

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº16 JAN / FEV / MAR 2018



CLASSE+,

**a eficiência tem classe: nova marca
para a etiqueta energética de janelas**

CLASSE+
A EFICIÊNCIA TEM CLASSE

**UMA NOVA ETAPA PARA A
ETIQUETAGEM ENERGÉTICA**

*Associados da
ANFAJE na lista de
empresas qualificadas
do Programa Casa
Eficiente*

Casas mais eficientes em 2018. Janelas com Etiqueta Energética Classe+

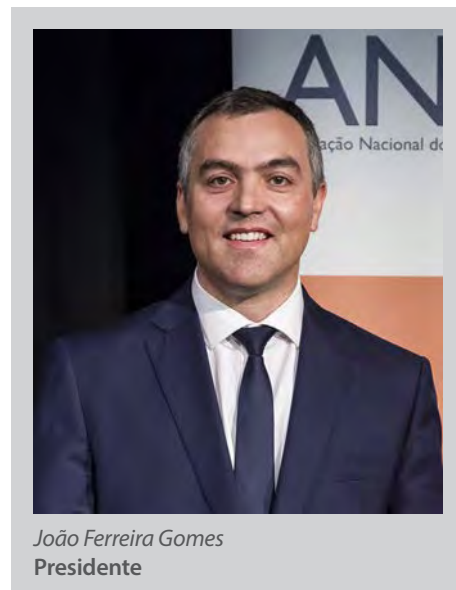
Entramos num novo ano, com a certeza que a aposta na melhoria do desempenho energético dos edifícios portugueses continua a fazer o seu caminho. O lançamento de novos instrumentos financeiros de apoio à reabilitação de edifícios (IFFRU2020 e Programa Casa Eficiente 2020), terá um impacto acrescido no aumento do investimento na renovação de empreendimentos de habitação, comércio e serviços.

Face a boas perspectivas de crescimento da actividade da fileira da construção para o presente e próximos anos, o nosso sector beneficia igualmente de novos projectos que permitem acrescentar valor aos produtos e serviços que as nossas empresas prestam no mercado português. Para isso, é fundamental continuar a apostar no lançamento de novos produtos e com mais inovação na área da eficiência térmica e acústica, a par do aumento e reforço da formação dos colaboradores envolvidos em todas as áreas operacionais das empresas: na área comercial e de marketing, na área técnica e na área das montagens.

No âmbito da formação de profissionais da área das montagens, a ANFAJE continuará a dar um forte impulso à qualificação dos actuais e novos instaladores de janelas eficientes, através da experiência acumulada em diversas acções de formação no âmbito dos cursos SEEP JANELAS. Ao nível da formação de estudos avançados, a

ANFAJE apoia, novamente, a realização do Curso de Pós-Graduação «Engenharia das Fachadas», em parceria com o Laboratório Nacional de Engenharia Civil (LNEC) e com a Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa (FCT-UNL). Este ano, a 2.ª edição desta importante formação tem um programa ainda mais desenvolvido, permitindo dotar os estudantes de conhecimentos bastante aprofundados sobre a complexidade de projecto e construção de uma fachada envidraçada eficiente e sustentável.

Este ano de 2018 será ainda fundamental para o reforço da etiquetagem energética de janelas, através da reformulação da etiqueta "SEEP". A ANFAJE que, desde o primeiro dia, tem vindo a desenvolver este importante projecto para as nossas empresas com a Agência para a Energia (ADENE), continuará a apoiar este importante instrumento de marketing para acelerar a eficiência energética na habitação particular. A nova marca "CLASSE+" vem substituir a anterior marca "SEEP", assinalando uma nova fase desta ferramenta na promoção da eficiência energética dos edifícios portugueses. Com a assinatura "A eficiência tem classe", a nova marca irá distinguir as soluções de janelas (perfis de caixilharia, vidros e ferragens) com uma influência decisiva nos consumos de energia nos edifícios (classe F para as soluções menos eficientes e classe A+ para as mais eficientes).



João Ferreira Gomes
Presidente

Tendo em conta os dados da ADENE relativos à emissão de certificados energéticos, dos 1,3 milhões emitidos, verifica-se que existem perto de 1 milhão de janelas que podem ser substituídas por outras mais eficientes. Este potencial de mercado, pode significar um volume de negócios perto dos 500 milhões de euros na substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes, com a consequente poupança de 5 milhões de euros na factura energética/ano das habitações portuguesas, com uma melhoria no conforto e na saúde dos seus ocupantes.

Por este e outros motivos, a ANFAJE está confiante que o ano de 2018 continuará a ser um ano importante para o crescimento do sector das janelas e fachadas eficientes em Portugal.

Com casas mais eficientes já que a "eficiência tem classe".

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

www.anfaje.pt





4

EM FOCO

A eficiência tem classe: nova marca para a etiqueta energética de janelas



5

BREVE ENTREVISTA

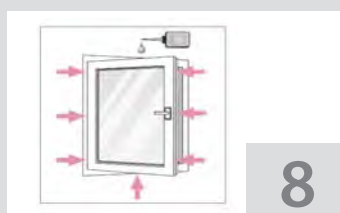
Empresas pioneiras aderentes ao CLASSE+ e associadas da ANFAJE



7

ARTIGO DE OPINIÃO

Pós-graduação «Engenharia das Fachadas» - Novas expectativas para a 2.ª Edição



8

APONTAMENTOS TÉCNICOS

Recomendações de limpeza e manutenção de caixilharia



9

FOCO INTERNACIONAL

Balanço da última Reunião do Conselho de Presidentes da EUROWINDOOR



10

EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE

FALRUI, NORTALU



13

PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE

ADENE lançou nova marca para a Etiqueta Energética de Janelas, a CLASSE+



15

NOVIDADES DOS ASSOCIADOS



23

VANTAGENS DE SER ASSOCIADO!

AGENDA

JANEIRO

9

Conselho de Presidentes

CPCI - Porto

FEVEREIRO

20-23

Feira BAUTEC 2018

Berlim-Alemanha

21-23

Feira SMARTDOORS

IFEMA - Madrid

MARÇO

6-8

Feira ECOBUILD 2018

Londres-Reino Unido

20

Conselho de Presidentes e

Assembleia Geral

EuroWindow – Nuremberga

21-24

Feira FENSTERBAU FRONTALE 2018

Nuremberga-Alemanha

(dia a definir)

Assembleia Geral ANFAJE

ANFAJE – (local a definir)

A eficiência tem classe: nova marca para a etiqueta energética de janelas

"Uma nova etapa para a etiquetagem energética"



Em 2013, a Etiqueta Energética de Janelas surgiu no âmbito do Sistema de Etiquetagem Energética de Produtos (SEEP). Agora, em 2018, foi alvo de um processo de renovação, passando a ter um modelo mais dirigido para os clientes finais, mais ágil para as empresas e mais sustentável para o mercado. Surge assim uma nova marca e imagem para a etiqueta energética de janelas: «CLASSE+. A eficiência tem classe».

Para todos aqueles que estão ligados ao sector das janelas, existe uma área de «Perguntas & Respostas» que a ADENE – Agência para a Energia preparou para esclarecer o que mudou na etiquetagem energética de janelas para as empresas.

1) Porquê esta mudança na etiqueta energética de janelas?

Após 4 anos de experiência, chegou o momento da etiqueta entrar numa nova fase de afirmação, enquanto ferramenta de promoção da eficiência energética. Para isso, mudaram-se as regras do sistema de etiquetagem de modo a que este passe a funcionar num modelo mais dirigido ao cliente final e mais sustentável, com um forte envolvimento da indústria do Sector das Janelas.

2) Quais são as principais mudanças?

Muda a forma de emitir etiquetas (agora integrada com os softwares de negócio); muda a marca (acaba a marca SEEP, surge a marca CLASSE+); muda a etiqueta (mais clara e próxima do cliente final); muda a forma de adesão (mediante a subscrição de planos anuais), entre outras coisas. Com estas mudanças, a etiqueta energética de janelas irá afirmar-se como um padrão de mercado e uma referência para sistemas de incentivos e para regulamentos técnicos em Portugal.

3) Preciso de fazer algo para continuar aderente e emitir etiquetas?

Sim. A partir de 1 de Janeiro de 2018 só são aderentes as empresas que tenham subscrito um dos planos de adesão estabelecidos para o efeito. Se não o fizer, não poderá emitir etiquetas e também não poderá usar a marca e/ou a etiqueta energética na sua promoção comercial.

4) Como faço para aderir?

Basta aceder ao Portal CLASSE+, www.classemais.pt, na área de empresas e preencher o formulário on-line disponível para o efeito. Após confirmação do pagamento do plano escolhido e validação da informação preenchida, serão atribuídas as credenciais de acesso para poder emitir as etiquetas e poder usar a nova marca (se o plano a que aderiu o permitir). Em alternativa à adesão on-line, pode sempre contactar a ADENE – Agência para a Energia através de classemais@adene.pt ou pelo telefone 21 472 28 00.

5) De que forma foi agilizada a emissão das etiquetas?

A plataforma SEEP Janelas pode agora integrar com os softwares de negócio usados pelas empresas na sua actividade habitual (PrefSuite, Gesfácil, Opera, Hetmo, ReynaPro, etc.), não sendo assim já necessário aceder paralelamente à plataforma da etiqueta e lá preencher os dados de cada janela. Desta forma, tudo pode estar à distância de um clique, desde o cálculo e inclusão da classe energética nos orçamentos até à emissão das etiquetas finais das janelas fabricadas. Contacte o seu fornecedor de software para que ele lhe disponibilize essa opção.

6) Que outras opções existem para emitir etiquetas de forma ágil?

Além da integração com softwares de gestão de negócio, existirá também a opção de emitir etiquetas em lotes (mediante simples upload de um ficheiro MS Excel na plataforma, que devolve depois as etiquetas já feitas e em lote)

e a possibilidade de utilizar etiquetas pré-impressas para afixação no caixilho. Ambas as opções estarão disponíveis em breve.

7) A marca SEEP deixa de existir?

Sim, a marca original SEEP é substituída pela marca CLASSE+ que passará a estar associada à etiquetagem energética de janelas. Mais distintiva e próxima do cliente final, a nova marca vem afirmar toda a mudança que se operou a partir de 2018. De notar que só as empresas aderentes poderão usar a nova marca e apenas se as condições específicas do plano a que aderiram assim o permitir. A marca original SEEP desaparece e não poderá ser mais utilizada em materiais promocionais ou em quais elementos de comunicação.

8) De que forma vai mudar o aspecto da etiqueta energética?

O design da etiqueta também foi revisto para a tornar mais clara e perceptível para o cliente final, mediante o uso de escalas e pictogramas para alguns dos parâmetros numéricos. Isto vem também facilitar o uso da etiqueta como instrumento de comunicação pelas empresas, na sua interacção com os clientes. Foi também criada a classe "A+", para permitir maior distinção entre produtos. A nova etiqueta passará a ser emitida no final do primeiro trimestre de 2018.

9) Os instaladores formados nos cursos SEEP Instaladores perdem a sua qualificação?

Não, os mais de 250 instaladores formados ao longo dos últimos anos pela Academia ADENE mantêm as suas qualificações e vêm reforçado o seu papel, por exemplo, na pontuação de mérito de candidaturas apresentadas a sistemas de incentivos. Importa recordar que os formandos que completaram o curso podem e devem pedir o certificado CERTIF de instalador de janelas eficientes, pois este poderá ser condição para pleno usufruto dos benefícios de ser instalador formado.

Empresas pioneiras aderentes ao CLASSE+ e associadas da ANFAJE

No passado dia 6 de Dezembro de 2017, foram 15 as empresas associadas da ANFAJE que aderiram à nova marca da etiqueta energética de janelas, afirmando-se como empresas pioneiras aderentes ao CLASSE+, reforçando o seu empenho na promoção das vantagens na instalação de novas janelas eficientes, na promoção da eficiência energética e na protecção do ambiente.

A ANFAJE colocou duas questões às empresas suas associadas sobre a adesão ao CLASSE+:

1. Qual o principal motivo da vossa adesão à nova marca da etiqueta energética de janelas, CLASSE+?

2. Que vantagens vêm na nova marca?

Veja de seguida as respostas de cada empresa pioneira aderente.

CAIXIAVE

1. A CAIXIAVE aderiu, desde o primeiro momento, ao sistema SEEP Janelas por considerar que é uma ferramenta de marketing indispensável para comunicar melhor com os clientes particulares. Por esse motivo, congratulamo-nos pela nova etapa deste projecto, através da definição de um novo layout de etiqueta energética, de uma nova marca (a CLASSE+) e de uma nova dinâmica de promoção das vantagens das janelas eficientes junto do mercado.

2. A CAIXIAVE considera que a nova marca CLASSE+ vai trazer mais benefícios no reforço da estratégia de promoção das vantagens da instalação de novas janelas eficientes, quer junto dos clientes particulares quer junto de vários profissionais que têm grande responsabilidade na escolha das melhores soluções de janelas para os seus projectos e obras.

MY WINDOW

1. Basicamente, foi dar continuidade à nossa presença no SEEP Janelas. Para nós, não fazia sentido deixar de pertencer a este sistema. A MY WINDOW somente fabrica e instala janelas eficientes de classe "A" ou superior.

2. A principal vantagem é a de contemplar a classe de eficiência "A+". Tal como já tínhamos manifestado à ADENE, na nossa opinião, a etiqueta energética deveria ser alterada de modo a poder contemplar níveis de eficiência superiores a "A". Na gama de produtos MY WINDOW temos várias soluções de classe superior a "A" e que acabam por ter um melhor enquadramento no novo sistema de classificação. Por outro lado, a nova etiqueta parece-nos mais clara, facilitando a leitura por parte do cliente final.

10) Ainda assim, tenho dúvidas. O que fazer?

Contacte a ADENE - Agência para a Energia através de classemais@adene.pt ou pelo telefone 21 472 28 00 ou a ANFAJE através de janelaseficientes@anfaje.pt ou pelo telefone 21 445 70 70.

CLASSE+
A EFICIÊNCIA TEM CLASSE

adene

JANELAS

EMPRESA FABRICANTE
ID CLASSE+: JA11002500453425

A+ **A** **B** **C** **D** **E** **F**

NÍVEL DE CONFORTO

VERÃO INVERNO

JANELA
Transmissão Térmica
1,65
(W/m²K)

VIDRO
Fator Solar 0,59
Transmissão Luminosa 80%

PERMEABILIDADE AO AR
Classe 4

ATENUAÇÃO ACÚSTICA
33 dB

CAIXILHO:
VIDRO:

QR CODE: Saiba mais sobre a sua janela e como esta contribui para a sua poupança de energia e para a melhoria do conforto em www.classemais.pt ou através do QR CODE.

1. Qual o principal motivo da vossa adesão à nova marca da etiqueta energética de janelas, CLASSE+?

2. Que vantagens vêm na nova marca?

REHAU

1. Desde a primeira hora que a REHAU tem colaborado para melhorar a qualidade das caixilharias, em Portugal. A renovação do SEEP através da nova marca “CLASSE +”, com um novo layout e uma nova classe energética (A+), vem contribuir para uma decisão mais informada por parte dos clientes e prescritores do tipo e qualidade de caixilharia a seleccionar.

2. Com a nova marca “CLASSE+” pretende-se uma maior divulgação junto do cliente final e outros players ligados às decisões da área da construção como arquitectos, construtores e câmaras municipais, para uma maior exigência na qualidade das caixilharias, alcançando-se assim uma melhoria na eficiência energética das habitações com a consequente redução no consumo de energia e emissão de CO2.

REYNAERS

1. Consideramos importante associar-nos a uma etiqueta que categoriza a eficiência energética das componentes do edifício, como janelas e portas. Aderimos, sobretudo, porque somos um agente activo na valorização e requalificação do património edificado e acreditamos ser fundamental, para o mercado, dispor de informação fidedigna aquando a comparação de soluções aparentemente idênticas.

2. Enquanto que o Certificado Energético classifica o edifício num todo, a nova marca, CLASSE+, foca-se em materiais e soluções específicas. E fá-lo numa linguagem simples, idêntica à dos electrodomésticos.

SALAMANDER

1. A Salamander aderiu a este projecto com o interesse numa sólida colaboração conjunta com entidades públicas e privadas para assim serem alcançados os objectivos de melhoria da eficiência energética dos edifícios portugueses. Além disso, a SALAMANDER dá prioridade à inovação nos sistemas de janelas, apoiando iniciativas, como o CLASSE+, que permitem alcança-la.

2. Consideramos que a nova marca vai acrescentar valor perante o cliente final que procura janelas eficientes. Confiamos plenamente no trabalho desenvolvido pela ADENE e esperamos ver uma pronta reacção por parte dos clientes que procuram sistemas de caixilharia altamente eficientes.

TAFE

1. Desde a primeira hora que tivemos a pretensão de aderir à nova marca, continuando a ligação que vinha do SEEP. Uma das principais preocupações da TAFE é o desenvolvimento e oferta de produtos que cumpram as normas cada vez mais exigentes quanto à eficiência energética. Vemos na etiqueta um instrumento útil de comunicação e informação, ao cliente final, das vantagens das janelas eficientes.

2. O modelo da nova marca, mais dirigido para o cliente final, será um potenciador de negócio. Com a nova marca, vamos ter uma etiqueta energética com informação mais clara e de fácil leitura para o cliente final, o que será essencial para que a etiqueta comece a ser solicitada ao fabricante de janelas e para que este a encare como um elemento diferenciador e facilitador nas vendas.

TAGUS PVC

1. Como empresa pioneira na produção de janelas eficientes em PVC, ao longo dos últimos 20 anos, a TAGUS PVC sempre fez questão de estar na linha da frente no que concerne a sistemas que contribuam para o esclarecimento do cliente. Foi assim com o sistema SEEP e assim será com a CLASSE+.

2. A nossa principal preocupação é que o cliente final obtenha um produto que melhore a eficiência energética da sua habitação, aumentado substancialmente a sua qualidade de vida. Com uma imagem modernizada e mais atractiva, as novas etiquetas energéticas darão uma melhor percepção dos benefícios próprios das janelas eficientes da TAGUS PVC.

VEKA

1. Considerámos que a adesão era necessária para fazer uma aposta forte no mercado português. É indiscutível que há potencial nos mercados da reabilitação e da poupança energética e a VEKA, enquanto empresa que promove a eficiência energética, acredita que pode contribuir e ajudar para o desenvolvimento destes mercados.

2. O principal benefício que vemos é o posicionamento estratégico do produto. Os nossos sistemas SL 70 e SL 82 têm valores de consumo praticamente nulos e a qualidade é das mais elevadas do mercado. Com a etiquetagem das janelas fabricadas com os nossos perfis, podemos oferecer plenas garantias ao cliente final e contribuir para a melhoria energética das casas portuguesas.



ADERENTE

Pós-graduação «Engenharia das Fachadas» - Novas expectativas para a 2.ª Edição

As fachadas dos edifícios constituem uma parte sensível da edificação devido às múltiplas funções que têm de assegurar. Em especial, a caixilharia exterior (incluindo neste termo, para além das portas e das janelas, as fachadas leves constituídas com perfilados) tem de assegurar não só uma função de separação entre o exterior e o interior, tendo em vista criar condições para que o conforto no ambiente interior seja assegurado, mas tem ainda de assegurar funções de ligação ao exterior, por exemplo permitir a iluminação natural, permitir a ligação visual dos ocupantes do edifício com o exterior ou ainda permitir a ventilação natural por abertura das folhas móveis. Esta multiplicidade de funções cria elementos de descontinuidade nas fachadas que têm de ter uma abordagem tecnológica mais complexa de modo a que não ocorram deficiências do desempenho funcional. Existindo um conjunto alargado de soluções tecnológicas, sendo algumas de grande especificidade, é muito relevante proceder-se à formação em engenharia de modo a dotar o meio técnico nacional de profissionais com conhecimento muito aprofundado neste domínio. O Laboratório Nacional de Engenharia Civil (LNEC), conhecendo as especificidades do meio tecnológico nacional no domínio da caixilharia e das fachadas, associou-se à Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa (FCT-UNL) e à Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes (ANFAJE), para se proceder à formação de profissionais neste domínio.

Tendo em conta que os tempos lectivos são limitados, é impossível desenvolver em profundidade todas as temáticas que são relevantes para a tecnologia de fachadas, pelo que a organização de uma pós-graduação deste tipo pressupõe sempre a existência de escolhas prévias nas matérias a leccionar que poderão (ou não) ser as mais adequadas. Finda a 1.ª edição da pós-graduação há que fazer o balanço dessa edição e confirmar se essas escolhas foram adequadas ou,

pelo contrário, se existe necessidade de se proceder a ajustamentos. Neste balanço, é fundamental escutar a opinião dos alunos recém-formados que, sendo todos eles licenciados com actividade profissional há vários anos neste domínio, são quem melhor pode avaliar se as suas necessidades de formação e expectativas iniciais foram efectivamente atingidas.

Deste balanço, emergiram algumas matérias que na 2.ª edição deverão ser abordadas com maior profundidade, nomeadamente a segurança contra incêndio, a iluminação natural e o desempenho de isolamento sonoro. Sendo impossível aumentar a carga horária, dado o carácter desta formação, a abordagem mais aprofundada destas matérias é feita reduzindo a carga horária dada a outras matérias, mas tendo em conta que a docência deve acompanhar o ritmo dos alunos (caso contrário corre-se o risco de que estes tenham dificuldade em interiorizar o conhecimento). Sendo qualquer destas três matérias complexas, optou-se por fazer a sua abordagem ou no contexto de seminários ou no contexto do currículo de cadeiras existentes tendo por objectivo dotar os alunos de um conjunto básico de conhecimentos que lhes permitam (i) antecipar as dificuldades e problemas tecnológicos que poderão advir das soluções técnicas que forem adoptadas para uma fachada específica, (ii) conhecer as soluções tecnológicas mais adequadas para cada finalidade e (iii) saber identificar os limites do seu conhecimento e identificar a bolsa de profissionais a quem recorrer para resolver os problemas mais complexos.

Outro aspecto relevante para os alunos prende-se com a avaliação. Uma parte significativa das cadeiras tem a sua avaliação assegurada por trabalhos de grupo, pois os docentes entendem que, tal como no desenvolvimento projecto de um edifício, o trabalho em equipa permite aprofundar melhor e resolver os



João Viegas
Núcleo de Acústica, Iluminação,
Componentes e Instalações do LNEC

problemas técnicos que surgem durante o exercício da actividade de projecto. Para que os resultados dos trabalhos de avaliação sejam relevantes para a vida profissional dos alunos, propõe-se que o desenvolvimento do trabalho seja feito com base num problema real com o qual os alunos já se tenham confrontado ou que tenha particular interesse para a sua vida profissional. Até agora esta prática foi seguida sem interligação entre as várias cadeiras. Nesta edição propõe-se que os alunos utilizem a mesma base de arquitectura para realizar o trabalho de avaliação nas várias cadeiras relevantes, procurando-se assim reduzir a carga de ocupação dos alunos (uma vez que há sempre partes comuns que não terão de ser repetidas) e, sobretudo, evidenciar o entrosamento das várias matérias, permitindo salientar que a resolução dos problemas de Engenharia passa frequentemente por encontrar equilíbrios entre exigências de desempenho que requerem com frequência soluções tecnológicas antagónicas.

Espera-se desta forma atingir as expectativas dos alunos e dotar o meio técnico de profissionais com a formação mais adequada neste domínio para a indústria da construção.

Recomendações de limpeza e manutenção de caixilharia

Ao adquirir caixilharia, seja ela de alumínio, madeira ou PVC, o seu proprietário deverá ter em conta a necessidade de realizar a sua limpeza e manutenção periódica de modo a maximizar a sua vida útil.

LIMPEZA

Limpeza inicial: Após a montagem em obra da caixilharia deve-se realizar uma limpeza exaustiva das rebarbas, gesos, argamassas, pinturas, etc., que frequentemente se depositam nos canais de escoamento dos perfis, assim como em partes da ferragem e outros componentes. Deve-se igualmente eliminar a etiqueta de identificação do vidro e retirar as películas protectoras dos perfis.

Limpeza periódica: De modo a manter integralmente a funcionalidade da caixilharia (seja caixilharia de alumínio, madeira ou PVC) e dos diferentes componentes, deve-se proceder a uma limpeza periódica dos elementos visíveis da janela, pelo menos uma vez ao ano. Os trabalhos de limpeza de uma janela prendem-se por uma simples lavagem, utilizando água morna completamente limpa e aplicá-la com panos preferencialmente de algodão ou qualquer outro material que não seja abrasivo. No caso de vidros expostos ao sol, não é aconselhável utilizar água em spray já que este procedimento pode originar a ruptura por choque térmico devido à diferença de temperaturas. Em ambientes marinhos, industriais, contaminados ou simplesmente que depositem sobre a janela sujidade de qualquer tipo em proporções superiores às normais ou em fachadas com maior sujidade que o habitual, poder-se-á utilizar os produtos de limpeza ou de polimento normalmente disponibilizados pelos detentores de sistemas. Deve-se evitar a utilização de elementos abrasivos, afiados, cortantes ou similares durante os trabalhos de limpeza, assim como a utilização de dissolventes, detergentes corrosivos à base de resina sintética, acetona etc.

Na caixilharia em PVC nunca utilizar produtos que dissolvam o PVC, tais como diluente de nitrocelulose, cetonas (por

exemplo a acetona), ésteres (por exemplo o éster acético), hidrocarbonetos aromáticos (por exemplo benzeno, tolueno ou xileno) ou hidrocarbonetos clorados (por exemplo cloreto de metileno, tricloroetileno), já que podem danificar a superfície e com o passar do tempo produzir descolorações permanentes. No caso de perfis folheados ou pintados, a utilização destes produtos pode danificar irreparavelmente a superfície.

Não se deve realizar a limpeza de caixilharia (vidro ou perfil) enquanto estão expostos ao sol ou imediatamente depois. Deve-se dar um tempo de prudência para que os elementos arrefeçam até à temperatura ambiente, pois caso contrário, podem-se produzir rupturas nos vidros devido ao choque térmico causado por um rápido arrefecimento do caixilho. Deve-se ter especial atenção a esta observação principalmente em dias de Verão.

CONTROLO E MANUTENÇÃO

O proprietário deve-se responsabilizar pela utilização e conservação das janelas durante toda a vida do edifício, pelo que se deve informar sobre as medidas a tomar para o controlo e manutenção da fachada por danos que se possam produzir acidentalmente, e os processos periódicos para prevenir danos por possíveis envelhecimentos ou desgastes de alguns de seus componentes, assim como os que se possam produzir pelas equipas de limpeza e que ficam ignorados até que se produza algum estrago de consequências maiores e não somente na fachada de janelas.

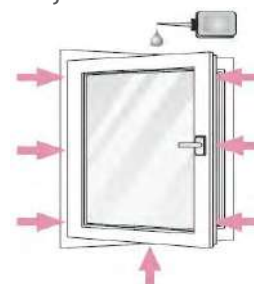
Com o objectivo de garantir o correcto funcionamento e utilização da janela durante um longo período é necessário realizar pelo menos uma vez ao ano, a sua manutenção realizando os seguintes trabalhos: a) verificação de abertura/ fecho e facilidade de manuseamento das ferragens e caso seja necessário engraxar com vaselina ou óleo lubrificante isento de ácido (por exemplo óleo para máquinas de coser ou relógios) todas as peças submetidas à fricção (dobradiças, cremonas, compassos, etc.); b) inspeccionar as juntas e tratá-las com



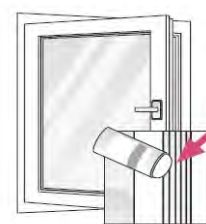
Miguel Calado
Coordenador do Gabinete Técnico da ANFAJE

um produto protector (substituir as juntas que possam estar danificadas); c) inspeccionar as aberturas de escoamento do aro e caso seja necessário limpá-las; d) examinar a superfície da janela e caso necessário limpá-la.

O fabricante ou instalador dos caixilhos deve proporcionar informação sobre os produtos lubrificantes adequados para cada componente assim como sobre os produtos de limpeza a utilizar em função do tipo de sujidade.



Lubrificação das ferragens



Manutenção das juntas

EUROWINDOOR reuniu-se para fazer um balanço das actividades desenvolvidas em 2017

Balanço da última Reunião do Conselho de Presidentes da EUROWINDOOR

No passado dia 14 de Novembro, a EUROWINDOOR realizou mais um Directing Council Meeting, em Bruxelas, aproveitando para fazer um balanço das actividades desenvolvidas em 2017.

A reunião teve como convidado especial, Michele Canova, da «DG ENVIRONMENT» da Comissão Europeia para debater e ter informação acerca da implementação da Directiva RoHS II para as janelas. Nesta reunião, foi dada informação relevante sobre os planos futuros no que diz respeito à restrição de certas substâncias perigosas na produção de todos os componentes que fazem parte de uma janela/fachada.

No balanço das actividades desenvolvidas em 2017, foram analisadas as actividades do chamado “Working Program” da EUROWINDOOR, assentando-se a discussão em quatro pilares essenciais: 1) Eficiência Energética; 2) Marcação CE e normalização 3) Saúde e Meio Ambiente e 4) Investigação e Formação.

No âmbito da «Eficiência Energética», foram analisados e discutidos os trabalhos desenvolvidos no que diz respeito à EPBD (Directiva do Desempenho Energético dos Edifícios), sendo que a EUROWINDOOR continua a acompanhar os desenvolvimentos decorridos na «DG ENER», da Comissão Europeia. Além disso, foram apresentados os resultados da participação da EUROWINDOOR no «Active House Symposium» que decorreu nos dias 27 e 28 de Setembro de 2017, na Dinamarca, que tem como principal objectivo a promoção de um estilo de vida mais saudável e confortável, com



Reunião da ISO TC 162

contributos positivos para os consumos energéticos dos edifícios e seus impactes ambientais.

Ao nível da «Marcação CE e normalização», a EUROWINDOOR continua a acompanhar os trabalhos de revisão do RPC (Regulamento dos Produtos da Construção) e a participar activamente em vários grupos técnicos de trabalho, tais como o CEN/TC 33, o ISO/TC 162 (que diz respeito especificamente às janelas e fachadas e no qual a ANFAJE participou nas reuniões realizadas nos dias 23 e 24 de Outubro de 2017), o CEN/TC 129 vs. 250 (mais especificamente na prEN 16612:2017-08 e no Eurocódigo 10, um guia europeu para o Design Estrutural de Fachadas Envidraçadas), mantendo-se constantemente em contacto com a «DG Grow» da Comissão Europeia.

Quanto ao tema «Saúde e Meio Ambiente», foram debatidos temas como a Directiva RoHS, a revisão da política e legislação que diz respeito à produção de resíduos, a possível restrição da REACH à utilização de chumbo e compostos de chumbo na produção de perfis de PVC e a Pegada Ambiental de Produto. Neste



Frank Koos, Michele Canova e Franz Hauk

âmbito, a EUROWINDOOR mantém um contacto permanente com a «DG ENV» da Comissão Europeia.

Na «Investigação e Formação» foi apresentado o projecto «Wooden Doors and Windows End-of-Life (EoL) Treatment» relativa ao tratamento de janelas e portas de madeira ao longo do ciclo de vida.

Por último, foram avaliados e votados o Relatório de Contas de 2017 e o Orçamento para 2018.

A EUROWINDOOR agendou as próximas reuniões do Directing Council e Assembleia Geral para o próximo dia 20 de Março, em Nuremberga. Outros dois Directing Council foram agendados para os dias 21 e 22 de Junho, em Praga, e para o dia 21 de Novembro, em Bruxelas.



FALRUI



Rui Gomes
Gerente FALRUI

1. Fundada em 2004, quais os principais produtos comercializados pela FALRUI?

A FALRUI foi fundada em Maio de 2004, dando início a um projecto pessoal, mas com uma equipa de profissionais que já me acompanhava há bastantes anos numa outra empresa onde fui empregado e mais tarde sócio. Actualmente, contamos com profissionais com 27 anos de experiência na produção de caixilharia e operamos em obras privadas e públicas, fazendo qualquer tipo de obra, desde moradias a edifícios de habitação e/ou comerciais, em todo o território nacional. Tem sido esta polivalência e diversidade de mercado que nos permitiu sobreviver ao longo desta crise económica sem precedentes que assolou Portugal.

A exportação também tem sido uma opção de diversificação de mercados. No mercado da União Europeia (UE) exportamos para a França e para a Suíça. No mercado fora da UE, temos exportado maioritariamente para a Argélia, mas também esporadicamente para outros países como Angola ou o Togo.

Sendo nós uma empresa que se dedica à produção de caixilharia e transformação de perfis de alumínio, dependendo dos projectos em que estamos envolvidos, trabalhamos com diversas marcas que

operam no mercado nacional: Sosoares, Reynaers, Sapa, Cortizo ou Schüco.

2. Como assegura a FALRUI a melhoria contínua dos seus processos para a satisfação dos seus clientes?

A FALRUI é, desde 2009, uma empresa com sistema de gestão certificado pela ISO 9001:2008, que nos ajudou a implementar um sistema da Qualidade integrado em toda a empresa. Desde o início que temos apostado muito na informatização de processos, colocando esta ao serviço da empresa. Desenvolvemos internamente ao longo destes anos um programa informático que nos permite acompanhar o processo num todo, ou seja desde a parte comercial, preparação, encomendas, fabricação e montagem. Esta ferramenta, permite-nos saber a todo o momento, o estado da encomenda, verificar materiais em falta ou mão de obra restante para finalizar a encomenda do cliente, o que nos possibilita definir datas de montagem com maior precisão.

O cliente é o nosso foco principal e tudo fazemos para a sua satisfação. Costumo dizer que, o nosso produto tem associado o serviço que prestamos ao cliente, que é o acompanhamento desde a procura da melhor solução que se adapta às necessidades do

cliente, recorrendo na maioria das vezes a desenhos em cad, orçamentação, montagem em obra com as nossas equipas e serviço pós-venda.

3. Dentro do vosso portefólio, quais as obras que gostaríamos de destacar e porquê?

Ao longo destes anos, temos obras no nosso portefólio que nos marcaram e ao mesmo tempo nos deixam muito orgulhosos. Uma devido à sua complexidade e ao desafio de execução, outras pelo resultado final dando solução para todos os tipos de projectos: piscinas municipais, escolas, edifícios habitacionais, hotéis, etc. Destas gostaríamos de destacar duas: a remodelação da ESAD (Escola Superior de Arte e Design), nas Caldas da Rainha e a remodelação do Hotel Crowne Plaza, no Porto.

A primeira obra, em 2010, foi um edifício da autoria do falecido arquitecto Victor Figueiredo, premiado com o prémio Secil de Arquitectura em 1998. Alvo de uma requalificação de fachadas exteriores feita com a substituição de caixilharia existente em ferro, esta gerou grande polémica. Devido a ser um edifício distinguido, houve necessidade de criar a solução à medida para recriar o aspecto visual do caixilho existente em ferro e,



Instalações da FALRUI

para isso, criámos e produzimos perfis semelhantes aos existentes. Com um resultado final perfeito, com caixilhos em ferro e alumínio, a uma distância razoável não se conseguem diferenciar os dois tipos de material.

A segunda obra, em 2016, foi a substituição de toda a caixilharia do Hotel Crowne Plaza, um hotel de 5 estrelas. Um desafio na escolha da melhor solução que se enquadrasse na estrutura existente. Os trabalhos foram divididos por duas fases, uma em que se substituiu a caixilharia dos quartos e, a outra fase, ao nível do rés de chão, que incluía a recepção, o restaurante, o bar e as salas de reuniões. O maior desafio deste projecto foi o facto de o hotel estar sempre em funcionamento.

De momento, também estamos a trabalhar muito com as séries minimalistas, tendo em conta a evolução e escolha do mercado nesse sentido, sendo que a arquitectura moderna assim o exige.

4. Estamos a assistir a um ligeiro crescimento no Sector da Construção. Como encaram o actual estado do sector? Quais os principais objectivos da FALRUI para os próximos anos?

A crise que se fez sentir afectou com especial incidência o sector da



Obra com série minimalista



Obra de remodelação da ESAD

construção civil, abalou e muito as empresas directa ou indirectamente ligadas ao sector. No entanto, é costume dizer-se que depois da tempestade vem a bonança... embora esta tenha tardado em chegar.

É com grande agrado que vejo a economia nacional a melhorar, vejo o mercado a mexer e todo o sector do imobiliário em franco crescimento, quer devido ao turismo e a clientes estrangeiros que procuram Portugal para comprar uma segunda habitação. Tudo isto nos dá um ânimo acrescido, tendo em conta que foram bastantes anos de estagnação em que as empresas se limitaram a sobreviver.

Em relação aos preços do mercado da caixilharia lamento que as empresas não estejam a ajustar estes à realidade, pois os nossos produtos devem ser comercializados a valores mais justos de forma a que as empresas possam recuperar dos anos de estagnação e possam investir um pouco mais. É lamentável ver empresas do sector com preços de mercado extremamente baixos.

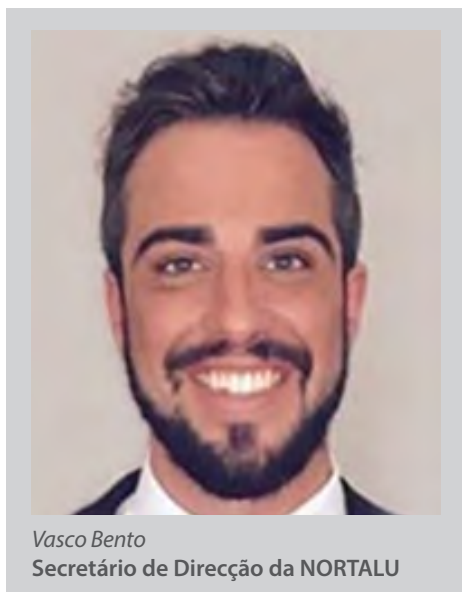


Obra CROWNE PLAZA

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

Queria aqui deixar uma palavra de apreço pelo trabalho que a ANFAJE tem feito pela divulgação da importância do elemento janela nos edifícios. Deixo aqui a ideia de que dentro da própria associação poderia existir um grupo dos transformadores de caixilharia, para podermos debater alguns problemas directamente relacionados com quem transforma e vende a janela.

NORTALU



Vasco Bento
Secretário de Direcção da NORTALU

1. Fundada em 2008, quais são os factores de sucesso da empresa NORTALU? E quais foram as suas principais apostas de gestão?

Desde a sua fundação, a Nortalu tenta destacar-se da sua concorrência apostando na qualidade do material fornecido, na rapidez e eficiência do nosso serviço, bem como numa assistência muito próxima do cliente. Nos últimos anos, a Nortalu tem vindo a melhorar a qualidade do seu produto através do estabelecimento de novas parcerias com grupos de renome no sector do alumínio. Estas parcerias culminaram na criação da primeira série de alumínio própria, visando assim criar uma identidade específica para a Nortalu.

2. Que tipo de produtos oferecem ao sector das janelas e fachadas? E quais os principais produtos vendidos?

Oferecemos uma vasta gama de produtos, desde séries de abrir a séries de correr, com e sem ruptura térmica, complementadas com séries como as de fachadas, séries minimalistas, portadas, portões, pérgolas, lamelas solares entre outras. De uma forma geral, estamos preparados para responder a todas as necessidades do mercado e dos nossos clientes. Nos últimos anos, tem-se notado um aumento evidente na procura de séries com ruptura térmica, especialmente

em séries de abrir com caixa entre os 60-75 mm. Respondemos assim a esta necessidade com a criação de uma série de qualidade elevada. A nossa empresa encetou uma parceria com uma marca de renome para a criação da primeira série Nortalu.

3. Da gama de produtos e soluções da NORTALU, que características gostariam de evidenciar?

A gama de produtos Nortalu oferece ao seu cliente uma qualidade elevada a um preço competitivo. Para servir os diferentes segmentos de mercado, a Nortalu adicionou ao seu leque de produtos novas séries de gama alta.

4. Em termos de volume de negócios, e tendo em conta a ligeira recuperação do sector, quais as expectativas para o ano de 2018?

A Nortalu, nos anos pós-crise, definiu como prioridade a redução de clientes de risco e contas correntes em atraso. Esse objectivo foi atingido com bons resultados em 2017. Para 2018, uma nova etapa começa para a Nortalu, com a captação de novos clientes através da expansão do mercado através de novas áreas geográficas. Para além disso, este ano, a Nortalu vai lançar a sua primeira série própria com o objectivo de se demarcar da concorrência, oferecendo

um produto de alta qualidade feito à medida do mercado e dos nossos clientes.

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

A nossa associação à ANFAJE veio trazer uma mais valia na progressão, normalização e profissionalização no campo do sector das janelas eficientes, com vista a um mercado regulado e eficiente. Isto, num mercado tão exigente no campo da eficiência energética, na procura do bem-estar da população, nas preocupações com o aquecimento global e protecção do ambiente dum planeta que é nosso e que temos obrigação de o preservar para as gerações vindouras.



Escritórios da NORTALU



Fábrica da NORTALU

ADENE lançou nova marca para a Etiqueta Energética de Janelas, a CLASSE+

No passado dia 6 de Dezembro de 2017, a ADENE – Agência para a Energia lançou a nova marca “CLASSE+” que, no âmbito da etiquetagem energética voluntária de produtos, substitui o SEEP Janelas e irá distinguir a eficiência energética destes produtos.

O desempenho energético das janelas será agora classificado numa escala de cores que vai de F (menos eficiente) a A+ (mais eficiente) e, por isso, a nova marca tem como assinatura “A eficiência tem classe”. Além da inclusão da classe A+, que permite promover as janelas ainda mais eficientes, o layout da etiqueta energética terá novos pictogramas, os quais ajudarão a tornar mais claro, para os clientes, o que significa cada parâmetro técnico.

A etiqueta energética será ainda uma forma de garantir uma acrescida responsabilização das empresas, pois a emissão das etiquetas está sujeita a um processo de verificação de qualidade da informação que nela consta, permitindo que este processo seja um instrumento diferenciador no mercado. A nova marca “CLASSE+” será, assim, um instrumento de credibilização da oferta das empresas aderentes, capaz de fortalecer a



Assinatura do Protocolo – João Ferreira Gomes (ANFAJE) e Manuel Bóia (ADENE)

confiança e promover o investimento em novas soluções de janelas.

Na apresentação da nova marca, 19 empresas do Sector das Janelas e Fachadas receberam o Certificado de “Empresa Pioneira Aderente”, as quais terão os seus produtos etiquetados já a partir do início de 2018. Neste grupo de empresas encontram-se 15 empresas associadas da ANFAJE: Alunik, BenePVC, Caixiave, Caixilour, Cidade PVC,

Eurocaixilho, My Window, Kömmerling, Rehau, Reynaers, Salamander, SAPA, TAFE, Tagus Pvc e VEKA.

Para o Presidente da ANFAJE, a adesão inicial deste importante grupo de empresas muito representativas do sector “é um claro sinal de envolvimento e empenho das empresas na produção e promoção de soluções de janelas que contribuem decisivamente para aumentar a eficiência energética dos edifícios. Este compromisso por parte das empresas é uma forte garantia da divulgação da etiqueta energética de janelas CLASSE+, quer no mercado de reabilitação quer no mercado de obras novas”.

No evento, a ANFAJE e a ADENE renovaram a sua parceria no projecto, assinando um novo protocolo de colaboração a partir do qual irão encetar diversas acções nas áreas institucional, técnica e de marketing para promoverem a marca CLASSE+ e a Etiqueta Energética.

A ADENE, a ANFAJE e as empresas aderentes ao “CLASSE+” pretendem contribuir para uma maior eficiência energética destas habitações.



Empresas pioneiras aderentes CLASSE+

Associados da ANFAJE na lista de empresas qualificadas do Programa Casa Eficiente

O Governo anunciou, no passado dia 30 de Janeiro, a criação de um balcão virtual de apoio ao Programa Casa Eficiente 2020, cujo objectivo é a melhoria dos imóveis numa perspectiva de eficiência energética, através de intervenções nas fachadas, coberturas e caixilharias dos edifícios, ou da instalação de equipamentos mais eficientes, tais como painéis solares.

Trata-se de uma linha de financiamento na ordem dos 200 milhões de euros, aberta a todos os proprietários, para obras de reabilitação e de melhoria de eficiência energética do parque habitacional nacional.

O balcão virtual, da responsabilidade do Governo, em parceria com a Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI), vai ser disponibilizado

no final do primeiro trimestre de 2018 e facultará toda a informação de suporte ao programa, incluindo um simulador e uma área de suporte aos pedidos de financiamento que os beneficiários finais terão que formalizar junto da banca comercial aderente ao programa, assim como o tipo de obras financiadas, as poupanças estimadas ou a lista de empresas qualificadas para a realização das intervenções. Neste sentido, a ANFAJE já trabalhou em parceria com as suas associadas fabricantes de janelas e estas já se encontram inscritas como empresas habilitadas para os trabalhos de substituição de caixilharias.

A primeira operação de financiamento já foi contratualizada, no passado mês de Dezembro, com a Caixa Geral de Depó-



sitos (CGD), enquanto primeiro intermediário financeiro aderente ao programa e, por isso, encontram-se já disponíveis 60 milhões de euros dos 200 milhões previsto para o programa. Com o programa Casa Eficiente 2020, qualquer proprietário poderá recorrer a empréstimos com taxas de juro abaixo das praticadas no mercado para realizar intervenções que promovam o aumento da eficiência energética e a utilização de energias renováveis para autoconsumo, a eficiência hídrica e a gestão de resíduos.

Aulas da 2.ª edição da Pós-Graduação «Engenharia das Fachadas» já começaram

No passado dia 26 de Janeiro, a FCT-UNL, em parceria com a ANFAJE e o LNEC, organizou a Cerimónia de Abertura da 2.ª edição da Pós-Graduação «Engenharia das Fachadas», no auditório do Departamento de Engenharia Civil, no Campus Universitário.

A sessão de abertura foi presidida pelo Prof. Doutor Fernando Henriques, professor catedrático da Secção de Construção da FCT-UNL, que demonstrou a disponibilidade do Departamento de Engenharia Civil para realizar a pós-graduação, reconhecendo a sua importância. De seguida, tomou a palavra o Eng. Grandão Lopes, Director do Departamento de Edifícios do LNEC, para agradecer a parceria, realçar a importância da especialização e salientar o currículo dos docentes da pós-graduação. Por fim, entrevistou o Arq. João Ferreira Gomes, presidente da ANFAJE, alertando que, depois da crise e da emigração de muitos profissionais do sector da construção,



começa-se agora a sentir a falta de mão-de-obra, sobretudo especializada, o que confere ainda maior importância à realização da pós-graduação e uma oportunidade para todos aqueles que se especializam nesta área.

De seguida, o Prof. Daniel Aelenei, Coordenador da Pós-Graduação, fez uma apresentação do curso, dos docentes, da estrutura curricular e dos objectivos de cada disciplina e deu a conhecer a European Facade Network (EFN). Mostrou ainda o calendário da pós-graduação, no qual se incluem os quatro seminários da responsabilidade da ANFAJE.

O Eng. António Santos, do LNEC, fez uma apresentação dedicada ao tema «Conforto Visual: aspectos subjectivos da iluminação nos edifícios», na qual explorou os resultados do seu trabalho de investigação, o qual permitiu obter informação relevante para a caracterização dinâmica da iluminação natural nos edifícios. O palestrante seguinte, o Eng. Frederico Figueiredo, da Pentagonal, deu a conhecer algumas das mais importantes obras de fachadas de vidro feitas por esta empresa. Por último, o Prof. Filipe Santos, da FCT, falou sobre as ideias exploratórias das fachadas adaptativas, apresentando alguns projectos ainda em investigação.

ANFAJE realiza novo estudo sobre as empresas do Sector das Janelas



Após a realização de dois estudos sobre o tecido empresarial do Sector das Janelas, relativo ao exercício de 2014 e 2015, a ANFAJE terá este ano, um novo estudo sectorial produzido pela DBInforma da Dun&Bradstreet. Tal como os anteriores estudos, esta informação é fundamental para identificar os principais indicadores do sector.

Um estudo que permite ter um quadro global do sector

O estudo abrange o universo de empresas activas durante os anos de 2016, com sede em Portugal, sob

as formas jurídicas de sociedades anónimas, por quotas, unipessoais e outras sociedades, considerando-se os seguintes CAE: 16230, 20160, 22230, 23120, 24420, 25110, 25120, 46720, 46732 e 46740. O estudo permite ter um quadro global do sector, apresentando vários indicadores, como por exemplo o número de criação e de encerramento de empresas no sector, a sua distribuição geográfica e dimensão, o número de trabalhadores, o volume de negócios e a importância do volume de exportações. Além disso, são ainda indicadas as percentagens de empresas com um resultado líquido positivo e com um

resultado líquido negativo, bem como o EBITDA e o nível de risco comercial.

No entanto, a ANFAJE gostaria de salientar que a caracterização do sector das janelas reveste-se de alguma complexidade, em virtude da discrepância muito grande relativamente aos CAE respectivos, consoante os materiais com os quais as empresas fabricam caixilharias e fachadas. Existe uma enorme heterogeneidade do perfil das empresas, bem como existe uma forte discrepância das diversas fontes estatísticas.

NOVIDADES DOS ASSOCIADOS



Aluplast

ALUPLAST organizou as «Jornadas Internacionais de Inovação» na Cidade do Cabo

De 12 a 16 de Novembro de 2017, a Aluplast reuniu, na Cidade do Cabo (África do Sul), mais de 150 participantes (clientes e parceiros) de 29 países, por ocasião da 8.ª edição das «Jornadas Internacionais de Inovação». As «Jornadas Internacionais de Inovação», da Aluplast, representam uma oportunidade para adquirir novos conhecimentos e promover a carreira profissional dos seus assistentes e é já um encontro obrigatório no calendário de muitos dos seus parceiros internacionais. Ao mesmo tempo, os participantes puderam desfrutar de 5 dias de cultura, negócios, emoção e inovação.

Depois da cerimónia de boas-vindas, a cargo do CEO da Aluplast, Patrick Seitz, e do responsável do negócio para os mercados da Ásia, África e América do Norte, Christian Feldmann, os partici-

pantes receberam informação sobre o crescimento empresarial e sobre a cultura e inovações na África do Sul. A segunda parte do encontro esteve a cargo da empresa Skyward Windows, o maior cliente da Aluplast na África do Sul e anfitrião do evento. O dia terminou com a entrega dos prémios anuais atribuídos pela Aluplast aos maiores e mais significativos projectos realizados durante o ano de 2017. No dia seguinte, os participantes visitaram a fábrica de Skyward Windows.

"Para nós, a proximidade com os nossos clientes internacionais é extremamente importante", sublinhou o CEO Patrick Seitz. "Afim, são eles que fazem com que a nossa marca seja tão forte. O contexto propositadamente heterogéneo dos nossos parceiros e o seu grande interesse por trocar ideias e pontos de vista, fazem



Cerimónia de entrega dos prémios

com que as nossas jornadas tenham tanto sucesso. A África do Sul é um cenário excepcional para apreciar a tradição, mas também para debater novas ideias e inovações, e também para participar das numerosas experiências dos nossos parceiros", afirmou Patrick Seitz por ocasião do encerramento do encontro.



Guardian

“O Teu Mundo Janelas Adentro”: uma campanha ibérica a pensar no consumidor



A Casa do Deserto GUARDIAN GLASS

A GUARDIAN GLASS entrou em 2018 com uma campanha de comunicação, em Portugal e Espanha, intitulada “O Teu Mundo Janelas Adentro”, com o intuito de convidar o consumidor final a melhorar o conforto e a poupança energética da sua casa, através da selecção de vidro GUARDIAN para as suas janelas.

No âmbito desta iniciativa, foi construída a “A Casa do Deserto”, uma casa de vidro localizada no deserto de Gorafe, em Granada, com a qual se pretende mostrar

como a escolha do vidro adequado pode criar espaços confortáveis, mesmo em ambientes adversos. Constituída por um quarto, uma zona de banho e uma sala de estar, “A Casa do Deserto” desafia a natureza, olhando directamente para a paisagem numa das regiões climáticas mais extremas da Europa.

No âmbito desta campanha, a GUARDIAN apresenta também um configurador online de soluções de vidro: uma ferramenta específica, intuitiva e avançada que foi criada para ajudar

o cliente final a escolher o melhor vidro para a sua casa. O configurador tem ainda FAQ’s, nas quais indica que tipo de vidro é mais indicado para as necessidades do consumidor, quais os aspectos que devem ser acautelados, bem como qual o distribuidor mais próximo na ampla rede de profissionais da Guardian Glass a que se pode recorrer. Preenchendo o formulário e concluindo o processo, todos os nossos clientes entram automaticamente no sorteio para um fim-de-semana na “A Casa do Deserto”.



Saiba mais em:
www.janelasadentro.pt e
www.acasadodeserto.pt

Facebook:
www.facebook.com/TuMundoDeVentanasAdentro/

YouTube:
 “Mejora tu mundo de ventanas adentro”



Jansen

Janisol Arte 2.0 corten e Art 15 são novidades da JANSEN

As janelas e portas com perfis de aço JANSEN da serie Art 15 são formadas por perfis de aço estirados, de alta qualidade de 1,5mm de espessura e 50mm de profundidade de aro e folha normal e 55,5 de folha central e inversor em janelas de duas folhas. A estanquidade do sistema é garantida através de junta exterior de EPDM de alta qualidade e existem diversas possibilidades de ferragens, com design retro ou mais moderno.

Outra novidade que a JANSEN apresenta, é a janela com perfis de aço da série JANISOL ARTE: composta por perfis de aço Zincado / Inox e Corten de 1,5 mm de espessura e 60 mm de profundidade, com ruptura de ponte térmica de 30mm, mediante o interior do perfil de poliamida com fibra de vidro. A estanquidade do sistema é feita mediante a colocação de junta de EPDM



AulaNautica

de alta qualidade, fixa directamente ao perfil e junta central de poliamida. O valor U_f desta janela é desde 0.8 W/m²K.

Com esta série, a JANSEN responde às necessidades estéticas, quer em obras de reabilitação que em obras novas.



Paraninfo



Rehau

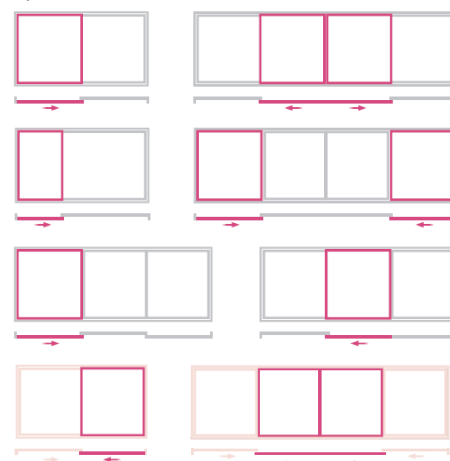
REHAU apresenta a nova elevadora de correr CE SYNEGO



O novo sistema CE SYNEGO em PVC, com uma profundidade de folha de 80 mm, permite a colocação de vidros até 51 mm, alcançando uma redução sonora até 43 dB. As excelentes características de isolamento térmico, com um coeficiente de transmissão térmica U_f até 1,3 W/m²K, permitem uma redução considerável do consumo de energia na habitação. O tratamento HDF (High Definition Finishing) do perfil consegue uma superfície muito lisa e de poro fechado, evitando assim a acumulação de sujidade e permitindo uma limpeza rápida e sem esforço. Disponível em folheado de mais de 60 cores, desde a imitação de madeira, cores lisas ou texturas metálicas, também tem a possibilidade de recobrimento exterior com capa em alumínio.

Com o sistema CE SYNEGO podem-se realizar vãos com 10 metros de largura e 2,6 metros de altura com as seguintes configurações:

Tipos de abertura





Reynaers

Grupo REYNAERS compra suíça Forster Profilsysteme

A Reynaers inicia o ano de 2018 em grande, depois de anunciar a aquisição da empresa Forster Profilsysteme ao Grupo Arbonia. A aquisição foi oficialmente comunicada no dia 15 de dezembro 2017 e é resultado de uma estratégia de consolidação, tanto da Reynaers como da Forster Profilsysteme.

Ambas permanecerão empresas independentes, com um portefólio próprio de produtos e serviços nos mercados onde se inserem, operando futuramente sob a chancela do Grupo Reynaers.

Estratégia de Crescimento

O objectivo de ambas é criar uma parceria proveitosa com vista às novas oportunidades de mercado e ao crescimento dos negócios da Reynaers e da Forster. Martine Reynaers afirma:

“A Reynaers e a Forster partilham um compromisso para com a inovação do produto, design e serviço ao cliente. Esta herança comum entre ambas as culturas, os padrões de performance e o foco na elevada qualidade continuarão a ser os vectores orientadores da criação de soluções especificamente concebidas para, e com, os nossos parceiros”.

“Made in” Suíça

Fundada em 1874, a Forster Profilsysteme é especializada no desenvolvimento, produção e comercialização de aço e aço inoxidável de topo para sistemas de portas, janelas e fachadas. É reconhecida

internacionalmente pelas suas soluções de qualidade e elevado desempenho, segurança e protecção contra incêndios. Os perfis são expedidos para clientes de todo mundo, a partir da unidade produtiva de 14 mil metros quadrados localizada em Arbon, na Suíça. Entre a sede e as delegações regionais em 11 países, emprega um total de 210 pessoas.



Rotofer

ROTOFER tem como novidade o Roto NX

A ROTOFER inicia o ano de 2018 com a introdução de um novo sistema oscilo batente para janelas de PVC e madeira, o Roto NX. Neste está tudo aquilo que os fabricantes gostam no Roto NT com a adição de novidades que tornam a produção de janelas batentes e oscilo batentes mais eficientes. Este sistema tem várias vantagens para o consumidor final, uma nova posição basculante e a posição de ventilação reduzida, criando um ambiente bastante equilibrado e confortável. O manuseamento da manete na posição basculante atinge automaticamente um ponto de descanso a 135°, deixando a janela na posição de ventilação. Apesar desta função adicional, o utilizador mantém a sequência de posições habituais. Para além disso, o Roto NX é facilmente equipável com um sistema

eléctrico, permitindo por isso a integração num sistema SmartHome e o seu controlo a partir de um comando.

Outra vantagem é a ferragem TiltSafe que amplia a protecção contra arrombamentos a janelas oscilo batentes, que mesmo quando em posição basculante, a janela Roto NX TiltSafe oferece protecção contra arrombamentos conforme a norma europeia de segurança RC 2. Isto é uma mais valia para todos os utilizadores que gostem de dormir ou mesmo sair de casa e deixar a janela em modo basculante.

O novo sistema de ferragens oscilo batente Roto NX facilita e minimiza erros de montagem de portas e janelas com uma variedade mínima de peças. Os parafusos ocultos, capas discretas e “pintura” eletrostática dão suporte a um design



atraente. O sistema de dobradiças tem disponível “pintura” electroestática na cor titânio.



SALAMANDER
INDUSTRIE#PRODUKTE

Salamander

SALAMANDER funda delegação no Brasil e Oliver Legge é o Director Geral

Como parte da sua estratégia de internacionalização, a SALAMANDER fundou uma nova delegação, desta vez no Brasil, que terá como responsável Oliver Legge, um experiente profissional de vendas no mercado de sistemas de janelas sul-americano.

Durante o ano de 2017, a SALAMANDER preparou meticulosamente a sua entrada no mercado brasileiro e para isso desenvolveu novos sistemas baseados nas especificidades da construção. Estes sistemas são produzidos 100% na Europa e são fabricados de acordo com uma fórmula especial de alta qualidade para o clima tropical.

"Com os novos sistemas, desenvolvidos recentemente, a SALAMANDER está perfeitamente equipada para assumir um papel significativo no mercado de sistemas de perfis de portas e janelas de PVC de alta qualidade, na América do Sul,

nos próximos anos", explica Oliver Legge, Director Geral da Salamander Sistemas de Portas e Janelas Ltda. no Brasil.

"Estamos muito satisfeitos com a contratação de Legge para a nossa empresa e estamos convencidos de que ele desenvolverá, brilhantemente, a marca SALAMANDER na América do Sul, com a sua larga experiência", diz Götz Schmiedeknecht, CEO e Sócio Director do Grupo SALAMANDER. "Com o Sr. Legge, ganhamos um especialista que possui uma excelente rede de contactos dentro do sector e trabalhou sempre com sucesso na indústria de portas e janelas na América do Sul", acrescenta Tobias Klinkhammer, Director Comercial para América, Ásia e Oceania.

A equipa brasileira já começou a trabalhar em Outubro do ano passado com o estabelecimento da filial "Salamander Sistemas de Portas e Janelas Ltda". Ao



Oliver Legge e Tobias Klinkhammer

mesmo tempo, foi alugado, em Curitiba, um armazém que oferece uma variedade de benefícios, tais como a sua perfeita localização logística.

/// Alemanha:

SIP GmbH (Türkheim)
SBL GmbH & Co. KG (Türkheim)
STK GmbH (Papenburg)

/// Áustria / Krams:

ta GmbH & Co. KG

/// Polónia / Wloclawek:

SWDS S.A.

/// Bielorrússia / Brest:

SWDS OOO

/// Ucrânia / Krivoj Rog:

SIP Ukraina Lager

/// Rússia:

Repräsentanz SWDS (Moskau)
Lager (Vladimir)

/// Índia / Mumbai:

SWDS Private Limited

/// Itália / Ferrara:

Repräsentanz SIP Italia

/// Espanha / Rábade:

SIP Productos Ind. S.A.

/// Brasil / São José dos Pinhais

Presença Internacional



Soudal

Soudal lança campanha “Como Convencer os Seus Clientes a Instalar Janelas Eficientes”

Nos últimos anos, a Soudal tem investido fortemente no desenvolvimento de soluções para atender, de forma eficaz e duradoura, o cada vez mais exigente sector das janelas eficientes.

A empresa está a apostar fortemente em soluções integradas, querendo estar presente em todas as fases da cadeia de valor: na indústria do vidro duplo com soluções completas ao nível do seu fabrico; em conjunto com os detentores de sistemas de alumínio, PVC e madeira de forma a melhorar o desempenho energético dos seus produtos; com os fabricantes de janelas desenvolve soluções que permitem melhorar os seus produtos do ponto de vista energético, acústico e de reforço estrutural; e para os instaladores das janelas, apresenta o mais completo conjunto de soluções para garantir a correcta instalação da janela e o seu melhor desempenho do ponto de vista de isolamento térmico, acústico e estanquidade à água e ao ar – o “Soudal Window System”.

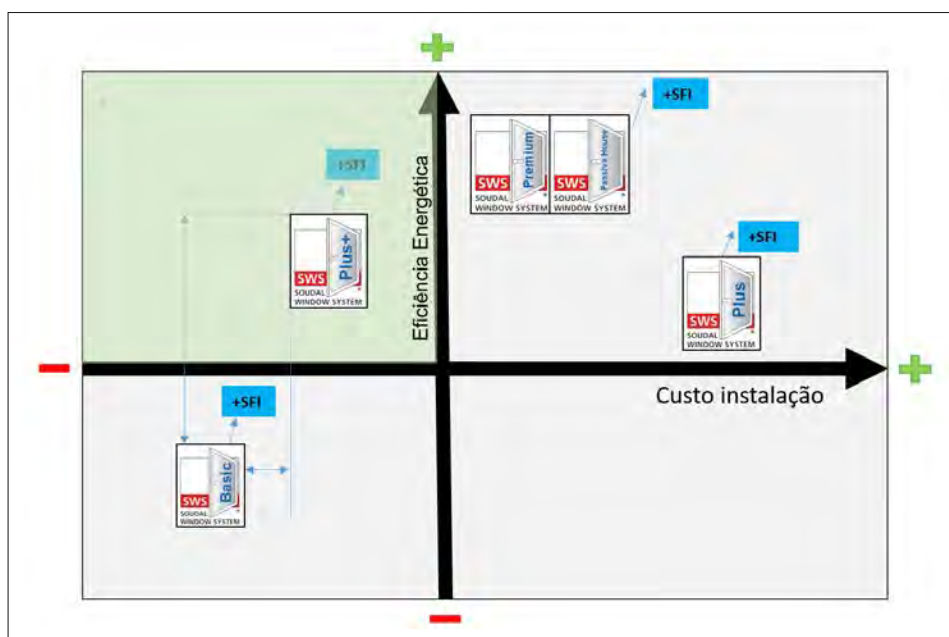
Este sistema aborda a janela propria-



Soudal Window System

mente dita e a sua área envolvente como um todo, apresentando a melhor solução para cada tipo de janela e instalação. Mas como passar a mensagem ao cliente final de modo a que este possa esco-

lher a solução que mais se adapta à sua necessidade e à sua bolsa? Como evitar que apesar das janelas terem evoluído nos últimos anos, estas se continuem a instalar como há 30 anos atrás?



Custos de instalação VS Efiiciência energética

Para dar respostas a estas questões, a Soudal desenvolveu 3 tipos de sistemas de instalação: “Basic”, “Plus+” e “Premium” e está a divulgar através de formações técnico-comerciais específicas junto da sua rede de parceiros a melhor forma de comunicar com os seus clientes finais para que estes possam escolher de forma informada e consciente. As vantagens para todos são evidentes: o cliente beneficia da redução dos custos de manutenção, do menor consumo de energia (maior eficiência energética), da redução da pegada ecológica (redução das emissões de gases com efeito estufa), das soluções à medida das suas necessidades e de mais saúde e bem-estar. O instalador evita problemas no futuro (menos custos no pós-venda), dá maior valor acrescentado às suas soluções de caixilharia propostas, diferencia-se face à concorrência e obtém maior satisfação por parte do cliente final.



Veka

VEKA demonstra a sua aposta no mercado português com os Encontros Técnicos VEKATEC

Nos dias 28 e 29 de Novembro de 2017, a VEKA Ibérica organizou, em Lisboa, os «Encontros Técnicos VEKATEC», nos quais juntou fabricantes de janelas autorizados e arquitetos para que estes pudessem conhecer as bases padrão da Casa Passiva e o papel da janela de PVC neste tipo de edificação sustentável, bem como os últimos desenvolvimentos na regulamentação e no fabrico das janelas e as novidades de produtos em que a empresa está a trabalhar e que lançará no mercado, nos próximos meses. Desta forma, a VEKA reforça o seu compromisso diferencial como fabricante de sistemas de janelas de PVC de máxima qualidade, o que se traduz na qualidade do produto, na qualidade da inovação com o desenvolvimento de novos produtos que permitem a diferenciação dos seus clientes e no valor acrescentado em relação à assistência técnica e marketing.

A ADENE - Agência para a Energia também esteve presente e apresentou a Etiquetagem Energética de Janelas e a sua nova marca, CLASSE+.

Foram ainda apresentadas as últimas inovações em que o Grupo tem estado a trabalhar nos últimos anos, como é o caso da nova tecnologia de acabamento superficial VekaSpectral e outras novidades de produtos. A VEKA deu também a conhecer, ao mercado português, o Espacio Futura, o novo ponto de encontro que a VEKA está a construir junto à sua fábrica de Burgos sob o padrão de Casa Passiva e que será um espaço de formação e divulgação que irá girar em torno da eficiência energética, um espaço de encontro que estará à disposição dos arquitetos e fabricantes oficiais da VEKA, no início de 2018. Por fim, a empresa apresentou o

WinDoPlan, o programa de carpintaria do Grupo para a concepção e gestão integral de projectos que está orientado para facilitar o trabalho diário dos prescritores e fabricantes de janelas com sistemas VEKA.

O elevado número de participantes nos Encontros Técnicos VEKATEC confirma o excelente rumo que a VEKA Ibérica tomou nos últimos tempos.



Foto de Grupo da Reunião em Lisboa

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES

A CATEDRAL
 BENE PVC
 CAIXIAVE
 CAIXILOUR
 CAIXIPLÁS
 CARLOS ALBERTO ALVES PEREIRA
 CARPILUX
 CARPINCASAIS
 CARPINTARIA CASANOVA
 CARVALHO & MOTA
 CIDADE PVC
 DÁRIO HONÓRIO
 DOUROSISTEM
 EUROCAIXILHO
 FALRUI
 IDEIAS PRECIOSAS ALUMÍNIOS
 J&J TEIXEIRA
 MONTEIROS
 MY WINDOW
 NOVO PROJECTO
 SERRALHARIA O SETENTA
 SERRALHARIA SANTOS PEREIRA
 SILVESTRE & SOUSA
 SYTALMAD
 TAGUSPVC

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO

ALUNIK WSA
 LINGOTE ALUMÍNIOS
 LOUSALU
 NAVARRA
 NORTALU
 REYNAERS
 SAPA BUILDING SYSTEMS IBERIA
 SCHÜCO PORTUGAL
 SIALNOR
 SCA
 STRUGAL
 TAFE

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE PVC

ALUPLAST
 DECEUNINCK
 KÖMMERLING
 REHAU
 SAGIPER
 SALAMANDER
 VEKA

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE FACHADA

FACAL

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE PAINÉIS DE PORTA

PANEDGE
 PORTALUXE

FORNECEDORES DE AUTOMATISMOS E MOTORIZAÇÃO DE ESTORES

SOMFY PORTUGAL
 NICE PORTUGAL

FORNECEDORES DE SELANTES E MASTIQUES

PERVEDANT
 SIKA PORTUGAL
 SOUDAL
 WÜRTH

FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO PARA PERFIS

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
 SAINT-GOBAIN GLASS
 VIDRARIA FOCO
 VIDROLUZ

FORNECEDORES DE PELÍCULAS PARA VIDRO

IMPERSOL

FORNECEDORES DE SISTEMAS DE CURVATURA

CURVAR

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

