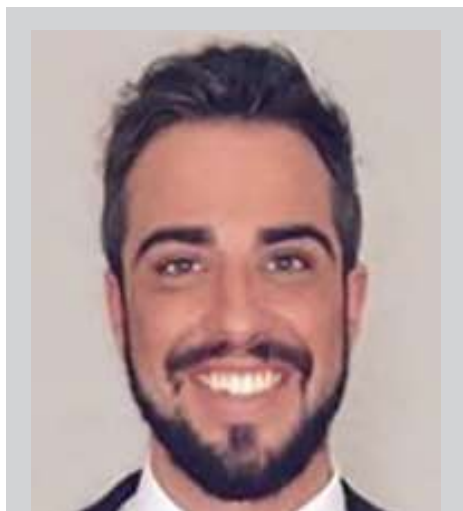


# NORTALU



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