

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº10 JUL / AGO / SET 2016

AVISO 20 - Edifícios Eficientes 2016

**Novo apoio à substituição de janelas antigas
por novas janelas eficientes**

*Campanha
de Segurança
Infantil
«Crianças que
voam só nos
filmes!»*

Mais janelas eficientes. Mais eficiência energética para os edifícios portugueses

Com o lema “Mais janelas eficientes. Mais eficiência energética”, a ANFAJE tem desenvolvido uma forte campanha de divulgação e informação junto de vários intervenientes, públicos e privados do setor da construção, sobre as vantagens relativamente à instalação de novas janelas eficientes nos edifícios portugueses.

Ações de informação, de promoção e divulgação que começam a ser devidamente ampliadas e difundidas junto de promotores imobiliários, de arquitetos e projetistas, de empresas de construção, de empresas de fiscalização de obras, de empresas mediadoras de casas novas e reabilitadas e junto dos clientes particulares/ utilizadores finais. Em suma: mais informação para que a escolha relativa à substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes seja cada vez melhor e mais eficaz.

Complementando todas estas ações de divulgação que a ANFAJE tem vindo a desenvolver em Portugal, é ainda extremamente importante sublinhar a importância da entrada em vigor em 01 de Janeiro deste ano, de exigências técnicas obrigatórias para os valores U_w das janelas a instalar. As novas exigências técnicas permitem dar maior relevância ao contributo indispensável que a instalação de novas janelas eficientes tem para a melhoria da eficiência energética dos edifícios portugueses.

Neste quadro, congratulamo-nos mais uma vez pela execução de apoios à substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes, através do Fundo de Eficiência Energética (FEE) o qual tem como suporte o novo ‘Aviso 20 – Edifícios Eficientes 2016’. A introdução de apoios para particulares ou empresas que pretendam apresentar candidaturas aos apoios previstos é um fator importante para alavancar os negócios das empresas do nosso setor.

É assim, extremamente importante que as empresas divulguem junto dos seus clientes a existência desta importante medida de apoio.

A ANFAJE tem vindo, ao longo últimos anos, a defender a execução deste tipo de apoios, os quais permitam dinamizar as pequenas obras de reabilitação em todo o país, beneficiar a melhoria da eficiência energética dos edifícios, ao mesmo tempo que se criam novas oportunidades para o crescimento da atividade das empresas do setor e, assim, do necessário crescimento da economia portuguesa. Neste âmbito, continuaremos a contribuir, como sempre, com as nossas propostas para que estes programas e medidas possam ser executados com a maior rapidez e eficácia para todos (Estado, empresas e beneficiários). Contamos com o reforço destas medidas no próximo ano, dando execução às metas definidas no Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética.

Complementando a execução desta medida, a ANFAJE continua ainda a apoiar a criação de novos programas de apoio, nomeadamente através da existência de um programa mais ambicioso e que possa contar com um volume importante de possível investimento na reabilitação do parque habitacional português. A ANFAJE continua a acompanhar no seio da Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário, na qual é membro ativo, o resultado e moldes de execução do Programa Casa Eficiente. Esperamos contar com a execução deste programa para o próximo ano.

Por isso, continuaremos a dar ampla divulgação às vantagens da instalação de janelas mais eficientes e mais seguras para que exista mais conforto e eficiência energética nos edifícios portugueses.

Mais janelas eficientes, mais eficiência energética!



João Ferreira Gomes
Presidente



4

EM FOCO

«Aviso 20 - Edifícios Eficientes 2016»



6

ARTIGO DE OPINIÃO

A iniciativa BUILD UP SKILLS



8

APONTAMENTOS TÉCNICOS

Janelas eficientes e de qualidade - um pau de dois bicos?



9

FOCO INTERNACIONAL

Notícias Eurowindow



10

EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE
CIDADE PVC, COVIPOR



Saiba como dar mais segurança às suas crianças

A prevenção da queda acidental de crianças pelas janelas passa por uma correta escolha da solução a instalar.

14

PROJETOS E AÇÕES ANFAJE
Build Up Skills, Estudo ANFAJE, Campanha de Segurança Infantil, Plataforma PTnZEB



18

NOVIDADES DOS ASSOCIADOS



23

VANTAGENS DE SER ASSOCIADO!



AGENDA

OUTUBRO

5-9

SIL – Salão Imobiliário de Lisboa
FIL - Lisboa

17-20

Curso-piloto BUS para Instaladores
ADENE ANFAJE LNEG CICCOPN - Maia

25-28

Feira VETECO 2016
IFEMA – Madrid - Espanha

25-27

Feira PVC Expo
CROCUS EXPO – Moscovo - Rússia

NOVEMBRO

7-10

Curso-piloto BUS para Instaladores
ADENE ANFAJE LNEG - Lisboa

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

www.anfaje.pt



«Aviso 20 - Edifícios Eficientes 2016»: novo apoio à substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes

O Fundo de Eficiência Energética (FEE), um instrumento de apoio financeiro pertencente ao Plano Nacional de Ação para a Eficiência Energética (PNAEE), anunciou no passado dia 8 de Julho a abertura do «AVISO 20 - Edifícios Eficientes 2016», o qual prevê a possibilidade de financiamento de candidaturas para a implementação de medidas que promovam a melhoria da eficiência energética no setor Residencial e de Serviços

Com o objetivo de financiar medidas de requalificação de sistemas de aquecimento de águas quentes sanitárias, **de substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes**, de requalificação de isolamento térmico em coberturas, pavimentos e paredes e na requalificação de iluminação interior no caso do setor de Serviços, o AVISO conta com uma dotação de 1.100.000€ (um milhão e cem mil euros), dividida de forma igual por edifícios residenciais (550.000€) e por edifícios de serviços (550.000€).

O financiamento previsto não é reembolsável e cada candidatura pode concorrer até ao valor máximo, de acordo com os valores indicados na tabela apresentada.

As candidaturas foram abertas no passado dia 8 de Julho e decorrem durante um prazo máximo de 4 meses, fechando a submissão a 8 de Novembro de 2016.

A ANFAJE congratula-se pelo facto de existirem novos “Avisos” do FEE, no âmbito do cumprimento dos objetivos do PNAEE, que promovem o financiamento de projetos que melhoram a eficiência energética dos edifícios portugueses., nomeadamente através da substituição de janelas antigas por janelas eficientes.

A associação tem vindo a afirmar, junto do Governo, entidades públicas e parceiros, a importância destes “Avisos”, que são encarados como uma boa oportunidade para as empresas do setor das janelas impulsionarem os seus negócios e aumentarem o contacto com os seus potenciais clientes.

No entanto, apesar de ser uma medida extremamente positiva que urge reforçar, no entender da ANFAJE existem alguns pontos a corrigir:

- Os presentes “Avisos” do FEE, no âmbito do cumprimento do PNAEE, são insuficientes em termos de dotação


orçamental para abarcar os diversos tipos de medidas elegíveis;

- Este tipo de medidas para a melhoria da eficiência energética dos edifícios portugueses carece de uma nova fórmula, dotada de uma estrutura de gestão mais ágil e capaz de compreender as necessidades e modelos de negócio de cada um dos diversos setores de atividade;
- As poucas verbas existentes deveriam servir para alavancar a economia portuguesa em vez de serem encaradas como apoios “a fundo perdido”;
- Este tipo de medidas deve estar apoiado em fortes campanhas de divulgação e informação junto das empresas dos vários setores abrangidos e junto dos beneficiários, ou seja, da população em geral.

Deste modo, a ANFAJE continuará empenhada na necessidade de desenhar e implementar medidas ativas para a substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes. A ANFAJE continuará a propor a execução de medidas ativas que melhorem a eficiência energética dos edifícios portugueses. Medidas que sejam encaradas como uma estratégia de crescimento da economia portuguesa para os próximos anos.

Consulte o aviso no site do PNAEE em <http://www.pnaee.pt/fee/10-fee/78-aviso-20-edificios-eficientes>.

Projetos	Comparticipação do FEE (%)		Limite máximo de despesa do FEE
	«Beneficiário A»	«Beneficiário B»	
AQS - Sistema Solar Térmico Novo (s/ aquecedor)	60%	35%	€ 2.500
AQS - Sistema Solar Térmico completo			€ 3.000
AQS - Substituição de Aquecedor Convencional			€ 1.000
Janelas Eficientes	50%	35%	€ 1.500
Isolamento Coberturas e Pavimentos			€ 1.500
Isolamento de Paredes			€ 3.000
Iluminação Eficiente	n.a.		€ 4.000



(...) a ANFAJE continuará empenhada na necessidade de desenhar e implementar medidas ativas para a substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes.

A iniciativa BUILD UP SKILLS



A iniciativa BUILD UP Skills financiado pelo Programa Intelligent Energy Europe (IEE) constituiu uma estratégia, a nível europeu, com vista a estimular a formação para as renováveis (ER) e eficiência energética (EE), no sector da construção e, contribuir para a constituição de uma força laboral capaz de dar resposta aos desafios associados à Estratégia de crescimento Europa 2020. No sector da construção de edifícios, o objetivo europeu para o ano 2020 consiste em exigir que os novos edifícios, e gradualmente os edifícios reabilitados, sejam edifícios com necessidades quase nulas de energia (em inglês nZEB – nearly Zero Energy Buildings), ou sejam, edifícios com elevado desempenho energético, devendo as necessidades de energia quase nulas ou muito pequenas ser cobertas em grande medida por energia proveniente de fontes renováveis, incluindo energia proveniente de fontes renováveis produzida no local ou nas proximidades (Diretiva n.º 2010/31/EU)



Susana Camelo
Unidade de Eficiência Energética - LNEG



Hélder Gonçalves
Vogal do Conselho Diretivo - LNEG

O Projecto BUILD UP Skills coordenado pelo Laboratório Nacional de Energia e Geologia, I.P. (LNEG), com uma parceria com a Agência para a Energia (ADENE), a Direção Geral de Energia e Geologia (DGEG), e a Agência Nacional para a Qualificação e o Ensino Profissional, I.P. (ANQEP) teve o seu início em 2011 (Pilar I) e uma segunda fase a partir de 2014 (Pilar II).

A primeira fase visou determinar as necessidades de formação na área das Energias Renováveis e da Eficiência Energética com a conclusão de um Roteiro de Implementação de um Programa de formação tal como se apresenta na figura.

Projeto Build Up Skills – Portugal Plataforma nacional para qualificação



Fig. 1 Roteiro 2014-2020 para a formação de trabalhadores do setor de construção na área da eficiência energética (EE) e de fontes de Energias Renováveis (FER)



Na segunda fase, o Projeto Build Up Skills (FORESEE - Training FOR REnewableS and Energy Efficiency in building sector Training schemes set-up) tem vindo a promover ações de formação para Instaladores de Sistemas Fotovoltaicos, Micro-Eólico, Coletores Solares, Caldeiras a Biomassa, Luminotecnia e AVAC (aquecimento, ventilação e ar condicionado) bem como de Janelas e de Isolamentos Térmicos.

Estas ações tiveram o envolvimento de um largo número de entidades representantes dos centros de formação no sector da construção, associações empresariais e industriais, sindicatos e associações profissionais e outras entidades, disponível em:

http://www.lneg.pt/download/5819/List%20of%20stakeholders_July_2012.pdf

De Abril a Julho já tiveram lugar as Ações de Formação para Formadores em Lisboa e no Porto, que contaram com a presença de 150 participantes nas seis áreas de formação desenvolvida.

A Formação destinada a Profissionais na área de Energia e de Construção Civil já têm as inscrições abertas. As formações decorrerão em horário laboral, com sessões presenciais, em Lisboa e no Porto, prevendo-se ainda que os conteúdos formativos associados venham a constituir as UFCD (Unidades de Formação de Curta Duração) do Catálogo Nacional de Qualificações (CNQ).

Estas ações de formação são gratuitas e procuram contribuir para uma melhor capacitação técnica dos trabalhadores no sector da construção, com competências relevantes no âmbito da Eficiência Energética e das Energias Renováveis.

O LNEG agradece a todas as entidades que tornaram possível a realização das ações de formação, em particular: ANFAJE, APFAC, APIEF, CENTERM, CICCOPN.

Mais informações disponíveis em:

Projeto Build Up Skills – Portugal

<http://www.lneg.pt/iedt/unidades/20/paginas/104>

<http://www.lneg.pt/iedt/unidades/20/paginas/187>

<http://www.lneg.pt/iedt/unidades/20/paginas/187/218>

Projeto Build Up Skills – FORSEE

Planos curriculares e conteúdos pedagógicos

	Envolvente do Edifício <ul style="list-style-type: none"> • Instaladores de janelas • Instaladores de isolamento térmico)
	Aquecimento e arrefecimento <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas AVAC • Sistemas solares térmicos e caldeiras a biomassa
	Energia Renovável e uso eficiente de energia elétrica <ul style="list-style-type: none"> • Fotovoltaico e eólico • Iluminação



Janelas eficientes e de qualidade - um pau de dois bicos?

Quando pensamos na contribuição das janelas para a eficiência energética dos edifícios, temos que ter presentes dois aspetos, ou melhor, dois pontos de vista distintos:

1. Como atingir a rentabilidade com produtos mais diferenciados e de maior valor, a competir num mercado agressivo com concorrentes que frequentemente “facilitam” no cumprimento das regras, da legislação e da aplicação das melhores práticas.

2. Como satisfazer um cliente, cada vez mais (supostamente) informado e que, num ambiente de economia recessiva, procura quase sempre as soluções mais baratas, exigindo a máxima qualidade.

Dito de forma mais vernacular, pode ver-se o tema como um pau de dois bicos: ter que dar mais valor em produto quando o cliente quer pagar o mínimo.

A maneira de atuar de cada empresa para resolver esta equação está associada à sua missão, estratégia e objetivos, mas talvez seja possível encontrar um denominador comum na forma de procurar satisfazer aqueles dois requisitos, sempre a pensar em janelas mais eficientes. Atente-se nas diferentes frentes de trabalho:

MARKETING e VENDAS

1. Como caracteriza a evolução da sua empresa na preparação de oferta de soluções mais eficientes do ponto de vista energético?

Mais do que respostas, deixam-se algumas questões que consideramos pertinentes:

- Fez alguma ação de divulgação de produtos mais eficientes, procurando levar o cliente a optar por um sistema termicamente mais eficiente?
- Sugeriu a aplicação de um vidro baixo emissivo ou de melhor fator solar?
- Apresentou soluções de melhoria da ventilação ou o uso de soluções que facilitem a renovação do ar interior?

- Recomendou a melhoria das ferragens por inclusão de elementos adicionais de proteção e segurança (compassos limitadores de abertura, microventilação, puxadores com chave?).

2. E a relação com o cliente?

- Visitou as suas instalações?
- Deu-lhe a oportunidade de observar uma amostra do produto que lhe pretende vender?
- Explicou-lhe o detalhe da sua proposta e o que a diferencia da dos potenciais concorrentes e sugeriu-lhe soluções alternativas?
- Explicou-lhe as vantagens de determinada solução mais eficiente, no que respeita a ganhos de poupança energética, melhoria do conforto, aumento da longevidade dos materiais, potenciais benefícios fiscais, cumprimento da legislação em vigor (certificação energética, por exemplo)?

PRODUÇÃO e FABRICAÇÃO

1. A qualificação dos colaboradores envolvidos na produção (fabricação, montagem, controlo de qualidade) é fundamental para evitar erros e otimizar os processos produtivos. Verificar se:

- Estão preparados e formados para realizar os trabalhos em conformidade com a prática recomendada para execução das janelas, portas e outros componentes da obra?
- As dimensões de corte, as drenagens, as selagens e outras operações conexas são feitas de acordo com as recomendações do detentor do sistema ou com o estado da arte assente nas melhores práticas?

2. E a relação com o cliente?

Aqui por cliente deve entender-se como a entidade que está envolvida em aceitar o produto e eventualmente utilizá-lo: desde o projetista ao utilizador final, passando



Artur Mexia
Vice-presidente

pelo empreiteiro, fiscalização ou promotor imobiliário, todos podem ter uma palavra a dizer sobre o produto que recebem.

- Respeite o conteúdo dos documentos a que teve acesso para execução das caixilharias: caderno de encargos, mapa de quantidades, dimensões, cores, acessórios esperados.
- Convide-os a observar as operações de produção das suas janelas. Vai aumentar a confiança no produto que irão ter aplicado em obra e reduzir o espaço para posteriores reclamações.

INSTALAÇÃO, AFINAÇÃO e MANUTENÇÃO

1. A qualidade da execução da obra é aferida com a aplicação em obra. A verificação da eficiência energética só é confirmada com o início da utilização regular e a passagem de alguns períodos sazonais. Então será demasiado tarde para introduzir quaisquer alterações ou correções de fundo. Reparar uma infiltração ou disfunção dum caixilho pode levar a custos superiores ao valor da própria empreitada.

- A preparação e verificação do vão, assim como a recolha de informação sobre dimensões, ligação à envolvente, interação com outras subempreitadas, foi feita por pessoa qualificada?
- Cada vão produzido “encaixa” no sítio certo? Muitas vezes, vãos de dimensões semelhantes podem ter características distintas: sentido de abertura, aplicação de puxadores adicionais pelo exterior, com e sem oscilo-batente...

- Os operários instaladores estão preparados, formados e apetrechados com o equipamento e materiais necessários para realizar as operações de montagem, fixação, isolamento térmico, selagem/calafetagem de acordo com o estipulado em projeto?
- Foram feitas as afinações e aferições de funcionalidades (manobras de abertura e fecho, forças de manobra, lubrificação, limpeza)?

2. E a relação com o cliente?

Também neste contexto a ligação e a informação ao cliente são fundamentais para garantir a satisfação e para limitar a necessidade de intervenções de assistência pós-venda.

- Foi dada explicação (ou deixada informação) sobre a forma de operação?
- Foram dadas instruções de manutenção e limpeza claras e seguras? (frequentemente são feitas operações de limpeza em obra que causam danos irreparáveis às superfícies dos caixilhos)

Lembre-se que a rentabilidade de uma obra só pode ser avaliada quando fizer a entrega definitiva e expirar o período de garantia.

E a satisfação de um cliente é um bom começo para uma nova venda!

Notícias EUROWINDOOR

No passado dia 6 e Julho, a EUROWINDOOR realizou mais um “Directing Council Meeting” durante o qual a ANFAJE foi admitida como novo membro desta importante confederação que representa várias associações nacionais e empresas europeias do setor das janelas, fachadas e portas

Nesta reunião houve apresentações de todos os membros da EUROWINDOOR quanto às atividades recentes desenvolvidas por cada associação nacional nos seus respetivos países, dando-se especial atenção aos temas da Etiqueta Energética e da implementação da Energy Performance of Buildings Directive (EPBD).

Foram ainda analisados as atividades desenvolvidas no chamado “Working Program” da confederação que assenta essencialmente em quatro pilares: 1) Eficiência Energética 2) Saúde e Meio Ambiente 3) Marcação CE e normalização 4) Projetos de pesquisa.

Ao nível da «Eficiência Energética», a EUROWINDOOR continua a acompanhar os trabalhos sobre o Ecodesign e a Etiqueta Energética Europeia de janelas bem como a revisão da Diretiva de Desempenho Energético dos Edifícios, redigindo documentos que refletem as suas tomadas de posição quanto aos temas em análise.

Quanto ao tema «Saúde e Meio Ambiente», foram debatidos temas como a “Pegada Ambiental do Produto”, a Sustentabilidade dos Edifícios e a Diretiva que estabelece o enquadramento legal para o Tratamento de Resíduos na União Europeia e a revisão da ROHS. Na reunião ficou ainda decidida a publicação do documento “REACH – Factos Rápidos», redigido pela EUROWINDOOR com o intuito de ajudar os fabricantes de janelas, portas e fachadas e os seus fornecedores a lidar com a nova situação jurídica após o Tribunal de Justiça Europeu ter decidido que a declaração de artigos individuais (como por exemplo para um perfil de caixilharia) ter de ser

acompanhada com o respetivo produto fabricado (como por exemplo a janela).

Foram ainda analisados e discutidos os atuais trabalhos desenvolvidos no âmbito da normalização (definição das normas europeias EN 14351-1, FprEN 14351-2:2016-03, EN 16034:2014, EN 13830:2015; atividade no âmbito do CEN/TC 33, prEN ISO 10077-1, CEN ISO/TR 52022-2, Directiva 2009/125/EC e Regulamento dos Produtos de Construção (RPC)).

Para finalizar a análise ao “Working Program” foi apresentado e discutido o projeto de pesquisa «SERVOWOOD – Improved Service Life Prediction and Test Capabilities for Wood Coatings». O projeto tem como objetivo estratégico desenvolver e estabelecer normas europeias que facilitem a previsão de vida útil para os produtos de madeira e os seus resultados poderão ajudar os fabricantes a selecionar e/ou propor um revestimento melhor para um produto de madeira que tem uma determinada funcionalidade.

Finalizando com a análise à comunicação da EUROWINDOOR nas redes sociais, agendou-se para o dia 3 de Novembro de 2016, em Bruxelas, mais um “Directing Council Meeting”.



CIDADE PVC

“Somos e queremos continuar a ser especialistas em produção, deixando as atividades a jusante para os nossos parceiros”



João Patinha
Gerente, CIDADE PVC

1. Qual a principal atividade e produtos comercializados pela CIDADE PVC e como avaliam o percurso da empresa desde a sua criação, em 2001, até à data de hoje?

A Cidade PVC é um projeto que tem 15 anos de existência e, desde a sua criação, centrou a sua atividade na fabricação de caixilharia em PVC. Desde o início, assumimos que somos e queremos continuar a ser especialistas em produção, deixando as atividades a jusante (a comercialização e a montagem) para os nossos parceiros, alguns dos quais felizmente trabalham connosco desde o início.

Ao longo destes 15 anos, e apesar das contingências económicas, a Cidade PVC conseguiu sempre manter e fazer crescer o seu volume de negócios. Apesar do nosso crescimento constante, reconhecemos que devido à conjuntura nacional não tem sido fácil, a qual obrigou a Cidade PVC a iniciar a exportação de forma mais organizada e a introduzir novos produtos que até então não fabricávamos. Esses novos produtos passam, por exemplo, pela produção do sistema de estore monobloco em PVC, visto que o mercado externo exigia prestações e certificações que não eram exigidas no mercado nacional.

Atualmente e ao nível de produto, a Cidade PVC fabrica janelas de PVC, janelas de alumínio (produto basicamente destinado ao mercado de exportação), estores e guarda-corpos. Ao nível do mercado europeu, estamos presentes através dos nossos revendedores na França, na Bélgica e na Suíça. No mercado africano, temos realizado projetos em Marrocos, na República Democrática do Congo, na Costa do Marfim, em Angola e em Moçambique. Neste cenário, confiamos que o trabalho que temos vindo a desenvolver de reorganização permanente, vai permitir-nos ser uma empresa mais sólida, global e com um serviço cada vez mais reconhecido pelo cliente.

2. Atualmente, quais são as principais apostas da CIDADE PVC para se distinguir no mercado das janelas?

Porque confiamos no nosso futuro e porque a nossa grande aposta é o serviço ao cliente. Com este objetivo, iniciámos em 2015, um novo plano de investimentos num valor que vai rondar os 900.000 euros e tem um horizonte temporal até 2020 e está centrado em três grandes linhas: recursos humanos, sistemas informáticos e equipamento produtivo.

3. A CIDADE PVC defende que as janelas não são iguais. Neste sentido, quais são as principais características que distinguem as janelas produzidas pela empresa?

Não somos nós que defendemos! É uma realidade objetiva, uma vez que as normas europeias obrigam a que os perfis para as caixilharias tenham de ter ensaios de acordo com a resistência ao clima, espessura e impacto. Por exemplo, para as condições do clima de Portugal, os perfis de PVC têm que estar de acordo com a norma europeia EN12608, a qual exige a marcação ‘S’, ou seja para clima Severo em relação à ação dos raios UV. Caso os perfis de PVC tenham a marcação ‘M’ (clima moderado), estes não podem ser utilizados na produção de janelas para Portugal. Outra marcação diz respeito à resistência ao impacto que, de acordo com a norma de ensaio, tem uma escala de I e II, ou seja, se o perfil tiver a marcação I o perfil resiste menos ao impacto do que se tiver uma marcação II. Além disso, existe ainda uma terceira classificação A, B, C que se refere à espessura das paredes exteriores do perfil, ou seja, se a classificação for A, a espessura das paredes é superior ou igual a 2,8 mm, se a classificação for B, a espessura das paredes é superior ou igual a 2,5 mm e se a classificação for C, a espessura das é inferior a 2,5 mm.



Curia - Hotel Palace

Esta classificação faz toda a diferença na qualidade do perfil e consequentemente na qualidade final da obra.

Ao fabricarmos com a marca VEKA, podemos afirmar que todos os perfis que utilizamos garantem a tripla qualidade e, por isso, os perfis VEKA estão marcados com: S II A, em que 'S' é marca de Clima Severo, 'II' de máxima resistência ao impacto e 'A' indicador que a espessura das paredes é $\geq 2,8$ mm. Por isso, defendemos que nem todas as janelas são iguais.

4. Recentemente foi publicado o «Aviso 20 – Edifícios Eficientes» do Fundo de Eficiência Energética (FEE) que permite obter apoio financeiro para a substituição de janelas. Enquanto empresa fabricante, que vantagens reconhecem neste tipo de apoios?

Os apoios são sempre importantes e a ANFAJE está de parabéns porque conseguiu colocar as janelas a par de outros produtos que já beneficiavam de apoios. Uma palavra também para a ADENE que sem o seu trabalho e envolvimento estes apoios não seriam possíveis.

Consideramos este novo aviso diferente e melhor do que os anteriores. No entanto, gostaríamos de salientar que a pouca divulgação do mesmo (o que é também uma autocritica pois reconhecemos que também pouco fizemos) não ajuda, como seria desejado, ao alcance dos clientes particulares.

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

Estamos presentes desde a primeira hora porque reconhecemos a importância do associativismo. Temos acompanhado de perto o esforço e o empenho da Direção para o sucesso da associação. Felizmente, este tem sido muito grande e a associação já é reconhecida pelas diversas entidades envolvidas no setor, destacando a título de exemplo a sua participação no seio da CPCI – Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário.



Moçambique - Maputo



Argenteuil - Paris



Républica Democrática do Congo

COVIPOR

“Temos vidros de controlo solar e acústico que possibilitam soluções vidreiras de alta performance”



Rui Oliveira Silva
Responsável Mercado Regional, COVIPOR

1. Há quantos anos foi fundada a COVIPOR e como tem sido o percurso da empresa até aos dias de hoje?

A Glassolutions/Covipor é o resultado da fusão entre as empresas Vidros Segurança e Vidronorte, que ocorreu no ano 2000. Apesar de serem empresas pertencentes ao mesmo grupo, estas tinham abordagens diferentes ao mercado. Com esta fusão, pretendeu-se dotar uma só empresa de todos os meios necessários para um melhor atendimento. A Covipor é uma empresa que faz parte do universo de empresas do grupo Saint Gobain, o qual tem 350 anos de história.

2. Neste momento, quais são as grandes apostas da empresa?

A atuação da Glassolutions/Covipor está dividida em duas áreas de negócio – a distribuição no mercado regional e o departamento de não-residencial. A distribuição no mercado regional está presente em todo o país através de uma rede comercial e rotas de distribuição. O departamento não-residencial da Glassolutions/Covipor é o responsável pela prescrição e fornecimento de alguns dos mais importantes projetos executados, quer em Portugal, quer no estrangeiro.

Somos uma empresa orientada para o cliente, e estamos disponíveis para responder às mais diversas solicitações, independentemente da sua localização. Temos projetos na Europa, em África e na América. No que respeita à importância que a exportação, destacamos que esta representa cerca de 40% do nosso volume de negócios.

Consideramos igualmente de grande relevância a nossa contribuição para o desenvolvimento de soluções de vidro que têm em conta as atuais exigências ambientais.

3. Do ponto de vista do cliente particular, nem sempre é fácil escolher o vidro mais eficiente dentro de uma vasta gama de oferta. Que recomendações podem ser dadas ao cliente particular no momento da escolha do vidro para a sua janela?

O utilizador/proprietário é quem mais pode beneficiar com a escolha correta dos materiais aplicados. O vidro é parte integrante das fachadas, o qual tendo em conta o aumento da área envidraçada, tem um papel cada vez

mais importante. A correta escolha do vidro pode resultar no aumento do bem-estar e na poupança das famílias, já que temos vidro de controlo solar e acústico, que possibilitam soluções de elevado desempenho térmico e acústico. A nossa empresa está disponível, através dos nossos serviços, no aconselhamento da escolha do vidro mais apropriado e nesta perspetiva estamos a criar um site, orientado para o consumidor final. Este novo site será brevemente apresentado.

4. No entender da COVIPOR, quais são os principais desafios e oportunidades que se colocam às empresas transformadoras e distribuidoras de vidros no setor das janelas e fachadas?

O principal desafio é a adaptação a novos mercados, onde a exigência e o conhecimento são fator diferenciador. Com o decréscimo da atividade de construção em Portugal, a tipologia de produto instalado sofreu uma enorme evolução, o que faz com que as empresas tenham de se especializar cada vez mais. Por isso mesmo, a Glassolutions/Covipor é pioneira em processos de certificação, dispondo dos seus produtos



Edifício NOS



e processos devidamente certificados por organismos oficiais portugueses e estrangeiros. As oportunidades surgiram com a nossa internacionalização e a dos nossos clientes. Temos um papel ativo no desenvolvimento de novos produtos e soluções, participando na execução e planeamento de alguns dos projetos mais importantes em todo o mundo.

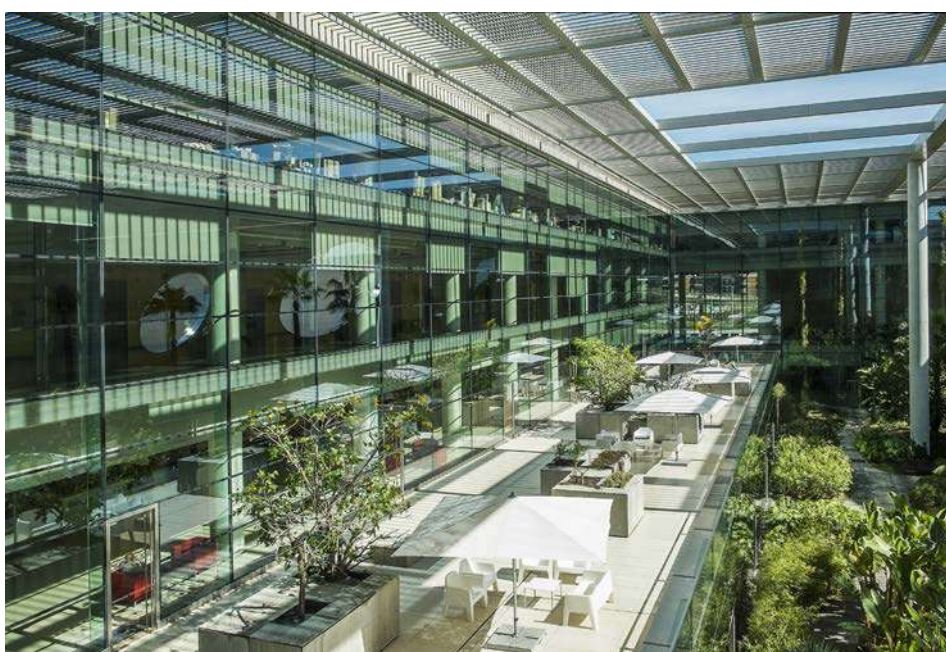
5. Como avaliam a vossa participação ativa como empresa associada da ANFAJE?

As parcerias tidas, até à data, foram importantes e frutíferas.

Estamos sempre disponíveis para colaborar com a Anfafe na evolução do sector.



Instalações COVIPOR



Centro Champalimaud

«Build Up Skills» com cursos-piloto gratuitos para Instaladores de Janelas Eficientes

Desde 2013, a ANFAJE tem vindo a participar, em conjunto com o LNEG, ADENE, DGEG e ANQEP, no projeto europeu «Build Up Skills Foresee», o qual tem como objetivo aumentar o número de instaladores qualificados no setor da construção civil (Instaladores de Janelas e de Isolamentos Térmicos) e da energia (Sistemas Fotovoltaicos, Micro-Eólico, Coletores Solares, Caldeiras a Biomassa, Luminotecnia e AVAC) de forma a otimizar o aproveitamento das energias renováveis e a melhorar a eficiência energética dos edifícios, definindo-se uma estratégia para a formação até 2020.

Após ter ajudado na identificação das necessidades de formação dos profissionais do setor das janelas, a ANFAJE participou na definição dos objetivos e programa do Curso para Instaladores de Janelas Eficientes, bem como no desenvolvimento dos conteúdos de formação e lecionação dos cursos-piloto para formadores, realizados no passado mês de Junho.

Atualmente, estão previstos dois cursos-piloto para instaladores de janelas:

- **Dias 17, 18, 19 e 20 de Outubro de 2016, na Maia – CICCOPN;**
- **Dias 7, 8, 9 e 10 de Novembro de 2016, em Lisboa – LNEG.**

As ações decorrerão em horário laboral, com sessões presenciais, em Lisboa e na Maia, estando ainda previsto que os conteúdos formativos associados a estas ações venham a constituir UFCD (Unidades de Formação de Curta Duração) do Catálogo Nacional de Qualificações (CNQ).

A participação nestes cursos-piloto é gratuita mas está limitada à disponibilidade das salas.

Em caso de interesse, agradecemos manifestação do mesmo através de envio de e-mail para janelaseficientes@anfaje.pt até ao próximo dia 10 de Outubro (ou até preenchimento das vagas disponíveis).

Para mais informações, consulte o site do LNEG em <http://www.lneg.pt/iedt/unidades/20/paginas/187/218>

Plataforma PTnZEB com «Sessões PRÁTICAS para Pessoas PRÁTICAS»



No início de 2016 foi criada a Plataforma para a Promoção dos nZEB em Portugal (PTnZEB) com o objetivo de divulgar o conceito nZEB no nosso país. A plataforma pretende ser transversal e contar com as contribuições de todos os agentes (projetistas, promotores, ordens profissionais, universidades, associações, câmaras municipais, etc.).

O conceito PTnZEB tem por missão promover os edifícios com necessidades

quase nulas de energia (nZEB) em Portugal, tanto para os Edifícios de Habitação, como para os Edifícios de Comércio e Serviços.

Após 31 de dezembro de 2020, ou após 31 de dezembro de 2018 no caso de edifícios novos na propriedade e ocupados por uma entidade pública, todos os edifícios novos licenciados deverão ser nZEB. No entanto, Portugal tem ainda que definir um conjunto de indicadores para estabelecer a sua definição de nZEB.

A PTnZEB está a organizar Sessões PTnZEB – “Sessões PRÁTICAS para Pessoas PRÁTICAS” que destinam-se a complementar o conhecimento de todos os intervenientes nos processos

de construção e reabilitação de edifícios, abordando os seguintes temas:

- Isolamento térmico,
- Vãos envidraçados,
- Ventilação,
- Equipamentos,
- Energias renováveis,
- Software (Ferramentas de Cálculo REH – RECS).

A ANFAJE apoia a plataforma, juntamente com a APCMC – Associação Portuguesa dos Materiais de Construção, a APFAC – Associação Portuguesa dos Fabricantes de Argamassas e ETICS, a Ordem dos Engenheiros Técnicos e o Instituto Superior de Engenharia do Porto.



ANFAJE realiza estudo sobre as empresas fabricantes de janelas e portas



Desde 2008 que o setor das janelas e fachadas tem sentido negativamente as consequências de um processo de ajustamento conjuntural no mercado da construção e as consequências de uma grave crise económica que instalou-se em Portugal.

Perante um cenário adverso à atividade empresarial, a ANFAJE decidiu observar, por meio de um estudo setorial, os efeitos destes dois fatores no setor das janelas e fachadas de forma a analisar tendências e a identificar cenários previsíveis, que possibilitem às empresas a tomada de decisões estratégicas que lhes permitam responder aos desafios e oportunidades do setor.

O estudo, ainda que não pretenda ser um diagnóstico detalhado e acabado, monitorizou os fenómenos mais relevantes do tecido empresarial do setor das janelas e fachadas, relativo ao exercício de 2014, o que permite identificar as principais tendências e oportunidades de evolução do setor. Trata-se de um estudo que pode ajudar a conhecer melhor o contexto do setor e as tendências mais relevantes, o que permite identificar os modelos de negócio necessários para responder às adversidades atuais.

O estudo teve como fontes públicas o Instituto de Registos e Notariado, a Base de Dados de Contas Anuais, o Portal Citius, o Instituto Nacional de Estatística, o Banco de Portugal, o CMVM e o Ministério da Justiça, o Ministério das Finanças, o Ministério da Solidariedade e Segurança Social bem como fonte privada a informação disponível na base de dados da Informa D&B, empresa responsável pelo estudo em conjunto com a ANFAJE, até Dezembro de 2015.

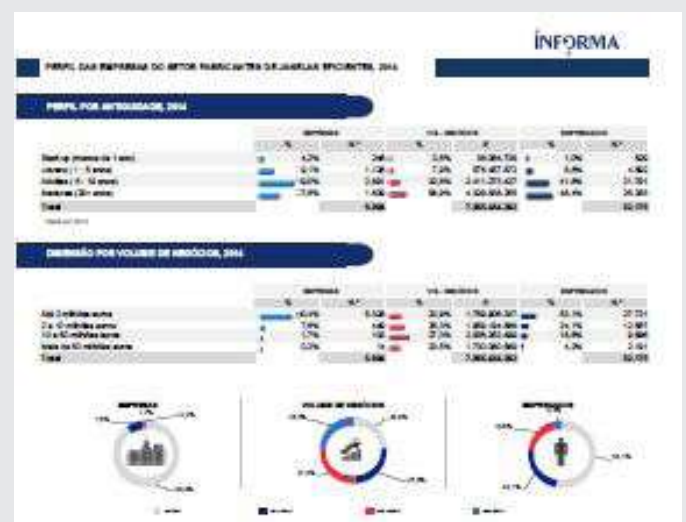
O universo de análise engloba a informação relativa às empresas ativas à data da realização do estudo, com atividade comercial durante o ano de 2014 e com sede em Portugal, sob as formas jurídicas de sociedades anónimas, sociedades por quotas e sociedades unipessoais e outras sociedades, considerando-se os seguintes CAE: 16230, 20160, 22230, 23120, 24420, 25110, 25120, 46720, 46732 e 46740. No entanto, a ANFAJE gostaria de salientar que a caracterização do setor das janelas e fachadas é uma tarefa difícil, por um lado devido à sua heterogeneidade, por outro, devido à discrepância das diversas fontes estatísticas e à própria classificação (CAE). Estas limitações e obstáculos à compilação da informação relevante deste importante setor nem sempre acompanham a realidade empresarial e uma leitura mais global de todos os dados.

A análise e o estudo tiveram como objetivo principal responder a questões, tais como:



- Quais são as principais ocorrências no setor?
- Qual é a dimensão das empresas por volume de negócios?
- Quantas pessoas emprega o setor?
- Quais são os principais resultados líquidos e EBITDA do setor?
- Quais são os principais riscos comerciais no setor?
- Qual é o perfil das exportações e importações do setor?

As conclusões decorrentes deste estudo confirmam a leitura que se tem vindo a fazer da evolução do setor, sobretudo através do contato da ANFAJE com os empresários associados e não-associados.



Campanha de Segurança Infantil, «Crianças que voam só nos filmes!»

Após o folheto de alerta “Consegue reconhecer um Pirata?”, a ANFAJE lança agora uma nova campanha, “Crianças que voam só nos filmes!”, dirigida à prevenção da queda accidental das crianças pelas janelas e portas exteriores, a qual passa por uma maior atenção no momento da escolha das novas janelas eficientes a instalar.

De acordo com os estudos da Associação para a Promoção da Segurança Infantil (APSI), as janelas e as varandas dos edifícios são os produtos que, mais vezes, surgem associados aos acidentes infantis por queda. Segundo o Relatório de Avaliação sobre Segurança Infantil, desenvolvido pela Aliança Europeia de Segurança Infantil no projeto «Child Safety Action Plan», cerca de 40% da taxa de mortalidade infantil devido a lesões e traumatismos poderia ser evitada.

Apesar de ainda não existirem em Portugal exigências legislativas para reduzir as quedas accidentais de crianças pelas janelas exteriores, a ANFAJE está desenvolver uma ação de sensibilização dirigidas às empresas produtoras e instaladoras de janelas para que estas possam disponibilizar novos produtos que respondam a esta necessidade de todos os pais portugueses.

Nesse sentido, a ANFAJE produziu um novo folheto informativo que alerta para a necessidade de quando se instalam novas janelas eficientes, estas estarem providas de mecanismos de segurança que podem prevenir e reduzir o número de quedas accidentais das crianças. Os mecanismos de segurança devem estar a par dos requisitos térmicos e acústicos das janelas eficientes a instalar.

Este novo folheto informativo foi desenvolvido com o apoio da APSI, que trabalha com o objetivo de reduzir o número e a gravidade dos acidentes e das suas consequências nas crianças e jovens. Há muitos anos que a APSI alerta para a necessidade de uma proteção adequada de janelas e varandas de edifícios. De acordo com esta associação, não é concebível que continue a existir edificado que não salvaguarde devidamente a segurança das crianças.

A campanha é especialmente dirigida às empresas do setor das janelas e ao cliente particular, pretendendo orientar este último na escolha das soluções de janelas eficientes que oferecem mais segurança às crianças. No folheto, a ANFAJE aconselha o cliente particular a solicitar ao profissional especializado na instalação de janelas:

- Janelas com manete de fecho com chave;
- Janelas com sistema de ferragem invertido;
- Colocação de limitadores de abertura;
- Vidros de segurança com proteção ao choque.

Consulte o folheto no site da ANFAJE em <http://www.anfaje.pt/pt/campanha-de-seguranca-infantil>



Saiba como dar mais segurança às suas crianças

A prevenção da queda accidental de crianças pelas janelas passa por uma correta escolha da solução a instalar

CRIANÇAS QUE VOAM SÓ NOS FILMES





Guardian

Guardian Glass Espanha altera produção para vidro float Guardian ExtraClear

Em resposta à contínua tendência do setor para a utilização de vidro neutro e maior transparência, a Guardian Glass alterou a produção de todo o vidro float incolor e vidro transformado Guardian produzido nas suas fábricas em Llodio e Tudela, Espanha, para vidro float Guardian ExtraClear.

O vidro Guardian ExtraClear oferece uma maior transmissão de luz e uma cor mais natural e mais neutra para um vasto leque de aplicações. Pode ser transformado, laminado, pintado, cortado e temperado tal como o vidro float comum e, para atingir um desempenho específico, pode ser usado em combinação com outros produtos de vidro revestido Guardian de alto desempenho.

Para mais informações, visitar o link: www.guardian.com/europe/GuardianGlass/glassproducts/FloatGlass/ExtraClear





REYNAERS

Reynaers Aluminium lança MASTERLine 8: o sistema de janelas em alumínio da próxima geração

Após o pré-lançamento na Polyscope no início do ano, a Reynaers introduziu no mercado o MASTERLine 8, o sistema em alumínio para janelas do futuro. O MASTERLine será o sucessor do conceituado Concept System, cujo sucesso permitiu à Reynaers a expansão internacional. Com a introdução deste sistema de alumínio inovador, a Reynaers Aluminium amplia os seus limites e deixa um marco na história dos seus 50 anos.

O MASTERLine 8 possibilita o máximo conforto e segurança para o utilizador final, uma enorme liberdade arquitetónica com inúmeras combinações e várias variantes de design e marca pontos na eficiência energética. Com uma profundidade limitada a 87 mm, atinge valores U_f até $1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$. No desenvolvimento do produto foi dada especial atenção à produção e instalação das janelas. Para o instalador, o carácter inovador de MASTERLine 8 traduz-se num processo de produção otimizado com o mínimo desperdício, na montagem eficiente dos componentes e na instalação simplificada dos elementos acabados.

O MASTERLine 8 Balcony Door é uma porta de sacada premium com uma soleira de apenas 20 mm, para combinar conforto e desempenho. Em linha com as janelas MASTERLine 8, a sacada dispõe de 3 níveis de isolamento: alto isolamento, baixo consumo de energia e casas passivas, alcançados com a



integração de diferentes materiais e tecnologias.

Para otimização do fluxo de ar fresco foram desenvolvidas novas folhas de ventilação. Para atender às diferentes necessidades, as folhas estão disponíveis em 2 larguras, com uma altura máxima de 3 metros e estanquidade a atingir os 1650Pa e $U_f 1,1 \text{ W / m}^2\text{K}$. Outra característica única é a sua produção e instalação facilitada graças, entre outros, a peças terminais ajustáveis.

Com este lançamento, do guarda-corpos em vidro RB Glass e da recém-

lançada série SlimLine 38 desenvolvida para uma reabilitação eficiente, a Reynaers confirma uma vez mais a sua reputação como empresa pioneira no desenvolvimento de soluções inovadoras e comprova sua ambição de continuar a desempenhar este papel no futuro, junto dos seus parceiros: fabricantes e instaladores, arquitetos e construtores.

Vídeo: https://www.youtube.com/watch?v=gSbNn4C_AuE



MASTERLine 8
Deco



MASTERLine 8
Funcional



MASTERLine 8
Renascimento



MASTERLine 8
Sacada Soleira Reduzida



MASTERLine 8
Folha de Ventilação

Salamander

Salamander inaugura nova fábrica de produção de perfis com películas de cores em Espanha

A Salamander inaugurou, no dia 21 de julho, a sua nova fábrica de perfis com películas de cores, em Espanha. À cerimónia de abertura assistiu toda a administração do grupo alemão e também a direção e colaboradores da filial em Espanha bem como um grande número de clientes, que quiseram ser participantes deste importante dia para a consolidação da estrutura da multinacional, em Espanha e Portugal.

A inauguração foi conduzida pelo Presidente do Conselho de Administração, Dr. Heyo Schmiedeknecht e pelo Presidente da Camara da localidade de Rábade, o Sr. Francisco Fernández Montes.

O Dr. Schmiedeknecht fez, nas palavras dedicadas ao público, uma retrospectiva da história da filial do grupo em Espanha, analisando a sua evolução constante nestes 16 anos e destacando os investimentos realizados, principalmente em períodos de menor evolução da economia, que devem ser interpretados como uma firme demonstração por parte do grupo da sua posição na Península Ibérica. Reiterou, em diversas ocasiões, o seu firme compromisso em ambos os mercados e o reforço da estrutura existente na Galiza, a ponte entre os dois países, onde já existem duas fábricas com uma área total de 6000 m².

Nas novas instalações irá completar-se parte do processo produtivo dos perfis com películas em cores especiais, a fim de agilizar a entrega nestes acabamentos. A melhoria do serviço para com os seus clientes é uma prioridade para a Salamander. O investimento realizado supera os 700.000 euros e o processo de produção de perfis com películas de cores irá desenvolver-se com base no know-how da Salamander, garantido também por colaboradores alemães e deslocados para a fábrica espanhola e por colaboradores espanhóis que receberam durante anos mais formação na casa-mãe.

O dia passou de uma forma descontraída e após o brinde final dos discursos, os participantes puderam desfrutar de uma noite agradável num restaurante local.



Corte da fita inaugural pelo Dr. Schmiedeknecht



Detalhe do momento do discurso do Dr. Heyo Schmiedeknecht



A direção da Salamander Industrie Produkte

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES

A CATEDRAL

ALUVEDRAS

BENEPVC

CAIXIAVE

CAIXILOUR

CAIXIPLÁS

CARLOS ALBERTO ALVES PEREIRA

CARPINCASAIS

CARPINTARIA CASANOVA

CARVALHO & MOTA

CIDADE PVC

DÁRIO HONÓRIO

DOUROSISTEM

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 PELÍCULAS PARA VIDRO

IMPERSOL

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

SALAMANDER

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

ENSINGER

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

VIDROLUZ

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)

janelaseficientes@anfaje.pt

www.anfaje.pt

ANFAJE 

Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes

Sede Social

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

Escritório

Quinta da Fonte
Rua dos Malhões, Edifício D. Pedro I
2770-071 Paço de Arcos
Tel: 21 445 70 70
Fax: 21 000 16 75

