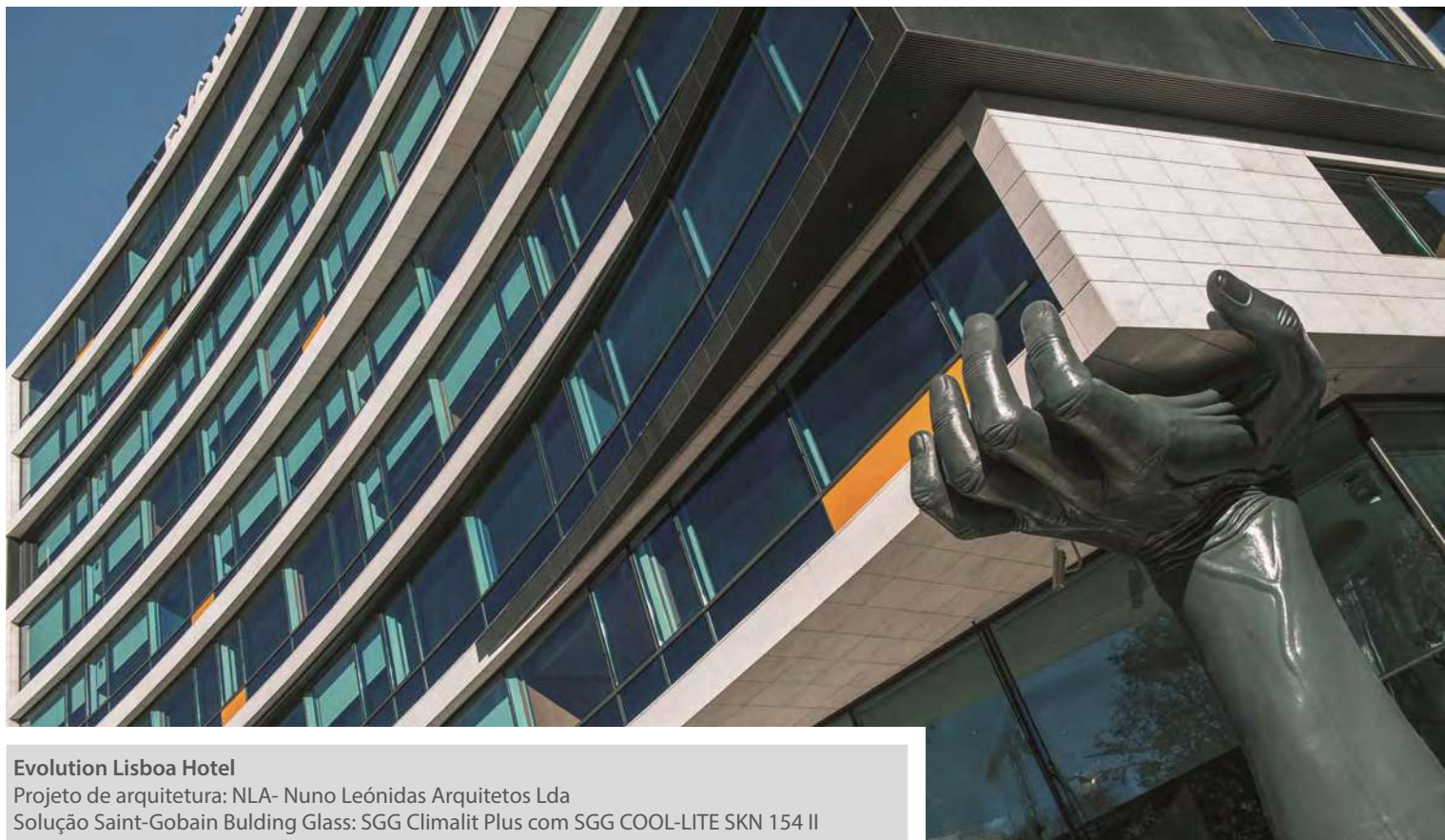
3. Quais são os principais benefícios do SGG Climalit Plus?

Os benefícios de uma solução SGG CLIMALIT PLUS são: conforto térmico, luminoso e acústico, segurança e baixa manutenção quando incorpora SGG BIOCLEAR vidro de auto-limpeza.

4. Quais são as principais recomendações da SAINT-GOBAIN GLASS na montagem dos vidros?

Para a montagem, sugerimos a adopção das nossas recomendações disponíveis no site www.climalit.pt em “documentação / recomendação para a montagem de vidros em caixilhos”.

(continua)



Evolution Lisboa Hotel

Projeto de arquitetura: NLA- Nuno Leónidas Arquitetos Lda

Solução Saint-Gobain Building Glass: SGG Climalit Plus com SGG COOL-LITE SKN 154 II



Centro Escolar de Oliveira do Douro
 Projeto de arquitetura: Carlos Almeida Marques, Arquitetura e Urbanismo, Lda
 Solução Saint-Gobain Building Glass: SGG Climalit Plus com SGG COOL-LITE SKN 174 II



5. Como avaliam a vossa participação activa como empresa associada da ANFAJE?

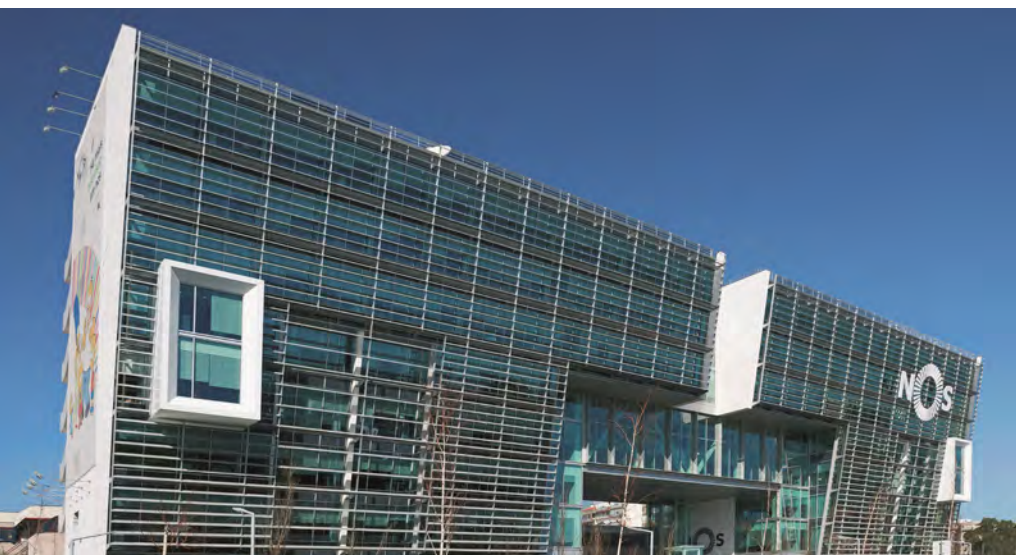
Avaliamos a nossa participação como positiva, pela acção da ANFAJE junto das entidades e dos fabricantes de janelas através de formação orientada das soluções de janelas eficientes, privilegiando o conforto energético, sustentável e a segurança.

Entrevista realizada a Artur Brandão, Project Manager & Marketing Manager da SAINT-GOBAIN GLASS



Fundação Champalimaud
 Projeto de arquitetura: Charles Correia, Arquiteto
 Solução Saint-Gobain Building Glass: SGG Climalit Plus com SGG SECURIT COOL-LITE SKN 072

Sede Da Polícia Judiciária
 Projeto de arquitetura: Miguel Saraiva & Associados – Arquitetura e Urbanismo S.A
 Solução Saint-Gobain Building Glass: SGG Climalit Plus com SGG COOL-LITE KNT 155



Metropolis InterfaceSul – Edifício NOS
 Projeto de arquitetura: CPU- Urbanistas e Arquitetos
 Solução Saint-Gobain Building Glass: SGG Climalit Plus com SGG COOL-LITE XTREME 60/22 II

LINGOTE ALUMÍNIOS, S.A.

Lingote passa a integrar o Grupo Corialis

1. Constituída em 1994, em que consiste a nova e importante fase de crescimento empresarial da LINGOTE? Quais as razões que motivaram esta nova fase?

A Lingote Alumínios, S.A. conta com mais de 26 anos de experiência em extrusão e tratamentos de perfis em alumínio. Em 2010, a Lingote delineou um plano de expansão e crescimento, que consistiu no aumento da sua capacidade produtiva e permitiu acrescentar novos serviços e produtos ao seu portefólio.

2. Quais são as principais áreas de actuação da LINGOTE?

O nosso foco esteve sempre muito ligado ao Sector da Indústria, no desenvolvimento de soluções adaptadas às necessidades dos nossos clientes, sem nunca descurar os sistemas para a caixilharia. De facto, actualmente temos vários produtos no nosso catálogo, desde sistemas com melhor performance térmica e acústica, até sistemas mais simples para mercados menos exigentes. Possuímos ainda soluções de pérgolas, guardas de vidro, divisórias, portões, entre outros, que foram desenvolvidos com o know-how adquirido e melhorado ao longo dos anos.

3. A LINGOTE está presente no mercado nacional, mas com uma forte aposta na internacionalização. Em que mercados externos operam? E como conseguiram afirmar a posição da empresa nesses mercados?

A internacionalização tem-nos permitido evoluir muito enquanto empresa. Em 2019, o mercado externo representou de forma directa 21% da facturação. Pelos dados que possuímos, podemos afirmar que, indirectamente, foi superior a 50%. Quanto aos mercados de destino, temos a França como principal, mas também Espanha, Argélia, Marrocos, os PALOPs, entre outros.

4. Que projectos tem a LINGOTE para os próximos anos?

Em Janeiro de 2020, a Lingote Alumínios foi adquirida por um dos maiores grupos Europeus do sector, o Grupo Corialis, que detém várias marcas de sistemas de alumínio em toda a Europa: Aliplast Systems, Smart Systems e Profils Systèmes. Está previsto um investimento de cerca de 50 milhões de euros na Lingote, para a dotar de mais capacidade produtiva e técnica. O objectivo é, no futuro, oferecer aos nossos clientes um serviço de excelência. Para isso, estamos a trabalhar também no reforço do apoio técnico que damos aos nossos clientes. Temos já em curso a criação de uma oficina técnica para melhoria e promoção dos nossos produtos actuais e futuros.





5. Como avaliam a vossa participação activa como empresa associada da ANFAJE?

Desde a primeira hora, a Lingote esteve presente na ANFAJE, sempre de forma activa e tentando ajudar no seu desenvolvimento. Somos da opinião que a associação tem feito um trabalho meritório em prol do sector, em especial na questão da eficiência energética.

Entrevista realizada a José Cândido Mendes, Administrador e Fundador da LINGOTE ALUMÍNIOS, S.A.

PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE

Fundo Ambiental paga os primeiros 100 incentivos no âmbito do Programa 'Edifícios Mais Sustentáveis'

O 'Programa de Apoio a Edifícios mais Sustentáveis', com uma dotação de 4,5 milhões de euros para 2020 e 2021, iniciou no passado dia 27 de Outubro, o pagamento dos primeiros 100 incentivos, num valor de cerca de 200 mil euros.

Desde 7 de Setembro, data em que abriram as candidaturas na plataforma do Fundo Ambiental, foram submetidos 1468 pedidos, tendo sido já avaliadas e validadas as primeiras 100 candidaturas.

Destas, a preferência dos beneficiários tem sido a instalação de painéis fotovoltaicos, seguido de aparelhos de

climatização e bombas de calor, e ainda a substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes.

Recorde-se que o incentivo às candidaturas elegíveis é atribuído por ordem de submissão, após verificação das candidaturas e a conformidade dos critérios de elegibilidade.

De forma a facilitar o preenchimento e submissão das candidaturas, o Fundo Ambiental e a ADENE disponibilizam um conjunto de informação útil que pode ser consultada online em www.fundoambiental.pt/avisos-2020/mitigacao-das-alteracoes-climaticas/programa-de-apoio-a-edificios-mais-sustentaveis.aspx.



EDIFÍCIOS + SUSTENTÁVEIS



AMBIENTE E AÇÃO CLIMÁTICA

FUNDO AMBIENTAL

ACADEMIA ANFAJE realiza 2º Webinar: Criar Clientes Satisfeitos que vendem por Si



WORKSHOP GRATUITO

Criar clientes satisfeitos que vendem por si

4 DEZEMBRO - 9H30 Coach Susana Costa

ONLINE

INSCREVA-SE JÁ!

ANFAJE 

actionCOACH LISBOA 

No próximo dia 4 de Dezembro, às 09h30, a ACADEMIA ANFAJE organiza mais um webinar, «Criar Clientes Satisfeitos que vendem por Si», em parceria com a ActionCoach Lisboa, líderes em Business Coaching.

Com a orientação da Business Coach, Susana Costa, o webinar foi desenhado para transmitir aos participantes o que de melhor podem fazer para, em conjunto com as suas equipas, trazerem excelência ao serviço que prestam e superarem as expectativas dos seus clientes, transformando-os nos seus fãs incondicionais, pois eles são a melhor fonte para gerar mais negócios e são os melhores vendedores ou pelo menos, deveriam ser.

Neste workshop, os participantes vão poder saber:

- Porque é que a satisfação dos clientes não chega e como ter o factor “wow”;
- Como identificar os melhores clientes e porque alguns não são rentáveis;
- Como garantir que os clientes não comprem apenas uma vez, mas geram compra repetida;
- Como conseguir que os melhores clientes tragam referências;
- Como a sua equipa vai passar a lidar com todos estes pontos;
- Excelentes exemplos do que é um serviço que entrega acima das expectativas.

Com a duração de 1h30m, o webinar é gratuito, mas é necessária inscrição.

Todos os participantes terão, como OFERTA, uma sessão de business coaching estratégica do seu negócio e um diagnóstico 360º com um Business Coach.

INSCRIÇÕES:

www.actioncoachlisboa.pt/formacoes/2020/11/criar-clientes-satisfeitos-que-vendem-por-si/

ANFAJE reúne os Associados em mais uma Assembleia Geral

Em tempos de pandemia, a ANFAJE convoca todos os seus Associados para participarem em mais uma Assembleia Geral da associação, em formato de reunião não-presencial, no próximo dia 20 de Novembro, pelas 9h15.

Nesta Assembleia-Geral serão admitidas onze novas empresas pelo que a ANFAJE conta agora com 85 Associados, continuando a reforçar o seu crescimento.

Da Ordem de Trabalhos fazem também parte a discussão e aprovação do Orçamento e Plano de Actividades para 2021 e a apresentação, por parte da Direcção da ANFAJE, das acções desenvolvidas durante o ano de 2020 e dos projectos futuros.



Curso de Prescritores de Janelas Eficientes realizou a sua 2ª edição

Decorreu no dia 27 de Outubro mais uma edição do “Curso de Prescritores de Janelas Eficientes CLASSE+”, o qual contou com a presença de mais de 20 profissionais, entre os quais, arquitectos, engenheiros, orçamentistas e outros profissionais das áreas da construção e reabilitação.

Tendo como objectivo contribuir para a qualidade das obras e a instalação de janelas, esta formação permitiu reforçar e harmonizar os conhecimentos sobre padrões, referências e boas práticas, no que toca a prescrição de janelas eficientes adequadas a cada caso.

Com esta formação, os profissionais valorizam, qualificam e distinguem os serviços que prestam, contribuindo

ainda para a redução da dependência energética e para a melhoria do tecido económico e empresarial do país.

Já se encontram abertas as inscrições para a próxima edição que decorrerá no dia 25 de Novembro (sessão híbrida: online e presencial), através do link: academia.adene.pt/evento/curso-prescritores-de-janelas-eficientes-classe-25-nov-e-learning/?instance_id=1054

A ANFAJE congratula-se com a realização de mais sessões deste curso, pois considera extremamente importante que os prescritores conheçam bem os parâmetros técnicos de uma janela eficiente, já que, no dia-a-dia, as empresas do sector deparam-se com imensas lacunas técnicas ao nível dos projectos apresentados.

MAIS INFORMAÇÃO: academia.adene.pt/prescritores-de-janelas-eficientes-classe/

Curso de Prescritores de Janelas Eficientes CLASSE+ Valor, distinção e qualidade dos serviços na construção/reabilitação



4 edições em 2020:

- ✓ *E-learning*, 22 set
- ✓ *E-learning*, 27 out
- ✓ *E-learning*, 25 nov
- ✓ *E-learning*, 15 dez

Inscrições em:





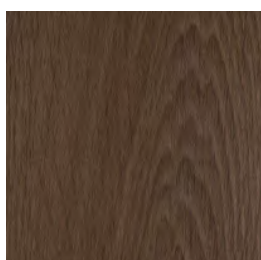
ALUPLAST

Novos Woodec e Aludec, Colors & Design em acabamentos decorativos

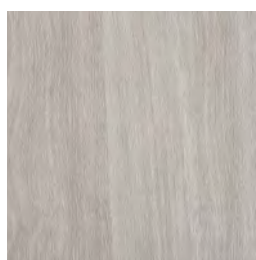
Um incrível acabamento de madeira e um toque único, combinados com os benefícios de uma janela de PVC: é isso que a nova superfície Woodec oferece para sistemas de janelas e portas da Aluplast. A impressão em relevo Woodec oferece um grande realismo e é fácil de limpar. Pode ser usada tanto em ambientes interiores como exteriores e está disponível em quatro acabamentos. Na sua casa, o seu estilo e a sua personalidade reflectidos na arquitectura, no mobiliário e na gama de cores.



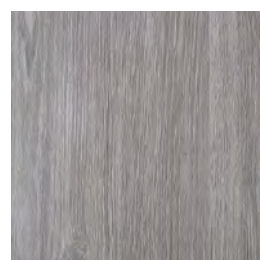
woodec turner oak malt



woodec turner oak toffee



woodec sheffield oak alpine



woodec sheffield oak concrete

Outra novidade da Aluplast, é a nova geração de superfícies Aludec com um toque mais agradável: a Aludec oferece a aparência de alta qualidade de um revestimento metálico combinado com um processamento simple. Nunca foi tão fácil e ecológico fazer uma janela de PVC com um aspecto de verniz!



aludec gris antracita



aludec jet black



aludec DB 703



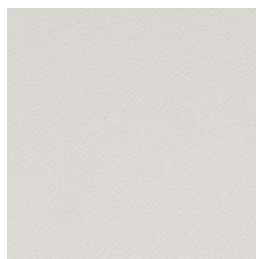
aludec gris basalto



aludec gris umbría



aludec gris ventana



aludec blanco tráfico

As janelas podem dar um toque especial à sua casa. Quer se trate de uma casa de campo, uma casa de cidade, uma arquitectura mediterrânica ou uma simples arquitectura futurista, as películas decorativas Aluplast permitem adaptar a sua casa de sonho ao estilo pretendido.

As cores adicionam um toque distinto à sua casa. Deixe-se aconselhar!

Mais informações em: www.aluplast.net



COVIPOR

Glassolutions Covipor reforça capacitação



Novo forno de temperado COVIPOR

A Saint-Gobain tem vindo a reforçar a sua presença no mercado português através de investimentos que capacitam as suas empresas para os desafios futuros, nomeadamente na transformação de vidro.

Assim, a Glassolutions Covipor iniciou no passado mês de Agosto o processo de substituição do seu forno de temperado. Este forno, com 17 anos, já não conseguia cumprir com a produção necessária devido a problemas causados pela sua idade e utilização intensiva. Por este motivo, a Saint-Gobain decidiu investir num novo forno que trará maior capacidade produtiva e possibilidade de tempera de peças de maior dimensão. Na continuação desta capacitação, foi também decidido substituir a Bilateral existente, pelos mesmos motivos e para

dar cumprimento à necessidade de arestar peças de maiores dimensões para a tempera.

A Glassolutions Covipor prevê concluir esta operação até ao final do ano, esperando assim começar 2021 com confiança e motivação para os desafios que se perspectivam muito difíceis.

E desta forma a Saint-Gobain reforça a sua confiança na Glassolutions Covipor, concluindo um ciclo de investimentos que se iniciou em 2018, com a nova linha de Laminagem, e que ascende a 2 milhões de euros, nos últimos 3 anos.

Esperamos que estes investimentos venham ajudar a Glassolutions Covipor a servir melhor os seus clientes e parceiros, nos próximos anos.





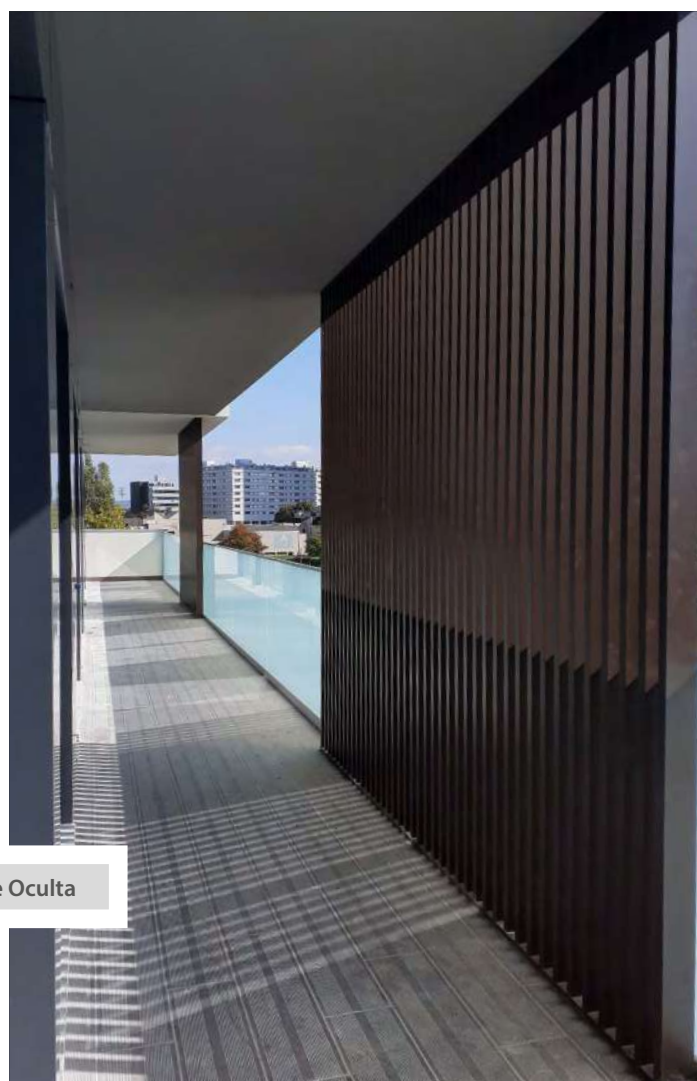
F2J

F2J constrói edifício multifamiliar com caixilharia de série oculta

A F2j destaca, do seu portfólio de obras, o edifício multifamiliar com caixilharia de corte térmico e série Oculta, evidenciando o pormenor dos perfis projectados para responder às necessidades de grande conforto aliados à estética contemporânea, marcada por uma expressão minimalista, característica principal das janelas de sistema Folha Oculta. A combinação deste sistema com vidros duplos baixo emissivos selectivos proporciona altas prestações de isolamento térmico, Conforto e Economia nas quatro estações do ano.

O vidro duplo Planitherm 4S, é um vidro duplo de isolamento térmico reforçado que incorpora pelo menos um vidro tratado e uma capa baixo emissiva. Tentando satisfazer plenamente as necessidades dos nossos clientes sob rigorosos controlos de qualidade, os vidros duplos 'quatro estações' são destinados principalmente para o sector residencial. Agora pode desfrutar de um vidro que melhora o isolamento em tempo frio e de controlo solar em épocas de sol para economizar energia e usufruir de máximo conforto.

Tubulares de sombreamento: Com um forte sentido estético, este tipo de estrutura foi especialmente desenhada para garantir o controlo da luz solar e melhorar a privacidade, protegendo os edifícios dos efeitos do calor e da luz directa.



Multifamiliar com Série Oculta



ISO-CHEMIE

O azul é o novo verde: isolamento de janela sustentável com "Blue-Line"



A ISO-Chemie, empresa especializada em isolamento, apresenta uma linha de produtos biológicos que respeitam o Meio Ambiente.

Com as novas lâminas de vedação, a substância básica do **ISO-CONNECT INSIDE "BLUE LINE"** e **OUTSIDE "BLUE LINE"** é obtida da regeneração de matérias-primas. Os polímeros usados para a sua fabricação são extraídos de plantas ricas em açúcares como beterraba, cana-de-açúcar, cereais, milho e semelhantes. A particularidade é que, durante o seu crescimento, essas espécies de plantas retêm grandes quantidades de CO₂. Isso reduz os gases nocivos do efeito estufa, que é um aspecto importante da protecção climática.

O **ISO-CONNECT INSIDE "BLUE LINE"** é usado como uma vedação hermética para as juntas de conexão de janelas do interior dos edifícios. A folha interna de base biológica reduz a difusão do vapor, evitando o risco de condensação e formação de mofo na área funcional.

O **ISO-CONNECT OUTSIDE "BLUE LINE"** é adequado para vedação externa de juntas de conexão de janelas, portas e painéis. A lâmina flexível favorece a transmissão do vapor da junta.

Para as novas lâminas da Linha Azul sem emissões que contribuem para a saúde do lar, a ISO-Chemie oferece uma garantia de desempenho de 10 anos.

Com o slogan "Azul é o novo verde", a ISO-Chemie atrai a atenção para o futuro conceito "SEALING 4.0" e o lema empresarial "Use the blue technology".

Distribuídos em Portugal por: PREMAQ,
www.premaq.pt – premaq@premaq.pt

PREMAQ

PREMAQ

GW 295 – o elevador de vidro do futuro

Sendo a Qualidade o principal critério que distingue a PremaQ, é natural que procuremos garantir parcerias apenas com fornecedores que garantam valores como a inovação, excelência e diferenciação. Assim, sabemos que poderemos oferecer aos nossos clientes as melhores soluções para as diferentes necessidades com que se deparam na produção e instalação de caixilharia. A Uplifter conta com mais de duas décadas de experiência em equipamentos para movimentação e elevação dos mais diversos materiais e possui a maior variedade de equipamentos de elevação de vidro, na Europa.

Com GW 295 da Uplifter, a PremaQ lança no mercado um especialista, sem precedentes, para proceder à elevação e transporte do vidro e do caixilho acabado. O seu design foi deliberadamente concebido para ser muito fino de modo que o equipamento, com uma largura de apenas 62 cm, possa passar através de qualquer porta padrão quando usado em interiores. Também pode ser transportado num elevador a qualquer momento. Design compacto, pequeno círculo de viragem e alta capacidade de carga até 295 kg ou 75 kg com braço totalmente esticado fazem deste elevador o mais potente da sua classe.

Este recente modelo complementa a nossa gama de equipamentos para o transporte de vidro. O Uplifter GW 295 é o especialista do futuro! A paixão por enormes fachadas e elementos de vidro cresce a um ritmo pulsante e as empresas não podem deixar de acompanhar esta tendência.

Consulte-nos em www.premaq.pt





KÖMMERLING

KÖMMERLING Geração Xtrem, os sistemas do futuro



KÖMMERLING76 Geração Xtrem

A inovação é o caminho para a KÖMMERLING e, por isso, a empresa alemã tem uma nova gama de sistemas altamente eficientes e com desempenhos superiores aos exigidos nos regulamentos. A Geração Xtrem KÖMMERLING é composto por perfis de 76 mm de espessura que podem ser adaptados a todos os tipos de projectos e às características climáticas de Portugal.

KÖMMERLING76 AD y MD Xtrem

A família KÖMMERLING76 Xtrem é constituída por diferentes soluções para janelas e portas. A versão KÖMMERLING76 MD Xtrem permite atingir valores de isolamento térmico a partir de $U_w = 0,73 \text{ W/m}^2\text{K}$ e um isolamento acústico de até 48dB. Destaca-se pelas suas seis câmaras herméticas, a incorporação de reforços de alta inércia e uma inovadora terceira junta adicional na folha (que reduz os movimentos de ar na câmara de vidro).

Seguindo esta mesma estética de linhas rectas, a KÖMMERLING76 AD Xtrem, com uma produção otimizada em custos, oferece uma transmitância térmica a partir de $U_w = 0,76 \text{ W/m}^2\text{K}$. A grande diferença deste sistema é que a secção de perfil é reduzida e a superfície de vidro é aumentada para que mais luz possa entrar na habitação.

Para além dos elevados níveis de isolamento térmico e acústico, toda a família KÖMMERLING76 Xtrem obtém os mais elevados níveis de permeabilidade ao ar (Classe 4) e de resistência ao vento (Classe 5), provando ser um sistema completo em todos os aspectos.

Dentro da Geração Xtrem podemos encontrar diferentes alternativas que mantêm o elevado desempenho do sistema, mas que variam na sua estética e acabamentos. Perfis como o 76MD Zero e o AluClip Zero.

O sistema KÖMMERLING76 Xtrem tem uma versão certificada para Passivhaus para climas temperados e temperados quentes.

MAIS INFORMAÇÃO: www.janelaskommerling.pt





REYNAERS

Novo MASTERPATIO: o sistema de correr da próxima geração



Master Patio



A Reynaers Aluminium lançou o MasterPatio, o sistema de correr-elevatório da próxima geração que se destaca pelo design minimalista, pelos desempenhos de isolamento térmico e conforto superiores, otimizado para produção e instalação já que é compatível com o MasterLine 8 e partilha o seu conceito, princípios de fabricação e até alguns artigos.

MasterPatio foi desenhado para complementar a gama MasterLine 8. A maioria dos componentes e acessórios, como fechaduras e gaches são ocultos ou embutidos nos perfis. Além disso, os perfis visíveis são coerentes em todas as folhas, perfis de reforço e travessas.

MasterPatio permite projectar uma fachada minimalista, do chão ao tecto. A altura das folhas até 3,6 m e peso máximo de 400 kg para folhas móveis foram testados com sucesso e podem ser aplicadas em projectos exigentes. As suas folhas reversíveis permitem envidraçados interiores e exteriores com os mesmos perfis. Os perfis de revestimento reforçam a estanquidade, mesmo com ventos fortes de até 600Pa.

Ao longo do seu desenvolvimento, o design minimalista foi sempre o principal conceito. Isto resultou nas vistas estreitas do MasterPatio com relações de vidro para perfil de até 90%, permitindo superfícies mais alinhadas e transparentes, mas robustos e fortes o suficiente para todas as aplicações. O aro pode ser totalmente oculto e as folhas têm as mesmas larguras visíveis - de 87 mm - que o MasterLine 8. Sempre que aplicável, os sistemas partilham dimensões para tornar a junção simples, eficiente e bonita.

Descubra-o aqui:
www.reynaers.pt/pt-PT/arquitetos/ produtos/portas-de-correr/masterpatio



SALAMANDER

SALAMANDER apresenta o seu Programa de Jornadas com clientes de Espanha e Portugal



Sócios Directores: Wolfgang Sandhaus, Till e Götz Schmiedeknecht



Sede de Türkheim Unterallgäu, Alemanha

O Grupo consolidou o seu financiamento para os próximos cinco anos e goza assim de uma posição sólida e de perspectivas de futuro mais do que positivas - quer na sede, quer nas filiais internacionais, sendo Espanha e Portugal um dos eixos principais da sua estratégia de expansão.

Plano de investimento para a sua delegação em Espanha/Portugal:

A filial para Espanha e Portugal, localizada na Galiza, cumpre 20 anos em Dezembro. O Sr. Wolfgang Sandhaus, CSO e Sócio Gerente do Grupo, olha para trás e comenta "A nossa trajectória na Península Ibérica tem sido muito satisfatória até hoje e é chegado o momento de intensificar o nosso crescimento nestes mercados. Por isso, reforçarei a minha integração na direcção comercial e reorganizarei a estrutura em Espanha/Portugal. Estamos focados no fortalecimento da equipa com novos profissionais e na implementação de medidas de optimização de processos. Estes elementos irão ajudar-nos a enfrentar os novos desafios, gerar um novo crescimento e impulsionar o lançamento no mercado do novo sistema modular greenEvolution. A equipa em Espanha e Portugal está a ser coordenada pelo Sr. Sandhaus (em colaboração com o Sr. Adrian Mingiuc), que conta com uma longa carreira na área comercial do Grupo. "Com todas estas mudanças ao nível organizacional na filial e com o futuro plano de investimento de 5 anos para a delegação na Galiza, estamos em condições de enfrentar com sucesso os novos desafios e objectivos", conclui Wolfgang Sandhaus.

Nos últimos cinco anos, mais de 45 milhões de euros foram investidos na sede de Türkheim/Unterallgäu (Alemanha). Outros investimentos virão. Os sócios directores Wolfgang Sandhaus, Till e Götz Schmiedeknecht centram-se numa orientação segura e de longo prazo para a empresa e vislumbram um futuro de alto crescimento para o Grupo Salamander.



SIALNOR

Novos sistemas versáteis e abrangentes

RT-74
Folha oculta
Canal 16



RTA-74
Câmara Europeia



SISTEMAS DE CORRER MINIMALISTAS - SLIM INNOVATION

Porta rolamentos



Rolamento Duplo



BREVEMENTE SISTEMA DE PISO INTEGRADO

Sendo já uma referência regional e nacional, na SIALNOR, procuramos novos mercados, potencializando a nossa marca também além-fronteiras, com parcerias estratégicas com os nossos clientes, balizadas em sistemas versáteis e abrangentes.

Apresentamos os novos sistemas, salientando com enorme orgulho e satisfação o êxito dos mesmos no mercado:

- **SLIM INNOVATION** - sistema de correr projectada com linhas minimalista e elegantes, permitindo grandes áreas envidraçadas e diversos tipos de soluções; Porta rolamentos - Solução para 300 Kg por metro linear; Rolamento duplo - Solução de 240 Kg por folha; Piso integrado- Brevemente pronto a comercializar;
- **RT 74 - Sistema de Batente Folha Oculta - Canal 16**, poderá ser considerada um sistema minimalista, uma vez que a folha móvel fica oculta;
- **RTA 74 Sistema de Batente - Câmara Europeia** - genericamente, são sistemas de rotura térmica, permitindo a aplicação de uma vasta gama de acessórios, bem como vedantes centrais bi componentes (EPDM Compacto + EPDM Esponjoso), conferindo-lhe assim óptimas prestações térmicas e acústicas!

Todos estes sistemas já estão instalados na nossa base de dados, motivo pelo qual o Software de orçamentação será uma ferramenta útil e pronta a utilizar, facilitando assim toda a logística de levantamento de listagem de materiais e respectivos manuais de fabricação.

Partilhando Soluções...



SIKA

SikaForce®-7900 : adesivo de elevado desempenho para colagem estrutural dos cantos dos perfis



SikaForce®-7900 é um adesivo de poliuretano de dois componentes que cura após mistura desses dois componentes. Esta mistura é efectuada através de um bico misturador, que garante a homogeneidade da aplicação. O referido produto é fornecido em cartuchos duplos de 600 ml e aplicado com um dispensador manual, ou um dispensador de ar comprimido.

O SikaForce®-7900 foi desenvolvido para colar os cantos dos perfis em alumínio lacado e anodizado.



BENEFÍCIOS DO PRODUTO

Adesivo de elevada resistência

Elevada durabilidade

Isento de solventes

Pode ser pintado

Fácil aplicação


SOUDAL

SOUDAL

Soudal lança selo de qualidade 'Parceiro Especializado Soudal Window System'

Com “soluções do vidro à parede” que proporcionam o melhor desempenho em termos de isolamento térmico, acústico e estanquidade à água e ao ar, a Soudal investe fortemente em soluções integradas e está presente em todas as fases da cadeia de valor, da indústria do vidro duplo, passando pelos detentores de sistemas, até aos fabricantes e instaladores de janelas.

A instalação eficiente da janela é um dos factores de sucesso importantíssimo na qualidade do resultado final, tornando-se necessária uma abordagem mais abrangente que não considere apenas a janela propriamente dita, mas também a sua área envolvente, com o sistema de instalação incluído. Dado que, em Portugal, têm sido introduzidas progressivamente novas técnicas de instalação, que incorporam produtos e sistemas que acompanham e aumentam o valor acrescentado que uma janela eficiente traz consigo, a Soudal criou um selo de qualidade, “Parceiro Especializado Soudal Window System”, que permite, ao mercado em geral, identificar rapidamente as empresas que estão a par das mais recentes novidades e que estão comprometidas com a correcta forma de fabricar e instalar.

As entidades distinguidas com este selo de qualidade, renovável anualmente, garantem ao mercado que contam com um parceiro – a Soudal – no apoio e assessoria técnica, formação contínua e acesso aos produtos mais exclusivos do mercado das janelas. Estes parceiros podem ser fabricantes de vidro, fabricantes e instaladores de janelas e outras entidades que de uma forma geral estejam empenhadas na divulgação das melhores práticas de fabrico e instalação de janelas eficientes.

**INSTALAÇÃO
DE JANELAS
EFICIENTES.**



**SOUDAL
BUILD BETTER**



SWS

PARCEIRO ESPECIALIZADO

SOUDAL WINDOW SYSTEM

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES

A CATEDRAL
 ALT ALUMÍNIOS
 BENE PVC
 CAIXIAVE
 CAIXILOUR
 CAIXIPLÁS
 CAAP
 CARPILUX
 CARPINCASAIS
 CARPINTARIA CASANOVA
 CARVALHO & MOTA
 CHARNECA ALUMÍNIOS
 CIDADE PVC
 DAIRE PVC
 DÁRIO HONÓRIO
 DOUROS SYSTEM
 EUROCAIXILHO
 F2J
 FALRUI
 FMLP
 GERCIMA
 HABIALUMINIOS
 IDEIAS PRECIOSAS ALUMÍNIOS
 JAC FARIA
 JFM SANTOS
 J&J TEIXEIRA
 LEONEL INVERNO & GARCÊS
 MONTEIROS
 MY WINDOW
 ORIGINAL PERFIL
 PERFILIS
 SERRALHARIA NOVA ERA
 SERRALHARIA SANTOS PEREIRA
 SILVESTRE & SOUSA
 SYTALMAD
 TAGUS PVC
 VITOR PINHEIRO

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO

ALUNIK WSA
 HYDRO BUILDING SYSTEM PORTUGAL
 LINGOTE ALUMÍNIOS
 LOUSALU
 NAVARRA
 NORTALU
 REYNAERS
 SCHÜCO PORTUGAL
 SIALNOR
 SCA

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO

STRUGAL
 TAFE

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE AÇO E FERRO

JANSEN

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE PVC

ALUPLAST
 DECEUNINCK
 GEALAN
 KÖMMERLING
 REHAU
 SAGIPER
 SALAMANDER
 VEKA

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE PAINÉIS DE PORTA

PANEDGE
 PORTALUXE

FORNECEDORES DE AUTOMATISMOS E MOTORIZAÇÃO DE ESTORES

SOMFY PORTUGAL
 NICE PORTUGAL

FORNECEDORES DE SELANTES E MASTIQUES

ISO-CHEMIE
 PERVEDANT
 SIKA PORTUGAL
 SOUDAL
 WÜRTH

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO PARA PERFIS

ENSINGER
 TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE FERRAGENS E ACESSÓRIOS

ALUTAIPAS
 CRUZFER
 LUMARCA
 ROTOFER
 FERRAGENS DO MARQUÊS

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE VIDRO

COVIPOR
 CRISTALMAX
 GUARDIAN GLASS
 SAINT-GOBAIN GLASS
 VIDRARIA FOCO
 VIDROLUZ
 VIDUPO

FORNECEDORES DE PELÍCULAS PARA VIDRO

EASTMAN
 IMPERSOL

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE CURVATURA

CURVAR

FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS

PREMAQ

AINDA NÃO É ASSOCIADO DA ANFAJE?

Participe activamente na mudança do seu sector & usufrua de benefícios exclusivos.



AJUDE-NOS A CONSTRUIR UM MERCADO MELHOR PARA OS SEUS NEGÓCIOS E PARA A SUA EMPRESA.
TORNE-SE NOSSO ASSOCIADO!

janelaseficientes@anfaje.pt

www.anfaje.pt



ANFAJE 

Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes

Sede Social

Avenida Salgueiro Maia, 978
Apartado 1647 - Abóboda
2785-503 S. Domingos de Rana

Escritório

Quinta da Fonte
Rua dos Malhões, Edifício D. Pedro I
2770-071 Paço de Arcos
Tel: (+351) 925 987 696

