

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº08 JAN / FEV / MAR 2016

Economia portuguesa necessita de
um novo ciclo de crescimento

*O vidro como
elemento de
controlo térmico
nos edifícios*

Apontamentos Técnicos

Economia portuguesa necessita de um novo ciclo de crescimento

Com a entrada em funções do XXI Governo de República portuguesa, espera-se o começo de um novo ciclo de crescimento para a economia. Um ciclo que permita vencer o desafio de criar crescimento sustentado e sustentável e emprego.

Neste quadro, a ANFAJE tem vindo a participar ativamente no seio da CPCI – Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário, na defesa de uma nova estratégia de crescimento para a economia portuguesa assente em 7 domínios estratégicos: uma maior competitividade e modernização do setor, a promoção de políticas públicas que promovam e incentivem o investimento privado, a urgência de definir novos investimentos estruturantes, continuar o esforço de internacionalização das empresas, reforçar seriamente a aposta na reabilitação urbana e dinamizar o mercado de arrendamento, continuar a reduzir os custos de contexto das empresas e apostar num quadro de crescimento com enfoque na sustentabilidade ambiental e na promoção da eficiência energética.

Os 7 domínios estratégicos que toda a fileira da construção, dos materiais de construção e do imobiliário defendem devem servir para criar uma intervenção estruturada que envolva o Estado e a iniciativa privada. Portugal tem de criar as bases para um novo ciclo de crescimento sustentado, o qual somente será possível com a dinamização desta enorme fileira, a qual tem um potencial de criação de milhares de novos empregos, de continuar a valorização do património edificado e com isso gerar mais riqueza para todos os portugueses.

Nos próximos anos, toda a fileira continuará a enfrentar novos e crescentes desafios, os quais criam novas oportunidades que é necessário saber aproveitar. O desafio de apostar na reabilitação urbana tem de estar a par com a melhoria do conforto e eficiência energética dos edifícios portugueses.

Com estes enormes desafios, a ANFAJE tem vindo a criar as bases para que novas oportunidades se possam concretizar para o setor das janelas e fachadas em Portugal: continuar a apostar

na etiqueta energética como uma ferramenta capaz de acrescentar valor aos produtos e serviços, continuar a apostar na formação profissional dos colaboradores do setor (formação SEEP Janelas e formação Build Up Skills), continuar a apostar na capacidade de internacionalização e exportação das empresas (através do Fórum Ibero-americano, federações e outras associações congéneres europeias) e continuar a apostar na capacidade de inovação e desenvolvimento de novos produtos e serviços que contribuam decisivamente para a melhoria do conforto térmico e eficiência energética dos edifícios portugueses.

Nesse sentido, a ANFAJE continuará a defender o setor das janelas e fachadas defendendo que a instalação de mais janelas eficientes permite obter mais eficiência energética para Portugal.



João Ferreira Gomes
Presidente





EM FOCO
A Reabilitação Urbana

4



APONTAMENTOS TÉCNICOS
O vidro como elemento de controlo térmico nos edifícios

7



FOCO INTERNACIONAL
Eurowindoor

8



EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE
Sagiper e Carvalho & Mota

10



PROJETOS E AÇÕES ANFAJE

14



NOVIDADES DOS ASSOCIADOS

16



VANTAGENS DE SER ASSOCIADO!

19



AGENDA

MARÇO

16-19

Feira FENSTERBAU 2016
Nuremberga - Alemanha

22

Assembleia Geral ANFAJE
ANFAJE – Carcavelos

MAIO

05

II Encontro Nacional do Setor
das Janelas e Fachadas
Feira Tektónica - Lisboa

06

I Encontro Profissional
ANFAJE - ASEFAVE
Feira Tektónica - Lisboa

19

Curso SEEP para Instaladores
CICCOPN - Porto

24

Curso SEEP para Instaladores
LNEC - Lisboa

Mantenha-se atualizado.
Visite a página da ANFAJE na internet.

www.anfaje.pt



A Reabilitação Urbana

Nos últimos anos, a ANFAJE tem afirmado que o desafio da Reabilitação Urbana das nossas vilas e cidades tem de estar estreitamente relacionado com uma maior aposta na Eficiência Energética dos edifícios

A estratégia europeia encara o setor da Construção e do Imobiliário como indispensável ao crescimento da economia e do emprego dos Estados-membros, impulsionando claramente a renovação e manutenção dos edifícios através de diretivas e apoios financeiros que privilegiem a eficiência energética e a construção sustentável.

No contexto nacional, e seguindo a mesma linha, o XIX Governo Constitucional de Portugal assinou com a CPCI – Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário o documento «Compromisso para a Competitividade Sustentável do setor da Construção e do Imobiliário», mobilizando o setor empresarial e entidades públicas em torno de sete domínios estratégicos para promover um novo ciclo e o crescimento sustentado do setor: I) competitividade e modernização do setor II) promoção do investimento privado III) promoção do investimento público estruturante IV) aposta na internacionalização V) aposta na reabilitação urbana VI) redução dos custos de contexto para maior produtividade e competitividade VII)

aposta em métodos e produtos mais eficientes para uma construção mais sustentável e para uma melhoria da eficiência energética.

A ANFAJE e a CPCI defendem que a estratégia de crescimento para Portugal é a Reabilitação Urbana urgente das cidades portuguesas, as quais dos cerca de 5,7 milhões de fogos construídos têm cerca de 1,5 milhões a necessitar de obras de requalificação prioritária e cerca de 800 mil fogos a necessitar de obras de intervenção profundas.

A associação e a confederação sustentam ainda que a Reabilitação Urbana deverá ter programas e ações de apoio à Eficiência Energética dos edifícios, especificamente programas de promoção da sustentabilidade ambiental e de melhoria do desempenho energético do parque edificado, ações de apoio financeiro à melhoria do conforto térmico, acústico e energético por meio de benefícios fiscais a atribuir nas Áreas de Reabilitação Urbana, novos modelos de financiamento dos programas públicos de incentivo à requalificação dos edifícios, ações de incentivo por parte dos municípios à reabilitação dos

Bairros Sociais, execução do Programa de Eficiência Energética na Administração Pública (Eco.AP) e do Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética (PNAEE).




A Reabilitação Urbana necessita de estar interligada com a Eficiência Energética, apostando-se em materiais construtivos mais eficientes que melhorem o desempenho energético dos edifícios e em requisitos mínimos de desempenho como especifica a Diretiva 2010/31/UE (EPBD).



A nível nacional, temos essencialmente três instrumentos financeiros existentes e previstos para dar suporte a políticas, programas e medidas (o Fundo de Eficiência Energética – FEE, o IFFRU e o POSEUR), os quais a ANFAJE entende que devem ser articulados e considerados essenciais para a retoma do setor e para o lançamento de políticas ativas de Reabilitação Urbana e melhoria da Eficiência Energéticas dos edifícios portugueses. Por último, a associação defende que as estruturas de gestão dos instrumentos financeiros devem ser mais ágeis e conhecedoras do mercado e das empresas portuguesas.





“A ANFAJE e a CPCI defendem que a estratégia de crescimento para Portugal é a Reabilitação Urbana urgente das cidades portuguesas”

PROGRAMAS ELEITORAIS – Legislativas 2015

	Reabilitação Urbana	Eficiência Energética
PSD-CDS	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégia «Cidades Sustentáveis 2020». • Dinamização do mercado do arrendamento. • Alargar o peso da reabilitação urbana no volume de negócios da construção civil. • Fundos do Portugal 2020. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégia para o crescimento verde. • Promover a integração das indústrias de funcionamento em rede com a UE. • Fomentar o autoconsumo de energias nas habitações e empresas. • Reduzir o consumo energético. • POSEUR.
PS	<ul style="list-style-type: none"> • Lançar um programa de investimento para a recuperação do património histórico. • Alargar os benefícios fiscais e incentivos à reabilitação. • Criação de um Fundo Nacional de Reabilitação do Edificado. • Financiar pelo menos 25 Planos de Acção locais. • Passar a reabilitação de excepção a regra. • Simplificar processos e procedimentos. • Incentivar a oferta de habitação acessível para arrendamento. • Reforçar o investimento através dos fundos comunitários. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apostar nas energias renováveis. • Acções de eficiência energética nos Ministérios. • Elevar os parâmetros de ef. energ. do edificado, por via da aposta na reabilitação urbana, com preocupações ao nível da escolha dos materiais utilizados, das soluções térmicas e de isolamento adotadas e da instalação de equipamentos de poupança e/ou produção eficiente de energia.
PCP	<ul style="list-style-type: none"> • Reorientação estratégica privilegiando a reabilitação urbana. • Política de melhoria do parque edificado. • Políticas de reabilitação urbana para as famílias de menores recursos. • Retoma de programas habitacionais de fogo de qualidade e custos controlados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dinamização do investimento público e privado. • Na Construção, deve apostar-se no aumento da eficiência energética. • Definição de um Plano Nacional Energético que reduza os consumos e o défice energéticos, com programas de utilização racional da energia e acréscimos de eficiência energética nos transportes, edifícios e indústria.
BE		<ul style="list-style-type: none"> • Política industrial sustentável. • Plano Nacional de Combate à Pobreza Energética: Identificação e reabilitação dos edifícios no sentido de melhorar a eficiência energética para pelo menos classe B.
OS VERDES		Incentivar a eficiência e poupança energética, nomeadamente através de incentivos fiscais.
PAN		Implementar um Plano Nacional de Eficiência Energética, com particular atenção ao comportamento térmico dos edifícios.

Neste sentido, também os últimos programas eleitorais dos partidos políticos com assento na Assembleia da República afirmavam a necessidade de apostar na Reabilitação Urbana com especial enfoque na melhoria da Eficiência Energética dos edifícios (ver quadro).



Deixa passar a luz, não o frio nem o calor - O vidro como elemento de controlo térmico nos edifícios

“O consumo energético associado ao aquecimento e ao ar condicionado supõe aproximadamente metade do consumo total da energia de um edifício. A melhoria do isolamento térmico de um edifício pode gerar poupanças de energia, económicas e de emissões de CO2 de 30% do total gasto em aquecimento e ar condicionado devido à diminuição das perdas” afirma o Guia Técnico Vidrios y Cerramientos del IDAE (Instituto para la Diversificación de la Energía) ⁽¹⁾.



Este documento considera que a renovação dos vidros e alumínio de uma janela é uma das ações mais eficazes para a melhoria energética de um edifício, além de aumentar o conforto térmico nas habitações. Até nos edifícios históricos, onde não existe um isolamento térmico adequado, a atuação mais simples pode ser a substituição das janelas. No extremo oposto, as novas tendências arquitetónicas contemplam o vidro como um dos materiais com que se consegue resultados mais espetaculares e as suas fachadas devem garantir o isolamento térmico necessário.

Um vão é considerado como um dos elementos mais débeis do ponto de vista do isolamento térmico, uma vez que permite grandes fugas de calor no inverno e um excesso de aquecimento

no verão. Em ambos os casos se tem que compensar com gastos de energia com o objetivo de conseguir o nível de conforto desejado.

Assim, conseguir um isolamento adequado nos vãos é o desafio que enfrentam diariamente os construtores e os arquitetos. As exigências de conforto da sociedade moderna pedem um vidro que deixe passar a luz, mas não o frio nem o calor. É o que chamamos de “vidro inteligente”.

As novas gerações de vidro para janelas residenciais incluem especificações técnicas que supõem uma revolução no vidro duplo devido às suas propriedades de isolamento térmico reforçado, já que se consegue a combinação perfeita entre baixa emissividade e controlo solar.

O vidro deve conseguir separar os diferentes comprimentos de onda da radiação solar de modo a que a maior parte da radiação infra vermelha, que aumentaria a temperatura no interior do edifício, seja refletida para o exterior e não limite a passagem da luz.

Da perspetiva do isolamento térmico, as principais características a considerar para um vidro duplo são o valor U ou transmitância térmica (W/m².K) e o fator solar (g). A excelência do isolamento térmico de um vidro duplo consegue-se com um valor U de 1,0 W/m².K. Há ainda que ter em conta que a espessura dos vidros não afeta de forma significativa o valor da transmitância térmica e que um vidro baixo emissivo é sempre aplicado num vidro duplo, segundo o IDAE.

O objetivo do melhor vidro não é apenas cumprir a legislação vigente e permitir obter a certificação energética do edifício mas que supere os requisitos mínimos exigidos.

Para conseguir um nível de conforto e bem-estar superior, o vidro ideal deve oferecer máxima transparência para uma maior quantidade de luz natural na habitação, limitar a entrada da radiação ultravioleta que deteriora os objetos e, por último, melhorar o isolamento



Ana Fernandes
Guardian & Grupo Técnico do Vidro - ANFAJE

acústico. Todas estas propriedades são possíveis de obter devido ao estado atual da arte da tecnologia do vidro, que se converteu num aliado para conseguir altos valores de eficiência energética.

⁽¹⁾ Guia Técnico Vidrios y Cerramientos del IDAE (Instituto para la Diversificación de la Energía).



A EuroWindoor

A EuroWindoor foi criada em Janeiro de 1999, na sequência de um livre-acordo entre as quatro federações europeias do setor das janelas (EPW, FAECF, FEMI e UEMV), as quais representam cerca de 20 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



Em 2015, a missão e objetivos da EuroWindoor foram alterados bem como foi feito o seu registo como organização sem fins lucrativos em Bruxelas.

A principal missão da EuroWindoor é representar e defender os interesses dos fabricantes europeus de janelas, portas e fachadas em todos os organismos europeus e internacionais, com o objetivo de potenciar o desenvolvimento do setor.

A EuroWindoor trabalha ativamente no apoio à produção de normas e regulamentos europeus que tenham implicações no setor das janelas e fachadas, bem como para destacar o contributo destes importantes componentes da construção como produtos que contribuem de forma positiva para a sustentabilidade, para a poupança e eficiência energética, sem esquecer os fatores relativos à reciclagem.

O trabalho da EuroWindoor é desenvolvido a partir de projetos e na defesa de interesses comuns e transversais a todos os tipos de materiais envolvidos na produção de perfis para janelas, portas e fachadas (alumínio, madeira e PVC). Seguidamente, indicam-se algumas das mais importantes atividades 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 UE countries" elaborado pelo Buildings Performance Institute Europe (BPIE), em conformidade com o artigo 4º da Diretiva 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.

4. Consultoria no projeto de revisão da Diretiva de etiquetagem energética de janelas

Convidada pela Comissão Europeia, a EuroWindoor participa no Fórum consultivo de revisão da Diretiva de Etiquetagem Energética de janelas, transmitindo os seus pareceres enquanto representante do ponto de vista dos fabricantes de janelas europeus.

A EuroWindoor desenvolve ainda um importante trabalho ao nível do Regulamento dos Produtos de Construção (RPC), da Marcação CE, da Diretiva EPBD, das substâncias químicas (REACH), do CEN e ISO.



O Financiamento, mais um serviço no mercado da caixilharia



MAIS RESPONSÁVEIS, JUNTOS

Ao longo dos últimos 15 anos, temos vindo a assistir a uma mudança acentuada no comportamento do consumidor no que diz respeito à aquisição da sua habitação.

Num país maioritariamente de proprietários, a maioria dos empréstimos é feita a taxa variável, deixando os consumidores à mercê das flutuações da economia global. Com o aumento abrupto das taxas de referência entre 2006 e 2008, muitas famílias foram forçadas a entregar a sua casa ao banco, por não conseguir cumprir com os seus compromissos. Foram anos marcados por uma retração no consumo e por muitas falências familiares.

Com tudo isto o mercado da habitação passa pela maior crise de sempre, levando inúmeras empresas à falência e outras a fazer despedimentos em massa para contrair a estrutura e diminuir despesas.

É neste contexto que surge um novo mercado até aí adormecido e pouco organizado. A reabilitação urbana começa a ganhar um peso importante na economia e aparece como uma alternativa à compra de nova habitação.

Aliado a este novo paradigma, cresce também um novo comportamento, mais ecológico, com uma preocupação constante com o meio ambiente, o clima e o futuro do planeta.

A par desta consciência, surgem novas diretrizes comunitárias que fomentam cada vez mais as práticas ecológicas associadas a benefícios fiscais.

A eficiência energética começa a ser um problema de todos e não apenas

da indústria. A consciência para este tema começa com a categorização nos eletrodomésticos, mas rapidamente passa para outras áreas, incluindo a habitação.

Em França o mercado da eficiência energética tem um forte peso na economia, a política de atribuição de “certificados Brancos” promove nos produtores e distribuidores de energia um interesse em fomentar nos consumidores o desenvolvimento de ações / hábitos de diminuição de consumos energéticos.

Neste processo, a caixilharia eficiente, é um dos meios de aumento da poupança energética na habitação, melhorando também o conforto e a estética da mesma.

Em Portugal, este mercado está a proceder a um trabalho de fundo, na organização do sector, que passa muito pela informação ao consumidor sobre todas as vantagens do produto “eficiente” e, ao mesmo tempo, a certificação de uma rede de instaladores, capazes de assegurarem um nível de serviço elevado.

Este novo mercado, como todos os outros, necessita de ferramentas de apoio à venda para facilitar a aquisição destes produtos de uma forma menos onerosa para o orçamento do cliente.

Também aqui o Crédito pode e deve ter um papel preponderante no desenvolvimento deste mercado.

A Grande Distribuição apoia uma percentagem significativa das suas vendas através de sistemas de crédito no próprio local de venda, servindo de intermediário de crédito das instituições financeiras.

Hoje o crédito é uma alavanca forte de qualquer área de negócio, desde o setor Automóvel ao da Eletrónica ou Mobiliário, passando pelos serviços. Sendo esta ferramenta uma forma de permitir ao consumidor adquirir os seus bens de uma forma adequada ao seu



Pedro Camarinha
**Diretor de Distribuição
& Novos Mercados, Cetelem**

orçamento, é imperativo “democratizar” o financiamento neste mercado.

Desde logo a comunicação é o ponto de entrada chave para aumentar o interesse e desbloquear alguns obstáculos de natureza financeira na aquisição destes bens. Por outro lado este serviço deve estar presente sistematicamente no discurso das equipas de venda e até nos prestadores do serviço, dando mais uma opção ao consumidor de adquirir este bem da forma que mais lhe convier.

Do lado do prestador, o financiamento é uma forma de encurtar o prazo de decisão do cliente e de aumentar a conversão de orçamentos e obras.

Contudo é fundamental que todos os intervenientes no processo de Crédito tenham uma “atitude Responsável”. Desde logo as instituições que promovem estes serviços, com uma informação clara e correta ao consumidor. Por outro lado, os critérios de concessão devem ponderar bem a capacidade de endividamento e a taxa de esforço assumida em cada caso, garantindo o cumprimento dos encargos assumidos pelo cliente.

SAGIPER



Bruno Curto
Engenheiro Industrial, Sagiper

1. Fundada em 1994, que posicionamento tomou a SAGIPER para se distinguir no mercado e que balanço fazem destes anos de atividade?

A Sagiper tem como atividade principal, a produção e comercialização de Perfis em PVC.

Iniciou a sua atividade em 1994, tendo sido criada para preencher lacunas num mercado exigente, sofisticado e inovador.

Com a evolução e a crescente necessidade técnica do mercado, rapidamente tomámos consciência que um investimento numa parceria de renome internacional seria a estratégia a seguir.

Representante oficial de uma das marcas Líder mundial na produção de película em PVC, a RENOLIT, confere-nos o reconhecimento de sermos atualmente uma empresa de referência no mercado.

2. Como consegue a empresa oferecer perfis técnicos desenvolvidos à medida?

No sector das janelas, por opção, A Sagiper dedica-se apenas ao revestimento de perfis de janelas e portas. Relativamente aos perfis técnicos, podemos considerar 3 áreas distintas, complementares ao setor acima referido.

Para revestimento de teto e paredes, oferecemos a gama SAGIREV, para revestimento de fachada exterior, o SAGIWALL, e por fim, dispomos também de um serviço de extrusão de perfis técnicos (à medida /sob consulta), para várias áreas.

De salientar, que a película usada nestas três vertentes é sempre a mesma, existindo assim, a possibilidade de conferir uma conjugação estética perfeita ao cliente, entre a caixilharia, a fachada e revestimento interior.

3. Quais são os principais produtos que a SAGIPER tem para oferecer ao setor das janelas?

No sector das janelas, a SAGIPER oferece aos seus clientes um serviço de excelência no revestimento de perfis em PVC e alumínio, para portas e janelas.

Com a película RENOLIT, conseguimos conferir ao perfil, as mais diversas cores, padrões e texturas (cores sólidas; imitações de madeira; metalizados; geométricos; entre outras.).

A película decorativa RENOLIT, tem garantia de total resistência climática (filme contra raios ultravioleta e colagem



resistente à humidade, calor ou frio). Garantia essa que varia entre os 5 e os 15 anos, dependendo da gama da película e da localização geográfica da sua aplicação.

4. A SAGIPER é presença assídua nas principais feiras do setor. Nos dias de hoje, como avaliam o potencial deste tipo de comunicação com o cliente particular? No vosso entender, o que poderia ser melhorado?

A participação assídua nos diversos certames nos quais participamos, tem como objetivo principal a divulgação dos nossos produtos, angariando assim novos clientes e fidelizando os existentes. A comunicação direta com o cliente, na nossa opinião, é vital para a empresa.

Atualmente a concorrência entre produtos é cada vez mais agressiva, e os consumidores estão cada vez mais informados e exigentes, atrasando assim o processo de compra.

Cabe à SAGIPER, manter junto do seu cliente uma comunicação próxima e proactiva, transmitindo assim os nossos valores.

A lacuna reside no facto do cliente não ter conhecimento alargado sobre a utilização extensiva dos nossos produtos, sendo ainda desconhecidas as vantagens dos mesmos, face à manutenção e redução de custos a longo prazo.



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

O balanço tem sido bastante positivo. A SAGIPER dá importância à posição na vanguarda no seu sector. Neste sentido, consideramos a ANFAJE como uma parceira fundamental para a promoção e proteção de um setor tão pouco divulgado como o setor das janelas e fachadas.



CARVALHO & MOTA



Paulo Carvalho e Daniel Carvalho
Sócio-gerentes, Carvalho & Mota

1. Fundada em 1982, a CARVALHO&MOTA é uma empresa especializada na fabricação e instalação de janelas em alumínio e PVC. Como avaliam o percurso da empresa até aos dias de hoje?

A Carvalho & Mota tem vindo ao longo do tempo da sua existência adaptando-se às exigências do mercado, respondendo e indo ao encontro das solicitações dos nossos clientes.

Hoje estamos, cada vez mais, focados no fabrico de caixilharias de alumínio e PVC eficientes, com uma relação qualidade preço excelente. Neste momento praticamente toda a nossa produção é dirigida á exportação e revenda. Optamos por nos focar nestes dois nichos de mercado, otimizando o nosso

processo de fabrico, comprando cada vez melhor, e assim conseguimos pouco a pouco combater a importação de janelas feitas, e aumentando o nosso valor de exportações.

Resumidamente a Carvalho e Mota deixou de ser uma serralharia de alumínio e PVC e passou a ser uma fabricante de janelas eficientes.

2. Quais são as características técnicas das janelas fabricadas na CARVALHO&MOTA que as distinguem no mercado?

As janelas fabricadas na Carvalho e Mota combinam perfis, acessórios e vidro de elevada qualidade que cumprem todos os regulamentos europeus e que são desenhados para conseguir o melhor desempenho e consequentemente uma elevada poupança de energia numa habitação.

Desta combinação de qualidade resultam características técnicas bastante satisfatórias no que respeita ao desempenho térmico, acústico, permeabilidade ao ar, resistência ao vento, estanquidade á água entre outras.

As ferragens utilizadas nas janelas eficientes da Carvalho e Mota desempenham também um papel fundamental na segurança anti-intrusão da sua casa. Janelas eficientes dotadas de ferragem de alta segurança com vários pontos de fecho e com vidros duplos de segurança impedem a sua abertura pela parte exterior.

A escolha de uma janela eficiente deve atender a todas estas características, uma vez que uma janela eficiente poderá aumentar a classe energética de uma habitação.

A Carvalho e Mota, fornece a todos os seus clientes a respetiva Declaração de Desempenho e Ficha técnica dando assim cumprimento á Marcação CE de janelas de acordo com a Norma NP EN 14351-1:2006+A1:2011.

3. Quais são os principais produtos comercializados pela empresa no setor das janelas?

Os sistemas com que trabalhamos quer no alumínio como no PVC, são referência no mercado nacional e internacional. Eles permitem responder a todas as solicitações dos nossos clientes. Desta forma no sector das janelas produzimos todo o tipo de caixilharias. Desenvolvemos, em parceria com um fabricante de sistemas de referência, uma série de alumínio com canal 16, vocacionada para a revenda de janelas feitas. Estamos concentrados a fazer bem.





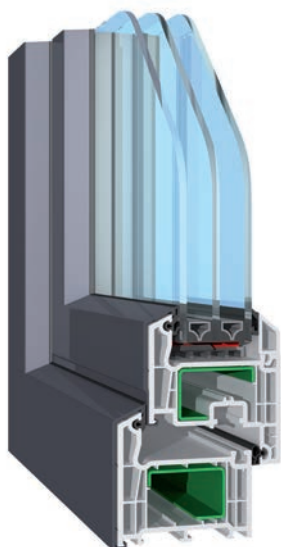
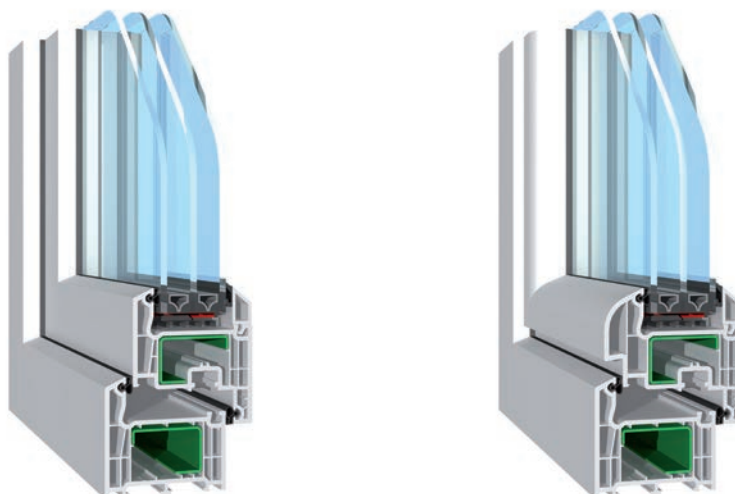
4. A qualidade de instalação de uma janela é extremamente importante. Neste sentido, e enquanto empresa fabricante e instaladora, com que interesse acompanham as ações desenvolvidas pela ANFAJE para melhorar a formação profissional do setor?

Sem dúvida que a instalação de uma janela é muito importante. Não serve termos um caixilho eficiente se a sua instalação é deficiente. Achamos que a ANFAJE veio proporcionar aos profissionais do sector poderem desenvolver as suas competências.

Neste sentido, como fabricantes, incentivamos e apoiamos os nossos clientes de revenda a aderir á ANFAJE como associados, bem como a participarem nas ações de formação para instaladores que a associação tem vindo a desenvolver.

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

A Carvalho & Mota desde sempre apoia e participa ativamente com a associação. Referir que a Carvalho & Mota tem o orgulho de fazer parte do grupo de empresas fundadoras da ANFAJE.



Projeto Build Up Skills Portugal



O projeto «Build Up Skills Portugal» foi desenvolvido para aumentar o número de profissionais qualificados no setor da construção e para otimizar os benefícios das energias renováveis e melhorar a eficiência energética dos edifícios.

Inicialmente, foram identificadas as necessidades de formação dos

profissionais do setor de modo a desenvolver um roteiro de melhoria de competências e qualificações e apoiar a definição da estratégia nacional para a formação até 2020.

Numa segunda fase, o projeto tem como objetivo colocar em prática o envolvimento a nível nacional dos diferentes intervenientes no processo de formação, o desenvolvimento dos conteúdos formativos e a execução prática do projeto por meio da realização de cursos-piloto.

Neste sentido, a ANFAJE tornou-se parceiro do projeto em Portugal, tendo vindo a participar em várias reuniões com o intuito de auxiliar na definição

dos objetivos e respetivo programa. Além disso, é responsável pela conceção e desenvolvimento dos conteúdos programáticos dos cursos que irão melhorar as competências e qualificações dos instaladores de janelas eficientes.



Palestra «Como vender mais janelas em 2016?»

No passado dia 19 de Novembro de 2015, no Porto, cerca de 120 profissionais do setor das janelas e fachadas assistiram à palestra «Como vender mais janelas em 2016?», promovida pela ANFAJE e desenvolvida por José de Almeida da empresa IDEIAS&DESAFIOS.

A palestra de motivação e eficácia de vendas decorreu no âmbito da Feira CONCRETA 2015 e dirigiu-se a todos os comerciais do setor das janelas e fachadas, com o objetivo de transmitir

metodologias, técnicas e ferramentas para que estes possam vender mais janelas em 2016.

A abordagem dinâmica, intensiva e prática sobre a temática das vendas contribuiu para uma valiosa transmissão de conhecimentos e informação aos participantes bem como para uma participação que levou a sala cheia.

As apresentações concisas e com exemplos práticos sensibilizando os



profissionais para a necessidade de adaptação do seu modelo de vendas e das suas estratégias de vendas à realidade atual foram extremamente úteis para os participantes.



PATROCINADORES:



COMO VENDER MAIS JANELAS EM 2016?

Palestra com superpoderes para vender mais janelas!

INSCREVA-SE JÁ!



FEIRA CONCRETA (PORTO) ≈ 19 DE NOVEMBRO DE 2015 ≈ SALA A3

ANFAJE em audiência com os Grupos Parlamentares



A ANFAJE reuniu-se, durante o mês de Fevereiro, com os Grupos Parlamentares do Bloco de Esquerda (BE), do Partido Comunista Português (PCP), do Partido Socialista (PS) e do Partido OS VERDES, tendo por objetivo discutir, entre outras questões, a execução do PNAEE – Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética (2013-2016) e, especialmente, o modo de execução da Medida Janela Eficiente.

A Medida Janela Eficiente foi operacionalizada no Aviso 03 – Edifício Eficiente 2012, ao abrigo do FEE – Fundo de Eficiência Energética, sob gestão da ADENE – Agência para a Energia. No entanto, esta medida não teve a promoção, o alcance e a execução necessárias para alavancar a atividade das empresas do setor das janelas e

fachadas, o aumento de obras locais de reabilitação urbana e a consequente melhoria do conforto térmico e a eficiência energética dos edifícios portugueses.

Neste sentido, a ANFAJE teve oportunidade de apresentar as suas preocupações e propostas quanto a três pontos fundamentais para inverter a degradação da atividade económica das MPME's do setor. Em primeiro lugar, a ANFAJE considera extremamente urgente executar e dinamizar o PNAEE 2016, nomeadamente a Medida Janela Eficiente, e o FEE – Fundo de Eficiência Energética ainda que noutros moldes. Em segundo lugar, deve-se atender e definir uma estratégia de execução do Programa Operacional Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos (POSEUR), nomeadamente no que diz respeito ao financiamento de obras que promovam a melhoria do desempenho energético das habitações da população portuguesa. Por último, é indispensável implementar medidas e políticas interligadas do PNAEE, do FEE e do POSEUR de forma a dinamizar a reabilitação urbana.

A ANFAJE teve ainda oportunidade de reiterar a sua posição contra o Regulamento de Exceção para a Reabilitação Urbana (RERU), afirmando mais uma vez que este deve ser revogado visto que vai contra as diretivas europeias bem como contra o novo Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação (REH) e apenas promove uma reabilitação “low cost” sem benefícios quer para a eficiência energética dos edifícios como para a população.

Todos os deputados assumiram preocupação com as matérias discutidas, e expressaram vontade de colocar ao Governo, nomeadamente ao Ministério da Economia e ao Ministério do Ambiente, questões para esclarecimento de alguns aspetos expostos pela associação.

Além disso, os quatro Grupos Parlamentares revelaram interesse em seguir o trabalho desenvolvido pela ANFAJE e demonstraram disponibilidade para acompanhar as preocupações da associação e do setor.

ANFAJE participou na Green Business Week



No dia 3 de Março, a ANFAJE esteve presente na Conferência EnergyLiveExpo subordinada ao tema «Energia e Desafios Societais» e inserida na Green Business Week – Semana Nacional para o Crescimento Verde.

A Fundação AIP realizou a Green Business Week, de 1 a 3 de Março de 2016, no Centro de Congressos de Lisboa, na Junqueira, um ponto de encontro de empresários, investigadores, docentes, estudantes, organismos públicos, entidades sectoriais, entre outros, assumindo-se como um evento de debate e reflexão do setor da Energia.

A Green Business Week contou com um amplo programa de conferências e fóruns de debate, uma mostra tecnológica de produtos e soluções com participação de empresas líderes e entidades de relevo, um espaço dedicado à apresentação de projetos inovadores e de empreendedorismo, encontros de negócios com convidados internacionais e reuniões técnico-científicas de trabalhos desenvolvidos no meio académico.

A Green Business Week teve como principais pilares a SmartCitiesLive – Soluções para Cidades Inteligentes, a AcquaLiveExpo – Água, Resíduos e Ambiente e a EnergyLiveExpo – Energia, Eficiência Energética, Energias Renováveis, Alterações Climáticas. A ANFAJE participou na Conferência

EnergyLiveExpo, no painel sobre «Eficiência Energética», apresentando o tema «Mais Reabilitação Urbana. Mais Eficiência Energética».

A Fundação AIP posiciona a Green Business Week como um evento impulsionador do crescimento da atividade económica, do crescimento de emprego qualificado e sustentável, do dinamismo da ciência e investigação, tecnologia, inovação e empreendedorismo. Esta edição dedicou especial atenção à transferência do conhecimento para o mundo empresarial e teve uma forte participação de Universidades e Centros de Investigação a par de grandes empresas impulsionadoras e viabilizadoras dos projetos



DECEUNINCK

Deceuninck aposta na Inovação, na Ecologia e no Design

Os princípios da Inovação, Ecologia e Design constituem a base da liderança mundial da DECEUNINCK na construção de casas sustentáveis. A DECEUNINCK continua a trabalhar com materiais de vanguarda, com características de reduzida manutenção, elevado isolamento e larga durabilidade, os quais se podem reciclar completamente no finalizar do seu ciclo de vida.

Com soluções inovadoras para janelas e portas como as novas séries Zendow#neo Premium (a versão mais eficiente da gama Zendow) e iSlide#neo (uma série de correr que combina maior desempenho e design).

A nova série de janelas oscilo-batentes Zendow#neo Premium

As novas janelas oscilo-batentes produzidas com a nova série Zendow#neo Premium superam as mais elevadas exigências de isolamento térmico e desempenho energético da “casa passiva”. Nesta nova série de perfis de PVC, estes têm um inovador reforço de fibra de vidro (FVC) mediante co-extrusão. Estes novos reforços permitem combinar a elevada resistência e um maior isolamento térmico, substituindo o tradicional reforço interior metálico. O valor de transmissão térmica dos perfis é de apenas 0,97 W/m².K.

Devido a esta inovadora forma de isolamento, os perfis de PVC podem apresentar uma expressão mais esbelta, combinada com uma elevada resistência mecânica. Esta nova série permite a instalação de soluções de vidros isolantes triplos até 54 mm de espessura.



Zendow#neo Premium

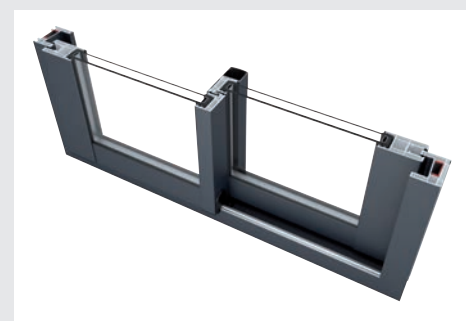
A nova série de correr iSlide#neo

A nova série de correr iSlide#neo representa uma inovação de grande valor tecnológico.

Apresentado-se com um elevado desempenho térmico, o novo sistema de correr apresenta um coeficiente de transmissão térmica da janela de $U_w=1,2$ W/m².K. No que respeita ao design, esta nova série apresenta apenas 35 mm de expressão de perfil à vista. No que respeita ao desempenho quanto à permeabilidade ao ar, esta série atesta a classe 4.

Com estas duas novas séries, a DECEUNINCK apresenta ainda uma vasta gama de acabamentos: cores na massa, películas e lacados Decoroc.

A nova série iSlide#neo é compatível com a gama de perfis Zendow e ambas são 100% recicláveis.



iSlide#neo



REYNAERS

Soluções Reynaers Aluminium para diferentes requisitos e mercados

O ano de 2015 foi um ano importante para a Reynaers Aluminium. O grupo comemorou 50 anos, lançou novos produtos e iniciou um projeto de expansão ambicioso. Em 2015 atualizámos vários dos nossos sistemas e lançámos o Slim Line 38 para a reabilitação eficiente. Nos próximos meses, teremos disponível o MasterLine 8 no mercado português. Além do design, do conforto e da eficiência reconhecidos em todos os produtos da Reynaers, o MasterLine 8 foi desenvolvido para otimizar o processo de produção, a

eficiência da montagem e, também, para facilitar a instalação no local. Em linha com o que a Reynaers sempre se propõe: desenvolver produtos que respondam às necessidades dos seus parceiros.

Todas as inovações em curso, confirmam a reputação pioneira da Reynaers no desenvolvimento de soluções tecnológicas e inovadoras. No entanto, a Reynaers assume-se como uma marca que pretende colocar o design e a eficiência ao alcance de todos e mantém a aposta numa

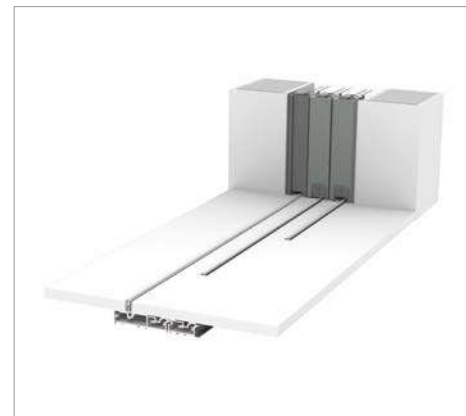
gama alargada de produtos que podem responder a diferentes necessidades. Por exemplo, no Eco System 50 para janelas e portas (ECO de economia, ECO de Ecologia), no funcional sistema de correr CP 50, no CP 130-LS um sistema de correr com soleira reduzida e em sistemas como a XS 68, TS 68 ou CP 68 para o mercado francês. Em 2016, a Reynaers pretende alcançar um ponto de equilíbrio entre o mercado doméstico e de exportação e afirmar a sua presença no mercado residencial doméstico.



Masterline 8



Slim Line 38



CP 130-LS



KÖMMERLING

Patrocinador Principal da equipa de Bundesliga: Mainz 05

Graças ao acordo entre a Profine GmbH (KÖMMERLING) e o FSV Mainz 05, a marca europeia líder na fabricação de perfis de PVC para janelas e portas, a Profine ampliou a colaboração que já tinha com a equipa da liga alemã e passou a ser o seu Patrocinador Principal durante pelo menos as próximas três temporadas.

Com esta iniciativa, a KÖMMERLING pretende reforçar a sua presença nos meios de comunicação, tanto alemães como internacionais, contribuindo para o seu reconhecimento e familiarizando com os clientes da marca.

Durante o verão passado, o Dr. Mrosik, proprietário e CEO da Profine GmbH (empresa que pertence à marca KÖMMERLING) e Harald Strutz, Presidente do FSV Mainz 05, apresentaram oficialmente a nova equipa do clube, ocupando o logotipo da KÖMMERLING um lugar de destaque, tal como se pode ver nas imagens.

Sobre a participação da Profine GmbH, o Presidente da Mainz 05 afirmou que “a Profine GmbH é uma empresa forte com produtos sustentáveis e uma estratégia responsável. Ao ter esta filosofia, a Profine GmbH corresponde à filosofia da Mainz 05. Estou confiante de que esta colaboração será um êxito para ambas”.

O CEO da Profine comentou por sua vez que “Depois de lançar o ano passado o Sistema KÖMMERLING 76, o nosso melhor produto, o nosso patrocínio ao Mainz 05 faz parte do próximo passo estratégico. No futuro, continuaremos fortalecendo a nossa estratégia de Marketing como sendo algo frutífero para tanto para a nossa empresa como para os nossos sócios”.

Mais informação em: www.koemmerling-premiumfenster.de
www.koemmerling.co.uk/ecomaxL/index.php?site=KOE_GB_GB_news_pressreleases_detail&udtxitem=4974

Os nossos associados em 2016

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES

A CATEDRAL

ALUVEDRAS

BENEPVC

CAIXIAVE

CAIXILOUR

CAIXIPLÁS

CARLOS ALBERTO ALVES PEREIRA

CARPINCASAIS

CARPINTARIA CASANOVA

CARVALHO & MOTA

CIDADE PVC

DÁRIO HONÓRIO

DOUROSYSTEM

EUROCAIXILHO

FALRUI

IDEIAS PRECIOSAS ALUMÍNIOS

J&J TEIXEIRA

MACIÇA

MONTEIROS

MY WINDOW

NOVO PROJECTO

SERRALHARIA O SETENTA

SERRALHARIA SANTOS PEREIRA

SILVESTRE & SOUSA

SYTALMAD

TAGUSPVC

1'61 JORGE MARTINS & PEDRO FERNANDES

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO

ALUNIK WSA

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

PORTALUXE

FORNECEDORES DE AUTOMATISMOS E MOTORIZAÇÃO DE ESTORES

SOMFY PORTUGAL

FORNECEDORES DE SELANTES E MASTIQUES

PERVEDANT

SIKA PORTUGAL

SOUDAL

WÜRTH

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO PARA PERFIS DE ALUMÍNIO

TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE FERRAGENS E ACESSÓRIOS

CRUZFER

ROTOFER

FERRAGENS DO MARQUÊS

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE VIDRO

COVIPOR

CRISTALMAX

GUARDIAN GLASS

VIDRARIA FOCO

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE CURVATURA

CURVAR

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE FACHADA

FACAL

Vantagens de ser associado!



ÁREAS DE ATUAÇÃO	SERVIÇOS	BENEFÍCIOS DOS ASSOCIADOS
DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS	Diretório 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 setor das janelas e fachadas	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 setor das janelas e fachadas	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