

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº04 JAN / FEV / MAR 2015

O novo REH e as implicações
para o sector das janelas

*Mais
oportunidades
para reabilitar
com janelas
eficientes*

Novo Regulamento do Desempenho Energético abre novas oportunidades à instalação de mais janelas eficientes

A ANFAJE tem vindo a desenvolver, desde a sua criação em 2010, um enorme conjunto de actividades e de acções que permitam o crescimento do mercado de janelas e fachadas eficientes, em Portugal. A par disso, a nossa aposta tem sido a valorização dos produtos e serviços que as empresas deste importante sector têm para oferecer para a melhoria da qualidade e da eficiência energética dos edifícios portugueses. Por isso, a ANFAJE tem participado nos mais diversos fóruns, dando a conhecer o contributo indispensável das janelas e das fachadas, vulgarmente denominadas “vãos envidraçados”, na promoção da qualidade e da melhoria da eficiência energética dos edifícios.

Pretendemos que as empresas portuguesas do sector das janelas e fachadas em Portugal apostem decisivamente na produção e comercialização de produtos mais eficientes e que prestem serviços com maior valor acrescentado. Um sector que tem de estar preparado para todos os desafios que o presente e o futuro vão trazer para o crescimento das empresas portuguesas. Alguns desses desafios decorrem da entrada em vigor de novos regulamentos nacionais, directivas e regulamentos europeus que estabelecem novos requisitos técnicos obrigatórios.

Neste âmbito, a participação da ANFAJE nos trabalhos da Comissão Consultiva de

revisão do RCCTE permitiu que no novo Regulamento do Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação (REH) fosse possível a introdução de referenciais e requisitos de condutibilidade térmica das janelas mais exigentes, melhorando as perdas de calor, diminuindo o sobreaquecimento e ganhos excessivos através dos vidros (factor solar), a contribuição indispensável das protecções solares e a garantia de cumprimento dos requisitos de ventilação. No entanto, ainda estamos muito aquém dos requisitos de referência e de cumprimento obrigatório que existem em outros países da União Europeia, com regulamentos e códigos da construção mais exigentes e restritivos à colocação nos edifícios de produtos não eficientes.

A entrada em vigor do novo regulamento representa uma oportunidade importante para o crescimento do nosso sector, dada a maior importância que se dá à qualidade térmica e acústica e à contribuição para a melhoria da eficiência energética das janelas. A valorização dos nossos produtos como componentes indispensáveis para obter uma maior eficiência energética dos edifícios portugueses está ainda sublinhada pela existência da Etiqueta Energética de Janelas, a qual está prevista e incluída no respectivo regulamento.

Uma ferramenta indispensável para as empresas do nosso sector, a

etiquetagem energética de janelas são a oportunidade única de disponibilizar mais e melhor informação ao mercado para que todos os clientes possam reconhecer qual a classe energética da janela e, assim, optar pelas soluções de janelas mais eficientes. A ANFAJE entende que esta ferramenta possa ser uma ferramenta de marketing indispensável para o crescimento do mercado de substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes. Com a parceria ganhadora entre a ANFAJE e a ADENE – Agência para a Energia, a etiquetagem energética de janelas constitui-se como um sistema único na Europa que permite interligar os produtos da nossa indústria com o SCE – Sistema de Certificação Energética dos Edifícios.

A par deste desafio, a ANFAJE participa nos fóruns europeus (FAECF e Eurowindow) na discussão acerca das novas exigências que a Directiva Ecodesign vai colocar às janelas e fachadas. Novos desafios para os quais todos teremos de estar preparados e que permitirão alavancar projectos de maior inovação técnica para novos produtos a disponibilizar, quer no mercado português quer nos mercados externos.

Em Portugal, a ANFAJE continuará a aprofundar e a desenvolver todas as parcerias que ajudem a promover as melhores práticas e soluções para a reabilitação de edifícios. Nesse sentido, temos participado e contribuído



João Ferreira Gomes
Presidente

para que a Reabilitação Urbana em Portugal seja o motor de um novo ciclo de crescimento para a economia portuguesa.

Finalmente, a ANFAJE tem continuado a merecer a confiança de um crescente número de empresas do sector das janelas e fachadas. O crescimento do número de empresas associadas, a sua participação activa num crescente número de actividades e acções que a ANFAJE tem vindo a desenvolver permite olhar o futuro com uma redobrada confiança. A confiança de que o sector das janelas e fachadas será cada vez mais forte e indispensável para o aumento da qualidade e eficiência energética dos edifícios portugueses.

João Ferreira Gomes
Presidente

ANFAJE - Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes

ÍNDICE



EM FOCO

O novo Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de habitação (REH)



FOCO INTERNACIONAL

EuroWindowor



EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE

Sapa Building System, Aluvedras e Somfy



PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE



NOVIDADES DOS ASSOCIADOS

AGENDA

MARÇO

18-21

MADE EXPO

Feira, Milão-Itália

ABRIL

07

SEEP JANELAS – Novos cursos SEEP para Instaladores

LNEC, Lisboa

14

SEEP JANELAS – Novos cursos SEEP para Instaladores

ITECONS, Coimbra



O novo Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação (REH) e as implicações para o sector das janelas

De acordo com o Inquérito ao Consumo de Energia no Sector Doméstico (INE/DGEG 2010), cerca de 75% dos alojamentos em Portugal apresenta ainda soluções de janela com vidro simples. Este facto não é uma surpresa, uma vez que uma fracção considerável de edifícios existentes foi construída ainda antes da década de 90.

Foi a partir do início de 1990 que se assistiu à primeira evolução nas soluções de janelas, em parte devido ao primeiro regulamento de eficiência energética nos edifícios (Decreto-Lei 40/90). Conceitos como “vidro duplo” ou “corte térmico” começaram a tomar forma desde essa altura, e o consumidor passou a assumi-los como critério para aferir a qualidade das janelas. É verdade que muito evoluiu desde essa altura em termos de soluções de janelas e por isso, falar apenas nesses conceitos já não é suficiente para caracterizar o desempenho térmico das janelas.

Com o mais recente Regulamento do Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação (REH) (corresponde a parte do Decreto-Lei 118/2013 – 3º regulamento de eficiência energética), as janelas passaram a dispor de referenciais e requisitos que pretendem acautelar duas dimensões: primeiro, diminuir as perdas de calor do edifício e segundo, restringir o sobreaquecimento e ganhos excessivos (também com o contributo das protecções solares).

Para dar cumprimento ao mencionado, encontra-se definido na Portaria 349-B/2013, o nível de desempenho que as janelas deverão apresentar (como referencial mínimo) bem como os requisitos a observar. Estes últimos obrigam a que os produtos sejam “devidamente caracterizados em termos de comportamento térmico ou das características técnicas” e que o devem fazer por via da Marcação CE ou da etiquetagem energética, sempre que exista um sistema devidamente reconhecido para o efeito.


Portugal é dos poucos países que dispõe de um sistema de etiquetagem de janelas, inserido no Sistema de Etiquetagem Energética de Produtos (SEEP – www.seep.pt). Com base nesse sistema foi já possível colocar em milhares de janelas a respectiva etiqueta energética, tornando-se esse facto num valor acrescentado relativo à informação prestada ao consumidor.

Num cenário em que a reabilitação urbana (e energética) começa a tomar forma, será de esperar uma procura, agora mais informada, de janelas de elevada eficiência, pelo que é indispensável que as empresas do sector das janelas apostem na etiquetagem energética dos seus produtos.



Rui Fragoso
Director de Edifícios ADENE

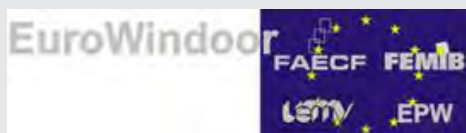




"Portugal é dos poucos países que dispõe de um sistema de etiquetagem de janelas, inserido no Sistema de Etiquetagem Energética de Produtos (SEEP – www.seep.pt)."

EuroWindoor

A EuroWindoor foi criada em Janeiro de 1999, na sequência de um livre-acordo entre as quatro federações europeias do sector das janelas (EPW, FAECF, FEMIB e UEMV), as quais representam cerca de 30 associações nacionais dos vários países da Europa e os interesses de mais de 50.000 empresas que empregam cerca de 1 milhão de trabalhadores europeus.



A principal missão da EuroWindoor é fazer lobby e defender o sector em todos os organismos europeus e internacionais, com o objectivo de potenciar o desenvolvimento do sector das janelas, portas e fachadas.

O trabalho da EuroWindoor é desenvolvido a partir dos projectos nos quais as quatro federações estão envolvidas e na defesa de interesses comuns e transversais a todos os tipos de materiais envolvidos na produção de janelas e fachadas. Seguidamente, indicam-se algumas das mais importantes actividades nas quais a EuroWindoor está envolvida, com o objetivo de incentivar a substituição de janelas antigas por novas janelas mais eficientes em toda a Europa:

1. Roadmap sobre as tecnologias de eficiência energética e os desafios de inovação

A participação da EuroWindoor neste roadmap é feita com base no relatório "Renovations strategies of selected EU countries" elaborado pelo Buildings Performance Institute Europe (BPIE), em conformidade com o artigo 4º da Directiva sobre Eficiência Energética publicada em Novembro de 2014. O relatório dá nota positiva relativamente à questão da necessidade de substituir janelas antigas por novas janelas eficientes e ao seu contributo para reduzir as necessidades energéticas de climatização interior.

A EuroWindoor propõe usar o relatório para influenciar as políticas e estratégias de reabilitação urbana quer a nível europeu, quer ao nível de cada país da União Europeia.

2. Estudo inicial sobre o Ecodesign dos produtos ligados às janelas

A EuroWindoor, em conjunto com o BPIE, tem vindo a desenvolver estudos sobre as questões das exigências do Ecodesign no que se refere às janelas e fachadas.

3. Estudo da 'Glass for Europe' sobre a reciclagem do vidro para edifícios

A organização "Glass for Europe" está a desenvolver um estudo sobre a necessidade e a importância de aumentar o volume de reciclagem de vidro proveniente da demolição e reabilitação de edifícios. A EuroWindoor está empenhada em dar um contributo importante na segunda fase do estudo, no qual se



poderá apresentar a análise da importância da reciclagem na sua relação custo/benefício, quer a nível socioeconómico quer a nível ambiental.

EUROWINDOOR

EPW – The European Plastic Window Association (janelas de PVC)

FAECF – Federation of the European Window and Curtain Wall Manufacturer Associations (janelas e fachadas metálicas)

FEMIB – Federation of the European (janelas de madeira)

UEMV – The European Glass and Glazing Association (vidro)



FAECF – Federação Europeia de Janelas

Novo website www.faecf.eu

Visite!

SAPA BUILDING SYSTEM: forte aposta na dualidade tradição-modernidade

1. Quais são os principais produtos e serviços da SAPA, aplicados ao Sector das janelas e fachadas?

O Grupo Sapa, enquanto líder mundial de produção de alumínio extrudido, detém, na sua área de negócios de Building Systems, quatro marcas muito fortes: Sapa Building System, Technal, Domal e Wicona. Em Portugal, as duas primeiras (**Sapa Building System** e **Technal**) actuam numa base de concorrência assumida, disputando a liderança no mercado dos sistemas de alumínio de qualidade superior. A marca Domal foi incorporada há alguns anos nos sistemas Technal e a Wicona não é comercializada em venda directa a fabricantes nacionais, salvo no que respeita a algum projecto mais sofisticado que especificamente o exija.

Em ambos os casos de sucesso das marcas, destaca-se a relevância do apoio técnico e de orientação à satisfação dos clientes, com excelente aceitação dos seus produtos por parte dos projectistas de maior renome a nível nacional.

e a criação de conceitos de design de assinatura e de soluções customizadas para entrar nos projectos de arquitectura mais arrojados, gerindo um portefólio que incorpora soluções de vanguarda do Grupo Sapa como o sistema de portas e janelas Avantis 95, a Performance70 (batente e correr) e a fachada NRGY62 assim como produtos de origem local, como os sistemas BZi e Slimslide by Souto Moura, com excelente aceitação no mercado interno.

No que concerne à marca Technal, de grande prestígio e notoriedade no mercado residencial nacional, esta afirma-se pela sua modernidade e imagem de estilo de vida contemporâneo. Aproveitando a exclusividade do desenho de perfis e acessórios, a Technal continua a ser uma referência no que respeita a prescrição de soluções para projectos habitacionais onde o destaque vai para os sistemas Unicity e Soleal ou para a janela porta de grandes dimensões Lumeal XXL.

Desde sempre a Sapa tem apostado na diferenciação dos seus produtos, respondendo aos requisitos legais dos mercados em que opera. Com forte investimento na certificação de soluções de desenvolvimento central ou local, a Sapa não abdica da oferta de produtos de elevada eficiência energética, antecipando-se na introdução local de tecnologias mais adaptadas a mercados de maior exigência de desempenho como são os do Norte da Europa. É neste contexto que já hoje dispõe de soluções de janelas, portas e fachadas perfeitamente compatíveis e certificadas para responder a solicitações que se enquadram no conceito Passiv haus, seguindo princípios de autossuficiência energética e de sustentabilidade.

4. Dada a experiência profissional da SAPA, quais são os produtos e características mais apreciados e procurados pelos vossos clientes?

Na actual conjuntura económica, em que muitos clientes se orientaram



2. Quais foram as principais apostas da SAPA para se distinguir no mercado português?

A marca Sapa apostou forte na dualidade de conceitos: o desenvolvimento de soluções para o mercado tradicional

3. Como têm sido encarados, pela SAPA, os novos desafios colocados às empresas do sector das janelas e fachadas relativamente às novas normativas e regulamentos nacionais e internacionais?

estrategicamente para o mercado francês, os produtos com certificação NF que disponham de documento técnico de aplicação têm maior procura. Neste caso a Sapa apresenta uma forte vantagem competitiva através dos produtos certificados de origem francesa



que as duas marcas (Sapa Building System e Technal) promovem junto dos seus clientes nacionais.

Outra gama de grande interesse para o mercado é a de soluções de protecção e segurança, em que a oferta de produtos certificados é bastante variada e assenta em soluções standard transformadas. Assim, destacamos produtos certificados com características de resistência ao fogo, anti-bala, anti-sismo, anti-intrusão, entre outros.

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

A participação da empresa a nível associativo carece de maior

envolvimento para a valorização dos produtos e tecnologias que, enquanto empresa detentora de sistemas, podemos colocar à disposição de outros associados, especialmente os que são nossos clientes. Temos presente a capacidade e competência dos nossos quadros para poderem colaborar nas acções promovidas pela ANFAJE. No entanto, no actual período recessivo em que a gestão dos recursos é feita com base numa optimização dos mesmos ao limite, a nossa disponibilidade e prioridade não podem deixar de ser afectadas pelos imperativos de responder às solicitações mais directas dos nossos clientes e parceiros em detrimento de acções de carácter menos imperativo, na qual se incluem as de

natureza associativa. De qualquer modo mantém-se o nosso envolvimento e disponibilidade para participação nos grupos de trabalho com os quais nos comprometemos.

sapa:

A Solução para as suas **Janelas**

ALUVEDRAS: procura constante das melhores tecnologias para melhor responder ao mercado



Francisco Santos, Paulo Antunes e Henrique Silva, **Sócio-gerentes**

1. A ALUVEDRAS é uma empresa especializada na produção e instalação de caixilharia de alumínio e de PVC. Há quantos anos a ALUVEDRAS desenvolve a sua actividade em Portugal e quais os vossos principais desafios para o futuro?

A Aluvedras, Alumínios, Lda. tem uma fábrica em Torres Vedras dotada de uma forte equipa desde 1990. Com a sua elevada experiência e utilizando criteriosamente os materiais de reconhecida qualidade, personifica a vontade de cada cliente, estudando, projectando, fabricando e instalando janelas, portadas e portas eficientes, em Alumínio e em PVC.

Esta forma simples de estar no mercado, mas muito ambiciosa, tem permitido à Aluvedras um crescimento ao longo destes 24 anos. Um crescimento que se encontra fortemente consolidado, através de uma confortável posição no mercado nacional, assim como possui também uma pequena parte do mercado de exportação, quer na Europa quer no resto do mundo.

Os sócios gerentes, em perfeita consonância com os seus colaboradores e parceiros, têm estado na origem da constante procura das mais recentes

tecnologias que resultem na melhor resposta ao mercado nas diversas vertentes: eficiência energética e economia de energia, estética e maior conforto.

2. Quais são as principais novidades que a ALUVEDRAS dispõe para apresentar ao mercado durante o ano de 2015?

A O estudo atento de todos os agentes do mercado e clientes, teve como conclusão a existência de uma elevada preocupação na segurança de pessoas e bens, por tal, a Aluvedras em 2014, através do seu gabinete técnico, realizou vários testes que conduziram à implementação, a partir de 2015, da incorporação nas janelas, portas e portadas, de elementos que vão constituir um forte reforço de segurança aos produtos por nós fabricados.

Além das janelas, portas e portadas, outros artigos homologados também fazem parte integrante da nossa produção.

3. Como encara a ALUVEDRAS os novos desafios relativos à obrigatoriedade da Marcação CE e às novas exigências colocadas pelos novos regulamentos nacionais?

A Aluvedras, ao longo do seu percurso industrial, adoptou sempre a postura de uma actualização permanente face às mais diversas normativas para o sector, tendo a contrapartida de poder corresponder com rigor às mais diversas exigências dos regulamentos internacionais e nacionais.

Esta postura é o resultado de muita naturalidade e simplicidade que implica proceder às alterações internas necessárias para corresponder às mais diversas exigências da legislação.

Sobre o “nosso amigo” Ambiente, temos uma atitude de apreço e rejeitamos em absoluto hostilizá-lo, por isso defendemos o maior respeito pelas normas ambientais quer no que se refere aos materiais que utilizamos, quer no cumprimento profissional do nosso exercício diário.

Entendemos ser indispensável que todo o sector mantenha o cumprimento integral da legislação, porque só assim será possível ser reconhecido pelo mercado que nos procura e crescermos industrialmente.





4. A reabilitação urbana, com enfoque no cliente particular, tem sido a principal aposta das empresas do Sector da Construção. Neste sentido, a ALUVEDRAS tem o mote de «Ajudamos a Renovar». Que ajuda pode a ALUVEDRAS oferecer ao cliente particular?

O profissionalismo, a sensibilidade e compreensão que colocamos na análise das dificuldades dos nossos clientes, quer sejam particulares quer sejam agentes com responsabilidade na renovação, tem-se demonstrado determinante para o nosso sucesso obtido nesta área.

As soluções que apresentamos, muitas das vezes, são fruto de horas de colaboração intensa entre as partes interessadas, para que possam traduzir em pleno, a vontade do nosso cliente, em todos os aspectos que nos dias de hoje se revelam da maior importância, tais como a eficiência energética, o conforto, a estética e a segurança.

Com a maior modéstia, mas também com um orgulho “q.b.” não podemos deixar de referir que possuímos um elevado número de obras de remodelação em edifícios de “traça tradicional” onde a modernidade se cruza com o rústico sem qualquer choque de épocas. Aliás, diríamos mesmo sem qualquer diferença aparente, mas com uma “gigante” diferença nos ganhos obtidos com as nossas soluções técnicas.

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

A postura que a Aluvedras tem defendido ao longo de largos anos centra-se na criação do associativismo, para defender “servidores e servidos”, obviamente no contexto da caixilharia, entendendo que tal objectivo só poderá ser atingido com a união de esforços e vontades dos agentes que fazem parte integrante deste sector industrial.

Com este ideal muito bem presente, a Aluvedras tomou a decisão de integrar a Anfafe, porque lhe reconhece



competências para levar esta “barca a bom porto”.

Reconhecemos os frutos recolhidos do intercâmbio que voluntariamente se tem gerado com esta associação, desejando que o mesmo se intensifique com um maior vigor e cada vez mais com um número alargado de associados.

Bem-haja!

SOMFY: produtos que dão vida à sua casa



Rogério Azevedo, **Country Manager**

1. Em que ano iniciou a SOMFY a sua actividade em Portugal e quais os principais produtos e serviços oferecidos?

A SOMFY iniciou a actividade directamente em 1999, mas estava representada desde há mais de 30 anos por um distribuidor. Durante uma parte desse período, chegou inclusivamente a ter funcionários que se dedicavam à formação e divulgação dos seus produtos. Actualmente, os principais produtos e serviços são a motorização e automatização de edifícios residenciais e de serviços.



2. A SOMFY tem divulgado o conceito de «Home motion». Podem explicar quais os produtos envolvidos neste novo conceito de protecção solar?

Na realidade são praticamente todos os produtos que comercializamos, o conceito de "Home motion" tem a ver com o facto de os produtos Somfy darem vida à casa, ou seja, motorizando e automatizando os estores, toldos, cortinas e acessos, criamos movimento na casa através de um simples toque ou programando o accionamento dos produtos.



3. Quais são os principais benefícios para os clientes na escolha e instalação de motores de accionamento à distância em produtos como estores, toldos e cortinas?

Os benefícios são extraordinários e assentam essencialmente em três pilares: segurança, conforto e poupança energética. Por exemplo, com a automatização da nossa casa podemos facilmente fechar a casa toda quando saímos e ter a certeza de que ela efectivamente ficou fechada; podemos estar tranquilamente sentados no sofá e colocar os estores ou outros produtos na posição que pretendemos; podemos programar os produtos



para aproveitar a luz solar, e, por incrível que pareça, podemos estar na China e fechar ou abrir a nossa casa, ver quem está dentro dela, etc. Em resumo, falamos de uma domótica comparativamente com a tradicional a custos muito reduzidos.



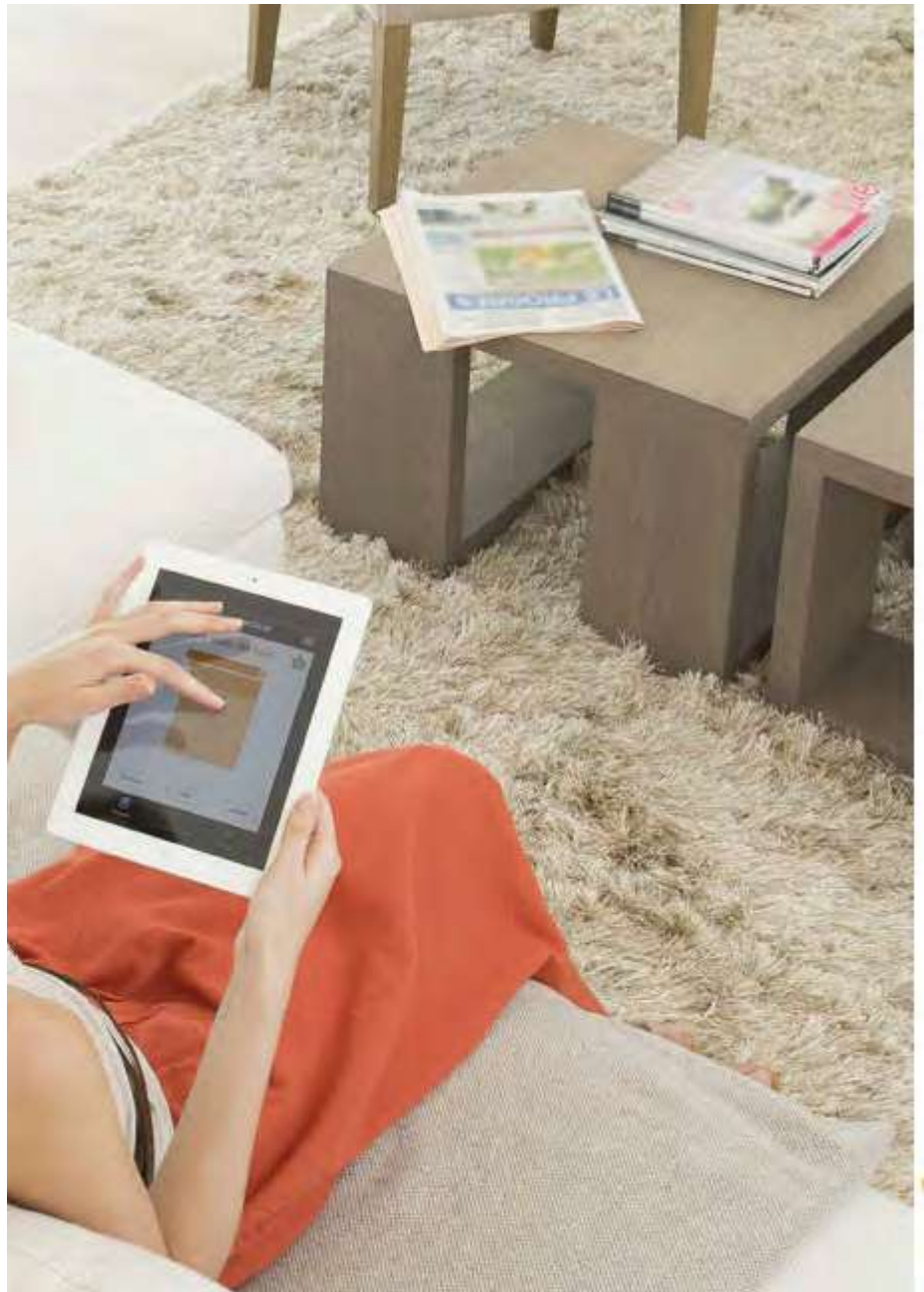


4. Como encara a SOMFY os desafios relativos à melhoria da eficiência energética e sustentabilidade dos edifícios?

Como um dos principais desafios da humanidade, daí trabalharmos desde há longos anos na eficiência energética e na sustentabilidade dos edifícios, através da investigação e inovação dos nossos produtos, para que possam ajudar a uma redução significativa do consumo energético.

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

A SOMFY, em Portugal, é só associada da ANFAJE, não tendo mais nenhuma parceria. Creio que isto, por si só, diz tudo sobre a importância que damos à associação. Na realidade, a nossa participação creio que poderia e deveria ser mais activa, e esta é uma questão que vamos ver se rapidamente conseguimos corrigir.



ANFAJE assina protocolo de colaboração com PORTO VIVO, SRU



A ANFAJE e a PORTO VIVO, SRU – Sociedade de Reabilitação Urbana da Baixa Portuense S.A., assinaram no passado dia 16 de Dezembro de 2014, um protocolo de colaboração que prevê a realização de várias iniciativas conjuntas com o objectivo de contribuir para a melhoria da eficiência energética dos edifícios a reabilitar na cidade do Porto, ao mesmo tempo incentivado a conciliação do aumento da inovação tecnológica dos produtos e o necessário respeito pelo património arquitectónico existente.

Entre o vasto conjunto de acções possíveis de realizar no âmbito do protocolo assinado, refiram-se as acções de divulgação de medidas de incentivo junto dos munícipes deste concelho, à protecção do património edificado e ao aumento da eficiência ener-

gética dos edifícios objecto de reabilitação. Para tal, a ANFAJE e a PORTO VIVO, SRU comprometeram-se a participar em conjunto na criação e desenvolvimento de documentos técnicos e informativos, no desenvolvimento de acções específicas e no acompanhamento e desenvolvimento de projectos de mútuo interesse, no âmbito da eficiência energética.

Com este acto, pretende-se ainda estabelecer mecanismos de cooperação que tornem possível a participação conjunta em projectos e estudos sobre reabilitação urbana na perspectiva de melhoria da eficiência energética dos edifícios na zona de intervenção da PORTO VIVO, SRU.



Para a ANFAJE, é urgente incentivar a Reabilitação Urbana e torná-la numa prioridade estratégica para a economia nacional e, neste



sentido, e de acordo com o seu Presidente, Arq. João Ferreira Gomes, *“a celebração deste protocolo é a afirmação da intenção de criar uma parceria estratégica entre as duas instituições com o intuito de promover acções de apoio à Reabilitação Urbana, nomeadamente a divulgação e execução de técnicas de construção que protejam o património arquitectónico edificado e incentivem a substituição de caixilharias exteriores existentes por caixilharias mais eficientes do ponto de vista energético e acústico”*.

O presente Protocolo representa, antes de mais, uma sinergia de esforços no sentido de melhorar o desempenho energético dos edifícios, com a consequente melhoria do conforto térmico e acústico das habitações e uma maior poupança energética para os habitantes da zona de intervenção da PORTO VIVO, SRU.

ANFAJE já está activa nas Redes Sociais

A ANFAJE reforçou a sua estratégia de comunicação ao apostar na web 2.0., nomeadamente com o **LinkedIn** e o **Facebook**.

A associação está a investir nos dois canais de media social para divulgar as novidades do sector e da própria ANFAJE, estreitando as relações com os seus associados, potenciais associados, parceiros e demais profissionais do sector e dando maior notoriedade à associação.

O investimento nestas ferramentas digitais revestiu-se de grande inevitabilidade uma vez que *“Falar e interagir directamente com o público, partilhando informação, é essencial para criar e manter uma relação de proximidade”*, como explica o presidente da Direcção, Arq. João Ferreira Gomes. Este acrescenta que *“estas redes sociais são, com certeza, canais de maior e mais rápido acesso a um público, por sua vez, mais diversificado, em relação a alguns dos tradicionais meios de comunicação”*.

A aposta no recurso a estas plataformas pretende ser um complemento às acções de comunicação já efectuadas pela ANFAJE.



sagiper



SAGIDECK deck composto

Com a combinação entre materiais reciclados de madeira com termoplástico, o deck composto Sagiper - SAGIDECK - apresenta vantagens competitivas em relação ao seu homónimo proveniente da natureza. Aspecto e toque de madeira natural; Fácil aplicação; Elevada resistência aos raios U.V.; Face reversível; Antiderrapante; Elevada resistência à absorção de água; Reduzida dilatação/ contração do material; Dispensa manutenção; 100% ecológico e reciclável; 15 anos de garantia.

SAGIREU tectos falsos PVC

O diálogo permanente com diversos intervenientes deste segmento, permite oferecer soluções de qualidade para fazer face às crescentes exigências e desafios da edificação contemporânea. O nosso perfil é um revestimento com qualidade própria que decora qualquer tipo de ambiente dando asas à imaginação, tanto para revestir, decorando as suas paredes, como para criar tectos falsos em qualquer tipo de tecto. Vinte e sete cores de excelência combinam texturas que se aproximam da tonalidade natural da madeira.

SAGIWALL revestimento de fachada PVC

O revestimento de fachada em PVC para exterior Sagiper - SAGIWALL - oferece um acabamento em madeira, metallic ou RAL. Elaborado a partir de PVC e revestido com filme PVC (Renolit) especialmente concebido para exterior, o SAGIWALL irá embelezar as suas fachadas apresentando vantagens competitivas face ao seu homónimo proveniente da natureza.



SILVESTRE & SOUSA

Silvestre & Sousa aposta na exportação e em novos produtos

Em Portimão desde 1985, a Silvestre & Sousa fabrica e comercializa caixilharia em alumínio e PVC para todo o país e estrangeiro. Foi a primeira fábrica de caixilharia em PVC no Algarve e a única empresa a sul do Tejo acreditada pela ADENE - Agência para a Energia, como apta a apresentar propostas de candidatura aos fundos para a eficiência energética (FEE). É ainda uma das empresas fundadoras e associada da ANFAJE.

Conciliando experiência e inovação, registou um aumento das exportações para a Europa e África Lusófona em 30% em 2014. Com boas perspectivas para 2015, gerando emprego e contribuindo assim para o crescimento económico do país, o que lhe confere o estatuto de PME líder na sua área.

Em 2015, a Silvestre & Sousa irá apresentar novos produtos como janelas de sótão, vidros da marca Guardian Sun, perfis de janelas Veka, portas elevadoras de correr em PVC, pavimento exterior (deck) em PVC, redes mosquiteiras de rolo vertical ou plissadas e portas de entrada pivotantes em alumínio.

A Silvestre & Sousa distingue-se pela qualidade de produtos e serviços dispondo de uma experiente equipa técnica e comercial, de montagem e de serviço pós-venda, dispondo de um showroom com 170m². Os seus produtos dispõem de Certificado de Garantia, Certificação Energética e Etiquetas SEEP (Sistema de Etiquetagem Energética de Produtos).





REYNAERS

Reynaers lança Solução CP 68 para portas de correr

CP 68 Porquê?

Para desfrutar de vistas deslumbrantes a partir do conforto do lar. A transição suave, com limites minimalistas, entre o interior e o exterior é uma tendência actual na arquitectura e a solução CP 68 satisfaz este requisito. Espaços contemporâneos tornam-se mais brilhantes e mais agradáveis graças aos sistemas de correr, proporcionando uma sensação de espaço e vistas mais amplas.



A Reynaers garante elevado desempenho, elegância e máxima segurança.

Várias extensões estão disponíveis para o sistema CP 68, usando um conceito modular que permite combinações diferentes. Criando assim um sistema totalmente flexível com a garantia de alto desempenho.



A versão Clássica oferece um design multirail com aberturas largas, disponível em duorail (até 4 folhas) ou tri-rail (até 6 folhas).

A versão CP 68-AP oferece uma vantagem competitiva com a sua classificação de segurança comprovada por testes de resistência ao roubo bem sucedidos (RC2).

A versão Pocket Solution é um sistema modular, em que todas as aberturas se deslizam para dentro de uma parede, criando uma sensação ainda maior de espaço livre, sem elementos visíveis. Esta versão está disponível em monorail (até 2 folhas) e duorail (até 4 folhas).



Os nossos associados em 2015

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES

A CATEDRAL

ALUVEDRAS

BENEPVC

CAIXIAVE

CAIXILOUR

CAIXIPLÁS

CARLOS ALBERTO ALVES PEREIRA

CARPINCASAIS

CARVALHO & MOTA

CIDADE PVC

DÁRIO HONÓRIO

DOUROSYSTEM

EUROCAIXILHO

EXPOALUMÍNIOS

FALRUI

IDEIAS PRECIOSAS ALUMÍNIOS

J&J TEIXEIRA

JOAQUIM OLIVEIRA FIGUEIREDO

MONTEIROS

MY WINDOW

NOVO PROJECTO

QUAL

SERRALHARIA O SETENTA

SERRALHARIA SANTOS PEREIRA

SILVESTRE & SOUSA

SYTALMAD

1'61 JORGE MARTINS & PEDRO FERNANDES

FABRICANTES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO

ALUNIK WSA

EXTRUSAL

LINGOTE ALUMÍNIOS

NAVARRA

NORTALU

PAULA & QUINTAS

REYNAERS

SAPA BUILDING SYSTEMS IBERIA

SCHÜCO PORTUGAL

SIALNOR

SCA

STRUGAL

TAFE

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE PVC

DECEUNINCK

KÖMMERLING

REHAU

SAGIPER

VEKA

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE PAINÉIS DE PORTA

PANEDGE

FORNECEDORES DE AUTOMATISMOS E MOTORIZAÇÃO DE ESTORES

SOMFY PORTUGAL

FORNECEDORES DE SELANTES E MASTIQUES

PERVEDANT

SIKA PORTUGAL

SOUDAL

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO PARA PERFIS DE ALUMÍNIO

TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE FERRAGENS E ACESSÓRIOS

CRUZFER

ROTOFER

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE VIDRO

COVIPOR

CRISTALMAX

GUARDIAN GLASS

VIDRARIA FOCO

VIDROFORNENSE

VITROCHAVES

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

www.anfaje.pt