



DR

## Etiquetagem a ganhar peso

“Mais do que nunca, a eficiência energética assume-se como um factor diferenciador, profundamente valorizado pelo consumidor final”. Quem o garante é o presidente da CPCI, antecipando, de algum modo, a auscultação ao mercado por parte do CONSTRUIR. Os empresários sublinham a importância crescente da Etiquetagem energética e a maior exigência (informada) por parte do consumidor final. Mas há muitos mais desafios para os quais as empresas estão atentas

**Ricardo Batista**  
rbatista@construir.pt

“Nos dias de hoje, a discussão está centrada na sustentabilidade e na eficiência energética. Está em causa o conforto das populações e uma gestão inteligente dos recursos naturais.

Estes são aspectos que terão de estar sempre presentes, quando abordamos de uma forma integrada a construção e a Reabilitação Urbana.” Quem o garante é Reis Campos, presidente da Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário que, por ocasião do IV Encontro Nacional do Sector

das Janelas e Fachadas, promovido pela ANFAJE, sublinha que “o imobiliário está a viver uma conjuntura favorável, alicerçada no investimento estrangeiro, nas baixas taxas de juro e na pouca atratividade dos produtos financeiros oferecidos pela Banca”. “Mais do que nunca, a eficiência energética assume-se como um factor diferenciador, profundamente valorizado pelo consumidor final”, assegura o também presidente da Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas.

### Momento optimista

Mas, em rigor, de que modo é que

estes conceitos estão a ser geridos pelas empresas que actuam neste segmento específico de mercado? No entender de Cátia Nunes, “o mercado está a viver um momento optimista e expansivo, que os indicadores nos levam a crer que se prolongará pelo menos até 2020”. De acordo com a responsável de Marketing e Comunicação da Reynaers Aluminium Portugal, além da maior disponibilidade financeira, deve-se em grande parte “aos incentivos em vigor, que visam a requalificação energética dos edifícios, por via da renovação de materiais hipoteticamente responsáveis pelo bom desempenho tér-

mico dos edifícios, como os sistemas em alumínio”. Para Cátia Nunes, é fundamental este clima positivo para “sensibilizar e democratizar a etiquetagem”. Segundo a responsável de Marketing da Reynaers, “é necessário esclarecer o instalador, do mais pequeno ao de maior dimensão, sobre a importância de aconselhar o cliente a escolher um sistema com corte da ponte térmica, entre outros factores que contribuem para um desempenho energético que satisfaça (ou supere) os padrões de conforto e energéticos da actualidade”. Depois, diz, Cátia Nunes, “é necessário sensibilizá-lo para a correcta

instalação dos sistemas. E por último, é necessário que a etiquetagem seja um processo fácil e sem custos, e demonstrar-lhe as suas vantagens para o negócio. Por exemplo, que ele pode vender mais, se com a etiqueta provar que vende melhor”. A pensar nestas questões, Cátia Nunes sublinha que a Reynars é pioneira “na adesão ao sistema de etiquetagem Classe+ em Portugal, entre outras certificações de sustentabilidade, ambientais e de conformidade dos nossos sistemas”. “A nível digital, dispomos de várias plataformas que informam os nossos diferentes públicos acerca da performance dos nossos sistemas, contribuindo desta forma para a informação do mercado e de escolhas informadas, energeticamente conscientes”, acrescenta.

## Recuperação de mercado

Já segundo José Santos, “a recuperação do mercado é evidente. Portugal para além de impulsionar a reabilitação urbana está a voltar à realização de novos projectos e isso reflecte-se em todos os intervenientes envolvidos no mercado da construção”. O responsável comercial da Cortizo Portugal considera que “o mercado da construção sustentável ou com consumo quase nulo exige soluções de caixilharia com coeficientes de transmissão térmica muito baixos. Para o efeito, cada vez mais há uma aposta em janelas com perfis de maior profundidade, incorporando espumas isolantes no interior dos perfis”. José Santos assegura, igualmente, “que se está a trabalhar em novos materiais para a rotura térmica que permitam reduzir a transmissão térmica recorrendo a uma menor largura de rotura”. No entender do responsável comercial da Cortizo em Portugal, “no caso dos sistemas de PVC, a inclusão de um maior número de câmaras nos perfis, ou das referidas espumas, permitem melhorar ainda mais as suas excelentes prestações. É o que temos aplicado, por exemplo, na série A84 Passivhaus, que lançamos há uns meses. Um sistema batente de PVC com 84 mm de profundidade e com perfis de 6 câmaras interiores, com espumas isolantes inseridas tanto no aro como na folha, que permitem alcançar um valor de transmissão térmica desde apenas 0,66 W/m<sup>2</sup>K”. Questionado sobre as novidades que a companhia está a promover no mercado nacional, José Santos revela ao CONSTRUIR que “o mercado exige sistemas de elevadas prestações térmicas e acústicas, no âmbito da construção sustentável, e exige ainda que estas



Cortizo



Cortizo

## “É fundamental este clima positivo para “sensibilizar e democratizar a etiquetagem”

soluções de alumínio e PVC se apresentem em consonância com a arquitectura actual, com tendência para linhas minimalistas”. Nesse sentido, diz, “na CORTIZO lançamos este ano a janela de PVC A84

Passivhaus HI, certificada para climas frios e temperados pelo prestigiado instituto Passivhaus como a que dispõe de melhores prestações térmicas do mercado”. José Santos revela ainda que “breve-

mente, teremos também a A84 Passivhaus 1.0 para climas quentes e temperados. Por outro lado, em alumínio, em consonância com estas linhas minimalistas, acabamos de lançar o sistema batente COR 80 FOLHA OCULTA”. “Trata-se”, segundo aquele responsável, “de uma janela com uma transmissão térmica desde 0,8 W/m<sup>2</sup>K, na qual a folha se encontra oculta pelo aro fixo e na qual se pode incorporar o puxador ARCH INVISIBLE, instalado no tubular do perfil, imperceptível na vista frontal. Uma solução inexistente até ao momento no mercado. Para além disto, o nosso departamento de I+D+i continua a desenvolver novas soluções de janelas, portas, fachadas, etc, adaptadas às realidades construtivas de todos os mercados em que nos encontramos envolvidos”.

## Novo paradigma

Elena Adán, responsável de Marketing da Kömmerling, revela ao CONSTRUIR que a estratégia passa, em grande medida, pela Construção. “O nosso objectivo é ambicioso, uma vez que nos propomos a ser parte activa da alteração de paradigma na Construção, iniciado em 2016 e que prolongamos em 2017”. “O tempo tem demonstrado a necessidade de uma mudança e este é o momento para que os profissionais da construção se envolvam num novo modelo onde a sustentabilidade se converta numa aspiração real em todas as fases de um projecto de obra”. Adán explica que a Kömmerling

Salamander



lançou um desafio aos arquitectos: a possibilidade de desenharem um Edifício de Consumo Nulo de Energia com um custo economicamente viável. “O novo Edifício Zero da Kömmerling será o resultado destes esforços e hoje, mais de 100 gabinetes de arquitectura responderam ao nosso desafio”, adianta Elena Adán, acrescentando que em breve haverá novidades. Sobre as novidades mais concretas, a responsável de Marketing da Kömmerling explica que “o nosso objectivo não é inovar no papel mas sim que esta inovação passe, de uma maneira real, para o mercado e, inclusivamente, para os espaços, com soluções sustentáveis em todas as fases do processo, desde a fase de fabrico padronizada e optimizada, até à distribuição e colocação em obra.

Tendo esta premissa como base, Elena Adán explica que a Kömmerling tem apostado, nos últimos dois anos, no novo sistema Kömmerling76, no novo sistema Kömmerling76, com junta central que veio marcar, segundo a responsável de Marketing da companhia, “um antes e um depois nas soluções em PVC”. Este sistema, diz, “é revolucionário graças aos novos sistemas que se adaptam à carteira de produtos, nomeadamente ao AluClip Zero, 76MD Zero e PremiDoor76. Desde logo, a multinacional promove as vantagens do sistema Kömmerling76, uma solução que na sua versão padrão consegue valores de transmissão térmica das janelas desde 0,79 W/m<sup>2</sup>K, com uma transmissão térmica dos perfis do caixilho 1,00 W/m<sup>2</sup>K, tudo num sistema visualmente ligeiro. Em comunicado, a empresa revela



SOULDAL

## “O mercado exige sistemas de elevadas prestações térmicas e acústicas, no âmbito da construção sustentável”

que conta com dois sistemas ideais para dar resposta a projectos Passivhaus e a edifícios com necessidades quase nulas de energia, tanto ao nível da reabilitação como construção nova. A juntar a isso, a em-

presa promoveu o sistema 76MD Zero, solução que conta com um desenho estilizado em que a folha permanece oculta à vista, conseguindo, de acordo com a Kömmerling, “uma elegante estética de

folha oculta, optimizada em custos e mantendo todas as prestações técnicas do sistema Kömmerling76. A juntar a isso, o sistema AluClip Zero, sistema de carpintaria mista para janelas e portas com o qual se procura conciliar a estética do alumínio com as prestações do PVC. Este sistema de 76mm e junta central tripla combina as prestações técnicas do sistema Kömmerling76 com o acabamento metálico.

### Instalação é crucial

“A etiquetagem energética veio para ficar. Trata-se de um sistema com o qual o cliente final já está familiarizado quando adquire outro tipo de produtos (lâmpadas, electrodomésticos, ...) e serve para facilmente comparar várias opções disponíveis no mercado e decidir de forma consciente e informada qual a solução que lhe oferece a melhor relação eficiência/preço”. A garantia é deixada ao CONSTRUIR por Rui Salgueiro Alves, Industry Business Unit Manager da Soudal, para quem “as empresas estão progressivamente a adaptar-se, havendo inclusivamente algumas já a posicionar-se bem acima daquilo que o mercado actualmente exige em termos de etiquetagem energética - por exemplo as empresas aderentes ao programa ‘Class+’”. Para Salgueiro Alves “este posicionamento acaba por exercer um efeito positivo de contágio junto das outras empresas que demorariam mais tempo a reagir e a adaptar-se, puxando a qualidade e a eficiência energética das janelas para padrões mais elevados”. O Industry Business Unit Manager da Soudal explica, no entanto, que “a correcta instalação é crucial para garantir a qualidade do trabalho final. Constatamos que o mercado das janelas evoluiu tremendamente nos últimos anos, mas ainda se instalam janelas como há 20 anos atrás”. Rui Salgueiro Alves diz ao CONSTRUIR que “é necessária uma mudança de mentalidades quer junto dos instaladores, quer do cliente final, ou mesmo dos prescritores”, acrescentado que “é necessária uma maior exigência e informação sobre os novos produtos, novos sistemas e técnicas de instalação mais fáceis e mais eficientes”. “As novas técnicas de instalação incorporam produtos e sistemas que acompanham e aumentam o valor acrescentado que uma janela eficiente traz consigo”, diz aquele responsável, para quem “o cliente que está disposto a pagar por uma janela eficiente deve exigir que a sua instalação seja também feita de forma efi-

ciente". 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 dos 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; 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 propriamente dita e a sua área envolvente como um todo, apresentando a melhor solução para cada tipo de janela e instalação. Segundo adianta Rui Salgueiro Alves, dada a especificidade do mercado português, a Soudal desenvolveu e adaptou 3 tipos de sistemas de instalação: "Basic", "Plus+" e "Premium" e está a divulgar massivamente junto dos clientes finais e dos decisores/prescritores a melhor forma de se informarem com os seus fornecedores de janelas sobre os benefícios de instalar correctamente janelas eficientes. "Ao promover as suas soluções junto dos clientes finais, a Soudal garante que estes poderão assim escolher de modo informado e consciente o sistema que mais lhe convém e simultaneamente aferir sobre quem são os instaladores melhor preparados para o instalar", conclui. Segundo adianta ao CONSTRUIR o gerente da Rotofer, "o sector está a sofrer uma forte revolução tecnológica com uma forte aposta dos empresários, apoiados por políticas públicas e programas de apoio como é o caso do IFFRU 2020 e o Casa Eficiente 2020 que têm um impacto positivo nas empresas do sector, conduzindo a um maior rigor, profissionalismo e competência que só beneficiam o resultado final do produto acabado e consequente oferta das soluções ao cliente". De acordo com Eduardo Cacho, "as empresas estão cada vez mais informadas e preocupadas com a etiquetagem energética, esta informação / preocupação levou a que as empresas do sector alterassem a mentalidade e o modus operandi na fabricação dos caixilhos, resultando numa melhoria bastante significativa do produto acabado". Para aquele



Foto: Patto Inowia

## "O tempo tem demonstrado a necessidade de uma mudança e este é o momento para os profissionais da construção que se envolvam num novo modelo onde a sustentabilidade se converta numa aspiração real"

responsável, "a etiqueta energética sendo uma ferramenta de apoio muito importante na tomada de decisão do consumidor, ajuda na escolha dos produtos energeticamente mais eficientes, permite a caracterização do desempenho energético e da comparação entre produtos".

Eduardo Cacho explica que a Rotofer "aposta muito na divulgação de sistemas vanguardistas que visam uma melhoria significativa do produto acabado que é a caixilharia". Entre os produtos diferenciadores, Cacho destaca dois Sistemas: Roto Patio INOWA e Roto Tilt First. No que respeita ao Roto Tilt First, trata-se de um sistema de ferragem com puxadores de Segurança em Janelas de PVC que inclui, no entender do gerente da Rotofer, "bom isolamento acústico, sistema de ferragem ROTO, permitindo uma abertura em segurança, chamada de abertura lógica, no fundo uma solução ideal para quem tem crianças em casa, e também para edifícios públicos (hospitais e escolas), onde é exigida segurança acrescida". "Com este sistema, poderá desfrutar da sua casa ou estabelecimento sem ter que se preocupar se alguém irá abrir as janelas, evitando assim graves acidentes", acrescenta.

### Valor acrescentado

Giorgio Grillo, director geral da Deceuninck España, explica ao

CONSTRUIR que "a etiquetagem energética é um certificado de garantia e de qualidade que vem acrescentar valor aos nossos produtos e serviços, promovendo e defendendo a produção nacional de janelas onde a eficiência energética é um fator relevante e distintivo". No entender daquele responsável, "a regulamentação relativa à eficiência energética traduz-se numa informação ao consumidor que permita comparar o desempenho de produtos, informar sobre a qualidade, o conforto térmico, o nível de atenuação acústica, o nível de permeabilidade ao ar e as características do vidro, reduzir a factura energética sem prejuízo do seu conforto e incluir a informação técnica de cada janela no certificado energético da casa ou do edifício". A Deceuninck aposta em novos sistemas de perfis para janelas e portas de alta eficiência térmica. A ThermoFibra, união do PVC com fibra de vidro contínua, permite atingir valores de transmissão térmica (Uf) abaixo de 1,0 w/m<sup>2</sup>.K. de modo que, de série, as janelas fabricadas com estes perfis cumprem os requisitos dos Edifícios de Consumo Quase Nulo (ECCN) e Passivhaus (PH). Além disso, a ThermoFibra permite aligeirar o peso dos perfis em 40%, de forma a que a utilização de vidros triplos não afecte o bom funcionamento das dobradiças das

janelas. A ThermoFibra permite revolucionar as secções dos perfis, tornando-as mais estreitas. Por exemplo, o sistema deslizante Islid#neo apresenta uma secção central de apenas 35mm, 60% menor que os sistemas convencionais em soluções de PVC.

Entre os novos sistemas de janelas e portas, a Zendow#neo Premium e Legend estão certificados como componentes PassivHaus e 100% recicláveis. A isto, acresce a oferta de uma ampla gama de cores lacadas, metalizadas, texturadas, em acabamentos de madeira e lisos, para além da gama RAL.

### Apoio aos fabricantes

Ao CONSTRUIR, Manuel Morales enaltece o "bom trabalho que a ADENE e a ANFAJE estão a fazer na difusão da nova etiqueta energética Classe +, que está a ter efeito no consumidor final, mas ainda há muito trabalho por ser feito nos próprios fabricantes de janelas". Sobre os desafios que se colocam às empresas que actuam neste mercado, o gerente da Salamander em Espanha e Portugal, explica que "tão importante quanto a fabricação de uma janela, é a sua instalação no local. Para que a janela possa oferecer ao cliente final todas as suas prestações, é necessário um conhecimento específico na sua colocação. Sabemos que uma instalação óptima é um aspecto a melhorar para o qual estamos a realizar cursos de formação aos nossos clientes". A companhia, que está apostada no crescimento no mercado português, promove fortemente o sistema bluEvolution 82 MD, certificado pelo Instituto Passivhaus como o único sistema de janelas que atinge valores de isolamento térmico estabelecidos por este Instituto para zonas de climas temperados, sem a necessidade de reforços especiais. ■

# Sector das janelas, portas e fachadas acompanha o aumento da actividade de reabilitação urbana

Após um período de recuo e estagnação na actividade da construção e da reabilitação, o ano de 2018 apresenta um cenário de franca recuperação. De facto, a retoma da actividade do sector do imobiliário, do turismo e a crescente actividade na área da Reabilitação Urbana tem vindo a dar um contributo fundamental para a recuperação da actividade das empresas do nosso sector.

Além disso, 2018 foi o ano de lançamento de novos instrumentos financeiros de apoio à reabilitação e melhoria da eficiência energética dos edifícios, nomeadamente, os programas IFRU 2020 e «CASA EFICIENTE 2020». Com a execução destes importantes programas, esperamos um impacto acrescido no aumento da reabilitação energética dos edifícios portugueses. Neste quadro, a ANFAJE crê que existem boas perspectivas de crescimento da actividade da fileira da construção e do imobiliário para os próximos anos, acompanhando o ritmo de investimento e de requalificação das cidades e vilas portuguesas, as quais terão uma influência decisiva na recuperação da actividade das empresas do sector dos materiais de construção. No caso do nosso sector, esse crescimento implicará o fornecimento e a instalação de produtos (janelas, portas e fachadas) cada vez mais eficientes, térmica e acusticamente e que contribuem decisivamente para aumentar a eficiência energética dos edifícios portugueses. No que respeita aos principais desafios do sector, estes estão relacionados com a necessidade de aumentar as qualificações e a formação dos profissionais em diversas áreas: formação em novos produtos e em novas tecnologias, gestão, marketing e comercial. Esta aposta na formação, continua a ser dinamizada pela ANFAJE em parceria com outras entidades, com um destaque maior na formação de instaladores de janelas eficientes, através do Curso para Instaladores CLASSE+. Ao nível da formação de estudos avançados, a ANFAJE continua a apoiar, activamente, a realização do Curso de Pós-Graduação «Engenharia das Fachadas», em parceria com o LNEC e a FCT-UNL, num curso integrado na rede do European Façade Network e que permite dotar os estudantes de conhecimentos bastante aprofundados sobre a complexidade de projecto e construção de uma fachada envidraçada eficiente e sustentável.

Para este ano, a ANFAJE tem ainda como objectivos principais continuar a promover e a divulgar as vantagens das janelas, portas e fachadas eficientes e o seu enorme contributo no aumento do conforto térmico e acústico e, consequentemente, no aumento da eficiência energética dos edifícios. Para isso, estamos durante este ano bastante empenhados na divulgação da nova marca da etiqueta energética de janelas: CLASSE+. A etiqueta energética de janelas representa um instrumento de informação, dirigido ao cliente final, indispensável e obrigatório em todas as candidaturas de substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes, ao abrigo do Programa «CASA EFICIENTE 2020».

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 instaladas que têm caixilhos ineficientes e vidro simples: este é o potencial de mercado para as empresas do nosso sector, o qual representa um volume de negócios de cerca de 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. Este aumento da substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes terá um forte impacto na melhoria do conforto e da eficiência energética dos edifícios.

Em suma: a ANFAJE tem vindo, ao longo dos últimos anos, a defender que a reabilitação urbana deve ser encarada como uma das políticas estratégicas de crescimento para Portugal. Uma política que deve constituir-se como a pedra angular do desenvolvimento sustentável e requalificação do nosso território. Uma política que exige a execução dos programas e medidas activas de apoio à reabilitação dos edifícios, apoiados numa ampla divulgação junto da população portuguesa.



**João Ferreira Gomes**

Presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes (ANFAJE)

**No que respeita aos principais desafios do sector, estes estão relacionados com a necessidade de aumentar as qualificações e a formação dos profissionais em diversas áreas**