

# PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº01 ABR / MAI / JUN 2014

**SEEP**

SISTEMA DE ETIQUETAGEM  
ENERGÉTICA DE PRODUTOS



**JANELAS**

**MONTEIROS**

SCHÜCO | Corona CT70AS

ID SEEP: JNA35AA0004

A

A

B

C

D

E

F

G

DESEMPENHO  
ENERGÉTICO  
(kWh/m<sup>2</sup>.mês)

Verão 3.0  
Inverno 11.8

Transmissão térmica (U<sub>w</sub>) 1.40 W/m<sup>2</sup>.K

Fator solar do vidro (g) 0.60

Classe de permeabilidade ao ar Classe 4

Atenuação acústica (R<sub>w</sub>) 35 dB

Janelas Eficientes com  
**Etiqueta Energética** no mercado

*O novo RPC e o  
novo RCCTE*

## ANFAJE reforça a comunicação com o sector das janelas e fachadas leves.

Com esta nova newsletter, denominada "Perspectivas", a ANFAJE vem reforçar a comunicação e informação de toda a actividade desenvolvida pela associação com os seus associados, com os seus parceiros, com outras instituições público-privadas, com associações congéneres, com os vários agentes do sector da construção e do imobiliário e com o público em geral.

Uma imagem moderna e inovadora que permitirá servir de instrumento para um maior envolvimento da associação com os seus associados e com todo o sector das janelas e fachadas leves. Um instrumento indispensável para divulgar a actividade da ANFAJE, o desenvolvimento das suas acções e a participação em vários projectos.

Mais e melhor informação para uma projecção positiva do dinamismo, da capacidade de inovação empresarial do sector das janelas e fachadas leves em Portugal.

Com esta nova newsletter, a ANFAJE disponibilizará de uma forma concisa, clara, e rigorosa, o acesso a informação sobre a actividade quotidiana da ANFAJE e do seu Gabinete Técnico, na defesa dos interesses da indústria de janelas e fachadas leves.

Com uma periodicidade trimestral, a Newsletter ANFAJE divulgará também os projectos nacionais e internacionais onde a associação está envolvida, a legislação europeia e nacional que dizem respeito ao sector e o trabalho desenvolvido pelas associações congéneres

europeias e latino-americanas. Esta Newsletter terá ainda espaço permanente para a divulgação da actividade, do dinamismo e do lançamento de novos produtos e serviços das empresas associadas.

Desenvolvimento empresarial, economia, legislação, inovação, competitividade, internacionalização, financiamento, empreendedorismo, formação e muitos outros temas ocuparão ainda um papel central na dinâmica que se pretende gerar nesta importante plataforma de comunicação.

Esperamos que esta nova versão possa abrir novas perspectivas... Um espaço da ANFAJE para todos os associados.

*João Ferreira Gomes*  
Presidente da Direcção



### Um instrumento indispensável para divulgar a actividade da ANFAJE



## AGENDA

### ABRIL

**29-30**

**CICLO DE SEMINÁRIOS**

A Nova Regulamentação de Eficiência Energética nos Edifícios – Seminário 3 «Eficiência energética em pequenos edifícios de comércio e de serviços (RECS-PES)», LNEC, Lisboa-Portugal

### MAIO

**6-10**

**TEKTÓNICA**

Feira Internacional de Construção e Obras Públicas, Lisboa-Portugal

**6**

**SEMINÁRIO TÉCNICO**

«Mais janelas eficientes. Mais eficiência energética nos edifícios portugueses», ANFAJE, TEKTÓNICA, Lisboa-Portugal

**7-10**

**VETECO** Salão Internacional de Janelas, Paredes e Vidro estrutural, Madrid-Espanha

**20**

**WORKSHOP** «Smartcities Portugal 2014 roadshow», Aveiro-Portugal

**27-28**

**CICLO DE SEMINÁRIOS** A Nova Regulamentação de Eficiência Energética nos Edifícios – Seminário 4 «Eficiência energética em grandes edifícios de comércio e de serviços (RECS-GES)», LNEC, Lisboa-Portugal

**30**

**CONFERÊNCIA INTERNACIONAL**

«Reabilitação e Construção Sustentável – Um desafio global», APCMC, Porto-Portugal

### JUNHO

**23-26**

**CICLO DE SEMINÁRIOS**

A Nova Regulamentação de Eficiência Energética nos Edifícios – Seminário 5 «Simulação térmica em edifícios de comércio e de serviços», LNEC, Lisboa-Portugal

**27**

**FAECF**

MC Meeting, Bruxelas-Bélgica

## ÍNDICE



4

### EM FOCO

Etiqueta Energética de Janelas: novas perspectivas para 2014



6

### APONTAMENTOS TÉCNICOS

O novo RPC e o novo RCCTE



7

### FOCO INTERNACIONAL

Ronda de Negócios «MAIS EXPORTAÇÃO! América Latina e Europa» e Jornada Técnica (...)



8

### EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE

A Catedral, Veka e Cristalmax



14

### PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE

ANFAJE organiza seminário técnico sobre RPC

## Etiqueta Energética de Janelas: novas perspectivas para 2014

Uma novidade recente prende-se com o desenvolvimento de um novo simulador de desempenho energético de janelas dirigidos para particulares.

O SEEP Janelas foi lançado pela ADENE – Agência para a Energia, no passado ano de 2013 com uma plataforma on-line ([www.seep.pt](http://www.seep.pt)), na qual as empresas fabricantes de janelas podem aderir e emitir as etiquetas energéticas de forma rápida, cómoda e fácil. Além disso, é o ponto de contacto entre o sistema e os diversos agentes do sector (fabricantes, distribuidores, produtores de vidro e demais profissionais), os quais podem usufruir do apoio e acções de marketing previstas pela ADENE para assegurar uma maior visibilidade das vantagens das janelas eficientes e respectiva etiqueta energética e, desta forma, alavancar os seus negócios.

Apresentamos, em seguida, alguns números que comprovam a forma como o sistema tem vindo a crescer:

- A plataforma on-line SEEP conta com cerca de 2.000 visitas por mês;
- Diariamente, entre 70 a 100 pessoas visualizam o site, existindo dias em que o valor supera as 2.100 visualizações, datas onde a ADENE divulga o sistema em canais específicos como jornais de referência ou em televisão (de referir em específico o «Minuto Verde» preparado em parceria com a Quercus) ou por meio da participação em conferências ou workshops;
- O SEEP Janelas conta actualmente com uma adesão de 161 empresas divididas entre detentores de sistemas, produtores de vidro, fabricantes e instaladores de janelas;
- A plataforma já vai a caminho das 1.000 etiquetas emitidas, o que demonstra a boa receptividade do sistema;
- A classe energética predominante das janelas etiquetadas é a classe A seguida pela classe B.
- Em média, há 2 empresas por semana, a aderir ao SEEP.

Além do interesse das empresas do sector, verifica-se um crescente interesse por parte dos outros profissionais: projectistas que começam a questionar como pode a etiqueta ser usada como requisito para os seus projectos de arquitectura; peritos qualificados do SCE (Sistema de Certificação Energética) que pretendem saber como pode a etiqueta servir uma melhor análise do tipo de janelas a instalar ou instaladas e a sua repercussão no Certificado Energético dos Edifícios, e por parte dos clientes particulares, um crescente interesse em obter mais informação já que estes estão bastante familiarizados com as etiquetas energéticas de diversos eletrodomésticos.

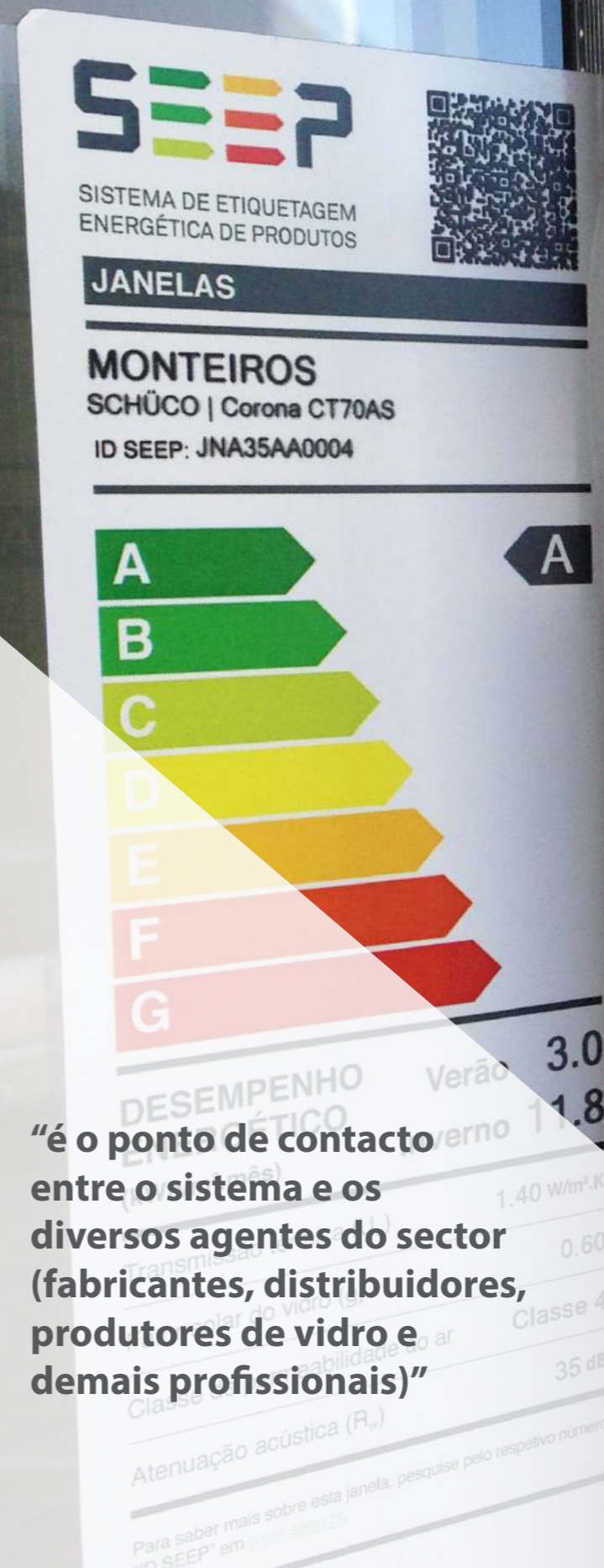
O ano de 2014 começou com a preparação do plano de actividades do SEEP Janelas, no qual o cliente particular será o principal enfoque das campanhas de marketing a desenvolver, para que se torne exigente com o conforto da sua habitação e opte por janelas eficientes com etiqueta energética.

Uma novidade recente prende-se com o desenvolvimento de um novo simulador de desempenho energético de janelas dirigidos para particulares.

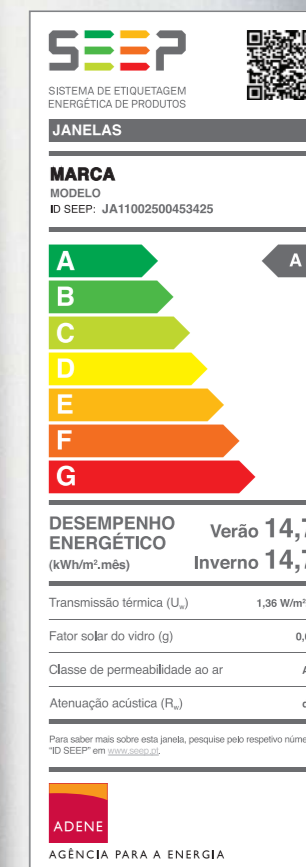
Este simulador tem como objectivo sensibilizar o consumidor final para a importância do desempenho energético das janelas e alertar para a mais-valia de serem instaladas janelas eficientes na sua casa.

Um projecto em desenvolvimento e que tem vindo a ter a adesão crescente de diversas empresas fabricantes de janelas eficientes. Durante o ano de 2014, a ANFAJE espera que um número crescente de empresas venha a aderir ao SEEP JANELAS e, assim, possam beneficiar das vantagens de terem produtos com etiqueta energética.

No decorrer do presente ano, outras novidades serão desenvolvidas e dadas a conhecer ao sector por meio da ANFAJE.



“é o ponto de contacto entre o sistema e os diversos agentes do sector (fabricantes, distribuidores, produtores de vidro e demais profissionais)”



## O novo RPC e o novo RCCTE

### Regulamento dos Produtos de Construção

A entrada em vigor do novo Regulamento dos Produtos de Construção [Regulamento (UE) N.º 305/2011], com obrigatoriedade de cumprimento desde Julho de 2013, estabelece entre outras atribuições a necessidade de emitir uma Declaração de Desempenho por produto em circulação no espaço da União Europeia.

Os associados da ANFAJE devem ter presente a importância do cumprimento das normativas europeias e, neste caso, a passagem da Directiva a Regulamento significa a obrigatoriedade de os Estados-Membros e dos seus cidadãos respeitarem o Regulamento. E entre essas obrigações destaca-se o cumprimento dos requisitos de marcação CE.

No que se refere às actividades relevantes para o sector das caixilharias e fachadas importa reter as normas principais de classificação que suportam o preenchimento da Declaração de Desempenho de cada produto:

• **NP EN 14351-1:2008+A1:2011** - Janelas e portas. Norma de produto, características de desempenho. Parte 1: Janelas e portas pedonais exteriores sem características de resistência ao fogo e / ou de estanquidade ao fumo.

• **NP EN 13830:2009** – Fachadas-cortina – Norma de produto

Pela natureza e abrangência de mercado, focamos a nossa atenção na norma de produto referente a requisitos das janelas. A classificação dos produtos colocados no mercado dá particular realce às principais características de eficiência (estanquidade à água, permeabilidade ao ar e resistência à acção do vento) e o comportamento térmico encontra-se entre os requisitos de maior relevo para uma avaliação qualitativa do desempenho dos produtos.

### O novo RCCTE (Regulamento Decreto-Lei 118/2013): o REH e o RECS

Em linha com a transposição do regulamento comunitário, os novos regulamentos vêm estabelecer a forma de assegurar e promover a melhoria do desempenho energético dos edifícios através do Sistema Certificação Energética dos Edifícios (SCE): o Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação (REH) e o Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Comércio e Serviços (RECS).

Âmbito de aplicação:

1 - São abrangidos pelo SCE, sem prejuízo de isenção de controlo prévio nos termos do RJUE, os edifícios ou frações, novos ou sujeitos a grande intervenção, nos termos do REH e RECS.

2 - Quando, porém, uma fração não esteja constituída como fração autónoma de acordo com um título constitutivo de propriedade horizontal, só é abrangida pelo SCE a partir do momento em que seja dada em locação.

3 - São também abrangidos pelo SCE os edifícios ou frações existentes de comércio e serviços:

- Com área interior útil de pavimento igual ou superior a 1000 m<sup>2</sup>, ou 500 m<sup>2</sup> no caso de centros comerciais, hipermercados, supermercados e piscinas cobertas; ou
- Que sejam propriedade de uma entidade pública e tenham área interior útil de pavimento ocupada por uma entidade pública e frequentemente visitada pelo público superior a 500 m<sup>2</sup> ou, a partir de 1 de julho de 2015, superior a 250 m<sup>2</sup>;

4 - São ainda abrangidos pelo SCE todos os edifícios ou frações existentes a partir do momento da sua venda, dação em cumprimento ou locação posterior à entrada em vigor do presente diploma, salvo nos casos de:

- Venda ou dação em cumprimento a comproprietário, a locatário, em processo executivo, a entidade expropriante ou para demolição total confirmada pela entidade licenciadora competente;



Eng.º Ricardo Delca,  
Coordenador dos Grupos de Trabalho

- Locação do lugar de residência habitual do senhorio por prazo inferior a quatro meses;
- Locação a quem seja já locatário da coisa locada.

Em diploma recente, o Governo veio declarar a isenção do cumprimento de alguns dos requisitos legais prescritos no REH e no RECS para obras de reabilitação de edifícios com 30 ou mais anos. Tal facto já levou à emissão de um comunicado com uma tomada de posição pública de protesto por parte da Direcção da ANFAJE, por se considerar que este retrocesso legislativo pode comprometer a dinâmica de melhoria da qualidade e da eficiência das caixilharias e criar um registo de indisciplina e de oportunismo que não dignificará nem beneficiará as empresas do sector.

É pois de todo o interesse que haja por parte dos associados da ANFAJE uma preocupação de valorizar os produtos fabricados nas suas instalações através da determinação da eficiência térmica dos produtos. Uma maneira prática de proceder ao cálculo e de apostar nas soluções de janelas mais eficientes é proceder à determinação da classificação das janelas em conformidade com o SEEP - Sistema de Etiquetagem Energética de Produtos – conforme estabelecido no site da ADENE (www.adene.pt) ou recorrer a programas de simulação e cálculo disponibilizados pela maioria dos detentores de sistemas. Só através da consciência profissional de cada fabricante será possível melhorar a qualidade de produtos e dar uma resposta eficaz na apresentação de soluções sustentáveis.

## Ronda de Negócios «MAIS EXPORTAÇÃO! América Latina e Europa» e Jornada Técnica «MERCADOS INTERNACIONAIS: Situação actual e perspectivas do sector dos vãos envidraçados» na Feira VETECO 2014, Madrid

### Ronda de Negócios «MAIS EXPORTAÇÃO! América Latina e Europa»

Num cenário económico de grandes mudanças, mas também de enormes oportunidades, é necessário que o sector das janelas e fachadas leves da Península Ibérica se abra a novas parcerias. Novas parcerias entre empresas de Portugal e Espanha e também com outros países europeus e da América Latina.

Nesse âmbito, por ocasião da realização da Feira VETECO 2014, a ANFAJE em conjunto com a ASEFAVE (associação congénere espanhola) no âmbito do FÓRUM IBERO-AMERICANO organizou uma Ronda de Negócios «MAIS EXPORTAÇÃO! América Latina e Europa», no passado dia 8 de Maio de 2014, em Madrid, com o objectivo de potenciar oportunidades de negócio para as empresas portuguesas.

Com este evento pretendeu-se que as empresas portuguesas do sector interessadas em desenvolver negócios na América Latina (Brasil, México, Colômbia e Chile) e Europa (Espanha e Holanda) pudessem reunir com empresas desses países para:

- desenvolvimento de parcerias de negócios
- exploração de novos mercados
- congregação de sinergias entre empresas de diversos países

A Ronda de Negócios «MAIS EXPORTAÇÃO! América Latina e Europa» funcionou como um fórum de intercâmbio de negócios e experiências e de abertura a novas oportunidades para as empresas portuguesas por meio de conversas informais com possíveis futuros parceiros. Novas parcerias, novas joint-ventures e a união de novos esforços.



### Jornada Técnica «MERCADOS INTERNACIONAIS: Situação actual e perspectivas do sector dos vãos envidraçados»

Ainda na Feira VETECO 2014, o FÓRUM IBERO-AMERICANO DE JANELAS, PORTAS E FACHADAS, com a colaboração e participação de associações do sector (ANFAJE-Portugal, ASEFAVE-Espanha, AFEAL-Brasil, ACOVEN-Colômbia, ACHIVAL-Chile e AMEVEC-México) organizou a Jornada Técnica «MERCADOS INTERNACIONAIS: Situação actual e perspectivas do sector dos vãos envidraçados» no passado dia 8 de Maio de 2014.

No evento, aberto ao público, cada representante das associações-membros do Fórum fez uma apresentação individual que permitiu aos participantes da jornada ficar a conhecer a associação do seu país, a situação actual do sector no seu país, as necessidades das suas empresas e as possibilidades de cooperação com as empresas de outros países. Posteriormente, decorreu um debate entre os mesmos.

A internacionalização é uma das grandes apostas actuais impulsionadoras dos negócios das empresas do sector

da Caixilharia. Neste sentido, o objectivo desta jornada técnica foi o de servir como ponto de encontro empresarial entre diferentes países, aumentando o conhecimento dos mercados estratégicos para as empresas portuguesas – o que procuram esses mercados no exterior e o que lhes podem oferecer essas empresas exportadoras.

Num mundo cada vez mais global, no qual a presença física já não é a única forma para conhecer e dar a conhecer uma empresa ou um mercado, juntou-se o projecto FACE, uma nova plataforma digital, dirigida pela associação holandesa (VMRG), com o objectivo de divulgar as inovações tecnológicas e servir como troca de informação e conhecimento entre os diferentes intervenientes do sector.

Ainda durante a Feira VETECO, realizou-se mais uma reunião do Conselho Permanente do FÓRUM IBERO-AMERICANO, na qual acordou-se a integração de mais um membro, a Associação de Distribuidores de Vidro e Cristal, A.C. (ADVYC), do México.

## A CATEDRAL: Mais inovação na tecnologia das janelas eficientes de madeira

### 1. Há quantos anos A CATEDRAL desenvolve a sua actividade em Portugal na produção de janelas de madeira?

Fundada em 1978 a “A Catedral, Lda” é uma conceituada e próspera empresa de Carpintaria e Marcenaria, pioneira, em 1987, em Portugal na produção de caixilharia de madeira com o vidro duplo, evoluindo anos mais tarde, em 1993, para a caixilharia madeira-alumínio. A Catedral tem registado um crescimento sustentado aliado à qualidade dos seus produtos, o que lhe tem permitido ocupar um lugar de reconhecida referência nos mercados nacional e internacional ao longo das décadas da sua existência. Alicerçados na melhor tecnologia, forte preocupação ambiental e na equipa altamente qualificada, A Catedral tem como principal preocupação a total satisfação dos seus clientes, assegurada pela qualidade das matérias-primas com que trabalhamos e consequentemente, na qualidade do nosso produto final.

### 2. Quais os produtos que consideram ser os que contribuem mais para o crescimento da vossa actividade?

Tanto a caixilharia de Madeira como a de Madeira Alumínio têm um forte contributo no crescimento da empresa.

### 3. Perante a difícil situação económico-financeira existente em Portugal, qual foi a estratégia adoptada pela A CATEDRAL para dinamizar os negócios da empresa?

Em 2012, A Catedral integra um projecto financiado pela União Europeia no âmbito do 7º Programa Quadro (FP7/2007-2013 n.º 314454) que tem como principal objectivo o desenvolvimento de uma janela inteligente, de baixo custo e altamente eficiente. Na procura sistemática de soluções inovadoras e que melhor satisfaçam as necessidades dos clientes, A Catedral celebra em 2013 mais uma parceria nacional, desta feita com o Grupo Amorim (Amorim Isolamentos, SA), com o propósito de desenvolver uma janela energeticamente mais eficiente de madeira-cortiça.

### 4. Quais são os principais desafios e projectos para o desenvolvimento futuro da actividade da A CATEDRAL?

Em parceria com vários parceiros europeus e americanos, A Catedral está a desenvolver uma nova janela que primará pela tecnologia de inovação, mas de momento não é possível adiantar mais pormenores uma vez que existe um compromisso de confidencialidade.



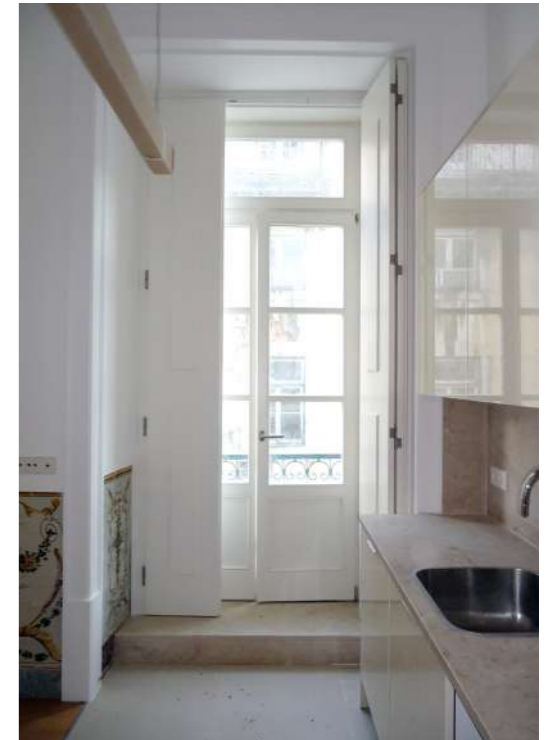
### 5. Quais as particularidades das janelas eficientes de madeira e quais as suas maiores vantagens?

A Caixilharia em Madeira pode traduzir-se na opção certa para quem procura uma janela “tradicional”. Esta janela une a inovação e a tradição num só produto, pois apesar de aparentemente ser uma janela de madeira normal, tem um inovador sistema de vedação acústico e térmico. Sendo uma janela dotada com todas as características da madeira, leva um tratamento para melhorar a sua estabilidade e resistência às condições ambientais.

A madeira tem ainda a enorme vantagem de oferecer uma variedade ínfima de espécies, variando a resistência, a durabilidade, comportamento e o aspecto. Além das propriedades já referidas, cria também um ambiente confortável e acolhedor como nenhum outro material.

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

Podemos avaliar como uma participação muito positiva, salientando que a União faz a força e que se o sector caminhar todo na mesma direcção, todos sairemos a ganhar. Com a associação podemos aprender com os erros e sucessos dos nossos concorrentes assim como partilhar as nossas experiências e conhecimentos.



## VEKA: Novos perfis de PVC para janelas eficientes

### 1. Quais os principais desafios e a estratégia da VEKA para Portugal?

Portugal é, desde há mais de 25 anos, um dos mercados prioritários para a VEKA Ibérica. E obviamente esta aposta continua a ser uma constante na atualidade. Assim, dentro dos nossos objetivos pretende-se consolidar o crescimento neste mercado e ajudar os nossos clientes - elaboradores autorizados de janelas,- no desenvolvimento comercial dos seus negócios.

### 3. A reabilitação urbana pode ser um dos motores de dinamização do sector das janelas. No vosso entender, que tipo de medidas e/ou programas podiam ser importantes para aumentar a instalação de novas janelas eficientes de PVC?

Os consumidores estão cada vez mais conscienciosos com a poupança energética e a protecção do meio-ambiente. Destacam-se assim, sistemas de janelas eficientes de PVC que cumprindo o mais elevado desempenho, ajudem a reduzir o consumo energético de uma habitação, o qual em definitivo se nota no bolso.

a troca de janelas, tipo Planos Renove de Janelas (Espanha) e Avisos do FEE – Fundo de Eficiência Energética (Portugal), podem incrementar a instalação de janelas eficientes de PVC.

É importante facilitar o acesso do produto ao consumidor, para que este conheça todas estas vantagens, e neste quadro torna-se fundamental para a VEKA incrementar a distribuição através de novos pontos de venda de janelas.

### 4. O aumento das exigências técnicas aplicadas ao sector das janelas tem sido bastante significativo. No entender da VEKA, estarão os fabricantes nacionais e os clientes particulares sensibilizados para estas novas exigências?

O incremento das exigências técnicas ajuda a pôr em destaque as janelas de qualidade. Nem todas as janelas são iguais, e nós os consumidores temos o direito de conhecer com exatidão o que compramos.

Desde o ponto de vista do fabricante, estas novas exigências implicam uma profissionalização do sector e o desenvolvimento de produtos cada vez mais eficientes, o que afinal reverte numa oferta de janelas com melhor desempenho. E no caso dos clientes particulares, comentávamos

anteriormente, a sensibilização pela poupança económico e a consciencialização sobre a poupança energética, vai na linha de eleger sistemas de janelas de qualidade.



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

A VEKA pretende ter uma participação muito activa, com todas as associações que representam as Empresas Elaboradoras, no sector das janelas eficientes. Com a ANFAJE, pensamos que podemos continuar a colaborar com todo o seu conhecimento e experiência. Como associados, desde a fundação da Associação, temos procurado responder e colaborar em toda a evolução das exigências, envolvendo a janela de PVC eficiente, e a consequente poupança de energia e sustentabilidade energética.

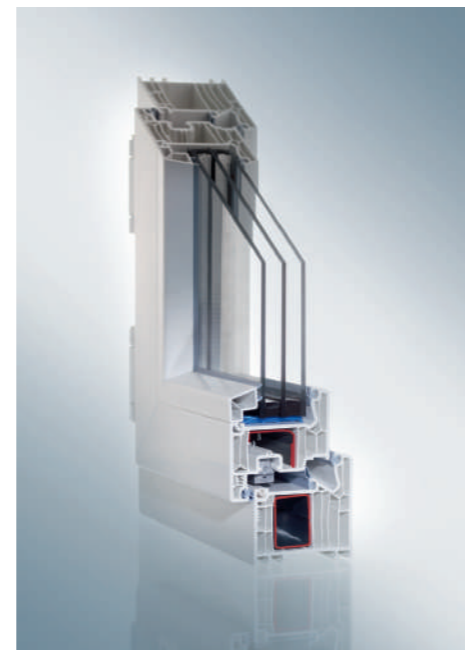


### 2. No que respeita ao mercado das janelas de PVC em Portugal, quais são as vossas perspectivas para o futuro?

Depois de uns anos complicados no sector da construção e particularmente no sector das janelas, a nossa visão da situação para os próximos meses passa por uma estabilização da queda, somada a uma ligeira retoma da renovação.

Falamos duma dupla perspectiva, a económica, - que deve ser mais relevante para o cliente/utilizador a curto prazo já que se vê refletida na redução da sua fatura de energia -, e por outro lado, a sua contribuição para o meio-ambiente, mediante a instalação de janelas de PVC que reduzem as perdas de energia e portanto, diminuem as emissões de CO2 para a atmosfera.

Medidas impulsionadas por parte das Entidades Públicas, para potenciar a reabilitação das habitações e em concreto ajudas e financiamento para



# CRISTALMAX: Novas soluções de vidro isolante para janelas eficientes

## 1. Há quantos anos existe a CRISTALMAX? Qual é a vossa estratégia para o futuro próximo?

A Cristalmax – Ind. Vidros, S.A. iniciou a sua actividade no final de 1994 e desenvolve a sua actividade na transformação, comercialização e aplicação de vidro em obra.

Ao longo dos seus 19 anos de existência, conquistou uma posição de referência no mercado, assumindo sempre uma filosofia de seriedade, confiança e credibilidade junto dos seus parceiros de negócio.



Considerando as dificuldades da conjuntura económica portuguesa e europeia, a Cristalmax aposta na implementação de uma estratégia de desenvolvimento, crescimento e diferenciação orientada para a fidelização dos clientes, criando vantagens competitivas e oportunidades de integração no mercado internacional.

A Cristalmax irá continuar a investir em novos produtos e equipamentos produtivos de alta tecnologia, mesmo contando actualmente com um excelente “parque” de máquinas com elevada capacidade produtiva, bem como a apostar na criação e desenvolvimento de novas marcas.

Recentemente a Cristalmax concluiu o processo de Certificação Cekal do vidro isolante - VIDRO DUPLO COM 90% ÁRGON E VIDRO TRIPLO COM 85% ÁRGON, sendo pioneira em Portugal nesta certificação.



A Cristalmax dispõe ainda de uma equipa especializada em aplicação de vidros em obra, tendo já uma vasta lista de obras de referência, entre as quais salientamos o Casino de Lisboa, Estádio da Luz, Fundação Champalimaud, Hotel Palace Vidago, Banco de Portugal, Novo Museu dos Coches, Quinta dos Bellos e Epic Sana Amoreiras Hotel.



Neste sentido, a estratégia da Cristalmax continuará a ser de investimento e inovação com vista a superar as expectativas dos nossos clientes, pois disponibilizamos e apostamos na diversidade de produtos e serviços de elevada qualidade, com o objectivo de encontrar resposta para todas as solicitações e soluções.

## 2. O vidro é um elemento extremamente importante no desempenho energético de uma janela. Em termos de melhoria do desempenho térmico, que cuidados devem ser acautelados pelo cliente particular na escolha do vidro para a sua janela?

Sim, sem dúvida o vidro é importantíssimo para o desempenho energético de uma janela. Cada vez mais os edifícios e a sua envolvente têm de ser estudados e o vidro a colocar deve ser prescrito tendo em conta os mesmos.

O cliente final deve preocupar-se em obter níveis elevados, quer de eficiência energética, quer de conforto, bem como em encontrar uma solução equilibrada tanto para o verão como para o inverno. Para isso é muito importante o conjunto caixilho-vidro, pois um completa o outro, e isoladamente não funcionam. Do que adianta ter uma boa caixilharia se depois colocam um vidro normalíssimo?

## 3. A inovação no que diz respeito ao vidro tem vindo a ser bastante significativa. Quais são as novidades que melhor contemplam a eficiência energética dos edifícios?

Sem dúvida, a inovação ao nível do vidro tem sido enorme. Actualmente, conseguimos encontrar soluções à medida para qualquer edifício, com as diversas soluções apresentadas pelos Fabricantes. Hoje, conseguimos ter um vidro com um valor “U” e um factor solar baixo e ao mesmo tempo com uma transmissão luminosa elevada, o que

nos permite ir ao encontro da eficiência energética. Há bem pouco tempo atrás, para conseguirmos reduzir a entrada de calor nos edifícios teríamos de escurecer o vidro, pois o factor solar e a transmissão luminosa estão interligados. Hoje conseguimos reduzir a entrada de calor no edifício sem prejudicar a entrada de luz, o que só por si permite reduzir a factura eléctrica com gastos na iluminação.

Ao mesmo tempo, ao reduzirmos a entrada de calor no edifício, diminuímos as necessidades de arrefecimento do mesmo, baixando o consumo energético.

Posto isto, é fundamental o estudo prévio do edifício e da sua envolvente com vista a encontrar a melhor solução, em termos de eficiência energética.



## 4. No entender da CRISTALMAX, quais são os principais desafios e oportunidades que se colocam, actualmente, às empresas produtoras e fornecedoras de vidro para o sector das janelas e fachadas leves?

Com a grave crise no sector da construção em Portugal, todas as empresas tiveram necessidade de se adaptar e procurar novos mercados. Um dos principais mercados que se abriu, ou que não estava a ser devidamente explorado, é sem dúvida o mercado da renovação. Neste mercado específico é extremamente importante explicar ao cliente as vantagens e desvantagens em adquirir uma solução eficiente em detrimento da solução existente e mostrar que o investimento é facilmente recuperável em alguns anos.

A Cristalmax acredita que com implementação do SEEP, a credibilidade do sector fica fortalecida e o cliente pode escolher apenas pela eficiência energética da janela e não ter que ser um “expert” na matéria, pois muitas das vezes, o cliente não tinha conhecimentos para escolher entre esta ou aquela solução, e nesses casos falam mais alto os números, apesar de serem soluções diferentes.

Outro desafio será o da exportação. Os fabricantes de vidro tiveram necessidade de explorar outros mercados e a Cristalmax não é excepção.

Ao explorarmos outros mercados abrimos o nosso leque de produtos e soluções, pois a solução ideal para Portugal, pode não ser a ideal para o mercado a explorar. O depararmo-nos com estas questões diariamente, fez com que o estudo e prescrição de vidros fossem executados através da análise do projecto e da sua envolvente com vista à satisfação do cliente.



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

A Cristalmax orgulha-se de ser Associada da ANFAJE, que tem feito um trabalho extraordinário no Desenvolvimento do Mercado das Janelas Eficientes e na Promoção e divulgação das vantagens das Janelas Eficientes, preocupando-se e defendendo os interesses das empresas que desenvolvem a sua actividade na produção de janelas eficientes, resultando numa maior consciencialização dos players no mercado e mais concretamente junto dos nossos clientes. A Cristalmax está disponível para participar activamente com a ANFAJE.



## ANFAJE organiza seminário técnico sobre RPC

A ANFAJE e o LNEC organizaram no passado dia 19 de Fevereiro, em Lisboa, o Seminário técnico «Marcação CE de portas e janelas no contexto do Regulamento dos Produtos de Construção», no passado dia 19 de Fevereiro, contando com a presença de mais de sessenta empresas do sector e cerca de noventa participantes.

Em 1 Julho de 2013, entrou em vigor a marcação CE de acordo com o Regulamento (UE) n.º 305/2011, mais conhecido como «Regulamento dos Produtos de Construção» (RPC), introduzindo alterações no processo em vigor. A execução do RPC, em Portugal, foi assegurada pela publicação do Decreto-Lei n.º 130/2013.

Este seminário teve como objectivo transmitir as principais alterações nos procedimentos a adoptar pelos fabricantes de janelas e fachadas leves para realizarem a marcação CE de acordo com as exigências do recente Regulamento dos Produtos

de Construção (RPC). Para o efeito, contou com a participação de oradores da Direcção Geral de Actividades Económicas (DGAE), do Laboratório Nacional de Engenharia Civil (LNEC) e da Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE).

O primeiro painel, destinado ao tema da implementação do RPC em Portugal, foi iniciado com a intervenção do Eng.º Melo Arruda, da DGAE, que expôs de forma aprofundada as matérias mais relevantes do RPC, as principais diferenças e correspondências entre a Directiva 89/106/CEE e o RPC e as medidas nacionais adoptadas por intermédio do Decreto-Lei n.º 130/2013. De seguida, os participantes puderam assistir à intervenção do Eng.º Armando Pinto, do LNEC, que apresentou de uma forma detalhada os ensaios (ITT), cálculos de tipo e o controlo de produção em fábrica, procedimentos necessários para a aposição da Marcação

CE, explicando os passos exigidos pela NP EN 14351-1, recorrendo à demonstração de exemplos de protótipos a ensaiar.

Na segunda parte, a Eng.ª Odete Fernandes, do LNEC, demonstrou quais os procedimentos que os fabricantes de janelas devem realizar para emitirem a Declaração de Desempenho e aporem a Marcação CE de acordo com as novas exigências. Explicou ainda o conceito de produto-tipo e os deveres e responsabilidades dos fabricantes na aposição da Marcação CE. Posteriormente, a Eng.ª Marina Dias, da ASAE, interveio para abordar o tema da fiscalização do mercado, esclarecendo quais as principais competências da ASAE nos produtos da construção e quais os deveres dos operadores económicos, mais concretamente neste caso dos fabricantes e distribuidores de janelas.

O encerramento do Seminário coube ao Presidente da ANFAJE que, depois de fazer

um rápido diagnóstico do sector, abordou de forma sucinta e mais técnica o contributo das Janelas Eficientes para a eficiência energética dos edifícios e apontou os enormes desafios e oportunidades que se abrem ao futuro do sector, focando especificamente o tema da Etiquetagem Energética das Janelas (SEEP Janelas).

Estes oradores, ao partilharem a sua reconhecida experiência, proporcionaram um momento único de debate e desenvolvimento de ideias em torno de um tema extremamente importante para o bom desenvolvimento da actividade das empresas do sector das janelas e fachadas leves.

No próximo dia 3 de Julho, a ANFAJE, em colaboração com o LNEC, irá replicar o seminário técnico, no Porto, no Auditório da Direcção Regional de Economia do Norte (DRE Norte).

## Vantagens de ser associado!



ÁREAS DE ACTUAÇÃO	SERVIÇOS	BENEFÍCIOS DOS ASSOCIADOS
DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS	Directório das Empresas Associadas	Divulgação gratuita (exclusiva para Associados)
	Área de Associados (gratuita e exclusiva para Associados)	Área de Associados (gratuita e exclusiva para Associados)
	Newsletter trimestral da ANFAJE com 3.000 subscritores	Divulgação de notícias das empresas (gratuita e exclusiva para Associados)
	Divulgação no stand da ANFAJE (gratuita e exclusiva para Associados)	Divulgação no stand da ANFAJE (gratuita e exclusiva para Associados)
FORMAÇÃO PROFISSIONAL	Formação para empresas da ANFAJE	5 a 15% Desconto
SEMINÁRIOS, CONGRESSOS, WORKSHOPS E CONFERÊNCIAS	Participação em eventos profissionais organizados pela ANFAJE	Gratuita a 50% Desconto
APOIO TÉCNICO	Informação e apoio sobre medidas de incentivo às empresas ou à substituição de janelas	Gratuita
	Informação técnica sobre o Sector da Caixilharia	Gratuita
APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO	Missões empresariais e visitas técnicas	Acesso preferencial aos Associados
	Visitas a Feiras Internacionais	Acesso preferencial aos Associados
APOIO À EMPREGABILIDADE	Apoio à integração de recém licenciados e reintegração de outros profissionais	Acesso preferencial aos Associados
PUBLICAÇÕES	Publicações editadas pela ANFAJE	Distribuição gratuita (exclusivo para Associados; ofertas limitadas)
INFORMAÇÃO ESPECIALIZADA	E-mailings com informação técnica e específica sobre o Sector da Caixilharia	Distribuição gratuita (exclusivo para Associados; ofertas limitadas)



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: 21 445 70 70  
Fax: 21 000 16 75

[janelaseficientes@anfaje.pt](mailto:janelaseficientes@anfaje.pt)

[www.anfaje.pt](http://www.anfaje.pt)