

PERSPECTIVAS

Newsletter

Nº23 OUT / NOV / DEZ 2019

**CON
CRE
TA**


Ufi
Approved
Event

**ANFAJE organiza Assembleia e
Workshop na CONCRETA 2019**

exponor

5 razões

*para mudar as suas
janelas e 5 dicas de
como e quando
o deve fazer*

Preparar mais um ano de crescimento e competitividade do sector

A ANFAJE tem continuado a desenvolver a sua missão de defesa e promoção do sector das janelas, portas e fachadas eficientes, em Portugal. Ao longo dos últimos anos, temos centrado o nosso foco na criação de factores que contribuam para o crescimento e a sustentabilidade das empresas do sector. Nesse sentido, temos tido um papel muito interventivo junto de diversas entidades e do poder político, para que a Reabilitação Urbana fosse um imperativo de desenvolvimento estratégico para o nosso país. A reabilitação das nossas vilas e cidades podia constituir-se como um dos factores fundamentais de criação de uma nova dinâmica de crescimento económico, e ao mesmo tempo, podia-se melhorar o desempenho térmico e acústico dos edifícios portugueses.

A aposta na defesa da Reabilitação Urbana foi ganha e os resultados estão à vista: o enorme crescimento da actividade do sector da construção e do imobiliário, acompanhado pelo necessário crescimento das empresas produtoras e instaladoras de materiais de construção. Uma actividade crescente que permitiu às empresas do sector das janelas, portas e fachadas deixar para trás os anos de estagnação e declínio, dando lugar a um cenário de crescimento e sustentabilidade das empresas.

A par deste crescimento, novos desafios se abrem às empresas do nosso sector. Novos desafios que necessitam de novas respostas. Alguns dos desafios são conhecidos: necessidade de apostar na qualificação dos recursos humanos existentes; assegurar que as empresas do sector sejam atractivas para a contratação de trabalhadores de novas gerações; garantir que os novos trabalhadores tenham a formação adequada e que as empresas estejam devidamente organizadas para potenciar todas as oportunidades abertas pela denominada 'Era Digital'.

Por este e outros motivos, a ANFAJE está a preparar as bases para esta mudança permanente. A criação da ACADEMIA ANFAJE permitirá desenvolver acções de formação, workshops e seminários técnicos, em diversas áreas que tenham uma aplicação prática e imediata, no dia-a-dia das empresas e dos seus colaboradores.

Preparar o futuro começa por construir, hoje, as bases que nos podem permitir ampliar as oportunidades e desafios que se abrem. Por isso, devemos construir, com confiança, a preparação de mais um ano de crescimento e competitividade do nosso sector.



João Ferreira Gomes
Presidente

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

www.anfaje.pt



ÍNDICE



4

EM FOCO

ANFAJE organiza Assembleia Geral e Workshop na CONCRETA 2019



6

APONTAMENTOS TÉCNICOS

5 razões para mudar as janelas e 5 dicas de como e quando o deve fazer



7

FOCO INTERNACIONAL

EuroWindow continua a defender o Balanço Energético nas janelas



8

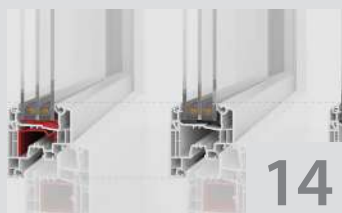
EMPRESAS ANFAJE EM DESTAQUE

SYTALMAD, KÖMMERLING e NICE PORTUGAL



12

PROJECTOS E ACÇÕES ANFAJE



14

NOVIDADES DOS ASSOCIADOS



17

APRESENTAÇÃO DE NOVOS ASSOCIADOS



18

VANTAGENS DE SER ASSOCIADO!



AGENDA

AGENDA

OUTUBRO

10 - 13

Salão Imobiliário de Portugal (SIL) 2019

AIP - Lisboa

NOVEMBRO

11 - 15

Semana da Reabilitação Urbana do Porto

VIDA IMOBILIÁRIA - Porto

14

Conferência «Mobilidade, digitalização e electrificação, o desafio à cidade!» na SRU Porto

VIDA IMOBILIÁRIA/ADENE/ISEP/ANFAJE - Porto

21 - 24

Feira Concreta 2019

EXPONOR - Porto

21

Assembleia Geral

ANFAJE - Porto

21

Workshop da ANFAJE «Aumentar Clientes & Conhecê-los melhor com o Marketing Digital»

ANFAJE - Porto

22

Conferência FACADES 19

FTC-NOVA - Monte da Caparica

ANFAJE organiza Assembleia Geral e Workshop na CONCRETA 2019

WORKSHOP FEIRA CONCRETA

SALA DOS EDIFÍCIOS SAUDÁVEIS
21 DE NOVEMBRO DE 2019
14h30 - 18h15



AUMENTAR CLIENTES & CONHECÊ-LOS MELHOR COM O MARKETING DIGITAL



A ANFAJE marcará, uma vez mais, presença com um stand institucional na prestigiada feira bienal de Construção, Reabilitação, Arquitectura e Design, a CONCRETA, organizada pela EXPONOR e que terá lugar de 21 a 24 de Novembro, na Feira Internacional do Porto (Leça da Palmeira).

Dirigida a profissionais e ao público em geral, a feira CONCRETA pretende divulgar novas tendências e promover a área da construção, da arquitectura, da engenharia e do design no contexto nacional, mas com vista também à internacionalização, apresentando as mais recentes novidades técnicas, as novas soluções e materiais e oferecendo ainda a possibilidade de serem realizadas demonstrações e experimentações. A 29ª edição da CONCRETA terá, como já é habitual, várias áreas de exposição dedicadas à arquitectura, ilustração,

fotografia, design e vídeo, onde se intersectam as chamadas “Praças Concreta”, espaços de criação e inovação. A organização aposta num dinâmico programa de actividades, entre palestras com grandes nomes da arquitectura e do design, eventos de networking e prémios, dos quais destaca-se o Prémio «Concreta Under 40 by CIN», que pretende divulgar o trabalho criativo e o pensamento disruptivo dos jovens arquitectos portugueses e aproximar a arquitectura do público em geral.

O evento vai reunir as empresas que marcam a diferença no Sector da Construção e a ANFAJE, enquanto representante nacional do Sector das Janelas e Fachadas leves, não poderia faltar.

E é por ocasião da realização desta importante feira, que a ANFAJE irá

reunir os seus Associados em mais uma **Assembleia Geral**, que terá como principais pontos da ordem de trabalhos a aprovação do Orçamento para 2020 e a definição do Plano de Acção para 2020. Durante a assembleia, a Direcção da ANFAJE irá ainda apresentar em retrospectiva as acções que foram desenvolvidas durante o ano de 2019.

Ainda durante a CONCRETA, no dia 21 de Novembro, a ANFAJE irá organizar o Workshop «**Aumentar Clientes & Conhecê-los melhor com o Marketing Digital**», às 14h30, na Sala «Edifícios Saudáveis», do Centro de Congressos, o que será uma acção focada na actualização de conhecimentos de empresários e comerciais do Sector das Janelas, Portas e Fachadas, nas áreas específicas das Vendas e do Marketing Digital.

SOBRE SUSANA COSTA



Acredita que com a sua experiência, paixão e determinação atinge resultados, mesmo nos ambientes mais desafiantes. Como verdadeira economista considera que um negócio, seja ele qual for, existe para gerar dinheiro, o que só se consegue testando e medindo todas as variáveis relevantes, criando sistemas que permitam ao empresário otimizar o seu tempo e o da sua equipa, criando equipas motivadas e inspiradas, aumentando, de forma sustentável, o lucro e finalmente permitindo que o seu negócio funcione mesmo que não esteja presente.

NESTE WORKSHOP, IRÁ FICAR A SABER:

- Técnicas de conversão em venda;
- Criar rapport;
- Estratégias de comunicação;
- Como gerar novas leads;
- Dominar o funil de vendas;
- Ultrapassar objecções de venda;
- Conhecer a nova jornada do consumidor;
- Como definir personas;
- Canais: Social Media Ads, Google Ads e Youtube Ads;
- Search Engine Marketing (SEM);
- Search Engine Optimization (SEO);
- Google Ads for Search (SEA);
- Retargeting: Brand Recall, Email marketing, visitantes novos e repetidos;
- Web Analytics;

O workshop terá, como oradores, o formador reconhecido do Atelier Digital Google, Marco Gouveia, e, a especialista em Business Coaching, Susana Costa da ActionCoach Lisboa.

O objectivo principal desta acção é o de preparar empresários e equipas de vendas para aumentar o número de novos clientes. Para isso, serão apresentadas 5 variáveis estratégicas e algumas das principais ferramentas do Marketing Digital para conhecer melhor os potenciais clientes e, assim, chegar mais facilmente a eles, nomeadamente através do Search Engine Marketing (SEM), um conjunto de estratégias que permitem que um website seja mais facilmente encontrado pelos seus potenciais clientes.

O workshop contribuirá decisivamente para a melhoria da formação de empresários e comerciais, enriquecendo-os com conhecimentos, técnicas e ferramentas essenciais e de grande utilidade prática, aumentarem as vendas e definirem uma estratégia digital bem-sucedida, combinando as melhores práticas e ferramentas de SEO (Search Engine Optimization) e Google Ads, as quais permitem otimizar os websites para os motores de pesquisa e alcançar uma posição de topo.

O workshop será uma oportunidade única para preparar a estratégia comercial e de marketing para o ano de 2020!

Garanta já o seu lugar, inscrevendo-se no site da ANFAJE:

<http://www.anfaje.pt/pt/303/inscricoes>

Patrocinador Ouro



Patrocinadores Prata

**SOBRE MARCO GOUVEIA**

Marco Gouveia, Head of Digital Marketing no Pestana Hotel Group & Google Regional Trainer, é consultor e formador de Marketing Digital e referência nacional em Search Engine Optimization (SEO), Google Ads e Web Analytics, contando com mais de 14 anos de experiência. É formador do Atelier Digital Google e docente em várias universidades e escolas profissionais do país, sendo também co-autor do livro "Marketing Digital para Empresas".

5 razões para mudar as janelas e 5 dicas de como e quando o deve fazer



Estibaliz Bérrio

Está a pensar em mudar as janelas da sua casa? Não está seguro de como e quando o deve fazer? Tem dúvidas em relação aos factores a que deve ter atenção na escolha das suas novas janelas? A verdade é que mudar as janelas em casa nem sempre é tarefa fácil, mas a recompensa depois de o fazer pode valer bem a pena. Não apenas pelo aumento do conforto da casa, mas também pelo aumento da poupança energética e pela melhoria da sustentabilidade da casa.

QUAIS OS MOTIVOS PARA SUBSTITUIR AS JANELAS?

1 | Mau isolamento térmico. Se sente frio ou muito calor em casa, é possível que tenha chegado o momento de substituir as janelas. Estas, juntamente com outros factores, ajudam em grande medida a um adequado isolamento da casa, tanto no Verão como no Inverno. Janelas inadequadas ou muito antigas permitem que o aquecimento do interior saia durante o Inverno e, no Verão, deixam o calor entrar furtivamente, fazendo com que as condições térmicas sejam pouco ou nada confortáveis. Sem mencionar as perdas energéticas que esta situação acarreta, uma vez que terá maior necessidade de aquecimento, nos meses frios, e de arrefecimento, nos meses mais quentes.

2 | Falta de iluminação natural. As janelas são a fonte mais importante de luz natural em qualquer casa. Ao escolher um vidro de alta qualidade, que permite a entrada de luz, mas bloqueia a maior parte do calor solar, poderá instalar janelas com mais área de vidro sem correr o risco de superaquecimento. Além do mais, sendo este vidro de alto desempenho, necessitará menos de persianas ou estores. Um vidro inteligente instalado permite, aos utilizadores de uma casa, desfrutarem de temperaturas médias agradáveis, evitando uma grande parte do calor ou do frio exterior, pois fornecem o isolamento térmico ideal, durante o Inverno, e a protecção solar, no Verão. Diferentes estudos mostraram que a luz natural influencia directamente a nossa saúde e bem-estar. Portanto, uma casa luminosa é sinónimo de uma casa onde abunda a felicidade.

3 | Questões de ruído. Viver em casas ou apartamentos urbanos tem vantagens, mas também alguns inconvenientes. O ruído é, por exemplo, um deles. Ouvir o barulho da rua, o trânsito automóvel, a agitação nos cafés ou mesmo a conversa de quem passa pode ser perturbador. Se for este o caso, uma vez mais, a substituição de janelas, juntamente com outros factores, poderá ser a solução.

4 | Motivos de segurança. As janelas são um dos pontos sensíveis que podem tornar a sua casa mais vulnerável a roubos e intrusões. Se o vidro e a caixilharia não forem o garante da segurança necessária, nem resistirem a impactos e pancadas, a sua casa estará mais exposta.

5 | Razões de design e estética. Cansado de esconder com as cortinas ou estores o design ultrapassado das janelas de casa? Farto de não ver claramente as vistas através das janelas? Se este for o caso, está na hora de as substituir. A cor, o estilo e o design das janelas, bem como a vista geral que oferecem, são também factores a ter em conta do ponto de vista do design. Lembre-se, hoje em dia, a tendência são as janelas com um perfil reduzido e maior superfície de vidro.

Que factores considerar ao substituir as janelas? Como e quando o deve fazer? Continuação deste Apontamento técnico na próxima newsletter da ANFAJE.

Autor: Estibaliz Bérrio, Responsável da marca Guardian Select Espanha e Portugal e da CT do Vidro do GT da ANFAJE



EuroWindowor continua a defender o Balanço Energético nas janelas



Nos dias 5 e 6 de Junho, 29 representantes dos Estados-Membros da União Europeia reuniram-se em Riga, na Letónia, para avaliar o progresso da revisão da EPBD e compartilhar conhecimentos e ideias sobre a mesma, ao que se chamou de Acção Concertada.

Os dois dias foram usados para relatar dificuldades na implementação da EPBD e procurar soluções através de um diálogo informal entre várias entidades. Graças a Tendo em conta a existência de diversas discussões com a Comissão Europeia sobre a necessidade de avançar para uma abordagem que contemple o conceito de Balanço Energético, a EuroWindowor foi convidada a participar na reunião e teve oportunidade de transmitir a sua opinião sobre o assunto em análise.

A sessão da EuroWindowor foi uma excelente oportunidade para convidar dois especialistas que transmitiram a

sua experiência na implementação do conceito de Balanço Energético para as legislações nacionais, otimizando os benefícios da substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes. Um dos especialistas foi Stephan Schlitzberger, do IBH Ingenieurbüro Hauser, que conduziu o estudo feito pela EuroWindowor, em 2018, sobre a substituição de janelas. Schlitzberger insistiu na importância de uma mudança que introduza o conceito de Balanço Energético nas políticas de reabilitação, destacando os seus benefícios, e ilustrou a sua apresentação com um método simples de implementação que é, actualmente, promovido pela indústria alemã. O outro convidado foi Niels Bruus Varming, do Ministério dos Transportes

da Dinamarca, que tem vindo a ter a sua experiência na implementação do conceito de Balanço Energético. Varming explicou como decorreu a evolução e o processo de implementação do conceito de Balanço Energético, na Dinamarca.

A EuroWindowor convidou ainda representantes de toda a indústria e, assim, a Glass for Europe e a ES-SO (Associação Europeia de Protecção Solar) tiveram a oportunidade de falar enquanto especialistas. A sessão foi moderada pela Vice-presidente da EuroWindowor, Helle Carlsen Nielsen, que apresentou ainda as principais ideias-chave do Position Paper da EuroWindowor sobre o conceito de Balanço Energético aplicado às janelas.

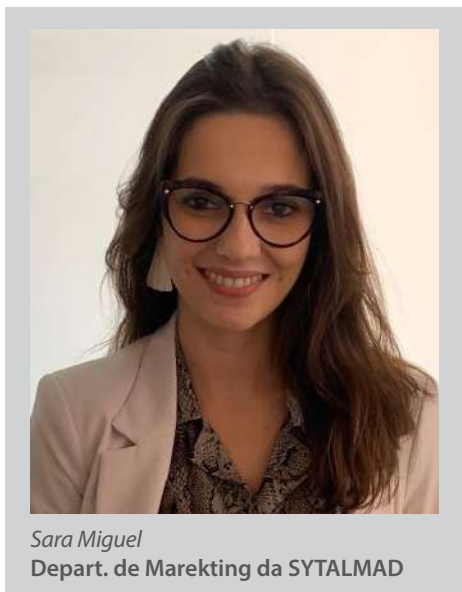


Vice-presidente Helle Carlsen Nielsen, Introduzindo Euro e o conceito de balanço energético.



Niels Bruus Varming, sobre a implantação do Balanço Energético na Dinamarca.

SYTALMAD



Sara Miguel
Depart. de Marketing da SYTALMAD

1. Criada em 2007, como avaliam o percurso da SYTALMAD até aos dias de hoje?

Na SYTALMAD acreditamos que o primeiro passo para alcançar o sucesso, assenta em acreditar na nossa capacidade de fazer mais e melhor e em não nos conformarmos apenas com o suficiente. Esta foi sem dúvida a estratégia base que contribuiu para o crescimento e desenvolvimento da SYTALMAD, ao longo destes 12 anos. O nosso percurso tem sido marcado por uma evolução gradual e por um crescimento fundamentado e justificado pela necessidade de inovarmos, de acordo com a evolução do mercado competitivo.

2. Quais são os principais produtos comercializados pela SYTALMAD?

A SYTALMAD é uma empresa que tem como objectivo a promoção do conforto e da segurança dos seus clientes, através da produção de sistemas de Alumínio e sistemas exclusivos de Alumínio-Madeira.

A SYTALMAD, desde o início da sua actividade, tem vindo a desenvolver estratégias eficientes, adaptando-se a qualquer tipo de necessidade e a qualquer tipo de habitação, seja ela contemporânea, clássica ou rústica.

Pode-se, portanto, afirmar que toda a sua actividade é desenvolvida e direccionada

às tendências do mercado, oferecendo deste modo soluções minimalistas.

Para a SYTALMAD, todo o significado em torno de cada janela é traduzido num símbolo de harmonia e de conforto, bem como numa solução única e altamente personalizada no que diz respeito à componente estética e decorativa do lar.

3. A SYTALMAD é uma empresa exportadora. Para que mercados exportam e por que motivo decidiram começar a exportar?

Exportar significa adaptar o nosso produto a cada mercado. O conhecimento dos padrões internacionais permite-nos compreender a importância da dinamização e da promoção da diferenciação da nossa empresa e consequentemente dos nossos produtos.

A exportação traduz-se num aumento de oportunidade de negócio, aumento da produtividade e, naturalmente, aumento de volume de receitas. Contudo, é ainda de salientar que a inserção comercial no mercado internacional sugere uma redução do risco, uma vez que esta dinâmica externa permite-nos ser conhecedores e participantes activos de mercados independentes e de condições económicas diferenciadas.

A SYTALMAD já adaptou o seu produto



SYTALMAD

Inovamos na construção da sua janela



Instalações da SYTALMAD

às necessidades, às culturas, aos designs e aos climas de Angola, Bélgica, Caraíbas, França e Marrocos. Esta dinamização torna o nosso produto mais maduro e competitivo no que diz respeito ao mercado nacional.

4. Quais são as perspectivas de evolução para a SYTALMAD neste e nos próximos anos, tendo em vista o forte dinamismo actual da reabilitação urbana e do sector imobiliário?

As perspectivas de evolução da SYTALMAD serão sempre estruturadas e pensadas de acordo com as perspectivas do mercado.

O compromisso que assumimos está direccionado para a necessidade de inovar e de acompanhar as tendências que marcam a actual Era Digital em que nos encontramos, proporcionando assim o desenvolvimento de estratégias que promovam a proximidade com o cliente.

A SYTALMAD, no que diz respeito às suas perspectivas futuras, tem como objectivo suscitar mudanças de mentalidade, no que se refere à dinâmica tradicional que tanto caracteriza esta área. O foco residirá, deste modo, na implementação de ferramentas digitais que permitam aos nossos clientes ficar cada vez mais esclarecidos, satisfeitos e, acima de tudo, mais informados.

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

A SYTALMAD apoia a ANFAJE desde 2012. Consideramos que uma associação como a ANFAJE promove não só o dinamismo, como também a credibilidade e a divulgação necessárias e imprescindíveis ao sector.

KÖMMERLING

1. Constituída em 1982, em Portugal, como descrevem o desenvolvimento da KÖMMERLING até aos dias de hoje?

A KÖMMERLING chegou a Portugal, em 1982, mas, na Alemanha, a marca tem mais de 115 anos. Durante todo este tempo, é notável o seu crescimento, a vários níveis: as vendas, o capital humano e a oferta de produtos aumentaram, embora mantendo a mesma premissa: inovação e qualidade demonstradas.

Mas não foi só a empresa que mudou; o sector também mudou, o mercado está a evoluir para empresas cada vez mais profissionais e especializadas e com produtos com maior qualidade. Isso vai ao encontro do que defendemos na KÖMMERLING há várias décadas. Felizmente, actualmente, todo o sector fala sobre a importância da eficiência energética, mas, há 30 anos, éramos das poucas empresas preocupadas com o assunto.

Embora nos últimos anos, as nossas vendas no mercado nacional tenham aumentado, estas estão ainda muito longe dos registos em outros países europeus, onde a entrada em vigor de nova legislação e uma maior sensibilidade ambiental, colocaram as janelas de PVC em primeiro lugar. No entanto, nada sugere que Portugal deva ser diferente a esse respeito e já estamos a assistir a um maior interesse por parte do cliente final e dos próprios profissionais do sector.

Na KÖMMERLING, somos positivos e contamos ter uma maior penetração das janelas de PVC, no mercado nacional, especialmente na área da reabilitação urbana, visto que assistimos a um enorme progresso em termos de consciencialização para as questões da eficiência energética. Na KÖMMERLING, acreditamos que quem não quer assumir esse nível de qualidade e profissionalismo, terá os dias contados, no mercado.

2. Quais os principais produtos comercializados pela KÖMMERLING? E quais são as principais características diferenciadoras das janelas KÖMMERLING?

A KÖMMERLING está, em Portugal, há mais de 30 anos e, neste momento, está focada



Perfis KÖMMERLING

em alcançar os mais avançados sistemas de janela e persianas, com os quais se obtém um excelente desempenho, destacando-se os valores de isolamento térmico e acústico e a sua eficiência energética. Isto tornou a KÖMMERLING numa das marcas de referência para projectos com janelas de alta eficiência energética, como são os projectos Passivhaus e para edifícios de energia quase nula (NZEB), o que é, sem dúvida, uma das linhas que marcará o sector da construção. Os perfis de PVC da KÖMMERLING não só cumprem com os regulamentos em vigor, como os superam em muito. Assim, a KÖMMERLING oferece ao cliente final a máxima economia de energia (e, consequentemente, uma economia também na factura energética) e, não menos importante, o conforto e bem-estar. Tudo isto sem ter que abdicar do design, pois a empresa trabalha para continuar a aprimorar os seus sistemas, combinando técnica e estética. Um exemplo disso é o nosso sistema KÖMMERLING 76 com junta central, que marcou um antes e um depois nas janelas de PVC, respondendo à procura de mercado crescente por mais eficiência energética: com apenas 76 mm de espessura, atinge excelentes valores de isolamento térmico e acústico. Este sistema evoluiu com novos sistemas que foram incorporados ao nosso portfólio de produtos, como o sistema 76MD Zero, que também se destaca por ser um sistema no qual a chapa está oculta, obtendo um acabamento leve, especial-

mente projectado para a arquitectura mais moderna; o recém-incorporado PremiSlide76 ou o sistema de elevação de slides PremiDoor76, líder na sua categoria e, especialmente, projectado para portas grandes. É um sistema que pertence à família KÖMMERLING76 e possui um desempenho técnico muito superior ao de qualquer outra janela de correr tradicional e que atinge um valor de U_f de $1,4 \text{ W} / \text{m}^2\text{K}$ e pode atingir valores de U_W iguais a $0,73 \text{ W} / \text{m}^2\text{K}$.

Além disso, também temos soluções que atendem às necessidades específicas do mercado nacional, devido à sua exposição prolongada ao sol, como a caixa de estores RolaPlus que, diferentemente de outras caixas, mantém o alto desempenho adquirido pela janela.

A principal vantagem dos nossos sistemas de PVC é conseguir espaços confortáveis e saudáveis para o cliente final. Além disso, a escolha de janelas com perfis KÖMMERLING influencia também directamente as contas de electricidade e gás, ao permitir reduzir o consumo de energia da casa até 70%. As janelas são o elemento principal da fachada de um edifício, pois permitem ver o exterior, ventilar e receber a luz natural. As prestações obtidas pelas janelas são transmitidas para o resto da casa, e, portanto, é importante recorrer a materiais e marcas de qualidade. E isto é ainda mais importante, se estivermos



KÖMMERLING®

Sistemas de janelas

na área da reabilitação, pois substituir uma janela é, sem dúvida, um dos investimentos mais rentáveis e eficazes, em todos os aspectos. É, exactamente, pelo seu alto desempenho que a procura pelo nosso produto está a ser cada vez maior.

3. Como assegura a KÖMMERLING o compromisso com o Meio Ambiente?

A KÖMMERLING foi pioneira na remoção de metais pesados, como o chumbo e o zinco, da nossa formulação de PVC. Antes da regulamentação em vigor, já a empresa trabalhava com a sua própria formulação (KömalitZ), com estabilizadores naturais, respeitando o Meio Ambiente. Além disso, esta formulação é 100% reciclável e já incorpora até 30% de material reciclado. A reciclagem é mais uma etapa de todo o processo produtivo, pois todos os perfis e janelas desinstaladas, pela nossa Rede Oficial, são enviados para um centro de reciclagem. Tudo isso se reflectiu no conceito Greenline®, projectado para preservar os recursos naturais do nosso planeta, através destas acções convergentes.

O nosso compromisso com o Meio Ambiente não é apenas evidente no conceito Greenline, mas também na Certificação Ambiental e na Certificação de Qualidade da Empresa e de Produto (para os sistemas EuroFutur Elegance, KÖMMERLING76 e PremiLine) da AENOR, e no nosso Programa de



Sistema 76



Desenvolvimento Sustentável, que inclui os nossos compromissos e desafios na área da sustentabilidade ambiental, social e económica, entre outros.

Além disso, este forte compromisso com o Meio Ambiente fez-nos trabalhar para obtermos certificações e documentações que o comprovam. Assim, em 2015, obtivemos, por exemplo, a Certificação em Gestão Energética (ISO 50001), concedida pela TÜV Rheinland, uma das empresas de certificação mais prestigiadas do mundo, e, em 2019, com a obtenção do Certificado de "Pellets Cero" e a Declaração Ambiental de Produto, DAP, para os dois de nossos sistemas: KÖMMERLING76 e Eurofutur Elegance com caixa de estores RolaPlus, tendo em consideração para a análise o período de tempo que vai desde a extracção da matéria-prima (PVC) até à colocação da janela na obra.

4. A KÖMMERLING está presente nos cinco principais continentes, revelando uma forte aposta na internacionalização. Quais foram os principais desafios na internacionalização da empresa?

O principal desafio da internacionalização da marca KÖMMERLING é manter a qualidade, totalmente integrada no ADN da empresa e pela qual somos conhecidos, em todos os mercados em que está presente. Adaptar as soluções e os sistemas a cada uma das zonas climáticas, costumes e necessidades de cada continente, mantendo os mesmos objectivos e padrões.

Além disso, a KÖMMERLING, como todas as empresas líderes do sector, tem a responsabilidade de estar no auge de todas as mudanças ocorridas

no sector. Para isso, o investimento em I&D é essencial e é, por isso, que na KÖMMERLING continuamos a bater recordes no lançamento de novas soluções para responderem às novas necessidades. Trabalhamos para estar sempre um passo à frente, como afirmou o Diretor Geral da Profine, quando disse que "A corrida pela eficiência energética já começou e não tem fim. O futuro está nesse caminho e a KÖMMERLING estará lá para seguir em frente."

O nosso objectivo não é inovar no papel, mas que a inovação seja transferida de maneira real para o mercado com soluções sustentáveis, em todas as fases do processo, desde a fabricação padronizada e optimizada de novos produtos até à distribuição e instalação em obra.

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

Muito positivamente. É essencial que existam associações como a ANFAJE, que nos ajudem a promover, sensibilizar e divulgar o papel da janela como elemento-chave para a obtenção de maior conforto das habitações; a consciencialização dos clientes particulares portugueses tem sido cada vez maior ao ponto da substituição de janelas antigas por janelas eficientes ser já um dos trabalhos de melhoramento das habitações mais comuns. Mesmo assim, ainda há um longo caminho a percorrer.

A eficiência energética faz parte do presente e do futuro da construção. Portanto, aumentar a consciencialização e desenvolver soluções que ajudem na sua implementação é essencial para continuar a aprender e a avançar nesse campo. No sector das janelas, isto só se consegue, trabalhando-se todos juntos e estabelecendo-se parcerias com empresas fabricantes que compartilhem esses princípios, como a KÖMMERLING, e associações como a ANFAJE, que incentivam, controlam e defendem a sua instalação. Somente juntos, podemos percorrer esse caminho.

NICE PORTUGAL




José Maruta
Nice Portugal

1. Quais são os momentos-chave que marca a história da empresa multinacional, Nice?

Desde o início da fundação há 26 anos, o momento-chave da Nice, em termos internacionais, foi o foco na internalização da marca 'Nice' e no desenvolvimento de produtos que vão ao encontro das necessidades dos clientes em todo mundo. Cada mercado tem a sua especificidade e, seja pelo desenvolvimento de produtos novos, seja pela aquisição de empresas locais já com o know-how necessário a nível de alguns mercados específicos, a Nice é uma empresa com uma grande implementação mundial desde o início.

2. Quais são os principais produtos comercializados pela NICE para o sector



APP Nice Welcome, a sua casa na sua mão.

das janelas, portas e fachadas, em Portugal?

Para o sector das janelas, portas e fachadas, a Nice Portugal comercializa todo o tipo de motorizações, seja para estores, portas, portões e centrais de comando, incluindo ainda a parte de novas soluções a nível de comando através de APP Nice, sendo um importante passo para o lançamento da denominada "bi-direccionalidade" dos nossos produtos. Neste momento, os nossos equipamentos já "comunicam" com o utilizador sobre o estado de abertura, fecho e temperatura dos equipamentos automatizados.

3. Do portfolio da NICE, quais os produtos mais inovadores que gostariam de destacar e porquê?

Destaco toda a gama de produtos Nice. O nosso lema é "Um Mundo Sem Barreiras", mas, neste momento, o lançamento do conceito Yubii (yubii.niceforyou.com). Este conceito baseia-se naquilo que serão as nossas casas e escritórios, a comunicarem com o utilizador de material Nice, englobando a 'Bi-direccionalidade' dos produtos e a APP Nice, a qual permite um total controlo do que se passa em casa.

4. Na vossa opinião, quais são as principais vantagens do BIM (Building Information Modeling)?

As principais vantagens são a interacção entre as marcas/fabricantes e os decisores e projectistas, os quais poderão conhecer e fazer as escolhas ideais para os projectos, conhecendo uma vasta gama de produtos e soluções, apostando em tecnologias sustentáveis com toda a informação técnica disponível, e com isso, fazer as escolhas acertadas nos produtos a aplicar e instalar.

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

Bastante positiva. Ser associado da ANFAJE dá à Nice Portugal conhecimentos técnicos sobre a realidade do mercado português das Janelas e Fachadas, em Portugal. Acompanhamos as novidades do mercado de forma a podermos adaptar os nossos produtos aos instaladores e fabricantes. Desta forma, a sinergia é positiva, tanto para os instaladores e fabricantes, como para os clientes finais que, cada vez mais, estão na posse de uma enorme informação dos produtos e suas características técnicas.

Conforto à sua escolha e controlo total de luminosidade.



ACADEMIA ANFAJE inicia ciclo de workshops com a ActionCoach



A ANFAJE tem como objectivo apoiar as empresas do Sector das Janelas, Portas e Fachadas a atingirem padrões mais competitivos de desempenho profissional. Nesse sentido, foi criada a ACADEMIA ANFAJE, estando previstas, para o último trimestre de 2019 e 2020, um conjunto de acções de formação especializada que visam a obtenção ou actualização de competências e conhecimentos dos seus profissionais, nas mais variadas áreas. A ACADEMIA ANFAJE tem como mote: qualificar, modernizar e valorizar as pessoas para construir um futuro mais forte para as empresas.

Assim, a ANFAJE criou uma parceria com a

ActionCoach Lisboa, empresa especializada em Business Coaching, e no passado dia 17 de Outubro, no Hotel Riviera (Carcavelos), organizaram o primeiro de um ciclo de cinco workshops sobre variados temas.

O workshop, intitulado «6 Passos para fazer crescer a sua Empresa», foi um momento importante de aprendizagem e actualização de conhecimentos para os gestores de empresas que têm de lidar, no dia-a-dia, com os desafios relacionados com o crescimento dos seus negócios, determinando o seu sucesso.

Durante as duas horas do workshop, Susana Costa, especialista em Business Coaching, indicou os 6 passos para alcançar resultados massivos que se iniciam com o controlo do essencial (tempo, dinheiro e consistência), passando pela alavancagem das vendas e do marketing, pela sistematização

de processos e pelo alinhamento das equipas e terminando nas sinergias e nos resultados.

No workshop, os participantes tomaram conhecimento de:

- Um sistema que funciona, com resultados garantidos e com aplicabilidade a qualquer tipo de negócio;
- Uma metodologia testada e comprovada há 26 anos a nível internacional;
- Como deixar de ser apenas um gestor e passar a ser um empresário ou mesmo um empreendedor.



ANFAJE apoia a realização da Conferência FACADES19

A ANFAJE apoia a Conferência «FACADES19 - South challenges and beyond!», organizada pela Faculdade de Ciências e Tecnologia, da Universidade Nova de Lisboa, no próximo dia 22 de Novembro, no Auditório da Biblioteca do Campus Universitário da Caparica (Monte da Caparica).

Perante um quadro de alterações climáticas, as suas consequências perigosas incluem temperaturas médias mais quentes e ondas de calor severas e mais frequentes. Além de agir para evitar os piores efeitos, é necessário um foco em

novas opções de projecto e estratégias eficazes que adaptem os edifícios às consequências dos desafios climáticos. É com este objectivo que, no dia 22 de Novembro, irá realizar-se a Conferência Anual da Rede Europeia de Fachadas (EFN), FACADES19, sob o tema "South challenges and beyond!".

O objectivo das conferências anuais da EFN é o de reunir um grupo multidisciplinar de cientistas e designers de fachadas, especialistas, consultores, fabricantes, construtores e jovens investigadores da Europa e de outras partes do

mundo para apresentar e trocar novas ideias e conceitos, projectos, estudos de caso e resultados relacionados com as fachadas dos edifícios.

Este ano, coube a Portugal ser o anfitrião desta importante conferência na área das fachadas.

O programa do FACADES19 abrange uma ampla gama de tópicos e é constituído por vários oradores relevantes nacionais e internacionais.



Fique a conhecer o programa e participe no link: <https://sites.google.com/fct.unl.pt/facades19/home?authuser=0>

ANFAJE participa na Semana da Reabilitação Urbana do Porto

VII SEMANA DA REABILITAÇÃO URBANA
REPORTO
 REGENERAR | REABILITAR | RECUPERAR



DE 11 A 15 DE NOVEMBRO
PORTO 2019
 PALÁCIO DA BOLSA

A ANFAJE é parceira institucional da Semana da Reabilitação Urbana do Porto que irá decorrer de 11 a 15 de Novembro, no Palácio da Bolsa.

O tema da 12ª edição da SRU do Porto, «Reabilitar, Regenerar e Reutilizar», advém do facto do Porto estar, actualmente, no radar do investimento, atraindo empresas, turistas e investidores, e com uma nova dinâmica que transforma a cidade.

A SRU do Porto reúne a fileira da construção e do imobiliário e conta com a participação de todos os stakeholders da cidade e do sector, num evento com o apoio da Câmara Municipal do Porto. São várias as iniciativas que fazem parte da Agenda, conferências, workshops, tertúlias e uma exposição, criadas para atrair profissionais e o público em geral, residentes e visitantes, e para destacar o impacto económico e social da Reabilitação Urbana na cidade do Porto.

Da Agenda destacamos a conferência do dia 14 de Novembro, às 10h00, «Mobilidade, digitalização e electrificação, o desafio à cidade!», na qual a ANFAJE irá participar, juntamente com a ADENE – Agência para a Energia e o Instituto Superior de Engenharia do Porto. A mobilidade nas grandes cidades é, cada vez mais, crítica. A conferência servirá para debater a partilha na mobilidade, a electrificação automóvel, os novos desafios da digitalização e como preparar os edifícios para esses novos desafios.

Consulte o programa completo e participe no link: <https://iberinmo.com/event/vii-semana-da-reabilitacao-urbana-do-porto>

ANFAJE apoia a 7ª Conferência de Passivhaus Portugal



A ANFAJE é parceira institucional da 7ª edição da Conferência Passivhaus Portugal, que irá decorrer nos dias 27 e 28 de Novembro, em Aveiro, sob o mote «Vamos construir o futuro que queremos!».

Trata-se do maior evento sobre Passive House e nZEB (nearly Zero Energy Building), em Portugal e, em ambos os dias do evento, serão discutidos temas e assuntos de extraordinária relevância, no que diz respeito ao desempenho dos edifícios (eficiência energética, saúde, conforto, sustentabilidade), surgindo as janelas eficientes como um elemento

fundamental na optimização desse desempenho. A conferência irá abordar 4 temáticas essenciais: Em defesa da Passive House; o futuro que queremos; como comunicar a Passive House; e implementar a Passive House.

Os trabalhos do evento terão início com 16 Workshops práticos (4 a decorrer em simultâneo), na quarta-feira, dia 27 de Novembro, que irão abordar os temas da envolvente do edifício, a estanquidade ao ar, os sistemas e equipamentos, a ventilação com recuperação de calor, entre outros. No dia 28 de Novembro, os trabalhos continuarão ao longo de mais 4 sessões temáticas com apresentações de oradores nacionais e internacionais.

Paralelamente irá decorrer, em ambos os dias, a exposição de produtos e soluções adequadas à Passive House e aos nZEB (nearly Zero Energy Building). A exposição irá estar organizada em quatro zonas temáticas, Passive House, Renováveis, Bateria e Mobilidade Eléctrica, e contará com a presença de 50 empresas, entre elas algumas empresas associadas da ANFAJE.

Para consultar o programa, clique no link: <http://www.passivhaus.pt/conferencia>

Para inscrição nos workshops, clique no link: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScK_bJdA_wcw7VD0UV1ZVavkFG3559-b54XfOxT7ScQK7m1nQ/viewform

Para inscrição na conferência, clique no link: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScN0G-n9SwvYXZecXJH3QYTM2pvaf5SUSN_ZtvInr6TRqRYHQ/viewform

A entrada é livre, em ambos os dias, mas a inscrição é obrigatória.





ALUPLAST

“Multifalz” – o futuro da produção em série

Com a inovação Multifalz (Multigalce), a Aluplast combina dois factores num produto único.

O Multifalz é o primeiro perfil do mundo que pode ser envidraçado através do método convencional (chapas de vidro e tecnologia adesiva). Os processos de produção com as chapas Multifalz, lançados no mercado o ano passado, alcançam uma diversidade de produtos eficientes, que podem ser expandidos e comercializados em três variantes: com calços, com adesivo ou como uma janela energeto® e tudo isso é possível com apenas um perfil. Multifalz permite escolher entre as duas técnicas de fabricação ou combinar as duas.



A introdução de adesivos ou calços são possíveis com o mesmo perfil, o qual pode satisfazer as mais variadas necessidades dos projectos e, ao mesmo tempo, otimizar os custos de armazenamento. Relativamente à solução com adesivos, a Aluplast definitivamente tem uma posição excepcional entre os fornecedores de sistemas.

Esta solução foi utilizada, primeiramente, na indústria automóvel. Reconhecendo

a vantagem desta tecnologia, a Aluplast desenvolveu-a para ir ao encontro dos requisitos especiais da produção de janelas.

O vidro da janela é completamente colado ao perfil. O adesivo resulta numa conexão extra-estática entre o vidro e a folha. Deste modo, impede-se que o vidro seja removido do perfil da folha e, portanto, representa um importante pré-requisito para obter a classe de protecção contra intrusão RC2.



GUARDIAN

Cinco erros frequentes ao pedir árgon em vidros duplos



Cinco erros frequentes ao pedir árgon em vidros duplos

Por vezes, habituamo-nos a pedir configurações de vidros duplos ou triplos porque alguém nos recomendou ou porque simplesmente não sabemos as características capazes de fazer a diferença. Assim, a GUARDIAN SELECT™ detectou os 5 erros mais frequentes relacionados com a escolha do gás árgon, como substituto ao ar, enquanto elemento isolador em vidros duplos.

Mitos sobre o árgon: o que NÃO melhora o desempenho da janela

- Solicitar vidros duplos ou triplos com árgon entre duas chapas de vidro standard (Float/Float) para melhorar o isolamento térmico (valor U), sem incluir uma camada de vidro com isolamento térmico;
- Solicitar árgon para atenuar acusticamente e garantir um ambiente menos ruidoso, sem incluir uma chapa de vidro laminado;
- Oferecer árgon como elemento bloqueador da radiação solar que entra na casa, sem incluir um vidro com revestimento para controlo de energia solar;
- Identificar o enchimento de gás na UVI (Unidade de Vidro Isolante) somente ao visualizar o dispositivo de fecho no perfil;
- Não solicitar ao fabricante da UVI a Declaração de Desempenho com a garantia de conformidade com o estabelecido pela Marcação CE.

Se pretendemos aumentar o isolamento térmico da janela, o árgon é um bom elemento, desde que combinado com uma chapa de vidro com revestimento de isolamento térmico, como o vidro Guardian Sun, Guardian ClimaGuard ou Guardian SNX60.

Assim, por exemplo, para os requisitos específicos de bloqueio à radiação solar e/ou térmica, o vidro mais recomendado seria o Guardian Sun ou o Guardian SNX60; determinar-se-ia se melhor um ou outro, dependendo da exposição solar, sendo o Guardian SNX60 a melhor opção para janelas com mais área ou com maior incidência solar.

No que concerne ao árgon e ao isolamento acústico, não está provado (contra o pensamento generalizado) que o árgon seja uma barreira sonora. Algo que, por outro lado, é evidenciado pelo vidro laminado Guardian LamiGlass Acoustic, criado e desenvolvido com esse objectivo específico.

Em resumo, o árgon não é, ao contrário do que, por vezes, é veiculado, o elemento determinante quando se trata de alcançar o mais alto desempenho do vidro; e devemos usá-lo exclusivamente como um reforço para alcançar um melhor valor de U.

Consulte neste endereço a lista de fabricantes certificados em árgon:
www.guardianselect.es/fabricantes-argon/



ISO-CHEMIE

Equipar para o futuro com produtos ISO-CHEMIE

A Directiva Europeia de Desempenho Energético dos Edifícios (EPBD), vinculativa para todos os Estados-membros da UE, estipula que, a partir de 2021, todos os novos prédios deverão obedecer ao "padrão de edifícios com consumo energético quase nulo". Este requisito já se aplica a partir do dia 1 de Janeiro de 2019 a edifícios públicos. Além disso, a sua aplicação está também prevista para edifícios antigos e que estejam sujeitos a grandes reformas.

Soluções em conformidade com as directivas de construção da UE

Como fabricante de soluções de isolamento sustentáveis e energeticamente eficientes, estamos comprometidos em melhorar continuamente o seu impacto ambiental. Por esse motivo, muitos dos nossos

produtos estão actualmente equipados para os requisitos do futuro e atendem não apenas às especificações da nova directiva da UE, mas também às do Regulamento Alemão de Economia de Energia (EnEV).

Com a sua estanquidade total (um valor de 0,00 m³ / [hm- (daPa) n]), as nossas fitas de isolamento multifuncionais, ISO-BLOCO HYBRATEC e ISO-BLOCO ONE, eliminam perdas de calor não controladas por convecção e correntes de ar através da junta da janela. Em combinação com materiais de isolamento térmico e uma instalação otimizada na área externa de isolamento térmico do edifício, os nossos sistemas de montagem na parede garantem uma curva isotérmica ideal. Isso minimiza a formação de pontes

térmicas e gera uma maior acumulação de calor nas superfícies da parede interna. Com a instalação voltada para a parede do edifício, a energia recuperada da radiação solar contribui ainda para a melhoria do balanço energético.

EQUIPADO PARA 2021 COM ISO-CHEMIE

Mais informações em:
www.iso-chemie.eu



KÖMMERLING

Apresenta novas soluções eficientes para grandes vãos



PremiDoor76 e PremiSlide76, resultantes do sistema KÖMMERLING76, que marcou uma nova geração de perfis de 76mm, são perfis de PVC que melhoram a comodidade de uso, devido aos seus melhorados sistemas de abertura, que nada têm a ver com as deslizantes tradicionais.

PremiDoor76, elevadora de correr para portas

O Sistema de 76mm apresenta prestações técnicas muito superiores às de qualquer outra série de correr, graças ao seu mecanismo de abertura, no qual a folha se eleva sobre si mesma. Permite assim, a instalação de vidros de grande peso, mas

com um manuseio leve e fácil. Ao ser uma elevadora de correr, oferece um fecho um melhor desempenho ao vento e à chuva. Esteticamente, a solução PremiDoor76 conta também com a opção PremiDoor Lux, na qual a folha fixa pode ser fabricada com um perfil de menor dimensão, tornando maior a área envidraçada. Quanto às prestações térmicas, PremiDoor76 consegue um Uf de 1,4 W/m²K, resistência ao vento até CLASSE 5 e a máxima classificação na permeabilidade ao ar, com CLASSE 4.

PremiSlide76, nova série de correr de funcionamento simples

Anunciada pela marca como a revolução dos sistemas de correr, PremiSlide76 destaca-se pela sua facilidade de abertura, fruto da combinação do funcionamento da solução de correr da oscilo-paralela. Esta solução resulta num funcionamento de correr de elevada qualidade e com excelente desempenho relativamente

à estanquidade à água e ao ar. Os perfis PremiSlide76 contam ainda, com reforços de elevada inércia que aportam uma grande rigidez, capazes de garantir as melhores prestações frente à acção do vento. Este sistema pode ter vidros até 50 mm de espessura e oferece uma maior estabilidade e firmeza, graças a um trilho de alumínio de grandes dimensões, projectado para suportar o peso das folhas móveis. Toda esta engenharia não só favorece o deslizamento das folhas móveis, como incide directamente no seu valor estético, já que, enquanto a folha fica à face com o batente interior, ferragens e rodízios ficam ocultos. Para além disso, PremiSlide76 permite ser embutido no pavimento, deixando apenas um pequeno ressalto. Os valores Uf de isolamento térmico que oferece são desde 1,4 W/m²K, resistência ao vento com classificação até CLASSE 5 e a máxima classificação na permeabilidade ao ar com CLASSE 4.



REYNAERS

Balustrade Rail: a novíssima balastrada para transparência absoluta



As balastradas totalmente transparentes são uma tendência arquitectónica, em todo o mundo. Sempre a acompanhar as tendências e depois de em 2016 lançar o RB Glass, uma balastrada em vidro para adicionar a grandes áreas transparentes em edifícios altos, a Reynaers Aluminium lança a mais recente solução para uma vista totalmente desimpedida: RB Rail.

Foi a procura do mercado português que inspirou o desenvolvimento desta solução que, hoje, enriquece o portfolio de produtos da marca e é, claramente, uma das suas grandes apostas em território

nacional. Como principais atributos destacam-se o facto de poder ser totalmente embutida, um processo muito simples de fabricação e a garantia dos testes de acordo com a norma NP 4491:2009 que regula as características dimensionais e métodos de ensaio das guardas para edifícios.

Vista imaculada com segurança reforçada

Num país em que a construção mediterrânica privilegia vistas desimpedidas para as paisagens únicas, tanto do litoral atlântico oeste e sul, como para os vales montanhosos ou planícies, este sistema de balastradas de vidro surge para reforçar a

segurança contra quedas acidentais, sem comprometer a vista de varandas e terraços.

Princípio Modularizado

Reynaers Balustrade Rail pode ser utilizada de forma independente dos outros sistemas Reynaers ou em sua conjugação, sendo possível embutir o perfil deixando apenas visível uma transparente protecção em vidro. Perfis minimalistas de alumínio podem ser utilizados para proteger o bordo do vidro.

Principais atributos

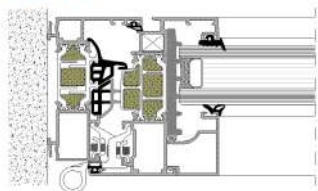
- Espessura mínima do vidro 17.5 mm
- Espessura máxima do vidro 21.5 mm
- Largura ilimitada
- Larg. máxima de painel de vidro 2500 mm
- Altura de vidro livre 1100 mm
- Altura total 1220 mm
- Testada de acordo com a NP 4491:2009 (Organismo notificado 2211 – testes OEF 141/19; OEF 142/19; 143/19; 144/19)



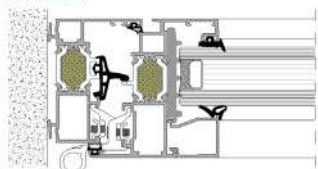
SIALNOR

RTA-74/64 e SLIM INNOVATION são as novidades da SIALNOR

RTA-74



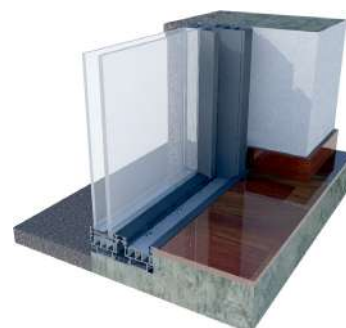
RTA-64



RTA-74/64 são sistemas de batente com ruptura térmica, utilizando semi-perfis de alumínio extrudido, "cravados" com barras de poliamida de 34/24mm, reforçadas com fibra de vidro, conferindo-lhes elevadas propriedades de isolamento e resistência mecânica.

Estes sistemas permitem aros fixos com 74/64mm e folhas móveis com 81,7/71,7mm, permitindo a aplicação de bites rectos e curvos, com enchimento máximo de 56/46mm, bem como a possibilidade de abertura para o interior ou exterior. Os vedantes utilizados no sistema RTA-74 são em EPDM e esponjoso, conforme norma NP ISO 815-1:2011, conferindo-lhe assim óptimas prestações herméticas, térmicas e acústicas.

A outra novidade da SIALNOR é o SLIM INNOVATION, um sistema de folhas deslizantes, projectado com linhas minimalistas e elegantes, para desta forma se adaptar aos vários estilos arquitectónicos, do mais tradicional ao mais moderno, permitindo grandes áreas envidraçadas com uma reduzida expressão de alumínio. Slim Innovation – traga para o interior o melhor do exterior.





SODAL

Lança Soudaframe SWI, a solução ideal para a instalação de janelas de acordo com o princípio “Passive House”



O conceito “Passive House”, fortemente enraizado noutros países com um grande historial de preocupações de eficiência energética e boas práticas ambientais, começa a dar os primeiros passos em Portugal.

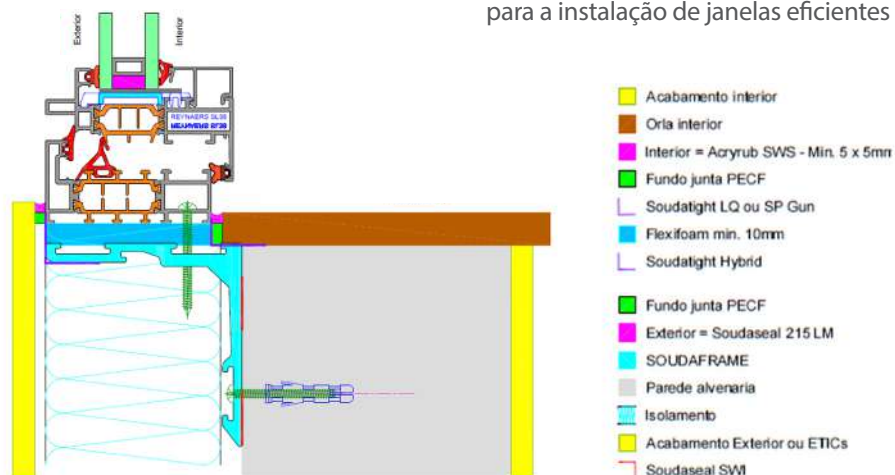
Neste tipo de construção, a atenção ao detalhe é de extrema importância. No caso particular da instalação de janelas, além do tradicional selante, são necessários produtos adicionais que garantam a máxima estanquidade ao ar e à água, condição essencial para obter a certificação “Passive House”.

Nesse sentido, a Soudal lança o Soudaframe, o primeiro pré-aro de fibra de vidro do mercado, especialmente desenvolvido para a instalação de janelas eficientes

que ficam em linha com a camada de isolamento térmico (a situação ideal no sentido de maximizar a eficiência térmica).

Soudaframe pode ser instalado na face exterior num sistema ETICS ou na face interior para renovações onde se aplica o isolamento pelo lado interior. Com uma condutividade térmica de 0,125 W/(m.K), oferece a melhor solução para evitar as pontes térmicas problemáticas que existem nos pré-aros tradicionais. Além disso, a dimensão, largura e peso das janelas não são um problema, pois as barras de 2,20m existem em várias larguras, podem-se cortar à medida e o pré-aro suportar até 787 kg por metro linear. Para obter a certificação Passive House, a Soudal coloca ainda à disposição produtos da gama Soudatight (estanquidade na ligação de janelas e paredes e todas as juntas interiores), Soudatherm (reforço do isolamento entre o vidro e o caixilho da janela) e Soudaseal (selagem), além da espuma de isolamento flexível, Flexifoam.

Todas estas soluções serão apresentadas em detalhe na 7ª Conferência Passivhaus Portugal 2019, a realizar em Aveiro, nos dias 27 e 28 Novembro, no Centro Cultural e de Congressos.



APRESENTAÇÃO NOVOS ASSOCIADOS

EASTMAN

Fundada em 1920, a Eastman é uma empresa multinacional, com sede nos EUA, que fabrica uma ampla gama de aditivos, químicos e fibras para as áreas da construção, transportes, consumíveis, agricultura e saúde. Actualmente, a Eastman emprega aproximadamente 14.500 pessoas em todo o mundo e tem clientes em mais de 100 países.

Com o objectivo de melhorar a qualidade de vida dos seus clientes, a Eastman foca a sua atividade, na oferta de produtos e soluções inovadoras, mantendo sempre um compromisso com a segurança e a sustentabilidade. O modelo de crescimento da empresa orientado para a inovação, é assegurado por plataformas tecnológicas mundiais, por um forte compromisso com os clientes e por um desenvolvimento de aplicativos diferenciado.

Para o sector das janelas, portas e fachadas, a Eastman fornece, sobretudo, adesivos, selantes e películas para vidros.

www.eastman.com

FABRICANTES DE JANELAS EFICIENTES	FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE PVC
A CATEDRAL	ALUPLAST
BENEPVC	DECEUNINCK
CAIXIAVE	GEALAN
CAIXILOUR	KÖMMERLING
CAIXIPLÁS	REHAU
CAAP	SAGIPER
CARPILUX	SALAMANDER
CARPINCASAIS	VEKA
CARPINTARIA CASANOVA	FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE PAINÉIS DE PORTA
CARVALHO & MOTA	PANEDGE
CIDADE PVC	PORTALUXE
DÁRIO HONÓRIO	FORNECEDORES DE AUTOMATISMOS E MOTORIZAÇÃO DE ESTORES
DOUROSYSTEM	SOMFY PORTUGAL
EUROCAIXILHO	NICE PORTUGAL
FALRUI	FORNECEDORES DE SELANTES E MASTIQUES
FMLP	ISO-CHEMIE
HABIALUMINIOS	PERVEDANT
IDEIAS PRECIOSAS ALUMÍNIOS	SIKA PORTUGAL
J&J TEIXEIRA	SOUDAL
MONTEIROS	WÜRTH
MY WINDOW	FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE ISOLAMENTO PARA PERFIS
NOVO PROJECTO	ENSINGER
SERRALHARIA SANTOS PEREIRA	TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA
SILVESTRE & SOUSA	FORNECEDORES DE SISTEMAS DE FERRAGENS E ACESSÓRIOS
SYTALMAD	ALUTAIPAS
TAGUS PVC	CRUZFER
VITOR PINHEIRO	LUMARCA
FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE ALUMÍNIO	ROTOFER
ALUNIK WSA	FERRAGENS DO MARQUÊS
HYDRO BUILDING SYSTEM PORTUGAL	FORNECEDORES DE SOLUÇÕES DE VIDRO
LINGOTE ALUMÍNIOS	COVIPOR
LOUSALU	CRISTALMAX
NAVARRA	GUARDIAN GLASS
NORTALU	SAINT-GOBAIN GLASS
REYNAERS	VIDRARIA FOCO
SCHÜCO PORTUGAL	VIDROLUZ
SIALNOR	FORNECEDORES DE PELÍCULAS PARA VIDRO
SCA	EASTMAN
STRUGAL	IMPERSOL
TAFE	FORNECEDORES DE SISTEMAS DE CURVATURA
FORNECEDORES DE SISTEMAS DE PERFIS DE AÇO E FERRO	CURVAR
JANSEN	FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS
	PREMAQ

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

