

ALUMINIO

REVISTAALUMINIO.COM

Nº 100 • JULIO - AGOSTO 2019

100

EDICIÓN ESPECIAL



TECHNOFORM

Creating complete solutions

Technoform es la empresa líder en el sector de la extrusión de poliamida 6.6 reforzada con fibra de vidrio para la rotura del puente térmico en los cerramientos de aluminio. Los sistemas de ventanas con rotura de puente térmico Technoform cumplen con los requisitos más exigentes o con las normativas más estrictas. En Technoform creamos soluciones completas. Descubra más en www.technoform.com

Soluciones aislantes para ventanas, puertas y fachadas



FULL RANGE EQUIPMENT FOR THE ALUMINIUM INDUSTRY



Finishing machines and fully automatic systems for extrusion plants to handle flows of material, from the ageing oven to the storage area, including Stacker/De-Stacker, Basket Handling Systems, Packing Lines and Automatic Storage Systems with the newly-born company named WeStore.

STAC

NUEVA

MANILLA PARA
MULTIPUNTO

TITAN

Manilla enrasada para cierres multipunto

- Permite el cruce de hojas en sistemas de corredera
- El uñero inferior facilita el desplazamiento de la hoja
- Sin tornillería vista que permite mantener la estética minimalista
- Disponible tapas de montaje rápido para los tornillos de fijación
- Se mantienen las cotas de mecanizado de los cierres de embutir
- Diseño actual e integrado en la gama de cierres de embutir TITAN



Línea TITAN

Visítanos en:

Capac
Panamá

**WINDOWS
D-OES &
FAÇADES**
Dubai

EXPOCIHAC
México

**WORLD OF
FAÇADES**
Stockholm

BATIMAT
Paris



stac.es



**Hablamos con Davide Turla,
CEO de Turla**

PAG. 8



**EMMEBI, profesionalidad y
calidad “made in Italy”**

PAG. 14



**Manetas Touch de REYNAERS
ALUMINIUM, contemporáneas
y versátiles**

PAG. 92

SUMARIO DE PUBLICIDAD

Publicidad **4**

EXTRUSIÓN Y TRATAMIENTOS DE SUPERFICIE

Hablamos con Davide Turla, CEO de TURLA **8**
 EMMEBI, profesionalidad y calidad “made in Italy” **14**
 Procesos del aluminio: PROALSA **16**
 El nuevo Interpon Structura Flex une la súper durabilidad ... **17**
 PROQUIMIA desarrolla una plataforma IOT **20**
 Las nuevas tendencias de acabados incrementan también ... **22**

ESPECIAL Nº 100

Muchísimas gracias a todos por hacer posible estos 100 números **30**
 D. Armando Mateos, CEO de ITESAL y Presidente de AEA **32**
 D. Carlos Negreira Espasandín, Director Comercial y Marketing ... **33**
 D. David Jordán, Director Comercial de TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA **35**
 D. Javier Sebastián de Frutos, Director Gerente del GRUPO AYUSO **36**
 D. José Luis Camargo, Director Comercial de AKZONOBEL ... **38**
 D. Manuel Martínez López, Director General de ALUMARTE **40**
 D. Manuel Ponce Mocholí, Director Comercial de ALUVAL S.L. **42**
 D. Luis Rodríguez, Director Comercial de CORTIZO **44**
 D. Brais Chaves González, Director Adjunto de BAICHA, S.L.U. **45**
 D. Jesús López Conde, Gerente del GRUPO GALISUR-PROYLAC **47**
 D. José Antonio Morón Martínez, Gerente de FÁCIL INGENIERÍA ... **48**
 D. Eladio Lerga, Project Engineer de BARBERÁN **50**
 D. José Garnés Pérez, D. Financiero de COPERPAL **52**
 D^a. Daniela Trenti, Gerente de DIMASIBER **54**
 D. Juan Manuel Díaz, CEO de DISOMAQ MAQUINARIA, S.L. **56**
 D. Fran Ripoll, INSULBAR IBERIA Manager **57**
 D. Félix Navarro, Director Comercial de FAPIM para España y Portugal **58**
 D. José Manuel Olmos, Director General de MULTIPANEL ... **59**
 D. Bart Derudder, Area Sales Manager Iberica de RENSON **60**
 D. Suso García, Sales Manager de ORGADATA IBERIA **62**
 D. Carles Moliner, Director General de REYNAERS ALUMINIUM ESPAÑA **64**
 D. Diego Rodríguez, Director General de SOALUEX **66**
 Desde ALCAR, Aluminio y Carpintería, Feliz Nº100 **68**
 D. Rubén Ordóñez, Director General en STRUGAL **70**
 D. Andreas Kurtenbach, Marketing Manager de SUNFLEX **71**
 D. Ángel Ripoll Riera, Responsable de Marketing de HYDRO ... **72**
 D. Alvaro Taibo, Responsable ... BENECKE-HORNSCHUCH SURFACE GROUP **73**

CARPINTERÍA

ZANZAR presenta ZIPPY **74**
 5G y la nueva apuesta de WINPERFIL **76**
 TECHNOFORM fomenta la colaboración entre las asociaciones de la Península **78**
 ALUMINOS GALISUR, la evolución constante: nuevos sistemas de carpintería **80**
 TECHNAL celebra su Convención Ibérica Aluminier Technal ... **81**
 SUNFLEX lanza al mercado nuevos sistemas de techo **84**
 STRUGAL consolida su plan de expansión nacional e internacional **86**
 Nuevos productos, más soluciones, más STAC **88**
 Descubre la amplia gama de practicables que ofrece SOALUEX **90**
 Manetas Touch de REYNAERS ALUMINIUM, contemporáneas y versátiles **92**
 RENSON® Slidefix®, la primera protección solar textil exterior con apertura ... **94**
 Nuevas instalaciones de PERSYCOM **96**
 ORGADATA tiene dos razones para celebrar **98**
 Bilbao acoge la primera convención de la marca GUARDIAN SELECT **100**
 ADIR C, el centro de trabajo multifunción eficiente **102**
 Simplemente FAPIM **104**
 ALUVAL lanza su catálogo de cerramientos exteriores y protección solar **106**
 La evolución del producto ventana **107**
 COPERPAL: de un sencillo taller a un creador de soluciones de protección ... **110**
 DISOMAQ: crear un proyecto de negocio es cosa de todos los que forman ... **112**
 Grupo CORTIZO bate nuevos récords y alcanza una facturación de 636 mill ... **114**
 Fachadas acristaladas exlabesa con Declaración Ambiental de Producto-DAP **116**
 BARBERÁN introduce una máquina de recubrimiento bilateral con tecnología ... **117**
 CISA presenta Multitop MATIC **118**
 Serie SERRABLO **120**

45 ANIVERSARIO
ALUVAL

SUMAMOS AÑOS CUMPLIENDO SUEÑOS

Hace casi 45 años tuvimos un bonito sueño.
Hoy, ese sueño se ha convertido en realidad gracias
al esfuerzo y buen hacer de todas las personas que
han formado y forman parte de la familia Aluval y
a la confianza depositada por todos nuestros
clientes a lo largo de este tiempo.

En ALUVAL, creemos en los sueños.

¡Cuéntanos el tuyo!

+ AÑOS
SUEÑOS

902 363 785
Atención al cliente
aluval.es



ALUVAL
PERFILES DE ALUMINIO

CUANDO BUSCAS ALGO MÁS
Más Calidad, Más Servicio, Más Asesoramiento...

Sistemas de Canal europeo

PT-50 ELIPSE



PT-60



PT-70 ÓPTIMA



CORREDERA CPT-70



Sistemas de Canal 16

CANAL 16-50 RPT



CANAL 16-60 RPT



CANAL 16-HORPT



EXTRUSIONES DE TOLEDO DISPONE DE UNA AMPLIA GAMA DE SOLUCIONES

Perfiles comunes series frías · Complementos · Barandilla · Mallorquina · Practicables · Correderas

**COR
VISION
PLUS**

NUEVA SOLUCIÓN SUELO INTEGRADO

Posibilidad de embutir el perfil inferior e integrarlo con el acabado del suelo (tarima, pavimento, cerámico,...), consiguiendo una transición sin ningún tipo de obstáculo entre el interior y el exterior de la vivienda.

www.corvisionplus.com



CIERRE SECURITY EMBUTIDO

- Máxima seguridad: bloqueo con llave interior y exterior
- Integración del cierre en el perfil con la misma estética minimalista
- Posibilidad de lacado en cualquier color para dotar de uniformidad al conjunto



*Ejemplo de referencia: Batidores 4,00 x 3,00 m dos hojas.

**Ejemplo de referencia: Batidores 4,00 x 3,00 m 1 hoja + 1 faja.

COR VISION PLUS

LA GRANDEZA DEL MINIMALISMO



Nudo central: 25 mm

Capacidad de acristalamiento: **54 mm**



Grandes dimensiones: hasta **4 metros**
por hoja (ancho o alto)



Destacadas prestaciones térmicas y acústicas:
 $\geq 0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$ / -43 dB / A4 / E 7A* - 9A** / V C3* - C4**



Apertura **motorizada** (700 kg máx/hoja)
o **manual** (400 kg máx/hoja)



Accesibilidad: posibilidad de embutir los marcos
inferiores, además de los superiores y laterales



Encuentros de hojas en **esquina**
y **rincón a 90°** sin parteluces



CORTIZO

SISTEMAS DE ALUMINIO Y PVC PARA LA ARQUITECTURA

Hablamos con Davide Turla, CEO de TURLA

TURLA nace en Brescia, Italia, en 1967, y a partir de 1972 empieza a fabricar maquinaria para la extrusión de aluminio. Tras casi 50 años operando en el mundo del aluminio, y más concretamente en ofrecer soluciones para la industria de la extrusión, queremos entrevistar a Davide TURLA, CEO de TURLA, para que nos detalle el pasado, presente y futuro de la compañía.

En primer lugar ¿cómo empezó TURLA en el sector del aluminio?

El área en la que nació y reside TURLA se caracteriza por el procesamiento del acero, las armas y la industria pesada. A principios de los años 70 del siglo pasado, tras una crisis que invadió la industria del acero, varias compañías se trasladaron a la extrusión de aluminio. TURLA, siguió a sus clientes empezando a hacer mesas de enfriamiento, que en ese momento no eran muy diferentes de las mesas para el acero. Desde entonces nunca hemos vuelto al acero.

¿Qué tipo de productos o soluciones comercializa TURLA actualmente?

TURLA produce toda la línea completa para la extrusión del aluminio, desde la parte de alimentación y calentamiento de tochos, las prensas, sistemas de enfriamientos y mesas completas, hasta el desapilador de perfil tras del horno de envejecimiento. El 100% se realiza en casa: contamos con mecanizado, carpintería, montaje, automatización, etc. Toda la línea está hecha y ensamblada bajo un cuidadoso control de calidad, y testada por completo antes de ser enviada al cliente final. Nuestras soluciones siempre están sujetas a dos principios esenciales para nosotros: solidez e innovación, que brindan una ventaja competitiva a quienes usan nuestra tecnología.

¿En qué mercados o países trabaja principalmente?

Históricamente, nuestro mercado ha sido el centro y norte de Europa. Además de estos mercados, Australia y Nueva Zelanda también son mercados con una fuerte presencia de



nuestra tecnología. Países como Finlandia y Suecia, el área de Escandinavia, han sido muy importantes. Antes de la fusión entre Hydro y Sapa, suministramos las distintas fábricas de Hydro hasta tener 52 instalaciones TURLA en todo el grupo. Somos activos en los Estados Unidos. En los últimos 5 años, España se ha convertido en uno de los primeros y principales mercados para nuestra empresa, con clientes que buscan calidades y prestaciones, servicios y ahorros energéticos.

¿Qué proyectos está desarrollando actualmente, y cuales están en el mercado español?

Actualmente estamos instalando una línea completa con prensa 50MN para Extrual de Albacete y una línea completa con prensa 48MN para la empresa Inalsa de Zaragoza. Acabamos de instalar una línea completa con una prensa de 20MN en Barcelona para la empresa Installux. El año pasado instalamos una línea en Extrugasa para una prensa de 48MN.

Tenemos constantes proyectos con la empresa Aluval de Valencia, y con el grupo Hydro en Miranda y en La Roca.

En el 2017 se puso en marcha la nueva línea con Prensa 40MN en Aluminio do Navarra y otros proyectos para las líneas existentes.

¿Qué opinión tiene del sector de la extrusión de aluminio en España?

España es un mercado muy interesante para nosotros: hemos conocido extrusoras que quieren hacer mucho, muchísimo, atacar nuevos mercados, proponer nuevos productos e invertir en tecnología más avanzada. Observamos un cambio de dirección en los mercados con mayor valor añadido, donde se requiere el suministro de perfiles con las características más tecnológicas y estrictas. Esto se puede lograr claramente solo gracias a las tecnologías dedicadas y desarrolladas junto con el usuario final. Nuestros sistemas, aunque están consolidados en el diseño, a menudo se personalizan y diseñan de acuerdo con las necesidades del cliente. El mejor resultado es la combinación de nuestra experiencia técnica con la visión de mercado del cliente. Es esto lo que lleva al mejor resultado final.



Además de estos en el mercado español, acabamos de instalar una línea completa con prensa de 28MN en la empresa Grupa Kety, en Polonia, donde ya tenemos 3 líneas de extrusión instaladas en los últimos años. La tecnología Eco + logic 2.0 contará con una prensa TURLA 44MN en el Grupo Constellium, a Levice en la República Eslovaca, que se entregará en noviembre.

Sin embargo, dado que no solo suministramos líneas completas, sino que somos flexibles para encontrar soluciones y renovaciones, tenemos otros 7 proyectos de cara a la próxima mitad de año y al 2020, para la modernización de plantas en las que solo algunas máquinas se reemplazan como el horno de tocho, puller, sistemas de enfriamientos y mesas de enfriamiento, sierras de corte final y apiladores de perfiles, etc.

TURLA realiza instalaciones a nivel mundial, por ello me gustaría que me diera una visión de cómo ve el futuro de la extrusión de aluminio a nivel global.

El aluminio (bauxita) es el tercer mineral más abundante en la corteza terrestre, tiene una capacidad de reciclaje cercana al 100%, no es tóxico, crece a una tasa anual de alrededor del 6% en todo el mundo y, cada año, se inventan millones de nuevas aplicaciones previamente hechas de acero u otros materiales tradicionales. Los automóviles eléctricos requerirán más aluminio extruido que los convencionales, en particular debido a la estructura de contención y al soporte de las baterías y al spaceframe del vehículo, a diferencia del spaceframe del vehículo tradicional. A todo esto, hay que sumarle el potencial de nuevas aleaciones de aluminio, nue-

vas aleaciones de acero para matrices (que garantizarán una mayor velocidad), etc. Sin embargo, también habrá una reducción en la cantidad mínima de pedido hacia una mayor demanda de flexibilidad y capacidad de respuesta por parte de la demanda. En este contexto, el desafío será predecir el mercado que será cada vez más exigente y rápido en el cambio. La nueva tecnología, combinada con el control de procesos y el control de costos constante, es la única manera de mantenerse al día con estos nuevos desafíos.

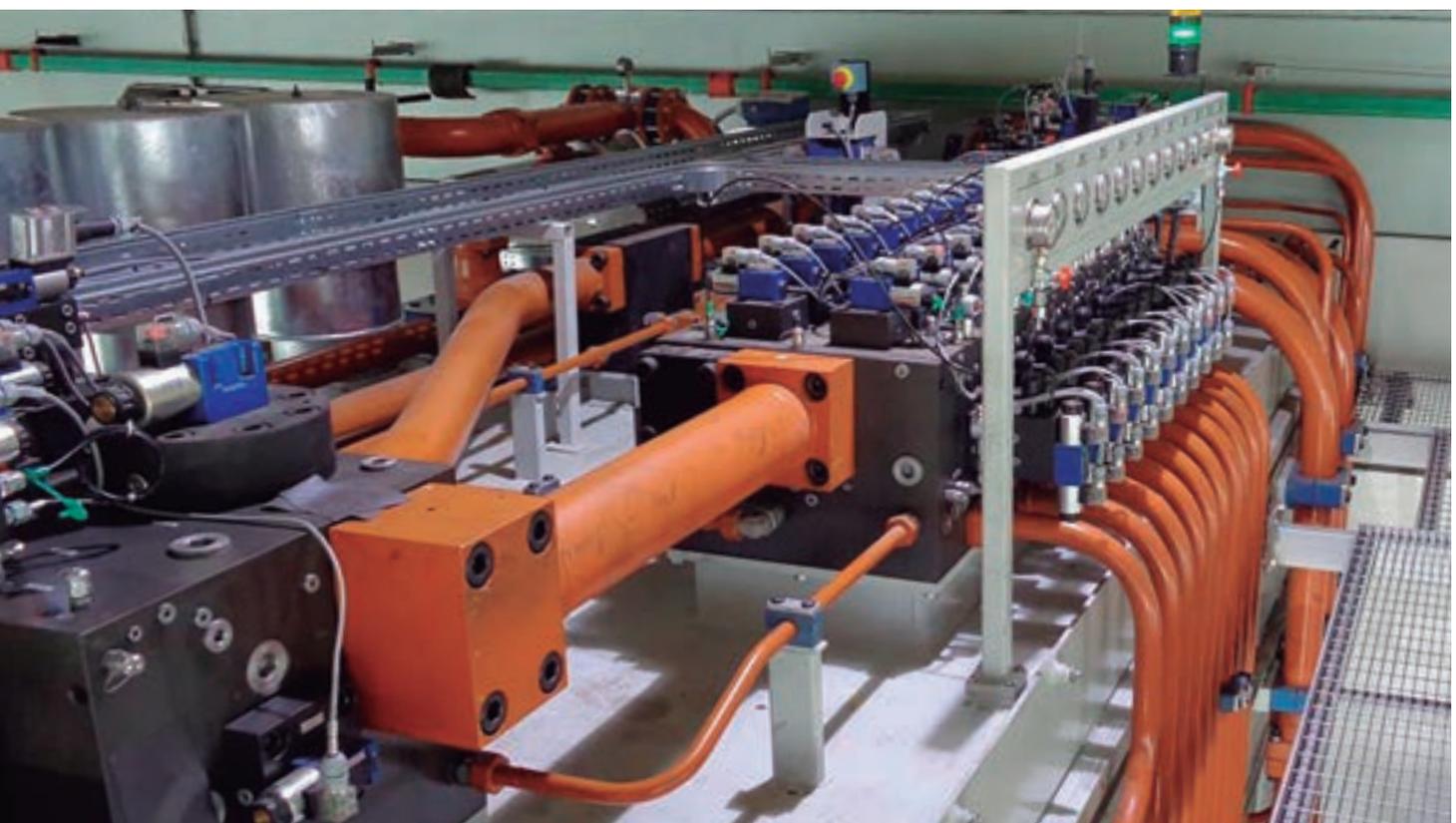
¿Qué ofrece TURLA como valor añadido, ¿qué les distingue de su competencia?

Para describir todo lo que TURLA ofrece se necesitarían numerosas páginas, así que muchos son los detalles que determinan la productividad en una planta de extrusión y que tenemos siempre en el centro de nuestra atención en el desarrollo de las maquinarias. Sin embargo, estos son los principales: la fiabilidad de las máquinas tiene un calor incalculable, por lo que todos los aspectos relacionados con la fiabilidad son prioritarios para nosotros. La resistencia mecánica es la primera. La precisión del procesamiento mecánico de todos los componentes ensamblados es el segundo. La seguridad de la automatización es la tercera: todos los movimientos críticos tienen sensores dobles, codificadores dobles, etc., para evitar colisiones y roturas y paros de la producción. La seguridad de los operarios es importante, no secundaria a lo que se dijo anteriormente. El control del

proceso y la posibilidad de repetición de los rendimientos también forman parte de la identidad de nuestros productos. Las máquinas y su sistema de control permiten que el cliente se dedique a la productividad, sabiendo que siempre puede contar con una tecnología confiable y robusta que proporciona constantemente un alto nivel de rendimiento.

¿Qué objetivos tiene marcados la compañía a corto, medio y largo plazo?, ¿cómo prevé su futuro?

TURLA es una empresa formada por personas altamente competentes y motivadas, cuya edad promedio no supera los 35 años. Sin embargo, hace uso de 52 años de experiencia en los que se han recogido numerosos desafíos de innovación tecnológica. No sabemos cómo será el mercado dentro de unos años, pero sabemos con certeza que será diferente al de hoy. Y esto requiere una adaptación continua, nuevas soluciones y valor competitivo para ser transmitidos a nuestros clientes gracias a las nuevas tecnologías e innovaciones. Los usuarios finales de los productos que contienen perfiles determinarán la cadena ascendente a través de los extrusores, hasta nosotros y hasta nuestros proveedores. En TURLA trabajamos incansablemente en numerosos proyectos de innovación, ahora sujetos a una solicitud de patente europea y estadounidense, que se presentarán en los próximos meses y años y que brindarán a nuestros clientes ventajas en términos de margen y calidad sobre su competencia.



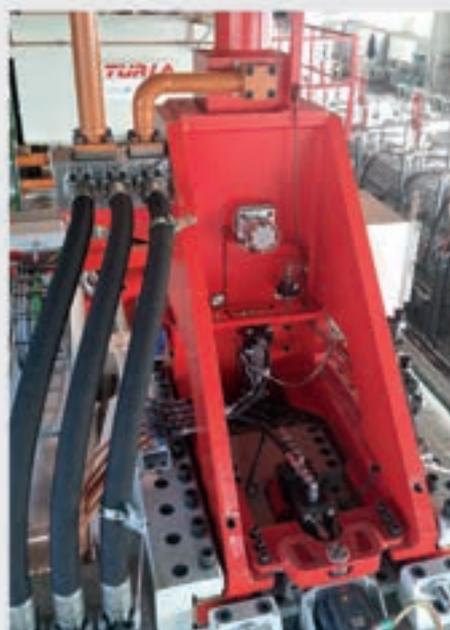


eco+logic 2.0

35FL9

35MN 9" front loading

- Easier maintenance thanks to simplified hydraulics
- Automatic die tool stack measurement function Pat.Pend. WO2017103828 (A1)
- No forces discharged to the floor during extrusion
- Silent operation no sound proof cabin (79dBA). Pat.pend.WO2016199055 (A1)
- Max pressure 250 bars (3626 psi)
- Extreme energy saving design



Paderno Franciacorta, via
del Pavione 6/8, Brescia
Italy - T +390306857555
www.turla.it - i@turla.it





Nuevas instalaciones inauguradas en 2018



Diseño de perfiles para la construcción e industria

Extrusión y lacado de perfiles de aluminio

Almacenes de carpintería de aluminio y accesorios

Planta propia de reciclado

Comprometidos con el medio ambiente

Polígono Industrial Fridex, Calle Siete nº 19,
CP 41500, Alcalá de Guadaíra (Sevilla)



info@galisur.es

ALUMINIOS GALISUR

955 630 138

Abatibles Rotura



GP-R62

GP-R72



En previsión de los futuros requerimientos normativos y a efectos de una mejora constante del producto, Aluminios Galisur presenta las nuevas GP-R62 y GP-R72 como evolución lógica de la anterior versión.



galisur.es



[@AluminiosGalisur](https://www.facebook.com/AluminiosGalisur)



[@aluminiosgalisur](https://www.instagram.com/aluminiosgalisur)



[@aluminioGalisur](https://www.twitter.com/aluminioGalisur)

EMMEBI, profesionalidad y calidad “made in Italy”

Afirmaba el filósofo Voltaire que es muy difícil, tanto en geografía como en moral, entender el mundo sin salir de casa. Lo saben muy bien en Emmebi, empresa que ha alcanzado la excelencia internacional en la generación de tecnología para el acabado, el embalaje y la manipulación de perfiles de aluminio.

Esta última, ya demostrada en 2016 con la puesta en marcha del revolucionario sistema “**WeStore**” en sinergia con otra empresa líder en la construcción de plantas industriales, ha permitido el suministro completo de almacenes automáticos que incluye no solo la totalidad de la gama de productos, sino



De hecho, el mundo es “*el lugar donde, desde hace más de 50 años, ponemos a prueba la moral que caracteriza nuestra profesionalidad totalmente made in Italy*”, afirman los propietarios, “*cada máquina es la traducción concreta de nuestra ética industrial precisa. Diseñar prototipos sofisticados que se adapten a cualquier entorno de producción con un diseño, una fabricación y una instalación personalizada acorde con las necesidades de espacio y funcionales de cada cliente*”.

Asimismo, la asistencia remota y la disponibilidad de recambios aseguran el seguimiento constante de las instalaciones y la intervención rápida en cualquier lugar.

Si, por un lado, la expansión a escala mundial significa un mayor impacto estratégico en los mercados de Europa, Oceanía y Estados Unidos gracias a las nuevas instalaciones de última generación, por otro lado, representa un gran cambio estructural interno, con una ampliación del departamento de producción de 3.000 m² y la reafirmación ética de su propensión a la automatización.

también la optimización de todo el proceso de producción, desde las prensas de extrusión hasta el embalaje, perfeccionando su gestión y logística operativa.

Otra novedad, coherente con las perspectivas de crecimiento de la empresa, es la capacidad de Emmebi para automatizar una línea completa de extrusión con puentes grúas para el transporte de cestas, encestadores, carga y descarga de hornos, desencestadores, embalaje y almacenamiento de cestas, matrices, paquetes y perfiles.

Sin duda novedosos, pero que a lo largo de los años se han convertido precisamente en una conducta moral, porque el crecimiento ha sido siempre prudente pero constante, en consonancia con el espíritu de los orígenes de la empresa, “*el que prioriza las relaciones humanas sobre la gestión empresarial*”, afirma su directora de ventas Elena Mauro. “*Mantener una dimensión familiar y un crecimiento razonado y progresivo que nos permita modular el trabajo sin tener en cuenta las emociones del mercado*”.

*Lo urgente está hecho,
lo imposible en proceso,
para los milagros solo
necesitamos 24 horas.*

EFFECTOS INCREÍBLES



PROALSA
Procesos del aluminio, S.A.

AGILIDAD | EFICIENCIA | CALIDAD | INMEDIATEZ

- Lacado de **aluminio**.
- Más de 200 **colores** y variedad de **texturas**.
- Especialistas en **decoración madera**.
- Rotura de Puente Térmico (RPT).



Conózcanos más de cerca. Búsquenos en
YouTube  y Facebook  y eche un
vistazo a nuestros procesos y acabados.

C/ Torres Quevedo, 280A Pol. Ind. Torrehierro
45600 - Talavera de la Reina (Toledo)

Tel.: 925 805 042 - www.proalsadecor.com



Procesos del aluminio: PROALSA

Por: PROALSA

En primer lugar queremos felicitar a la revista ALUMINIO por su edición N.º 100 y sus casi 17 años divulgando y apoyando el sector. Agradecemos la oportunidad que nos brinda para darnos a conocer, y por abrirnos las puertas con su trato atento, personal y tan profesional. Os deseamos un camino lleno de éxito y que sigamos yendo juntos de la mano en otras 100 ediciones más. Nuestra más sincera enhorabuena. ¡Felicidades! Y muchas gracias.

Sin más dilación, contamos a todos los lectores quiénes somos PROALSA, qué hacemos, cómo lo hacemos y cuál es nuestra filosofía.

PROALSA somos una **planta de lacado de perfiles y chapas de aluminio**. Disponemos de la **Licencia Qualicoat 457**.

Nuestra andadura comenzó hace 19 años. Somos una empresa joven con un principio muy claro y continuado en el tiempo: poner al **cliente en el centro de nuestros procesos**. Esta idea es la que nos ha ido marcando el ritmo de nuestra evolución, aprendizaje y crecimiento.

Nuestra obsesión por mejorar la experiencia de nuestros clientes en todos nuestros procesos pasa por **ofrecer un producto de calidad con inmediatez**. Por ello, hemos ido implementando mejoras en nuestras instalaciones, adquiriendo así **maquinaria** de última generación para optimizar tiempos de producción. Pasamos de tener un carrusel con dos cabinas, a una planta de lacado horizontal de alto rendimiento que nos permite obtener excelentes acabados con eficiencia y rapidez.



Nuestra infraestructura está dotada de **baños de pretratamiento**, compuestos por ocho cubas de acero inoxidable distribuidas de la siguiente manera: dos cubas para el desengrase de los perfiles; dos para el enjuague de agua de red; dos cubas con agua desmineralizada, y; otras dos cubas para la capa de conversión.

Atendiendo a nuestro principio de inmediatez, hemos incorporado recientemente un segundo **horno de secado** para agilizar el tratamiento de los perfiles y chapas.

Con el objetivo de facilitar a nuestros clientes los procesos de entrada de material y mejorar los tiempos de entrega, hemos ampliado los espacios para **almacenaje de su material**. Así dotamos a nuestras naves con tres muelles, aumentamos el número de **puentes grúas y extendimos** nuestro **horario** para carga y descarga.

Entre nuestros servicios también se encuentra el **ensamblado de poliamida para puente térmico**. Para ello contamos con: máquina de moleteado (tanto en bruto como lacado o anodizado) y gran variedad de poliamida en stock. Siempre adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes, con-

templamos de igual manera el ensamblado de poliamida suministrada por el cliente.

Somos **especialistas en acabados efecto madera**. Entre nuestros trabajos se encuentran sublimaciones de precisión tales como: luminarias, accesorios para mobiliario, expositores comerciales, plegados de chapas, etc.

Somos una empresa con carácter dinámico y emprendedor. Con visión de futuro, en constante aprendizaje y autoevaluación. Nos servimos de la investigación para ampliar nuestros conocimientos. Somos innovadores, y nos dirigimos hacia la novedad y los nuevos productos. En otras palabras: **Mejoramos para que nuestros clientes puedan mejorar con nosotros**. Siempre en constante desarrollo.

Para todo el equipo que formamos PROALSA, nuestra mayor satisfacción es tener clientes que se han convertido en amigos, y a su vez, éstos en nuestros mejores comerciales. **Vamos de la mano con un mismo objetivo: mejorar.**

"Lo urgente está hecho, lo imposible en proceso, para los milagros **solo necesitamos 24 horas.**"

El nuevo Interpon Structura Flex une la súper durabilidad con una mayor flexibilidad

Los prescriptores y aplicadores de los recubrimientos en polvo para la arquitectura ya no tienen que elegir entre aplicar un producto que sea súper durable o flexible, porque gracias a AkzoNobel, ahora pueden tener ambas características.

Interpon D2525 Structura Flex es la primera y única gama de recubrimientos en polvo en el mercado que combina la resistencia a la intemperie de los recubrimientos en polvo súper durables con las ventajas de rendimiento mecánico de los sistemas de calidad estándar.

Este es un gran avance para la industria. Anteriormente, los recubrimientos en polvo súper durables presentaban la limitación de una menor flexibilidad en comparación con los

recubrimientos estándar. Para las piezas que debían doblarse o conformarse después del recubrimiento, a menudo la única opción era un recubrimiento en polvo estándar, debido a la mayor flexibilidad requerida para evitar el agrietamiento del recubrimiento. Ahora, se acabaron los días de hacer ese intercambio.

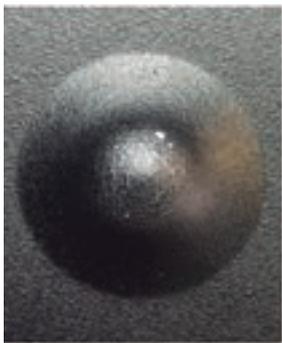
"Estamos orgullosos de ofrecer otra primicia en la industria que satisfaga las necesidades de nuestros clientes", dice Jean-Paul Moonen, responsable del segmento Arquitectura del negocio de recubrimientos en polvo de AkzoNobel. "Los prescriptores y los arquitectos se están moviendo cada vez más hacia una durabilidad superior, y como siempre estamos buscando innovar, hemos desarrollado una solución pionera que establece un nuevo estándar en el mercado".

Existen disponibles diez productos Interpon D2525 Structura Flex, todos en una gama de colores elegante y actual, con un acabado, estéticamente atractivo, de textura fina de bajo brillo. Significa que los fabricantes de puertas y ventanas ahora pueden ofrecer a sus clientes un nivel de calidad súper durable, sin comprometer la flexibilidad, y extender con confianza la vida útil y la garantía de sus productos terminados.

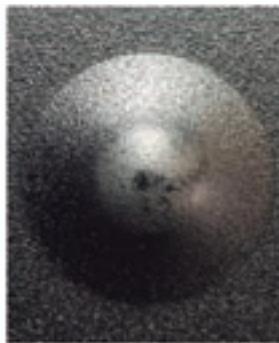
Interpon D2525 Structura Flex cumple con los requisitos de Qualicoat clase 2, en cuanto a resistencia a la intemperie, así como con los requisitos para el rendimiento mecánico de Qualicoat clase 1, la etiqueta de calidad en toda la industria para recubrimientos en polvo y líquidos en aluminio para aplicaciones arquitectónicas.

El nuevo Interpon D2525 Structura Flex ya se ha probado con éxito con varios clientes de AkzoNobel, quienes estaban encantados con el rendimiento y la flexibilidad de los productos. Esto también se demuestra claramente en las pruebas estándares relevantes de la industria, tales como la embutición Erichsen y el doblado cilíndrico.

Embutición Erichsen:



Interpon D2525 Structura



Nuevo Interpon D2525 Structura Flex

Doblado cilíndrico:



Interpon D2525 Structura



Nuevo Interpon D2525 Structura Flex

Más propiedades técnicas de Interpon D2525 Structura Flex:

- Atractivo acabado texturado de bajo brillo.
- Excelente resistencia al rayado y desgaste, retención de brillo y estabilidad del color.
- Perfecto cuando se necesitan herramientas mecánicas posteriores a la aplicación.
- Aprobaciones: Cumple con los exigentes requisitos de resistencia a la intemperie de las principales especificaciones de la industria; Qualicoat Clase 2, GSB Máster, AAMA 2604, BS EN 12206, y combina las ventajas de rendimiento mecánico de los sistemas estándar Qualicoat Clase 1
- Garantía de producto hasta 25 años para aplicadores homologados.
- Reconocida trayectoria en la serie Interpon D2000.
- Colores personalizados disponibles bajo pedido.

Para más información, visite www.interpon.com/es

AKZO NOBEL INDUSTRIAL PAINTS, S.L.

Tel. +34 93 680 6900

www.interpon.com/es



LA VERSATILIDAD HECHA CORREDERA

STRUGAL S88RP

Deslizante
Elevable
Galandage

Monocarril
Bicarril
Tricarril

MÁXIMA SEGURIDAD

Cierres multipuntos.
25.000 ciclos de apertura/cierre.
Hojas de hasta 300 kgs.

AISLAMIENTO TERMOACÚSTICO

Poliamidas de hasta 34 mm.
Espumas aislantes pasivas.
Vidrios de hasta 32 mm.

ESTÉTICA MINIMALISTA

Nudo central de 34 mm.
Máxima superficie acristalada.



PROQUIMIA desarrolla una plataforma IOT

Desde la llegada de Internet a nuestras vidas, éste ha evolucionado de una forma veloz y apabullante. Estos últimos años se ha empezado a hablar del IOT (Internet de las cosas) siendo, más que una apuesta de futuro, una absoluta realidad para las empresas.

PROQUIMIA ha apostado firmemente por el desarrollo de la IOT como uno de los principales pilares estratégicos de innovación, aplicándose actualmente ya en varios sistemas de dosificación y control.

PROGUARD es la plataforma IOT de Proquimia que permite, de forma remota y en tiempo real, monitorizar equipos y operaciones, ofreciendo la posibilidad de registrar, procesar y analizar una gran cantidad de información relativa al comportamiento de un proceso de forma remota.

La recolección de datos y su posterior análisis es el factor diferencial de PROGUARD: permite optimizar operaciones, detectar incidencias y tomar decisiones inmediatas, transformándose en un instrumento indispensable para realizar un control proactivo y predictivo del proceso.

Para garantizar el éxito en la implantación del sistema PROGUARD, Proquimia utiliza el software y hardware más adecuados para configurar los 4 principales módulos que del sistema:

- Equipos de control del proceso, incluyendo los sensores adecuados a cada parámetro de control seleccionado.
- Sistema de conexión a internet (GPRS, Ethernet, WIFI,...).
- Plataforma (nube) donde se almacenará la información digital a registrar.
- Aplicación web desde la cual se realiza el control remoto del sistema y que permite una intuitiva visualización de los datos registrados, organizados en forma de indicadores clave para la toma de decisiones y la detección de incidencias. (Proguard View).

El sistema, a través de su portal web de visualización PROGUARD VIEW, accesible 24/7 vía PC, tablets o teléfonos móviles, ofrece intuitivos “dashboards” que permiten a los usuarios un control remoto, simple e inmediato del proceso, lo que da lugar a múltiples beneficios: mejora de los estándares de calidad, mejora de la productividad, cumplimiento legal y normativo, disminución de costes de operación, mejora de la sostenibilidad, mejora de la imagen de marca, etc.

My Proquimia, el servicio en la nube de Proquimia que integra la telemetría

La extranet de Proquimia, ubicada en la web de la compañía, integra la telemetría para que sus clientes puedan realizar



el control y seguimiento on-line de los procesos existentes. Además, también incorpora una parte financiera que posibilita consultar los albaranes, facturas y el estado de cuentas.

Proquimia, empresa especializada en el campo de la higiene y los tratamientos químicos industriales con más de 45 años en el mercado, reafirma con esta iniciativa su esfuerzo en innovación y digitalización para mejorar la experiencia de sus clientes con la compañía.



INNOVACIÓN & TECNOLOGÍA APLICADA AL ALUMINIO

PROCESOS MÁS SEGUROS Y EFICACES

La solución nanotecnológica de Proquimia para el lacado y anodizado del Aluminio

- > Procesos 'no-rinse'
- > Reducción de etapas, tiempos y costes de proceso
- > Homologación Qualicoat



PROQUIMIA
www.proquimia.com

MYPROQUIMIA 
ÁREA DE CLIENTES DE PROQUIMIA



utq@proquimia.com
www.proquimia.com



Las nuevas tendencias de acabados incrementan también su peso en el aluminio para exterior



- Aporta mayor durabilidad a los cerramientos al sufrir éste un menor esfuerzo por los movimientos dimensionales.
- Los acabados permanecen muchos más años en perfecto estado ópticamente, gracias a ser extremadamente resistentes a la radiación solar con respecto a otras alternativas, garantizado por la marca.
- El revestimiento de los cerramientos es totalmente homogéneo. Al tratarse de una lámina siempre se aplica el mismo espesor tanto en las partes planas como en los ángulos o esquinas.

El volumen de ventanas y cerramientos en aluminio con las nuevas láminas **Cool Colors Plus** están creciendo internacionalmente, gracias a sus ventajas diferenciadoras.

Las propiedades técnicas de la tecnología de Skai (grupo Continental) son cada vez más populares en los grandes grupos internacionales de aluminio, y de ahí que estas estén siendo utilizadas cada vez más por sus propiedades diferenciadoras gracias a la tecnología **Cool Colors Plus**.

Las propiedades y ventajas del revestimiento **Cool Colors Plus** son variadas y muy diferentes entre sí, por ello vamos a exponer las más destacadas a continuación:

- **Cool Colors Plus** actúa sobre los cerramientos como una auténtica pantalla de protección solar; según el color o diseño puede llegar a reducir hasta 15 °C la carga térmica absorbida por la perfilaría, lo que se traduce en un ahorro energético muy elevado en interior.

- Ante ambientes que puedan provocar oxidación del aluminio, las láminas de Skai protegen totalmente los cerramientos de este riesgo.
- Mediante una correcta aplicación no hay ningún riesgo de que el revestimiento decorativo **Cool Colors Plus** se desprenda de la perfilaría en toda la vida útil del cerramiento.

Con sus láminas para exterior, **skai** continúa estableciendo nuevos estándares, tanto visuales como técnicos. Los diseños de alta calidad se utilizan en el recubrimiento de perfiles y paneles para ventanas, puertas, puertas de garaje y fachadas.

Aunque los diseños más populares como el Roble dorado, el nogal y antracita son los más comúnmente utilizados y demandados en el mercado, **skai** (Grupo Continental) dispone de revestimientos con una amplia gama de más de 90 diseños totalmente garantizados para ser aplicados en todo tipo de cerramientos de exterior.



Matt Touch. Wood Look. Woodec.

Design Meets Function

Una nueva dimensión de lo natural conquista el mercado. Con su carácter auténtico de madera natural, el recubrimiento para superficies exteriores skal® Woodec marca nuevas pautas en la decoración de ventanas. La moderna textura de roble destaca por su detallado diseño, su profunda estructura y el acabado mate, que aseguran que nunca perderá su aspecto. skal® Woodec parece madera real no solo a simple vista, sino también al tacto. Las ventanas con diseños de madera de skal® Woodec son verdaderamente fáciles de mantener, sin necesidad de pulido ni nuevas capas de pintura durante la prolongada vida útil que garantiza el producto. Las mejores expectativas para skal® Woodec.

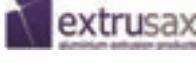


EMPRESAS PERTENECIENTES A AEA

(Asociación Española del Aluminio y Tratamientos de Superficie)



MIEMBROS SECTORIALES INDIVIDUALES	ACTIVIDAD	SELLOS DE CALIDAD
 <p>ALAS IBERIA, S.L.U. Tel.: 985 989 600 www.alasiberia.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualicoat 478 Qualicoat con Seaside
 <p>ALESPRI, S.A. Tel.: 964 467 228 www.alespri.com</p>	Anodizador	
 <p>ALUCOLOR LACADOS MURCIA, S.L. Tel.: 968 889 134 www.lacadosmurcia.com</p>	Lacador	Qualicoat 436 Qualicoat con Seaside
 <p>ALUEUROPA, S.A. Tel.: 918 955 800 www.alueuropa.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 443 Qualicoat con Seaside
 <p>ALUEUROPA, S.A. - LA RIOJA Tel.: 941 486 056 www.alueuropa.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 481
 <p>ALUEUROPA, S.A. - SEGOVIA Tel.: 921 181 850 www.alueuropa.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 455 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0016F
 <p>ALUCANSA Tel.: 922 500 223 www.alucansa.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1041 Qualicoat 429 Qualicoat con Seaside
 <p>ALUMINERA EXTRUSIÓN, S.A. Tel.: 938 496 890 www.alumineraextrusion.com</p>	Extruidor	
 <p>ALUMINIOS CORTIZO, S.A.U. Tel.: 981 804 213 www.cortizo.com</p>	Lacador Extruidor Anodizador	Qualicoat 402 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0014F Qualanod 1027
 <p>ALUMINIOS CORTIZO CANARIAS, S.L. Tel.: 922 392 532 www.cortizo.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1042 Qualicoat con Seaside 483
 <p>ALUMINIOS CORTIZO MANZANARES, S.L.U. Tel.: 926 647 050 www.cortizo.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1049 Qualicoat 437 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0005F
 <p>ALUVAL, S.L. Tel.: 961 519 680 www.aluval.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 482 Qualicoat con Seaside
 <p>ANODIAL ESPAÑOLA, S.L. Tel.: 941 486 260 www.anodial.com</p>	Anodizador	Qualanod 1012
 <p>ANODICOLOR, S.L.U. Tel.: 936 534 001 anodicolor@anodicolor.com</p>	Anodizador	Qualanod 1026
 <p>ANODIZADOS EBRO, S.A. (ANESA) Tel.: 976 102 094 - 976 472 570 www.inalsa.net/anesa/index.htm</p>	Lacador Anodizador	Qualanod 1047 Qualicoat 451 Qualicoat con Seaside
 <p>APLIBAND, S.L. Tel.: 916 422 445 www.grupoandalucia.org</p>	Lacador Anodizador	Qualanod 1045
 <p>AV ALUMITRAN, S.L. Tel.: 918 745 388</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 412 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0015F
 <p>AV ALUMITRAN, S.L. Tel.: 916 164 818</p>	Extruidor	
 <p>AV ALUMITRAN, S.L. Tel.: 916 164 727</p>	Lacador Anodizador	Qualicoat 401 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0007F Qualanod 1038
 <p>DECORACION Y TRATAMIENTO DEL ALUMINIO, S.L. (DECOTRAL) Tel.: 925 841 036 correo@decotral.com</p>	Lacador	Qualicoat 453 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0013F
 <p>DECORAL, S.A. Tel.: 935 730 351 www.decoral.es</p>	Anodizador	Qualanod 1004
 <p>ESTAMPACIONES TÉCNICAS DE GALICIA, S.L. (ESTEGA) Tel.: 986 757 979 www.estega.es</p>	Lacador	Qualicoat 475 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0020F

MIEMBROS SECTORIALES INDIVIDUALES	ACTIVIDAD	SELLOS DE CALIDAD
 <p>EUROCOLOR LACADOS, S.L.U. Tel.: 941 260 648 www.eurocolor.es</p>	Lacador	Qualicoat 432 Qualicoat con Seaside
 <p>EXLABESA BUILDING SYSTEMS, S.A.U. Tel.: 986 556 277 www.exlabesa.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 418 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0012F
 <p>EXLABESA EXTRUSIÓN PADRÓN, S.L. Tel.: 981 803 026 www.exlabesa.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1036 Qualicoat 446 Qualicoat con Seaside
 <p>EXLABESA - KAYE ALUMINIUM TANGER, S.A.R.L. Tel.: 00 212 539 417 398 http://www.exlabesa.ma</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualicoat 1103 Qualicoat con Seaside
 <p>EXPOSICIONES EN ALUMINIO, S.L. (EXPOAL) Tel.: 978 826 626 expoal@hotmail.com</p>	Lacador	Qualicoat 473 Qualideco ES-0019F
 <p>EXTRUIDOS DEL ALUMINIO, S.A. (EXTRUAL) Tel.: +212 6 88 15 84 99 www.extrual.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1039 Qualicoat 425 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0002F
 <p>EXTRUSION DE SAX, S.L. (EXTRUSAX) Tel.: 966 969 057/8 www.extrusax.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 472 Qualicoat con Seaside
 <p>EXTRUSIÓN DE SAX, S.L. (EXTRUSAX) MURCIA Tel.: 968 895 698 www.extrusax.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualicoat 476
 <p>EXTRUSIONADOS GALICIA, S.A. (EXTRUGASA) Tel.: 986 557 250 www.extrugasa.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1032 Qualicoat 424 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0006F
 <p>EXTRUSIONADOS Y TRATAMIENTOS DEL COLOR, S.L. (EXTRUCOLOR) Tel.: 968 684 001 www.extrucolor.es</p>	Anodizador Extruidor	Qualanod 1048
 <p>EXTRUSIONES DE TOLEDO, S.A. (EXTOL) Tel.: 925 232 363 www.extol.es</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1046 Qualicoat 464 Qualicoat con Seaside
 <p>EXTRUSIONES METÁLICAS EUROPEA, S.L.U. Tel.: 983 511 000 www.extmet.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 477 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0021F
 <p>GALIMETAL, S.A. Tel.: 986 468 330 www.alugal.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1044 Qualicoat 454 Qualicoat con Seaside
 <p>GRUPO VIGRA - DIGOIN, S.L. T. 986 469 147 www.lacadosdigo.in.com</p>	Lacador	
 <p>GRUPO VIGRA - LACADOS DE GALICIA, S.L. T. 988 384 996 www.lacadosgalicia.es</p>	Lacador	Qualicoat E-479 Qualisteelcoat E-411
 <p>GUILLERMO PORTILLO ARCOS, S.L. Tel.: 950 640 416 aluminio.gpa@gmail.com</p>	Lacador	Qualicoat 442
 <p>HYDRO BUILDING SYSTEMS SPAIN, S.L.U. Tel.: 947 331 930 www.hydroextrusions.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 445 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0011F
 <p>HYDRO BUILDING SYSTEMS SPAIN, S.L.U. Tel.: 947 331 930 www.hydroextrusions.com</p>	Extruidor	
 <p>HYDRO EXTRUSION SPAIN, S.A.U. (Planta de Navarra) Tel.: 948 507 100 www.hydroextrusions.com</p>	Extruidor	
 <p>HYDRO EXTRUSION SPAIN, S.A.U. (Planta de La Roca) Tel.: 937 078 200 www.hydroextrusions.com</p>	Extruidor	
 <p>HYDRO EXTRUSION SPAIN, S.A.U. (Planta de Pinto) Tel.: 916 915 411 www.hydroextrusions.com</p>	Extruidor	
 <p>HYDRO EXTRUSION SPAIN, S.A.U. (Planta de Santa Oliva) Tel.: 977 169 118 www.hydroextrusions.com</p>	Lacador	Qualicoat 430 Qualicoat con Seaside

MIEMBROS SECTORIALES INDIVIDUALES	ACTIVIDAD	SELLOS DE CALIDAD
 <p>HYDRO EXTRUSION SPAIN, S.A.U. (Planta de La Selva) Tel.: 977 307 000 www.hydroextrusions.com</p>	Extruidor	
 <p>INDALSU, S.L. Tel.: 902 145 541 www.indalsu.com</p>	Lacador Extruidor	Qualicoat 463 Qualicoat con Seaside
 <p>INDUSTRIAS ARAGONESAS DEL ALUMINIO, S.A. (INALSA) Tel.: 976 472 570 www.grupoinalsa.com</p>	Extruidor	
 <p>INGALZA, S.A. Tel.: 976 107 280 www.ingalza.com</p>	Anodizador	Qualanod 1029
 <p>INSTALLUX EXTRUSION SERVICES, S.L. Tel.: 935 602 350 / 935 741 828 www.installux-aluminium.com</p>	Extruidor	
 <p>ITESAL LACADOS, S.L. Tel.: 976 165 053 www.itesal.es</p>	Lacador	Qualicoat 440 Qualicoat con Seaside
 <p>ITESAL, S.L. Tel.: 976 165 053 www.itesal.es</p>	Extruidor	
 <p>J. CAMPANO, S.L. Tel.: 937 842 565 www.jcampano.com</p>	Lacador Lacador de Acero	
 <p>LEPOXI, S.A. Tel.: 943 528 150 www.lepoxi.com</p>	Lacador Lacador de Acero	
 <p>LACADO DEL ALUMINIO, S.A. (LADAL) Tel.: 973 204 100 www.ladal.es</p>	Lacador	Qualicoat 404 Qualicoat con Seaside
 <p>LACADOS ALACANT, S.L. Tel.: 965 483 531 www.lacadosalacant.com</p>	Lacador	Qualicoat 461 Qualicoat con Seaside
 <p>LACADOS DEL VALLÉS, S.A. Tel.: 938 645 911 www.lacadosdelvalles.com</p>	Lacador	Qualicoat 405 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0009F
 <p>LACALUM, S.L. Tel.: 925 841 038 www.lacalum.com</p>	Lacador	Qualicoat 459 Qualicoat con Seaside
 <p>METAL APOTHEKA, S.A. Tel.: 976 140 700 www.metalpintura.com</p>	Lacador Lacador de acero	Qualicoat 458 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0018F Qualisteelcoat E-400
 <p>POLIÉSTER COLOR, S.A. (POLICOLOR) Tel.: 965 302 243 www.policolor.es</p>	Lacador	Qualicoat 403 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0003F
 <p>PRIMALUM CANALES, S.L. Tel.: 968 476 004 www.primalumcanales.com</p>	Lacador	Qualicoat 469 Qualicoat con Seaside
 <p>PROCESOS DEL ALUMINIO, S.A. (PROALSA) Tel.: 925 805 042 www.proalsadecor.es</p>	Lacador	Qualicoat 457 Qualicoat con Seaside
 <p>PROTECCIONES ANÓDICAS, S.A. (PROANSA) Tel.: 972 865 136 www.proansa.info</p>	Anodizador	
 <p>RECUBRIMIENTOS ORGÁNICOS, S.A. (SARO) Tel.: 945 248 758 www.recubrimientos.org</p>	Lacador Lacador de Acero	Qualicoat 409 Qualicoat con Seaside Qualisteelcoat E-402 Qualideco ES-0022F
 <p>SISTEMAS DE LACADO, S.L. (SISTELAC) Tel.: 918 713 627 www.simer-sa.es</p>	Lacador	Qualicoat 468 Qualicoat con Seaside
 <p>SOPENA INNOVATIONS, S.L. Tel.: 961 452 050 www.gruposopena.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1025 Qualicoat 439 Qualicoat con Seaside Qualideco ES-0004F
 <p>STRUGAL 2, S.L. Tel.: 955 630 150 www.strugal.com</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualanod 1050 Qualicoat 474
 <p>STRUGAL - EXTRUMAROC 2, S.A.R.L. Tel.: +212 6 88 15 84 99 www.strugal.ma</p>	Lacador Anodizador Extruidor	Qualicoat 1106 con Seaside

MIEMBROS SUMINISTRADORES CON LICENCIA	ACTIVIDAD	SELLOS DE CALIDAD
 <p>ADAPTA COLOR,S.L. Tel.: 964 467 020 www.adaptacolor.com</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualisteelcoat
 <p>AKZO NOBEL INDUSTRIAL PAINTS, S.L. Tel.: 936 806 900 www.akzonobel.com/es/</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualisteelcoat
 <p>ALVAREZ SCHAER, S.L.U. (ALSAN) Tel.: 961 343 033 www.alsan.com.es</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
 <p>AXALTA COATING SYSTEMS SPAIN, S.L. Tel.: 932 276 000 www.axaltacoatingsystems.com</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualisteelcoat
 <p>CHEMETALL, S.A. Tel.: 938 406 786 www.chemetall.com</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
 <p>CUBSON INTERNATIONAL CONSULTING, S.L. Tel.: 914 920 860 www.cubson.com</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualideco
 <p>CIN GOVESAN, S.L.U. Tel.: 918 473 800 www.govesan.es</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualisteelcoat
 <p>HENKEL IBÉRICA, S.A. Tel.: 932 904 000 www.henkel.es</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
 <p>INDUSTRIAS TITAN S.A. Tel.: 934 797 494 www.titanlux.es</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat Qualideco
 <p>MIVA COATINGS, S.L.U. Tel.: 961 219 510 www.mivacoatings.com</p>	Fabricante de pintura	Qualicoat
 <p>PROCOAT TECNOLOGÍAS, S.L. Tel.: 938 756 150 www.procoat-tech.com</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
 <p>PROQUIMIA, S.A. Tel.: 938 832 353 www.proquimia.com</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
 <p>QUÍMICA DEL ALUMINIO, S.L. (QUIMIAL) Tel.: 902 020 532 www.quimial.es</p>	Fabricante de productos químicos	Qualicoat
ENTIDADES COLABORADORAS - PROVEEDORES	ACTIVIDAD	
 <p>ATOTECH ESPAÑA, S.A. Tel.: 944 803 000 www.atotech.com</p>	Fabricante de productos químicos	
 <p>CÍA. QUÍMICO INDUSTRIAL ESPAÑOLA, S.A. (COQUINESA) Tel.: 944 567 500 www.coquinesa.es</p>	Fabricante de productos químicos	
 <p>DECORAL SYSTEM, S.R.L. Tel.: 00 390 457 635 122 www.vivdecoral.it</p>	Film, Polvo, Plantas	
 <p>ENSINGER, S.A. Tel.: 935 745 726 www.ensinger.es</p>	Fabricante de poliamidas	
 <p>EUROIMPIANTI, S.L. Tel.: 938 325 083 www.euroimpianti.es</p>	Maquinaria	
 <p>GUARDIAN GLASS ESPAÑA CV, S.L.U. Tel.: 946 719 509 www.guardian.com</p>	Vidrio para la edificación	
 <p>IBERIA DIES PHOENIX, S.L. Tel.: 976 145 243 www.iberiadies.com</p>	Fabricante de matrices	
 <p>NEURTEK, S.A. Tel.: 943 82 00 82 www.neurtek.com/es</p>	Equipos y ensayos para control de calidad	

ENTIDADES COLABORADORAS - PROVEEDORES		ACTIVIDAD
	MAC DERMID ESPAÑOLA, S.A. Tel.: 943 820 082 www.macdermid.com	Fabricante de productos químicos
	RIPOL, S.L.U. Tel.: 934 821 514 www.ripol.com/es	Fabricante de Pinturas
	SAINT-GOBAIN CRISTALERÍA, S.L. Tel.: 913 972 644 www.saint-gobain.com y www.climalit.es	Vidrio para la edificación
	SHERWIN WILLIAMS Tel.: 938 843 442 www.sherwin.com	Fabricante de Pinturas
	SYSTEM PULVER, S.L. Tel.: 934 809 848 www.gemasp.es	Equipos Electrostáticos
	TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA, S.L. Tel.: 932 386 438 www.technoform.com	Fabricante de poliamidas

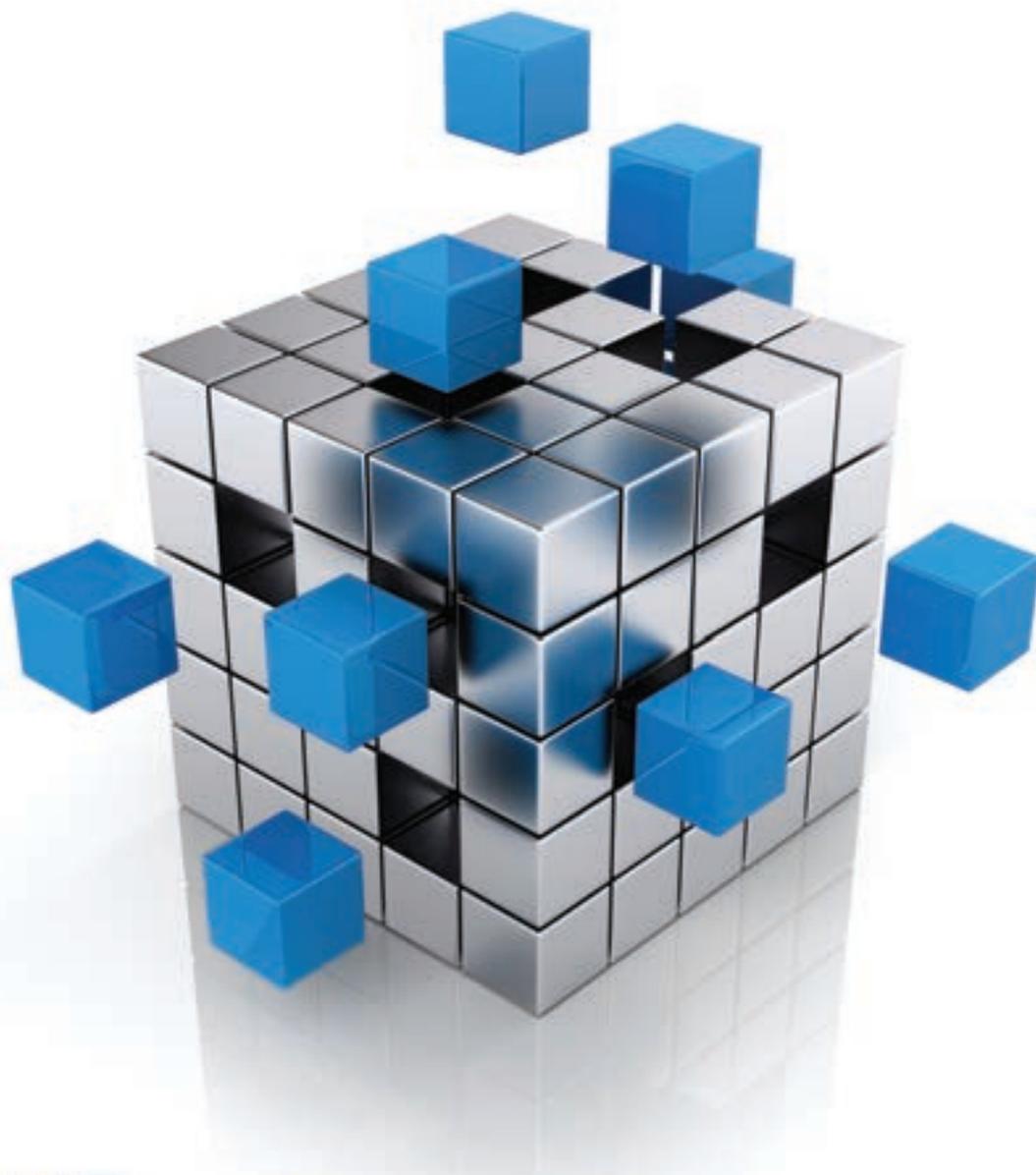
ENTIDADES COLABORADORAS - OTROS APLICADORES		ACTIVIDAD	SELLOS DE CALIDAD
	LACADOS INDUSTRIALES PIRESA, S.L. Tel.: 941 445 419 www.lacadospiresa.com	Lacador de Acero	
	PINTURA INDUSTRIAL MESTRES, S.L. Tel.: 938 771 510 www.pinturesmestres.com	Lacador de Acero	Qualisteelcoat E-409
	PINTURA INDUSTRIAL S. ANDRÉS, S.A. (PINSÁ) Tel.: 936 533 114 www.pinsa.es	Lacador de Acero	Qualisteelcoat E-403
	PINTURAS METROPOLITANO, S.A. Tel.: 916 420 369 www.pinturasmetropolitano.es	Lacador de Acero	
	RECUBRIMIENTOS TÉCNICOS DE PINTURA, S.L. (RETECPIN) Tel.: 962 538 047 ramon@retecpin.com	Lacador de Acero	Qualisteelcoat E-405
	EMPRESA TERMOLACAT DE PINTURAS, S.L. (ETP) TEL.: 972 671 381	Lacador de Acero	

ENTIDADES COLABORADORAS - PATROCINADORES		ACTIVIDAD
	ALCOA INESPAL, S.L.U. Tel.: 914 068 200 www.alcoa.com/locations/alcoa_location/en/home.asp?code=455	Aluminio
	HYDRO ALUMINIUM IBERIA, S.A.U. Tel.: 949 100 400 www.hydro.com/en/About-Hydro/Hydro-worldwide/Spain/Guadalajara/	Aluminio

ENTIDADES ADHERIDAS		ACTIVIDAD
	AIMEN Tel.: 986 344 000 www.aimen.es	Centro tecnológico y Laboratorio de ensayos
	AIDIMME Tel.: 96 131 85 59 www.aidimme.es	Centro tecnológico y Laboratorio de ensayos
	DESARROLLO Y CONTROL TECNOLÓGICO, S.L. (DECOTEC) Tel.: 918 023 117 www.decotecsl.com	Centro tecnológico y Laboratorio de ensayos
	FUNDACIÓN TECNALIA RESEARCH & INNOVATION Tel.: 902 760 002 www.tecnalia.com	Centro tecnológico y Laboratorio de ensayos

AEA

Asociación Española del Aluminio
y Tratamientos de Superficie



AEA (Asociación Española del Aluminio y Tratamientos de Superficie)

c/ Príncipe de Vergara, 74 - 3ª planta - ES-28006 Madrid
Tfno.: +34 914 112 791 - +34 915 632 287
Fax: +34 914 115 971
info@asoc-aluminio.es
www.asoc-aluminio.es

Muchísimas gracias a todos por hacer posible estos 100 números

Por: Carmelo Aladro, Director de la Revista Aluminio

Casi 17 años han pasado desde el primero número que lanzamos a primeros de 2003 y ya son 100 los editados, 100 números copados de recuerdos, de cambios, alegrías, tristezas y todo tipo de emociones. 100 números que nos hacen sentir orgullosos de haber conseguido llegar hasta aquí y habernos convertido en una referencia en el sector.

100 números que queremos agradecer a todos y cada uno de los clientes que han estado y siguen estando con nosotros, a las organizaciones y personas que han colaborado activamente ayudándonos a formar parte importante de este increíble sector, a los lectores de nuestra revista, porque gracias al interés que muestran es posible continuar con este proyecto.

100 números de aprendizaje, de conocer un poco más un sector muy relevante para la industria nacional y que, pese a ser

un gran desconocido para el público general, debemos seguir poniendo en su lugar, dándolo a conocer, intentado ubicarlo en la posición relevante que merece.

Queremos agradecer especialmente la colaboración a la AEA (Asociación Española del Aluminio y Tratamientos de Superficie), ya que desde el comienzo creyó en nosotros y ha colaborado activamente para dar continuidad a este proyecto, permitiéndonos ser la cabecera portavoz de dicha asociación.

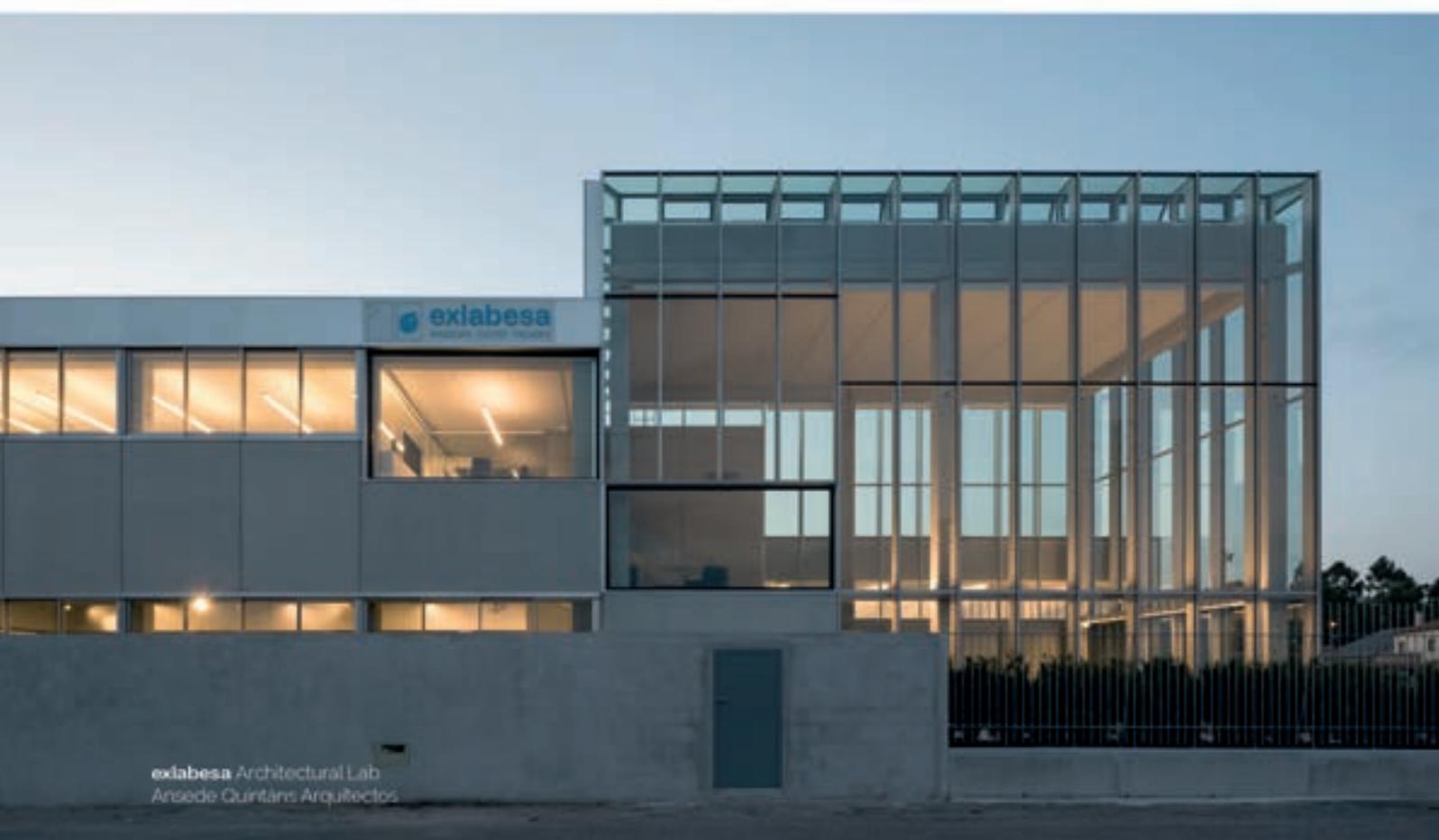
Para celebrar este número 100, hemos entrevistado a varias de las empresas y organizaciones que han sido y son parte muy importante de nuestra historia.

Nuevamente gracias a todos, esperamos poder cumplir muchos números más.



ECW-50 PPW. Apertura proyectante paralela

Sistema de Muro Cortina



exlabesa Architectural Lab
Arsede Quintani Arquitectos



Los sistemas de muro cortina de **exlabesa** son una opción excelente, tanto para la fachada completa de un edificio, como para combinar con otros sistemas constructivos tradicionales. La solución **ECW-50 PPW**, de apertura proyectante paralela, ha sido el último desarrollo del sistema y permite:

- Mayor libertad de diseño e integración homogénea en la fachada
- Solución automatizada compatible con la domótica del edificio
- Posibilidad de motor oculto
- Ventilación hasta 4 veces más que una proyectante convencional
- Disminución de uso de ventilación mecánica
- Reducción de consumo energético

arquitectura@exlabesa.com
www.exlabesa.com
Tel.: +34 986 556 277

 **exlabesa**
WINDOWS · DOORS · FACADES

D. Armando Mateos, CEO de ITESAL y Presidente de AEA



Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Hemos pasado de ser organizaciones divididas dentro del sector del aluminio a formar una sola asociación. A partir de ahí, ha sido posible que nuestras acciones tomen otra dimensión.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su organización?

Desde el punto de vista de su misión, la AEA pretende reunir a todos los sectores integrantes de la cadena de valor y al máximo número de empresas de cada una de las actividades. Tenemos claro que es fundamental lograr la unión de toda la industria del aluminio y sus tratamientos de España para tener fuerza como sector, y así defender los intereses comunes de todos los miembros ante las amenazas, y promocionar el uso del aluminio en todos los sectores de la economía. Entendemos que mediante la cooperación y el intercambio de información entre

los miembros podemos fortalecer el sector y facilitar a cada asociado alcanzar sus objetivos empresariales individuales.

¿Qué actividades realizan para “proteger” y “defender” al aluminio y sus empresas?

La AEA, en sus objetivos fundacionales, apuesta por el lobby. Trabajamos porque las aspiraciones y los problemas del sector sean entendidos en todos aquellos foros y órganos de decisión que nos competen, para lo cual es necesario estar presente en ellos de forma continuada, aportando trabajo e información.

Otro gran objetivo estratégico de la asociación es promover la comunicación. Tradicionalmente este ámbito ha sido infravalorado en algunos sectores industriales. En la economía moderna es vital invertir en el conocimiento y la imagen del producto para toda su cadena de valor. Nuestro portal www.mejordealuminio.com es un ejemplo de que este objetivo puede promoverse con gran eficiencia desde una asociación,

y lo bueno es que a partir de esta experiencia nuestros asociados están planteando nuevas iniciativas.

Por otra parte, y como gran pilar fundacional de la AEA, está la promoción de la calidad en el sector. AEA es licenciataria para España de las más prestigiosas marcas internacionales de acabados del aluminio, cuya penetración es amplísima. En España, gracias al trabajo de muchos profesionales durante más de 50 años, las pocas empresas que no detentan las marcas de calidad sufren “de facto” una diferenciación negativa en el mercado.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

El reto más importante para nuestro sector y para cualquier otro es el medio ambiente. Si bien el aluminio es un material modélico para la economía circular que el mundo necesita, nos encontramos con la necesidad de ser capaces de acreditar los efectos ambientales de los productos, de forma que puedan ser comparados objetivamente en el mercado. En ese sentido, el año pasado logramos certificar en los esquemas internacionales más prestigiosos la Declaración Ambiental de Producto (DAP/EPD) representativa de los perfiles extruidos del sector y, en este año, tenemos como objetivo hacer lo mismo con la de las ventanas.

¿Cómo ve el futuro del sector?

En nuestro ADN está gestionar las dinámicas especulativas de los mercados de metales, que exceden a España y a la Unión Europea. Por otro, la gestión de las industrias implica inversiones a medio y largo plazo, para lo cual es necesario contar con estabilidad política. Por desgracia, estas cuestiones tienen un difícil pronóstico. En lo que está en nuestra mano, nuestro sector se desarrolla en una fortísima competencia y es puntero desde el punto de vista productivo y de gestión, lo que se demuestra porque exportamos el 50% de nuestra producción a los mercados más exigentes del mundo y porque estamos avanzando en todo tipo de aplicaciones industriales. En este sentido, debemos ser optimistas.

Qué opina de nuestra revista.

La revista Aluminio hace que el sector pueda tener un foro donde encontrarse, recibir y compartir información y estar atento a las novedades. Os felicitamos por vuestro gran trabajo, y os deseamos muchos números más.

D. Carlos Negreira Espasandín, Director Comercial y Marketing de exlabesa Building Systems, S.A.U

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Principalmente hemos conseguido desarrollar una cartera de productos sólida y amplia que garantiza un alto nivel de prestaciones térmicas y acústicas; actualmente exlabesa cuenta con una gama de sistemas de carpintería tanto en aluminio como en pvc que van desde series abisagradas y correderas, hasta muro cortina, panel composite, lamas, mallorquinas, barandillas de vidrio y de aluminio etc.

Todos estos productos pueden verse en los showrooms de nuestra marca, también llamados exlabesa Architectural Lab, ubicados en Madrid, Barcelona y Valga (Pontevedra) que cuentan en total con 1000 m² de superficie de exposición.



Además, durante estos últimos años exlabesa ha conseguido posicionarse como referente a nivel mundial en el sector del aluminio con capacidad para completar todo el ciclo productivo; actualmente nuestro grupo cuenta con 7 centros de producción ubicados en países como EEUU, Inglaterra, Alemania, Polonia, Marruecos y España que en total cuentan con 22 prensas de extrusión, 11 centros de ensamblaje de rotura de puente térmico, 10 centros de mecanizado, 9 plantas de lacado, 5 de anodizado, 1 centro de curvado y 1 planta de reciclaje, y en total suman una capacidad de extrusión anual que supera las 176000 toneladas de aluminio.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

La apuesta que exlabesa ha hecho por el desarrollo de sistemas que contribuyan a la sostenibilidad de la edificación ha dado lugar a la obtención de tres Declaraciones Ambientales de Producto (DAP con alcance cuna a tumba) de puertas, ventanas y muro cortina que nos convierten en una opción indispensable para aquellos proyectos de edificación que quieran certificarse según parámetros de sostenibilidad como BREEAM, LEED o VERDE.

Además, hemos lanzado recientemente la iniciativa, exlabesa Clean Planet que tiene por objetivo fomentar la economía circular y proteger el medio ambiente, y dentro de la cual hemos encuadrado diferentes inversiones como por ejemplo la puesta en marcha de una planta de reciclaje de aluminio que incorpora las últimas tecnologías del sector y que nos permite extraer tochos de aluminio reciclado de la máxima calidad.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Por su excelente combinación entre sostenibilidad, diseño y prestaciones a nivel térmico destacan las series abisagradas RS que en este caso alcanzan los mejores valores de mercado en cuanto a transmitancia, son perfectos tanto para grandes proyectos residenciales, comerciales u hoteleros como para viviendas unifamiliares y cuentan con una DAP de alcance cuna a tumba.

También destacar nuestro sistema de muro cortina ECW-50 que cuenta con varias opciones de montaje e incorpora diferentes tipologías de apertura como

proyectante o proyectante paralela y recientemente ha obtenido una Declaración Ambiental de Producto.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Vemos el futuro de forma optimista, aunque también con grandes incertidumbres que esperamos no entorpezcan la recuperación que sin duda alguna ha llegado al sector de la construcción.

De todas formas, entendemos que el futuro más inmediato pasa por comprometerse con el desarrollo de soluciones que permitan realizar edificaciones sostenibles, de bajo consumo energético y respetuosas con el medio ambiente, por eso desde nuestra empresa queremos dar continuidad a la apuesta por certificar nuestros productos con ecoetiquetas como las Declaraciones Ambientales de Producto y a iniciativas como exlabesa Clean Planet (planta de reciclaje de aluminio y puntos de recogida de retales y sobrantes).

Qué opina de nuestra revista.

Tanto por su amplia trayectoria como por su grado de notoriedad vemos la revista Aluminio como uno de los medios de comunicación más consolidados y respetados desde el sector, y donde sin lugar a dudas una empresa como exlabesa debe estar siempre presente.



D. David Jordán, Director Comercial de TECHNOFORM BAUTEC IBÉRICA

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En estos 17 años Technoform ha evolucionado de una forma considerable, junto con el mercado del aluminio en general y de los cerramientos en particular. Hace 17 años, las carpinterías de aluminio eran menos exigentes de lo que son en la actualidad y, de hecho, no existía una obligatoriedad normativa. No obstante, la rotura del puente térmico se fue generalizando y eran épocas donde la complejidad del producto era mínima, pero con volúmenes crecientes. Tras la evolución de las diferentes normas, el producto se fue volviendo más complejo y en ese momento Technoform pudo demostrar todo su potencial, adquirido en parte, gracias a su presencia en mercados más evolucionados. De esta forma, pudimos participar de forma activa, junto con nuestros clientes, en el desarrollo de sistemas de cerramientos de aluminio de alto rendimiento. El producto ahora es más complejo y más exigente, pero Technoform ha demostrado ser capaz de evolucionar para adaptarse a los nuevos tiempos.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Technoform está en un momento plácido. Se capeó la crisis muy dignamente y tanto a nivel comercial, como de fabricación, y obviamente, a nivel financiero, estamos en una situación que nos permite mirar al futuro con una cierta tranquilidad. No obstante, estamos siempre pendientes de futuras evoluciones de



producto y de mercado, de sus riesgos y de sus oportunidades y actuar en consecuencia. Y no sólo en el sentido interno, si no también para poder asesorar a nuestros clientes que, a fin de cuentas, son nuestra razón de ser.

Actualmente Technoform es capaz de diseñar y fabricar producto que hace 17 años hubiera sido muy difícil. Los diferentes departamentos de Technoform reciben formación constante para que el cliente, sea la necesidad que sea, se vea asesorado con el nivel que se espera de nuestra empresa.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Technoform es el líder tanto a nivel mundial como nacional



en el diseño, desarrollo y fabricación de poliamida 6.6 con un 25% de fibra de vidrio. En este ámbito somos ampliamente conocidos desde hace años. Otro producto que Technoform produce y distribuye es el intercalario Warm Edge. Este producto, sólo por el hecho de instalarlo a un coste relativamente bajo, mejora significativamente el comportamiento térmico de la ventana. Aunque es un producto relativamente desconocido, es una tendencia que va a ir creciendo y Technoform va a estar presente asesorando e informando a sistemistas, arquitectos y otros interesados en este mercado.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Las previsiones son seguir creciendo, aunque de una forma controlada. A largo plazo tenemos previsto continuar actualizando nuestro portfolio de producto para darle al cliente una mayor amplitud a la hora de diseñar, así como seguir actualizando nuestras capacidades productivas para seguir siendo los referentes en el sector.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Technoform, incluso en tiempos de crisis, siempre mencionó que el sector del aluminio en España y Portugal tiene un futuro motivante. La península ibérica ya no sólo puede

ofrecer capacidad de extrusión, sino también una capacidad de diseño a la altura de cualquier otro país. Las carpinterías de aluminio diseñadas en la península son capaces de competir en cualquier país a pesar de las normativas locales. Los sistemistas españoles son reconocidos como profesionales solventes y cada vez más se confía en ellos en proyectos fuera del ámbito nacional.

Qué opina de nuestra revista.

El sector del aluminio, por su propia idiosincrasia y por estar un poco alejado del consumidor final, debe buscar formas de comunicar lo que hace y los productos que ofrece. En ese sentido la revista Aluminio ha sido parte muy importante en esa estrategia. Cualquier empresa del aluminio que quiera darse a conocer tiene en la revista Aluminio una plataforma excelente para ello. Y no queremos finalizar esta entrevista sin felicitar a la revista y a todos sus componentes por estos casi 17 años, emplazándoles a que sigan con el mismo nivel de dedicación y profesionalidad.

D. Javier Sebastián de Frutos, Director Gerente del GRUPO AYUSO

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En primer lugar, me gustaría felicitar a la revista por los 100 números cumplidos.

La verdad es que en los últimos 17 años la empresa se ha tenido que adaptar a múltiples cambios que se han producido en el sector. Primeramente, tuvimos que dimensionar el grupo de empresas a la crisis tan fuerte que sufrió el sector, un ejemplo de ello fue la fusión que realizamos con el Grupo Alugom en nuestros centros fabriles



que nos hizo ser más competitivos. Posteriormente, en los últimos años se ha producido una interesante transformación en el sector sobre todo por dos factores:

- La importancia que ha tomado la transmitancia térmica que nos obliga a modificar tanto la forma de llegar al cliente final, el cual está mucho más informado, como a la hora de diseñar nuevos productos.
- La ventana ya nos es un producto que simplemente cerraba un hueco en una fachada, en el día de hoy se ha convertido en un elemento de diseño que da carácter a las viviendas, y la estética ha

tomado una importancia preponderante a la hora de realizar nuevas gamas de productos.

Las empresas que se adapten mejor a estos cambios serán las que sobrevivan en el futuro y gran parte de nuestros esfuerzos van encaminados en esta dirección.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Pienso que la característica más importante de nuestra empresa es que todas las partes de la misma están orientadas a la mejora constante del servicio al cliente, no sólo mejorando la calidad de los productos y el servicio en las entregas, sino también haciendo un gran esfuerzo en I+D+i para ofrecer una amplia gama de productos competitivos para que en todo momento puedan satisfacer las exigencias del mercado.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Como te he comentado es muy importante para nosotros tener productos que nos diferencien de la competencia. Hoy en día estamos trabajando con diferentes materiales para mejorar las prestaciones térmicas de nuestras series, por ello este año hemos comenzado a cambiar las poliamidas de las series por productos como el Noril o por resina de baja densidad, productos por los cuales estamos mejoramos las prestaciones térmicas de las mismas.

También este año hemos sacado al mercado la serie Eurotermic Plus. Hemos trabajado muy duro durante los últimos dos años para conseguir una serie cuyas prestaciones sean especiales y francamente pienso que lo hemos conseguido. Con esta serie conseguimos valores de transmitancia térmica al marco de hasta $U_{h,m}=0,97 \text{ W/(m}^2\text{K)}$, valores hasta ahora impensables en ventanas de aluminio y con la cual podremos conseguir el certificado Passivhaus con una serie competitiva.

También hemos mejorado nuestras series correderas para adaptarlas a las últimas tendencias estéticas del mercado, ya

sea mejorando la serie Tutta Vista, integrando el cerco inferior con el suelo de la vivienda, o por incorporar el nudo central minimalista en nuestras series Atria, Plus y CT70.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Con la llegada de la crisis en 2010, y debido a la inseguridad en los cobros, redujimos mucho nuestra posición en el mercado de obra nueva y nos centramos sobre todo en la rehabilitación de vivienda. Hace algo más de un año comenzamos un nuevo proyecto de prescripción con arquitectos para crecer en cuota de mercado de obra nueva y ya este año está dando sus frutos con crecimientos importantes en ventas, por lo que esperamos seguir creciendo en este ámbito, pero sin descuidar nuestra presencia en el mercado de la rehabilitación.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Pienso que debido a la importancia que tendrá el ahorro energético en las viviendas, el sector de la carpintería de aluminio cada vez será más especializado. En el futuro se desarrollarán productos cada vez más complejos, sobre todo a la hora de fabricar los diferentes modelos de cerramientos, que harán que las empresas tengan que realizar grandes esfuerzos para adaptarse a estos cambios.

También hay que tener en cuenta que, debido a las nuevas tecnologías, el cliente final cada vez estará mucho más informado sobre los diferentes productos y tendrá un nivel de exigencia mayor, las empresas que mejor se adapten a los nuevos canales de venta que surjan con este tipo de cliente tendrán ventajas competitivas importantes.

Qué opina de nuestra revista.

Siempre es importante disponer de una revista en el sector dedicada exclusivamente al aluminio. Hasta que nació la revista había revistas en el sector que trataban todo tipo de materiales como la madera, el PVC o el vidrio, por lo que era necesario tener una revista que nos informara sobre las empresas y los diferentes cambios que se producían en este material, ya sea en la fabricación de perfiles, en los tratamientos superficiales o en las nuevas series de carpinterías que salían al mercado.

Realmente es grato ver que han pasado casi 17 años y la revista se sigue publicando, estoy seguro de que veremos muchos números más en el futuro.

D. José Luis Camargo, Director Comercial de AKZONOBEL POWDER COATINGS IBERIA

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

La evolución de AkzoNobel, como todas las empresas del sector, creo ha sido espectacular. En nuestro caso estos años nos han dado la oportunidad de consolidarnos como referente en el mercado. Hemos creado un equipo humano de un altísimo nivel, y nos hemos dotado de herramientas de gestión y tecnología con una eficacia nunca vista. Hemos crecido y aprendido con nuestros clientes y eso nos hace estar orgullosos.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

El inconformismo, está en nuestro ADN. Somos una organización que ha aprendido a evolucionar y adaptarse, nos obligamos a vivir mejorando. Solo hay algo que no queremos cambiar, escuchar a los clientes. No es un tópico, realmente todos lo sentimos así. Nuestros productos y servicios solo tienen razón de ser si es lo que nuestros clientes esperan. Atendemos todos los sectores, no solo arquitectura, e intentamos en cada uno aportar nuestro conocimiento y experiencia. En realidad, queremos ser "La empresa de pinturas".

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Indudablemente fabricamos productos, pero me gustaría destacar que nuestra apuesta es el servicio y la tecnología. Servicio entendido, como tranquilidad y soporte. Queremos que nuestros clientes no tengan nunca duda de que siempre tendrán el producto a tiempo y que tienen un proveedor que ayuda, que aporta valor más allá de los productos. En este sentido desde hace años nuestra gama RTS garantiza tranquilidad con más de 1600 productos en stock y cientos de clientes se han beneficiado ya de numerosas iniciativas de soporte.

Lanzamos con frecuencia nuevas gamas con nuestra última tecnología, gamas flexibles, productos más resistentes al exterior y nuevos diseños innovadores en cuanto a color se refiere. Y garantizamos el acceso fácil a nuestros productos y servicios a través de aplicaciones digitales que hacen el día a día un poco más ágil.



¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Somos optimistas, independientemente de las circunstancias del mercado, que no son siempre favorables, creemos en nosotros. Nuestros planes son de crecimiento, continuamos invirtiendo en todas las áreas, no queremos olvidar lo que nos ha traído aquí pero también queremos anticiparnos a los que los clientes pueden necesitar. Como he comentado, escuchar, servicio y soporte son las bases de nuestras previsiones.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Muy prometedor, creo que las empresas de este sector y de otros han madurado en los últimos años y han hecho muy bien sus deberes. Hoy muchas de ellas son referencia internacional y todos hemos aprendido a vivir con incertidumbre y obtener buenos resultados. No será fácil, pero estoy convencido de su buena salud.

Qué opina de nuestra revista.

Aluminio tiene una larga trayectoria, recuerdo muy bien cuando empezó y también es un claro ejemplo de adaptación y permanencia. Hoy es difícil imaginar el sector sin vuestra referencia, aportáis también valor y os animo a continuar evolucionando, pero sin perder la esencia.



nuevo

Vistas soleadas para su casa ..

Los nuevos techos SF 112, SF 112 Plus, SF 152 y SF 152 Plus de SUNFLEX ofrecen una protección idónea contra los intemperies y vientos para su terraza. Por la variedad de formas y detalles bien diseñados los techos de SUNFLEX se adaptan perfectamente a cualquier situación en su proyecto. No importa si sea primavera, verano, otoño o invierno – con el techo de SUNFLEX están siempre en el lado seguro y bien protegido durante todo el año.

D. Manuel Martínez López, Director General de ALUMARTE

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Como empresa familiar, nuestra evolución está en el saber adaptarse con agilidad a los cambios de mercado y nuevas tecnologías, y nuestro enfoque de estos desarrollos ha estado en la mejora continua en nuestros valores de servicio, innovación y atención.



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Lo que mas destaco actualmente de mi empresa son todas las personas que la conforman, sus ganas de seguir avanzando y de aceptar los nuevos desafíos que nos marcamos en común, es lo que marca actualmente el nivel en el cual se encuentra.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Todas las series de carpintería (9 series) que hemos marcado con nuestro sello NG (Nueva Generación) en estos últimos 5 años.

Son series que no necesitan mucho para ser vendidas, solamente el conseguir que la prueben provoca un cambio sustancial de paradigma en favor a nuestro producto y compañía.

Pero no ha sido fácil, el estudio y grandes inversiones realizadas en innovación de producto ha merecido tal esfuerzo.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A nivel estratégico manejamos varios proyectos que estamos trabajando en sus diferentes fases para el cumplimiento de objetivos marcados. Revisamos de forma continua el orden correcto de prioridades y actualizarlos a las circunstancias. Sabemos que el trabajo en sinergia que estamos realizando actualmente nos puede llevar a una muy buenas previsiones en medio y largo plazo.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Fantástico, me apasiona el ritmo de evolución en el que estamos inmersos actualmente y la cantidad de desafíos que nos quedan por vivir. Reinventarnos, va a ser cada vez algo más acentuado en esta nueva era del conocimiento en la que apenas acabamos de empezar.

Qué opina de nuestra revista.

Ha sido una revista que siempre me ha gustado. Actualmente tiene el balón del aluminio y que si sabe aprovechar esa oportunidad le preveo un buen futuro.



SERRABLO

Diseñada por Alumarte

Se adapta a todos los espacios



VALLAS Y PORTALES
En aluminio, naturalmente

www.alumarte.com



D. Manuel Ponce Mocholí, Director Comercial de ALUVAL S.L

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Después de 17 años, la evolución de la empresa ha sido como en los 45 años precedentes de la misma, siempre con un crecimiento continuo y consolidado. Justo hace 15 años se iniciaba la producción con la segunda prensa de extrusión, la planta de lacado vertical, la instalación de efecto madera y la máquina de rotura de puente térmico y 17 años después, siguiendo con nuestras ideas, ya se han cambiado los sistemas de aplicación de la planta de lacado, la máquina de efecto madera, se ha instalado otra máquina de rotura de puente térmico y se ha procedido a la actualización de la prensa número 1.



¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Las previsiones continúan siendo las mismas que las que comenzamos hace 45 años en este sector, seguir consolidándonos buscando soluciones innovadoras tanto en nuestra vertiente industrial, siempre apostando por las soluciones más innovadoras en cuanto a equipos, como en nuestra vertiente comercial, siempre intentado mejorar e incorporar productos novedosos.

¿Cómo ve el futuro del sector?

El futuro en el sector del aluminio en España continua su crecimiento constante y continuo, como se puede apreciar en la constante inversión que vienen realizando las empresas.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Los aspectos más importantes de nuestra empresa es la búsqueda continua en la mejora de nuestros productos, desde el punto de vista del producto que servimos al cliente, la mejora continua de la maquinaria y en la variedad de soluciones que podemos ofrecer al mercado.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Los productos más destacados en los últimos años de nuestro catálogo han sido las series correderas y abatibles de rotura de puente térmico que han tenido una aceptación extraordinaria en el mercado, tanto por las soluciones que aportaban como por la calidad del producto.

Todos los sistemas de cerramientos enrollables de seguridad con aportaciones novedosas.

Y recientemente hemos lanzado el catálogo de cerramientos exteriores y protección solar con soluciones como el techo móvil o la ventana de baldas móviles.



Qué opina de nuestra revista.

Su revista es un referente en el sector y en estos 15 años ha conseguido hacerse un hueco en este mercado como lugar de encuentro de todas las empresas relacionadas con el aluminio.



¡Descárgala ahora!

Fichas técnicas y de seguridad
ONLINE
escaneando el código de barras

FÁCIL, ORDENADO
Y SIN PAPELES



UN NUEVO ENFOQUE EN INNOVACIÓN
www.adaptacolor.com

D. Luis Rodríguez, Director Comercial de CORTIZO

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

El nacimiento de la revista Aluminio coincidió con el inicio de nuestra expansión internacional. CORTIZO ya exportaba desde principios de los 90, pero fue a partir del 2000 cuando empezamos a crear estructura productiva y logística fuera de España. Además de la ampliación progresiva de nuestras instalaciones centrales en Padrón, durante este tiempo abrimos las fábricas de Canarias, Eslovaquia, Manzanares, Polonia y Francia. Además, se crearon nuevos centros logísticos en Madrid, Cataluña, Asturias, Álava, Gran Canaria, Lanzarote, Fuerteventura, Vila do Conde, Lisboa, Bacau, Timisoara, Cluj, Bucarest y Zagreb.



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Continuamos ejecutando nuevos proyectos dentro del Plan Estratégico 2017-2020. Acabamos de abrir nuestra oficina técnica en Londres, unas instalaciones de 200 m² en las que se localiza un espectacular showroom y una oficina técnica desde la que el departamento de arquitectura e ingeniería y el equipo comercial prestarán asistencia a los clientes y estudios de arquitectura de Reino Unido. Se trata de un modelo que pretendemos expandir a otras capitales europeas.

También continuamos ampliando nuestras fábricas, destacando las obras que estamos realizando en el centro productivo de Manzanares, que estarán finalizadas a principios del próximo año. Estos trabajos nos permitirán duplicar la superficie y capacidad productiva con una nueva prensa de 2500 toneladas y otra planta de lacado vertical, además de un almacén inteligente para el stock de perfilería.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Nuestro equipo de I+D+i ha desarrollado más de 50 sistemas de ventanas, puertas, fachadas, protección solar y barandillas. Cada uno de ellos está orientado a resolver un cerramiento concreto. La arquitectura actual demanda soluciones de gran aislamiento térmico y acústico, y en esa línea hemos lanzado en los últimos meses la nueva abisagrada COR 80 Passivhaus, el sistema COR 80 Hoja Oculta o la corredera 4900 HI. Todo ello, acompañado de nuevas soluciones con diseños minimalistas como la opción de carril integrado en el suelo para la corredera de grandes dimensiones COR Vision Plus o la manilla Arch Invisible para los sistemas de hoja oculta.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Como decíamos con anterioridad, a corto plazo terminaremos de ejecutar los proyectos recogidos en el Plan Estratégico 2017-2020, lo que nos permitirá ampliar nuestra capacidad productiva y red logística. Todo ello, nos servirá para seguir creciendo tanto en España como en el extranjero, consolidando así nuestra posición de referencia en el mercado nacional e internacional.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Las perspectivas son muy halagüeñas para el sector del aluminio. En el área de la edificación el mercado se encuentra totalmente recuperado y con ritmos de crecimiento anuales que invitan a ser optimistas. Si bien, todos los agentes implicados en él debemos contribuir a un crecimiento sostenible y con productos de valor añadido. Más allá de la edificación, el aluminio sigue abriéndose nuevos caminos en sectores muy diversos. En CORTIZO estamos preparados para asumir todos estos retos, con productos y estructuras productivas y comerciales que nos permiten responder a esas nuevas demandas.

Qué opina de nuestra revista.

La revista ALUMINIO se ha convertido en un referente dentro del sector, no solo de los cerramientos, sino también de toda la industria que lo integra. Cada número nos permite a sus lectores un rápido y completo recorrido por todas las novedades de un sector muy especializado que se ha convertido en una pieza fundamental del tejido empresarial del país. ¡Felicidades por estos 100 números!

D. Brais Chaves González, Director Adjunto de BAICHA, S.L.U.

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Nuestra empresa fue la primera portadista de la revista, como siempre nos recordáis. Hace 15 años nuestro sector estaba en pleno auge, y nosotros con él. Pero después de 2008 las empresas hemos tenido que adaptarnos a un mercado más escaso y competitivo. Nosotros decidimos apostar por invertir en el diseño y la fabricación de productos de la gama más elevada. Productos que ofrecen alto valor añadido a nuestros clientes, a la par que requieren de altas competencias técnicas y mantienen fuertes barreras de fabricación. Así diseñamos y fabricamos la gama completa de corredera elevable para aluminio y PVC en 2010, y en 2012 le tocó el turno a nuestra gama de Oscilo Paralela Automática. Ambas resultaron inversiones muy potentes, que tuvimos que compaginar

con una importante inversión en automatización para tratar de seguir siendo competitivos, manteniendo nuestra fábrica en Galicia.



Crear gamas completas de productos tan complejos requiere de una continua inversión en soluciones complementarias, que nos han mantenido ocupados durante los últimos años. Pero la valoración es, sin duda alguna, positiva. Hoy por hoy ambas gamas de productos han dado un excelente resultado en el mercado, y nuestros clientes continúan confiando en ellas por su gran calidad tecnológica, su abanico de soluciones y acabados, así como por la fuerte competencia técnica del equipo que da soporte a nuestros clientes. Sobre esta visión seguimos trabajando a día de hoy, tras tres años de intensas inversiones en lanzamiento de nuevos productos.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Actualmente nuestra misión es ofrecer valor a nuestros clientes para que su negocio prospere, ayudándoles a aportar la mejor calidad de cerramientos a los hogares que contribuyen a construir. Somos una empresa dedicada a nuestros clientes, cercana y profesional. Tratamos de ofrecer el mayor grado de asesoramiento técnico y el mejor servicio posible, además de productos robustos, completos y de alto nivel tecnológico.

Hemos logrado tener presencia en 15 países, en 3 continentes, pero el mercado ahora no nos permite parar de invertir en nuevas soluciones y en expansión mercantil, y aspiramos a poder seguir haciéndole correctamente y con ilusión.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Por supuesto, la gama de Corredera Elevable y la de Corredera Oscilo Paralela Automática, son los productos que nos han dado mayor reputación la última década. Recientemente hemos desarrollado una nueva bisagra antideslizamiento para ventana con uno de los mejores resultados del mercado en los ensayos pertinentes, manteniendo un precio competitivo. Hemos puesto a disposición de nuestros clientes la gama HO180, un herraje oculto 180° para 100 kg para practicable y oscilobatiente, destinado a obras de alta arquitectura.

Pero, a mi parecer, la aportación que tendrá más peso en el mercado será nuestra nueva gama de cremonas y manillas Gaia, que a partir de diciembre de 2019 ofrecerá a nuestros clientes una gama completa de accionadores para prácticamente todos los tipos de cerramiento del mercado, bajo un mismo paraguas estético, y de alta calidad.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Tenemos programado el lanzamiento de una nueva versión de oscilobatiente a finales de año, en la que la incorporación

de casquillos auto-giratorios a los bulones, ofrecerá una mayor suavidad, sin perder apriete en el cerramiento. Además, planteamos lanzar un kit especial plus regulación para dar mayor posibilidad de regulación para series u obras que lo puedan necesitar.

Otra importante novedad será el lanzamiento de una gama alternativa de elevable con la incorporación de bulones en la falleba, que mejora la estética del herraje. Esperamos también poder sumar algunos accesorios que ofrezcan un mayor valor para los clientes que opten por nuestra solución.

¿Cómo ve el futuro del sector?

El sector ha madurado, mucho y muy rápido. Las multinacionales del herraje han penetrado fuerte en España, y los fabricantes nacionales que hemos sobrevivido, solo competimos poniéndonos a la altura.

Extrusores y sistemistas han alcanzado una importante economía de escala y un grado de profesionalización que les permite trabajar en sincronía con los arquitectos y prescriptores, además de simplificar las compras a los fabricantes de cerramiento.

Algunas fábricas de puertas y ventanas se están convirtiendo en grandes industrias automatizadas, reduciendo costes, mientras que los fabricantes locales optan por buscar estrategias de supervivencia entre el servicio y la calidad, o alterar el núcleo de su negocio para convertirse en instaladores.

Veremos importantes cambios en el futuro, aún inciertos. Pero me gustaría pensar que sus consecuencias serán profesionalizar el sector, mejorando la calidad del cerramiento en España, y como consecuencia, la calidad de vida en nuestras viviendas. Y sería bueno que el camino a seguir respetase lo mejor posible nuestro medio ambiente.

Qué opina de nuestra revista.

Fantástica redacción que aboga por la importancia del aluminio, tanto por sus características técnicas, como por su alta reciclabilidad. Durante 100 números ha mantenido informados a sus seguidores sobre novedades del mercado, y ha servido de puente entre los fabricantes de cerramientos y decenas de proveedores que deciden optar por este canal de comunicación.

Fenomenal trabajo que espero que puedan seguir cumpliendo otros 100 números más.

D. Jesús López Conde, Gerente del GRUPO GALISUR-PROYLAC

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Hace 17 años Aluminios Galisur contaba con 3.500 metros de superficie construida en su sede principal y otros 9.250 metros para el almacenaje de nuestro material, así como un centro de producción de 12.000 metros. Contábamos con 6 delegaciones, Sevilla, Cádiz, Salamanca, Huelva, Badajoz y Cáceres.

Como gerente y accionista mayoritario se encontraba Jesús Reyes López Arévalo.

La red comercial disponía de 14 comerciales y nuestro catálogo ofrecía 22 series.

Hoy Aluminios Galisur consta de 5.500 metros en su sede principal, 20.000 metros repartidos en 10 delegaciones y un centro de producción de 21.000 metros.

Después del fallecimiento de Jesús Reyes López Arévalo en 2016, el grupo pasa a manos de sus familiares directos, asumiendo la gerencia su hijo Jesús López Conde y el departamento de compras, su hija Reyes López Conde.

La red comercial aumentó a 26 comerciales y la variedad de series aumentó hasta 35.

Desde 2017 la empresa está inmersa en ambiciosas inversiones para la automatización y mejora de procesos.

La plantilla aumentó de unos 125 trabajadores a 250 que hay en la actualidad.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Nuestra empresa destaca por ser una empresa familiar cercana. Aunque estamos creciendo en tamaño y mejorando los procesos de fabricación, cada día estamos más comprometidos con nuestros clientes.

Nuestro crecimiento es sostenido y financiado con fondos propios, el endeudamiento a largo plazo en la actualidad es cero, lo cual nos permite adaptarnos con facilidad a periodos de crisis o menor volumen de facturación.

Contamos con más de 40 años de experiencia en el sector, lo que nos hace ser una de las empresas con más experiencia a nivel nacional.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Tenemos una amplia gama de productos en nuestra empresa, pero los que más aceptación tienen son los que están más acorde con los nuevos tiempos que se acercan con respecto a la eficiencia energética.

Nuestras series de rotura de puente térmico, así como las dedicadas a menor transmitancia, consiguen unas prestaciones excelentes.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A corto plazo esperamos terminar el 2019 con un incremento del 10% en nuestra facturación.

A medio plazo esperamos tener totalmente automatizada la planta con máquinas de última generación, como las adquiridas actualmente y en fase de montaje, entre las que podemos destacar una planta de lacado vertical, una planta de lacado horizontal, un centro logístico totalmente automatizado y un centro de mecanizado.

En el largo plazo esperamos tomar más cuota de mercado en el perfil industrial, para el cual nos estamos preparando.

Seguiremos con nuestra fase de expansión con una previsión de apertura de 5 almacenes más en un plazo de 5 años.



¿Cómo ve el futuro del sector?

El futuro del sector está un poco incierto por la inestabilidad de la economía global, por eso consideramos muy importante estar preparados para cualquier escenario. Nuestra empresa está muy consolidada y es de las más saneadas del sector, por lo que, aunque esperamos un fuerte crecimiento hasta finales de 2019, estamos preparados para la famosa recesión que empieza a asomar en 2020.

Qué opina de nuestra revista.

Vuestra revista ha conseguido estrechar lazos entre productor, cliente y consumidor final. Siendo una revista especializada en aluminio, habéis logrado que todos sepamos un poco más de las innovaciones y prestaciones de un material tan versátil como es el aluminio.

Poneis nombre y cara a los que estamos cada día luchando por un sector mejor y más profesionalizado.

D. José Antonio Morón Martínez, Gerente de FÁCIL INGENIERÍA INFORMÁTICA (GESFÁCIL)

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En 2003 nuestra empresa era todavía muy joven: sólo 8 años en el mercado. Apenas 2 años antes es cuando nuestro software Gesfácil empezó a crecer y alcanzó la notoriedad que tiene actualmente en el sector. Desde entonces hemos crecido en otros países y nuestro software se ha ampliado para llegar también a las grandes fábricas de ventanas.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Fácil Ingeniería Informática es una empresa muy conocida en nuestro sector, a través de nuestro software Gesfácil. El próximo año cumplimos 25 años.



En este momento la empresa está de nuevo creciendo y nuestro producto Gesfácil es cada vez más potente y sigue evolucionando junto a nuestros clientes.

Nos encontramos ahora en un momento muy bueno, con crecimiento estable y muy asentados en los países en los que tenemos presencia como España, Portugal y Colombia.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Gesfácil Almacén sigue siendo uno de nuestros productos más importantes. Nuestros almacenes colaboradores nos recomiendan para que sus clientes confíen en nosotros y puedan presupuestar sus ventanas con la perfiles que ellos suministran. Es una versión asequible, a la vez que potente.

Gesfácil TSP (Papel 0) es la versión más completa de nuestro software. Con esta versión la fábrica puede controlar todo el proceso productivo desde que el cliente acepta el presupuesto, se pide el material, se fabrica la ventana pasando por todas sus fases y finalmente se entrega al cliente. El cliente sabe en todo momento en que punto de fabricación está su ventana.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A corto y medio plazo pretendemos mantener el nivel de crecimiento actual en todos los mercados. Nuestros productos están funcionando muy bien y aún tenemos mucho por hacer.

A largo plazo es difícil hacer una previsión. Continuaremos innovando para seguir siendo una referencia en el sector.

¿Cómo ve el futuro del sector?

El sector de la ventana siempre será un sector importante en nuestro país. En nuestras casas, oficinas, naves industriales, por todas partes vemos ventanas y puertas. Ya sean nuevas o cambiando las existentes, las ventas de cerramientos no pueden parar.

Se está produciendo la evolución del taller que fabrica y vende al modelo en el que unos fabrican y otros venden e instalan. Hace 10 años comentábamos que éste era el futuro. Ahora es el presente. También comentábamos que la calidad de la ventana cada vez sería mayor. Y así está sucediendo. La ventana de calidad es ya un porcentaje muy alto de la que se fabrica.

Tampoco podemos dejar de mirar el futuro de la construcción y darnos cuenta que el mismo se apoya cada vez más en el estándar PassivHaus. Nuestros clientes tienen también cumplida respuesta y presencia en este desarrollo, pues Gesfácil es una de las empresas potenciadoras de ese estándar en la construcción y prueba de ello es que somos socios fundadores del Consorcio PassivHaus y participamos activamente en todo lo que tiene que ver con ese futuro sostenible de la construcción.

Qué opina de nuestra revista.

Personalmente conozco a Rodrigo desde hace casi 20 años. Hemos pasado muchas jornadas juntos en diferentes ferias y eventos de clientes por toda España y Portugal.

Cuando inicié el proyecto de la revista Aluminio enseguida me lo comentó y decidimos apostar por la revista desde el principio.

Es necesaria una publicación como la revista Aluminio en un sector tan importante como el nuestro. Y con los diferentes artículos que se publican en ella los integrantes de este sector podemos comunicar impresiones o innovaciones de las que es necesario informar y mantenerse informado.

¡Muchas felicidades por estos casi 17 años!

D. Eladio Lerga, Project Engineer de BARBERÁN

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En los últimos 17 años Barberan ha crecido en tecnología y mercados, diversificando y haciendo una gran apuesta por el I+D.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

La digitalización y la aplicación transversal de productos en diferentes mercados ha abierto el rango de posibilidades de Barberan, ganando presencia en mercados donde anteriormente no tenía una relevancia significativa.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Las impresoras digitales Jetmaster y los novedosos sistemas de recubrimiento asistidos son los productos estrella de Barberan, líder del mercado en ambos a nivel internacional.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Barberán seguirá en la búsqueda constante de la excelencia para poder ofrecer a sus clientes la máxima tecnología con soluciones a medida, pero sin perder la identidad y la filosofía que tan buenos frutos ha dado a la empresa desde 1929.



¿Cómo ve el futuro del sector?

El aluminio es un material en alza en todos los sectores, su reciclabilidad, durabilidad y estabilidad es garante de éxito a largo plazo. Los fabricantes de muchos de los productos para la construcción están viendo esto y es de esperar un aumento del consumo global del mismo, en detrimento de los plásticos y productos con una huella medioambiental mayor.

Qué opina de nuestra revista.

ALUMINIO es la revista española sobre aluminio de referencia, y ha conseguido crear una comunidad que cubre todo el sector e incluye todos los procesos. Es tanto una lectura de cabecera para mantenerse informado sobre la industria como el lugar perfecto en el que darse a conocer.

AkzoNobel 

Interpon RTS

Una amplia gama
en stock

**¿Qué recubrimiento en polvo necesita?
Lo necesita rápido?**

**Entonces, su primera llamada ha de
ser a AkzoNobel.**

Interpon RTS le ofrece la mayor gama de
recubrimientos en polvo en stock disponibles
para Europa.

- Más de 1.600 productos disponibles
para entrega inmediata
- Suministro en toda Europa en 3 días
- Stock local disponible en 24 horas

Interpon[®]
POWDER COATINGS

Interpon, Ready to Service your needs
www.interpon.com/es

D. José Garnés Pérez, D. Financiero de COPERPAL

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Hace quince años Coperpal estaba en sus inicios. Desde entonces hemos evolucionado muchísimo, pasando de ser un pequeño taller de persianas a profesionalizarnos y especializarnos en soluciones de protección solar. Durante este tiempo hemos vivido momentos de gran crecimiento, pero también experimentamos la crisis, que nos afectó como al resto de empresas españolas, y a pesar de ello hemos salido reforzados gracias a la honestidad y el afán de superación que nos han marcado durante estos años.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Nuestra prioridad casi desde los inicios ha sido crecer junto a los clientes. Ofrecer una amplia gama de productos de calidad, pero también un excelente servicio, tener una buena relación calidad precio, así como mejorar en cuanto a capacidad productiva. Actualmente estamos en período de estabilidad en el que queremos centrarnos en mejorar la profesionalización y consolidarnos como una empresa referente que hace las cosas correctamente.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

En estos últimos meses hemos realizado una gran apuesta en cuanto a productos de calidad: nuestra gama de mosquiteras Premium, las persianas de seguridad y las de diseño. Otro de los aspectos por los que hemos apostado firmemente es la integración de la motorización, ya que el mercado va en esa dirección. Cada día son más los hogares conectados y en Coperpal queremos integrar la motorización y el control de las soluciones de protección solar desde los dispositivos móviles.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

CORTO: La adaptación al mercado, donde parece que la demanda está aumentando.



MEDIO: La consolidación de la empresa en un nicho de calidad y productos con una buena relación calidad-precio.

LARGO: Afianzar nuestra imagen de marca en el mercado para que se convierta en un símbolo de calidad y reconocimiento, aportando a las personas que forman parte de esta empresa

un medio de vida, lo que entendemos que supondrá un enriquecimiento para la comarca.

¿Cómo ve el futuro del sector?

El sector está evolucionando, los pequeños carpinteros de antes se van a convertir en instaladores y prescriptores, mientras que los grandes talleres se están transformando en industriales con sus escandallos y procesos bien estructurados, se van a convertir en puntos de distribución. Los puntos de venta tendrán que estar cerca del cliente y por último no podemos olvidar que la tecnología y las nuevas formas de venta han llegado para quedarse y van a cambiar radicalmente las reglas del juego.

El Know how será el caballo de batalla para la venta, así como el valor añadido que genere la empresa.

Qué opina de nuestra revista.

Desde la Revista Aluminio habéis realizado, a lo largo de estos 100 números, una gran labor en la difusión de tecnología, productos, empresas, acabados. En definitiva, habéis sabido crear una revista que se ha convertido en una ventana abierta para nuestro sector que nos permite estar conectados. Desde queremos, además de deseáros un feliz número 100, animaros a que continuéis la labor de difusión que estáis realizando y que contribuye al conocimiento y la puesta al día del sector. Muchas gracias por la labor que realizáis.

MAGICUBE

Tilt-and-turn mechanism



LA ÚNICA HASTA 180° PARA 180KG

Magicube es la solución innovadora de Fapim para aberturas con bisagra oculta. Universal, aplicable sobre cada perfil de canal europeo. En una única versión permite una apertura de 180° de la ventana, alcanzando la capacidad de 180 kg sin necesidad de kit suplementario. Sencillo en sus regulaciones tridimensionales micrométricas, permite un montaje sencillo de sus componentes y una rápida instalación con un único operario.



 Made in Italy

fapim
Life in evolution

D^a. Daniela Trenti, Gerente de DIMASIBER



Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En el 2003, cuando apareció el primer número de vuestra revista, el grupo DimaSimma todavía seguía el mercado español desde Italia. Después, con el éxito de los primeros almacenes colocados, decidimos desde el 2007 estar más cerca de los clientes con una empresa situada en España.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Por lo que se refiere a los sistemas de almacenaje y manipulación de perfiles o matrices, nos encontramos en una posición de liderazgo en el sector de la extrusión de aluminio.

Ya una quincena de extrusores en la Península han elegido los sistemas de marca DimaSimma, y creo no exagerar afirmando que en España uno de cada dos perfiles pasa por nuestros sistemas. Con mucha satisfacción agregamos que 7 de los más grandes ya han renovado más de una vez su confianza en nosotros, o ampliando los sistemas existentes, o comprando más sistemas para otras plantas de su red.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

El primer artículo que apareció en 2003 en vuestra revista sobre nuestros productos se titulaba "almacenar no es solo guardar material", y esto desde siempre es nuestro enfoque, por lo que más que de producto se debería de hablar de un sistema logístico integrado, cuya función es la de dar eficiencia al flujo de material en las distintas fases de producción.

No se trata "solo" de almacenes automáticos, de sistemas aéreos de manipulación o de vehículos automáticos, sino de la integración entre varios sistemas, cuyo resultado no es una suma, sino una multiplicación de eficiencia. La integración es para nosotros indispensable, no la practicamos solo para los

sistemas que fabricamos nosotros, sino integramos nuestros sistemas con líneas de proceso, como lacado, mecanizado, ensamblado de puente térmico, etc. Diseñamos y realizamos el flujo de material para fábricas, ahora llamado industria 4.0, lean production, etc. Nosotros en el sector del aluminio ya estamos trabajando en esta dirección desde hace 20 años, y no solo para los extrusores, sino también en el aluminio primario y para los clientes de los extrusores, como por ejemplo los gamistas o los fabricantes de puertas y ventanas.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Desde el punto de vista técnico un solo objetivo: seguir innovando. Desde el punto de vista comercial, además de la Península Ibérica, nuestro objetivo es Latinoamérica.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Hace años los extrusores se fijaban "solo" en la calidad y el precio. Los más grandes ya se han dado cuenta que para mejorar la competitividad es indispensable tener un flujo de material bien organizado y estar en disposición de ofrecer el servicio más rápido y eficiente. Tenemos soluciones para todo el flujo de material, desde la salida del horno hasta la expedición de los pedidos.



Qué opina de nuestra revista.

Creímos en ella desde el primer número, no existía antes una revista en castellano específica para el sector del aluminio.

¡Felicidades!

Por vuestros **100 números** de Revista ALUMINIO,
a los que sumamos nuestros **40 AÑOS** de experiencia en el sector
con el esfuerzo conjunto por ponerlo en valor.



AV
ALUMITRAN

Ponemos toda nuestra experiencia en extrusión y capacidad de innovación al servicio de los grandes grupos del sector, gamistas, fabricantes de estructuras en aluminio como ventanas practicables, correderas, puertas, pérgolas bioclimáticas y carpintería en general pensando en el cliente final más exigente.



www.avalumitran.com

Ctra. A-3 Km. 52,300 Villarejo de Salvanés
(Madrid) Aptdo. Correos, 11 (28590)
Tel.: +34 902 474 444



D. Juan Manuel Díaz, CEO de DISOMAQ MAQUINARIA, S.L.



Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

La evolución de Disomaq en su trayectoria desde que se creó en 2014 ha sido vertiginosa. Los resultados en términos generales de facturación, posicionamiento y consolidación dan fe del gran trabajo

invertido. Nuestro objetivo principal ha sido enfocar nuestros productos y servicios a los tiempos actuales invirtiendo en nuevas tecnologías, contando con proveedores fiables y de gran solvencia. Estamos totalmente comprometidos con nuestra cartera de clientes y no descansamos en la búsqueda de soluciones para mejorar la productividad de nuestro mercado.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Un objetivo que siempre perseguimos es ofrecer a nuestros clientes la maquinaria más sofisticada y moderna, haciendo una labor incansable de búsqueda de nuevas tecnologías, servicios personalizables de LAYOUTS e introducción de elementos de logística muy desarrollados. Pero si algo tenemos muy claro es que nuestros clientes dispongan de todos los medios posibles para confiar en nuestro trabajo. Por ello contamos con un equipo comercial de 5 personas y un departamento técnico muy competente y preparado de 5 técnicos para dar cobertura al territorio nacional rápido y personalizado en la medida de lo posible. Nuestro principal aval son nuestros proveedores como YILMAZ, GRAFSYNERGY, CASADEI entre otros.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Sin lugar a dudas, contamos con uno de los catálogos más extensos de nuestro mercado, desde una simple máquina de corte portátil hasta las líneas de producción más completas y rápidas que existen, tanto en corte, mecanizado como en logística y movilidad. Disponemos de centros de mecanizado de 3, 4 y 5 ejes INDUSTRIALES, líneas de corte y mecanizado. Actualmente estamos trabajando en lo que consideramos va a ser la evolu-

ción de la industria 4.0 incorporando a los procesos productivos ANTROPOMORFOS y COLABORATIVOS en diferentes áreas de trabajo de nuestro sector.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Nuestro mercado, al igual que el resto de mercados, es muy exigente, requiere de un compromiso y dedicación constante e incansable. Disomaq siempre está reinventándose y trabajando en nuevos proyectos de incorporación de productos y soluciones para estar siempre a la vanguardia del sector. En el mes de marzo abrimos un nuevo negocio para dar cobertura al mercado de las Islas Canarias, con sede en Güimar, con 800 m² de instalaciones y un equipo técnico y comercial que atiende este mercado. Nuestras previsiones a corto plazo son consolidar nuestra cartera de clientes. A medio plazo ampliamos zona y estaremos prestando nuestros servicios en todo el Norte de España. A largo plazo perseguimos lo que toda empresa busca, ser el referente en el mercado y conseguir la confianza que nuestro mercado merece.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Nuestro sector está en constante evolución, los estándares de calidad en todo lo relacionado con nuestro sector es cada vez más exigente. El mundo requiere optimizar los recursos naturales y proteger el medio ambiente. Esto sólo se consigue elevando a la máxima potencia las nuevas tecnologías en materiales y los procesos de fabricación. No cabe la menor duda de que el sector del cerramiento de pvc ha crecido de forma considerable, pero nos espera una evolución en el mercado del aluminio de gran magnitud y un crecimiento en el sector de la fachada y todo el entorno de la arquitectura de ahorro energético.

Qué opina de nuestra revista.

Para Disomaq Maquinaria, la Revista Aluminio significa un medio de comunicación y de información de nuestro mercado necesario, que nos ayuda a estar al tanto de todas las novedades y noticias de nuestro mercado.

D. Fran Ripoll, INSULBAR IBERIA Manager



Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

17 años es muchísimo tiempo y más en el sector de la prensa técnica, así que en primer lugar muchas felicidades por estos 100 números de la Revista ALUMINIO.

Y 17 años habiendo pasado la importante crisis de 2008, que hizo que el sector de la construcción en España y Portugal prácticamente se parase, también lo es para todas las empresas del sector. En este tiempo todos hemos aprendido una obviedad, que el crecimiento de nuestras empresas (proveedores y clientes) esta totalmente ligado a la colaboración entre las mismas. Soluciones logísticas, desarrollo conjunto de productos y aplicaciones son un buen ejemplo.

En este tiempo, además, la Rotura de Puente Térmico se ha desarrollado muchísimo en la península Ibérica. Los sistemas de ventanas con rotura se han desarrollado mucho hasta ser “casi” omnipresentes cuando hablamos de ventanas metálicas, básicamente de aluminio, y los perfiles han crecido en tamaño y su diseño es mucho mas complejo

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Somos una empresa joven, 22 años en España, volcada con nuestros clientes y en continua evolución de nuestros productos y servicios.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Las nuevas, y cada vez mas exigentes, regulaciones térmicas para edificios, junto con la elevada conciencia de eficiencia que nuestra sociedad ha desarrollado en los últimos años obligan, a las ventanas y a cada uno de sus componentes, a mejorar sus coeficientes de transmisión térmica. Y ENSINGER, como no puede ser de otra manera, está desarrollando, presentando y suministrando nuevas y más eficientes soluciones, ya sea en cuanto al material como en cuanto al diseño se refiere.

Pero el mercado no demanda solo ventanas cada vez más eficientes. La sostenibilidad es cada vez más importante y ENSINGER también trabaja este concepto. Desde hace años somos la única empresa que suministra de manera continuada perfiles de Poliamida 66 100% reciclada a nuestros clientes fabricantes de sistemas de ventanas.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

ENSINGER está muy bien implantado en la península Ibérica. Nuestra visión es participar en el desarrollo del mercado de ventanas cada más eficientes y sostenibles de una manera muy activa. Eficiencia y sostenibilidad serán en los próximos años criterios fundamentales en la construcción y por supuesto en la fabricación de sistemas de ventanas.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Tenemos una visión muy optimista de sector. Las ventanas actuales son sustancialmente mejores desde el punto de vista del aislamiento que las de hace unos pocos años. Pero queda camino por recorrer. Por delante tenemos unos años donde vamos a ver muchas nuevas soluciones técnicas de ventanas y sus componentes.

Qué opina de nuestra revista.

La revista ALUMINIO es referente en nuestro sector, realiza una labor de divulgación muy importante y estoy seguro que a estos primeros 15 años le seguirán otros 15, y muchos más. Felicidades por el aniversario.

D. Félix Navarro, Director Comercial de FAPIM para España y Portugal

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Teniendo en cuenta que, en los últimos 17 años, más de la mitad del sector estuvo el sector inmerso en la profunda crisis económica, podemos afirmar que contra todo pronóstico Fapim decidió invertir en nuevos productos, lo que nos ha permitido afrontar el futuro de una forma destacada, para continuar siendo un referente en el sector.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Lo más importante a destacar es que, aún siendo una empresa que ha crecido mucho, y se ha modernizado en cuanto a bienes de equipo, sigue manteniendo su espíritu familiar, y manteniendo el carácter europeísta, fabricando el 98% de los componentes de sus productos en nuestra fabricas de Altopascio y Spianatte, con lo que eso conlleva a nivel de la calidad de nuestros fabricados.



¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

En estos momentos, a nivel de fabricación manejamos mas de 300.000 referencias, y nuestra tarifa tiene cerca de 400 páginas, por lo que es difícil destacar productos en particular. Si tenemos en cuenta que el 90% de la producción se exporta



principalmente en Europa, esto implica que la importancia de los productos va unida a la idiosincrasia y hábitos constructivos de cada país.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Nuestra previsión es muy simple, porque está dentro de nuestra filosofía desde siempre, invertir en la modernización de instalaciones, así como lo que todo el mundo sabe, en desarrollar nuevos productos que nos diferencien de nuestra competencia, en función de la demanda del mercado.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Me gustaría tener una bolita de cristal para ver lo que el futuro nos depara, no obstante, creemos que el sector tendrá un crecimiento sostenido y moderado, que permitirá afrontarlo con optimismo.

Qué opina de nuestra revista.

La revista Aluminio es una de las más importante del sector, permitiendo a los técnicos de la construcción y productores de cerramientos estar informados de las novedades, así como de últimas tendencias del mercado.

SPEED DRY

Paneles Machihembrados Autoportantes



PANELES LIGEROS
LIGHT PANELS



GRANDES CARGAS
HEAVY LOADS



SIN ESTRUCTURAS
WITHOUT STRUCTURES



by **M** MULTIPANEL

D. José Manuel Olmos, Director General de MULTIPANEL INTERNACIONAL MADRID S.L.

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Multipanel fue fundada hace 15 años, un proyecto para sacar al mercado un panel sándwich de calidad, buscando la excelencia del producto. Desde entonces, y a pesar de la crisis, Multipanel ha crecido en volumen, calidad, y variedad de producto. De este modo, en menos de 15 años nos hemos posicionado como líderes en el sector, y hemos podido diversificar nuestro producto para, además de panel sándwich, poder ofrecer a nuestros clientes soluciones de cubierta, revestimiento de fachada, etc. Todos ellos con la calidad de producto que nos caracteriza.



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Estos últimos años hemos comenzado un proceso de automatización y robotización de la producción para poder ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. En paralelo, no dejamos de estudiar nuevos materiales que puedan suponer una mejora o evolución en nuestros productos para estar siempre a la vanguardia y con las mejores y más novedosas soluciones.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Nuestras cubiertas autoportantes SpeedDry están ganando cada vez más fuerza entre nuestros clientes, son ellos mismos los que destacan las cualidades del producto y eso es algo que nos hace sentir que estamos haciéndolo bien.

Por otra parte, siguiendo la tendencia del mercado a minimizar tiempos en obra y buscar soluciones eficientes, estamos embarcados en un nuevo proyecto que en los últimos años ha hecho que Multipanel, con su gama de productos MultiZero, se convierta en la única empresa que ofrece soluciones de tabiquería industrializada, prefabricada y eficiente, adaptada a estándares ECCN (edificios de consumo energético casi nulo) y Passivhaus.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

El objetivo es continuar con la robotización y automatización de la producción, ampliación de las instalaciones, y creación de nuevas líneas de producción de las cuales dos ya están en proyecto.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Está claro que cada día se presta más atención al ahorro energético y a la construcción eficiente; los edificios de consumo energético casi nulo (ECCN) son una realidad y el término Passivhaus cobra cada día más importancia. La planificación previa se vuelve clave, y las soluciones industrializadas se están convirtiendo en el camino a seguir.

Qué opina de nuestra revista.

La revista Aluminio nos ha dado siempre visibilidad en el sector y nos ha abierto puertas al trato con prescriptores. A raíz de esto hemos cambiado nuestro modelo de negocio orientándolo a la prescripción, lo que ha incrementado en gran medida las ventas en productos como el panel de cubierta SpeedDry.

D. Bart Derudder, Area Sales Manager Iberica de RENSON

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

No tengo suficientes años en el sector como para haber vivido los inicios de la revista, pero está claro que en los últimos años ha cambiado mucho. Desde la tendencia hacia la carpintería minimalista, los herrajes ocultos y la integración en obra, Renson siempre ha seguido las necesidades del mercado para dar respuesta con productos únicos, con nuestros aireadores y sistemas de protección solar. Gran parte de nuestro crecimiento es debido a nuestra constante innovación.



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

En un futuro cercano vienen muchas más novedades: la digitalización del sector, empujado por conceptos como BIM, big data, IOT, ... En la actualidad nuestro equipo de ingenieros sobre todo crece en esta vertiente. Ya tenemos los archivos de los productos preparados para BIM, pero BIM no acaba allí. Ya controlamos la parte del producto con solvencia, ahora vienen cambios diferentes.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

No creo que haya otra empresa con nuestra experiencia en estores exteriores que pueden alcanzar grandes dimensiones, con garantía de resistencia al viento hasta 130 km/h. Nuestro catálogo habla por su mismo, 257 páginas de sistemas con tecnología "fixscreen" como lo llamamos en Renson. Nuestras soluciones para ventanas en esquina y para estores correderos, no tienen competencia en el mercado.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

En Renson hay una apuesta muy fuerte por el futuro. Nuestro equipo de más de 100 ingenieros tiene que asegurar las bases para este futuro. A nivel empresarial también hay fuertes inversiones en una fábrica nueva, la digitalización, etc. Queremos ser líderes en el mercado, dentro de nuestra especialidad.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Tenemos muchos cambios, muchos retos por delante.

Qué opina de nuestra revista.

Siempre he querido estar presente con nuestros productos, es una buena forma de dar a conocer nuestras soluciones a los profesionales del sector. La colaboración siempre ha sido excelente.

D. Suso García, Sales Manager de ORGADATA IBERIA

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Orgadata celebra este año su vigésimo aniversario en su nueva sede en el norte de Alemania. Desde entonces, la historia de nuestra empresa ha ido acompañada de un constante crecimiento. Cada año hemos podido aumentar nuestro volumen de ventas en el rango de los dos dígitos. Los beneficios se reinvierten en el desarrollo de nuevas soluciones de software y, por tanto, en un mayor crecimiento. Esto nos ha permitido aumentar el número de nuestros empleados de forma continua. Mientras que en 1999 éramos cinco colegas, hoy somos más de 400.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Nos encontramos actualmente en un momento de gran crecimiento. Durante el último año hemos triplicado el número de clientes, y todo nos hace creer que la tendencia seguirá esta línea. Para poder mantener la calidad de nuestro servicio hemos incorporado nuevo personal con amplia experiencia en el sector. Esto hace que nuestro soporte sea de un gran nivel.

Cuando un cliente nos pregunta algo sabemos de qué nos está hablando.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

LogiKal es nuestro principal producto, y el eje sobre el que gira el ecosistema de aplicaciones de Orgadata. Con LogiKal nuestros clientes obtienen las bases de datos de todos los gamistas con los que trabajan en una única aplicación. Esto les permite ser más ágiles y fiables a la hora de realizar las ofertas a sus clientes, y por supuesto el envío de información a las diferentes máquinas del taller. Una vez realizado el presupuesto, con un par de clics de ratón la información llega de forma automática a la sierra y al centro de mecanizado.



¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A corto plazo, estamos inmersos en la última fase de lo que será el lanzamiento de Logikal 11.4. En 2020 lanzaremos La versión 12 que es una revolución en la parte gráfica de LogiKal, manteniendo las funcionalidades y fiabilidad que nos caracterizan. El BIM es uno de los factores que nos ayudará sin duda alguna continuar creciendo. Estamos preparados para afrontar el reto que supondrá para nuestro sector.

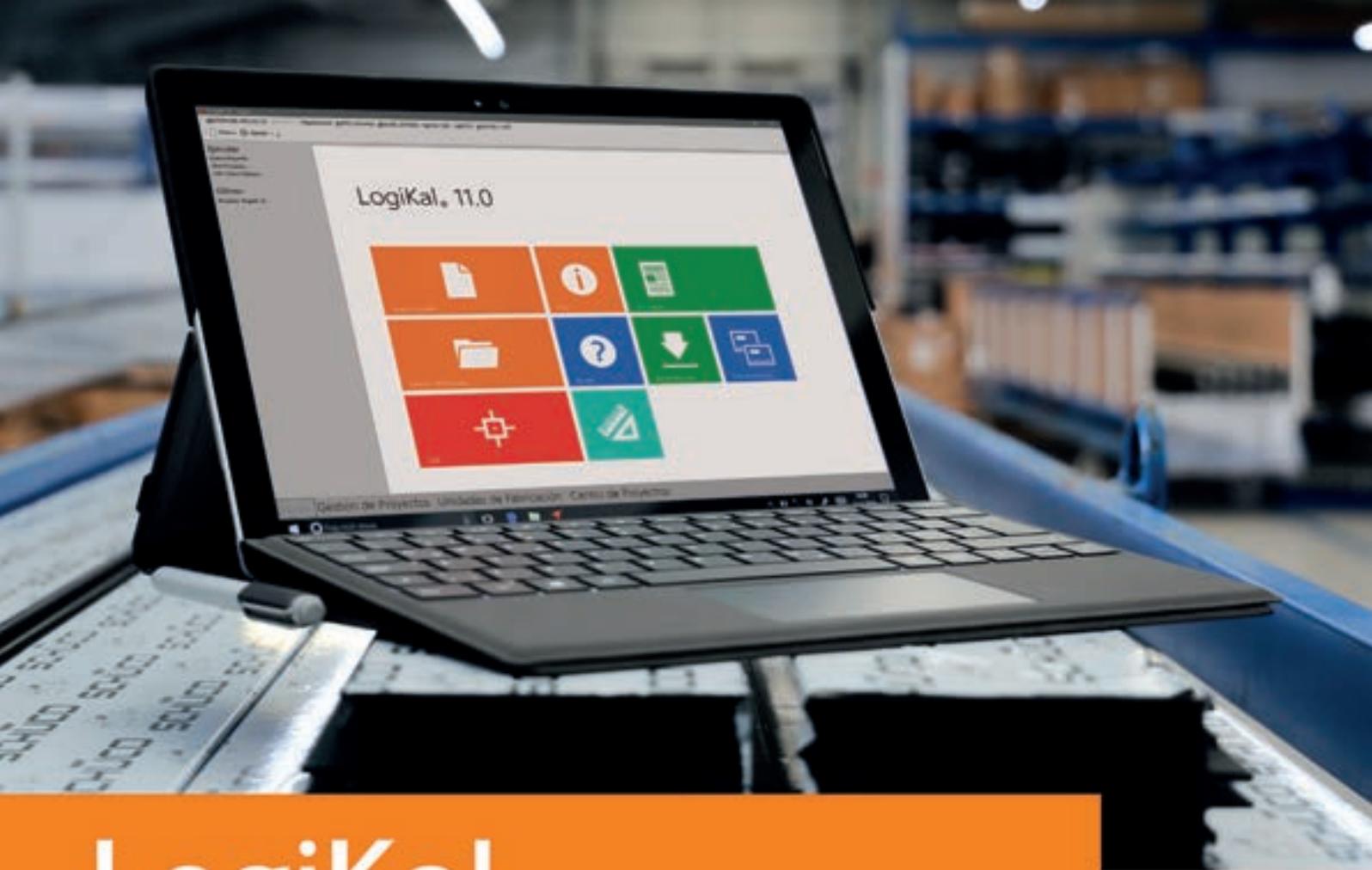
¿Cómo ve el futuro del sector?

En Orgadata somos optimistas de cara al futuro. Se nota en el sector una alegría. Nuestros clientes se dan cuenta de las ventajas del uso de herramientas para automatizar los procesos y las inversiones en maquinaria han aumentado considerablemente. Esto nos lleva a pensar que el sector experimentará un gran crecimiento y modernización en los próximos años. En Orgadata estamos preparados para afrontar los retos que están por llegar.



Qué opina de nuestra revista.

Sin duda, es una referencia en el sector. Nos consta que muchos de nuestros nuevos clientes os utilizan para mantenerse informados de las novedades y avances del sector.



LogiKal®

Software en el que puedes confiar

Experimente las últimas innovaciones en la construcción de ventanas puertas y muros cortina.

- Introducción de proyectos
- Optimización
- Cálculo
- Estática
- CAD
- Documentos producción
- Control de maquinaria
- Cálculo de isoterms
- Interfaces 3D
- Interfaz ERP
- Módulo de BIM

Más información en: www.orgadata.es

ORGADATA IBERIA, S.L. | Rua das Hedras, nº 6 2ºT

15895 Milladoiro – Ames – A Coruña

Delegado Mercado Ibérico: Suso García

+34 608 398 863 | suso.garcia@orgadata.com



A CLICK AHEAD

D. Carles Moliner, Director General de REYNAERS ALUMINIUM ESPAÑA

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, 15 años, ¿cómo ha evolucionado su empresa desde entonces?

En primer lugar, nuestras felicitaciones a todo el equipo de la revista Aluminio por el logro conseguido. Desde Reynaers España queremos desearos que los próximos años sigáis siendo fuente de referencia para los profesionales del sector.



Reynaers Aluminium es un grupo multinacional con 54 años de historia, presente hoy en día en más de 60 países, que emplea 2.200 personas y que en 2018 realizó una cifra de facturación de 537 Millones de Euros.

En España está presente desde el año 1993. En los inicios la empresa estaba ubicada sólo en Barcelona y enfocada al sector residencial, pero en los últimos años ha evolucionado hacia una presencia nacional y enfocada tanto al mercado residencial como al no residencial.

La apertura del Showroom en Madrid el año 2018, culminó una primera etapa de posicionamiento en el mercado español. A día de hoy, podemos decir que, Reynaers ha alcanzado una posición de liderazgo en el segmento residencial de lujo y una situación de preferencia en los grandes proyectos.

Proyectos como Lagasca 99, Torre Caleido, el edificio administrativo del Real Madrid en las Rozas, el centro de negocios Albia en Bilbao, algunas de las más prestigiosas viviendas en Marbella y Palma de Mallorca, son ejemplos que muestran nuestra presencia nacional.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Reynaers España es una empresa dinámica, con un equipo joven y preparado para los nuevos retos. Desde 2015, la empresa viene creciendo de manera ininterrumpida y alcanzará este año 2019 una cifra de negocio de 12 Millones de Euros.

La fuerza acumulada estos años en el mercado español nos ha permitido abrir nuevos mercados en Europa y Latinoamérica, donde esperamos seguir creciendo de la mano de clientes españoles.

El aluminio, como material principal de nuestras soluciones, vive una etapa crucial. A las cualidades mecánicas y estéticas utilizadas hasta ahora, como principal característica, se le une la necesidad de reducir el uso de plásticos y aumentar el uso de materiales 100% reciclables. El aluminio posee estas características únicas y, por tanto, los cerramientos de Reynaers Aluminium son la solución idónea para las viviendas y proyectos actuales.

Nuestra vocación hacia la innovación y al respeto al medioambiente nos brinda un futuro atractivo, lleno de retos y oportunidades.





¿Qué producto/productos comercializados por su empresa destacaría?

Actualmente los sistemas MasterLine, SlimLine Ferro y SlimPatio son sistemas que además de cumplir con las más altas exigencias a nivel de aislamiento térmico, acústico y estanqueidad al agua, aire y viento, ofrecen una estética sin precedentes en sistemas de aluminio para la arquitectura y la construcción. Son sistemas que aúnan prestaciones y estética actual, con líneas minimalistas adaptadas a las corrientes vanguardistas de la arquitectura contemporánea, que busca la luminosidad y la elegancia. Los cerramientos con la corredera SlimPatio se hacen invisibles a la vista, dando protagonismo a la luz y uniendo el interior de la vivienda con el exterior. El sistema SlimLine Ferro recuerda a los antiguos sistemas de acero y sus líneas vistas son muy discretas y elegantes.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Este año 2019 nuestro objetivo es consolidar el posicionamiento de la marca en las regiones de Madrid y Barcelona, reforzar el liderazgo en el segmento residencial alto y crecer en proyectos especiales. Para los próximos años, nuestra intención es desarrollar nuevas regiones en España y hacernos más grandes internacionalmente acometiendo proyectos singulares en Europa y Latinoamérica.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Estamos viviendo grandes transformaciones en la sociedad que afectan a nuestro mercado.

La digitalización, la preocupación por el medioambiente y la era de la “superinformación”, entre otras, están modificando los criterios de compra del consumidor.

Los cambios se producen a gran velocidad, y todo ello hace que las empresas estemos en constante evolución. Ya no es suficiente con un producto de calidad, se requieren soluciones integrales en BIM, equipos de profesionales formados en nuevas tecnologías, nuevos canales de venta y comunicación directa al consumidor. El precio ya no es el elemento concluyente en la decisión de compra de unas ventanas, se tienen en cuenta otras características como la seguridad, la hermeticidad, el consumo energético. El usuario es más exigente y requiere soluciones que vayan acompañadas de beneficios para su calidad de vida y que sean respetuosas con el medioambiente.

En Reynaers nos estamos preparando para estos nuevos retos digitalizando nuestro catálogo en BIM, creando nuevas herramientas digitales como el Customer Portal y el World of Reynaers para mejorar la comunicación con arquitectos, ingenieros, fabricantes y consumidores finales, con el objetivo de ofrecer una gama amplia de soluciones adecuadas a sus necesidades.

Qué opina de nuestra revista.

La revista aluminio es sin duda uno de los referentes editoriales del sector para estar a la última de las novedades, tanto para nuevos productos y soluciones como eventos, proyectos y entrevistas a personas relevantes. Ha evolucionado y mejorado con los años y actualmente el diseño y los contenidos son muy interesantes.

¡Enhorabuena!

D. Diego Rodríguez, Director General de SOALUEX

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

La empresa ha evolucionado en estos años, acorde a como lo ha hecho el mercado. Es evidente que en los últimos 10/15 años nuestro sector ha dado pasos importantes para destacar las fortalezas del aluminio como elemento esencial en la arquitectura.

En líneas generales, las empresas se han movido hacia la búsqueda de sistemas más eficientes y nuestra empresa ha seguido esa tendencia. Además, se ha conjugado esa mejor eficiencia con diseños atractivos.



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Se podría decir que, tras 25 años de vida que tiene nuestra empresa, nos encontramos en una fase de madurez, aunque con la ilusión del primer día.

La experiencia te permite ver las cosas con perspectiva y afianza la filosofía que quieres en tu empresa. En este sentido,

cada día tenemos más claro que debemos orientar nuestra actividad hacia la búsqueda de calidad y buen servicio para nuestros clientes.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Si tuviésemos que elegir entre toda la gama de productos, podríamos decir que las series abisagradas de canal 16 son las que en los últimos años han tenido más éxito y nos han abierto más puertas.

Hemos apreciado que en el ámbito geográfico en el que nos movemos, estos sistemas se están afianzando cada vez más y por eso hemos apostado por ellos, ampliando el número de series de canal 16, de las dos que había en 2016, a las cinco que hay actualmente.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Los planes más inmediatos de la compañía son el impulso de los últimos productos lanzados, como por ejemplo la corredera Domo 120RT, que consideramos va a tener un largo recorrido. Además de afianzar los mercados en los que llevamos presentes menos tiempo.

Si hablamos de un horizonte temporal más amplio, el objetivo es lanzar al mercado nuevos productos que actualmente están en desarrollo.

Qué opina de nuestra revista.

La Revista supone un escaparate perfecto para cualquier empresa del sector que quiera darse a conocer. Además, es la mejor manera de estar informado acerca de las novedades y tendencias del mercado.

En nuestro caso particular, creo que nos ha servido de ayuda para tener una mayor visibilidad y poder informar acerca de nuestra empresa y nuestros productos a un público objetivo segmentado.

SOALUEX

SANTA OLALLA ALUMINIOS EXTRUIDIDOS



DISTRIBUIDOR EN EXCLUSIVA ZONA CENTRO

domo

SISTEMAS CREATIVOS
DE VENTANAS

TEL./FAX: 925 74 41 22 · SANTA OLALLA (TOLEDO)

E-MAIL: ADMINISTRACION@SOALUEX.ES

WWW.SOALUEX.COM

Desde ALCAR, Aluminio y Carpintería, Feliz N°100

Por: ALCAR – Aluminio y Carpintería



El que una revista bimensual especializada en este nuestro sector de la construcción en Aluminio, como es **revista ALUMINIO**, alcance su número 100 (casi 17 años de revistas publicadas llegando a nuestras manos con periodicidad bimensual), es un logro que debe llenar de orgullo y satisfacción a quienes se encuentran a los mandos de este gran proyecto que de alguna manera nos une a todos los que englobamos el complicado mundo de la extrusión, el tratamiento de superficies, y los sistemas de aluminio. Todos aquellos que tenemos la suerte de poder trabajar con el material de construcción más respetuoso, reciclable y versátil de cuantos se pueden encontrar en nuestra vida cotidiana.

Cualquier publicación especializada que, como esta, se mantiene fiel a su cita con los profesionales del sector, sus lectores, y logra que cada mes de su publicación, espere- mos impacientes la aparición del enlace de descarga en nuestros correos, y consigue sostener el interés en ella durante más de 16 años, se merece un más que ganado respeto, reconocimiento y admiración.

Durante los años de vida de esta publicación, el sector ha pasado por momentos delicados, momentos de crisis, momentos de incertidumbres, etc., y en este largo periplo, desgraciadamente, han quedado por el camino algunos buenos clientes y amigos que por unas u otras circunstancias no han podido superar las vicisitudes a las que hemos tenido que enfrentarnos. Su huella y recuerdo continúan frescos en nuestras memorias gracias a las páginas de **revista ALUMINIO** que, a través de sus artículos, publicados a lo largo de estos 200 meses, nos deja ver como éramos, de donde venimos y donde estamos llegando.

Desde **ALCAR, Aluminio y Carpintería (GRUPO INALSA)** queremos hoy, a través de esta nuestra página, en nombre de todo el **GRUPO INALSA (INALSA, ANESA y ALCARSA)**, de nuestra representación en Latino América, **INALSA SISTEMAS COLOMBIA** y de todas nuestras delegaciones en España, **Zaragoza, Barcelona, Las Palmas, Tenerife, Mérida, Baleares, Salamanca y Sevilla**, expresar nuestra más sincera felicitación a **REVISTA DEL ALUMINIO** por alcanzar estos 100 números, y desear que continúen aportándonos ese punto de encuentro bimensual, durante como poco 100 más. **“FELICIDADES”**

Enhorabuena por estos 100 y esperamos poder leerlos y celebrar muchas más centenas.

“La Confianza No Se Vende Ni Se Compra, Se Gana.”





alcar - grupo INALSA

Crtra. de Cogullada, 31
50014 - ZARAGOZA

Tfno.- 976 47 10 80

Fax.- 976 47 29 69

e-mail.- sistemas@alcarsa.es

Web.- www.alcarsa.es



Alcar - AE9083

Panoramica de hoja oculta



*La Confianza no se vende ni se compra,
SE GANA*

D. Rubén Ordóñez, Director General en STRUGAL

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

En STRUGAL diseñamos y fabricamos perfilaría de aluminio para la edificación e industria desde 1975. Desde entonces hasta hoy nos hemos convertido en un grupo empresarial. En los últimos 17 años nos hemos centrado especialmente en estar a la vanguardia del sector. Apostamos por invertir en aspectos que mejoran nuestra actividad, como la tecnología en procesos de fabricación o el diseño de nuevos productos. Actualmente contamos con más de 1.500 empleados repartidos entre nuestros 5 centros de producción, 21 delegaciones comerciales en España y Portugal y actividad comercial en Europa y Sudamérica.

En estos años también hemos ampliado nuestra gama de productos ofreciendo sistemas de aluminio y PVC, fachadas ventiladas, sistemas compactos, panel composite y puertas de aluminio de interior, exterior y frentes de armario.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Actualmente nos encontramos en un momento importante de expansión. En el último año hemos abierto nuevas delegaciones comerciales en la zona norte de España y hemos reforzado nuestra presencia en Sudamérica, una zona donde ya teníamos diversos proyectos y donde ahora contamos con un equipo de profesionales que atienden personalmente estos proyectos y buscan nuevas oportunidades de negocio.

Como una de nuestras principales novedades destaca la apertura inminente de un nuevo centro de producción. Situado en Villacañas (Toledo), será nuestra fábrica más avanzada tecnológicamente.

A nivel corporativo, en el mes de abril abrimos Strugal Gallery en Madrid. Situado en el barrio de Salamanca, es un espacio expositivo que funciona como punto de encuentro de profesionales y amantes del diseño y la arquitectura. Cuenta con una zona dedicada a charlas y jornadas técnicas y formativas

en materia relacionada con la arquitectura, así como selección de sistemas STRUGAL expuestos en un showroom.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

En 2016 lanzamos al mercado nuestras innovadoras puertas de aluminio. Son puertas de interior, exterior y frentes de armario. Las posibilidades estéticas son infinitas y ofrecen todas las ventajas del aluminio en cuanto a durabilidad y resistencia: son resistentes a la humedad, no se descomponen, inmunes a los microorganismos, ofrecen un notable incremento en la seguridad, son fáciles de montar y desmontar y permiten un diseño personalizado.



¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Nuestro futuro inmediato pasa por consolidar nuestra presencia nacional e internacional para llegar a la mayor cantidad de proyectos posibles garantizando la calidad y cercanía de nuestros productos y nuestro equipo. En 2020 ampliaremos nuestra red comercial y red de prescripción, estaremos a pleno rendimiento en nuestra nueva fábrica de Villacañas en Toledo y ampliaremos el Almacén Regulador del que disponemos en nuestra central en Sevilla, teniendo un stock más extenso para dar una respuesta cada vez más inmediata a nuestros clientes.

Oficinas centrales de **Strugal**

A nivel de producto tendremos importantes novedades en los próximos años, pronto anunciaremos algunas de ellas.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Lleno de oportunidades. Hoy trabajamos pensando en el mañana y en todo lo que está por venir. El mercado requiere soluciones cada vez más exigentes a nivel funcional y estético y nuestro equipo de I+D+i trabaja para conseguir mejorar nuestros actuales productos y diseñar nuevas soluciones en la línea del ahorro energético, minimalismo y personalización.

Qué opina de nuestra revista.

Es un medio de referencia en el sector de la carpintería de aluminio. Estamos presentes en revista Aluminio por su profesionalidad y calidad en los contenidos que ofrece. Somos anunciantes y lectores habituales de la misma.

D. Andreas Kurtenbach, Marketing Manager de SUNFLEX

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Mirando hacia atrás en los últimos 17 años, podemos observar que el paso del tiempo nos ha posibilitado obtener un crecimiento muy positivo. Hemos podido aumentar el número de nuestras sucursales y empleados en todo el mundo, así como aumentar significativamente nuestras ventas.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Dado que ofrecemos el producto adecuado para cada área de nuestra cartera de productos, no es necesario resaltar un solo producto.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A corto plazo, a largo plazo y en retrospectiva, solo podemos ver una tendencia al alza, lo que, por supuesto, nos hace sentir felices y orgullosos. El mercado es muy positivo detrás de nuestros productos.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Para nuestra área hasta la fecha muy positiva, esperamos que la tendencia continúe.



Qué opina de nuestra revista.

La revista es informativa y valorada estéticamente.

D. Ángel Ripoll Riera, Responsable de Marketing de HYDRO BUILDING SYSTEMS SPAIN (marcas TECHNAL y WICONA)



¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Destacaría que formamos parte de NORSK HYDRO, empresa de matriz Noruega con toda la cadena de valor del aluminio integrada (de la bauxita al producto), que la marca TECHNAL de Hydro lleva más de 60 años en el mercado español y que la pasión por la arquitectura es el eje de nuestro desarrollo.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

TECHNAL cubre todas las necesidades en cerramientos acristalados de aluminio que pueden darse en un edificio moderno, desde la ventana al muro cortina, pasando por la barandilla. El vidrio, tanto en dimensión como en espesores y capas, ha evolucionado muchísimo y también ha hecho evolucionar a los sistemas. En este sentido destacaría tres productos recientes: la ventana practicable WICLINE75 top, con clasificación passivhaus, la balconera corredera ARTYAL, para grandes dimensiones y pesos de hasta 1200 Kg, y la balconera TIGAL deslizante, que alcanza las prestaciones de una practicable sin ocupar m² de superficie. Son tres innovaciones que responden a las tendencias actuales de la arquitectura y la promoción: consumo cercano a cero, grandes dimensiones, optimización del espacio útil (€).

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

A corto plazo consolidar la introducción de estos nuevos productos comentados y a medio y largo plazo la implementación de la economía circular en todo el proceso: aluminio con alto contenido de reciclado post consumo, certificaciones “cradle & cradle” de los nuevos sistemas y erradicación de componentes plásticos no reciclables. El aluminio es infinitamente reciclable y uno de los mejores materiales para conseguir la economía circular.

¿Cómo ve el futuro del sector?

La luz natural es un recurso gratuito y fuente de bienestar. La reducción de AC, que funciona con energía generadora de CO2, se puede conseguir con una adecuada protección solar y aireación de las estancias que habitamos o en las que trabajamos. Los sistemas de carpintería de aluminio son básicos para conseguirlo ahora, y dada su reciclabilidad, también en el futuro. El sector deberá aprender a renovar edificios reciclando los materiales que desinstalaremos.



Fotografía: Jesús Granda

Qué opina de nuestra revista.

Creo que su revista tiene el nombre ideal “Aluminio” para reinventarse infinitamente. Valoro enormemente que con esta denominación aglutine a todo un sector que tiene una importancia -por volumen y por innovación- enorme en la economía española. En este sector, no todo es aluminio, pero casi todo gira alrededor de este maravilloso metal que permite la creatividad y la sostenibilidad. Enhorabuena a los que la hacéis posible y por muchos años más.

D. Alvaro Taibo, Responsable Comercial en la Península Ibérica de la División de Exterior de BENECKE-HORNSCHUCH SURFACE GROUP

Desde que lanzamos la revista Aluminio han pasado 100 números, casi 17 años, ¿cómo ha evolucionado su organización desde entonces?

Pues sí, casi 17 años y que pronto nos han pasado, ¿verdad? Pero aquí seguimos, con más experiencia y ganas, así abordamos nuevos retos que cada día debemos afrontar en un sector tan apasionante como es el del cerramiento. Para nuestra empresa, ya con más de 120 años de antigüedad, ha supuesto el fin de un ciclo y el comienzo de otro más apasionante con la venta del grupo Hornschuch y la incorporación a la corporación Continental. Esto supone beneficiarnos de los conocimientos y capacidades del líder mundial en la elaboración de materiales de revestimiento en diversas áreas de negocio; siempre vinculadas a las aplicaciones de uso extremo. Esta unión, junto a la capacidad de innovación técnica y de diseño que aporta Skai, forma el nexo perfecto para poder seguir manteniéndonos como líderes del sector a nivel internacional.

¿Qué aspectos destacaría actualmente de su empresa y en qué situación se encuentran?

Como acabo de mencionar, Skai Continental es el grupo más innovador en acabados para revestimientos de exterior, y en base a esto ofrecemos la mayor gama de acabados y soluciones que actualmente existen en el mercado a nivel mundial en nuestra área de negocio.

¿Qué productos comercializados por su empresa destacaría?

Actualmente Skai Continental dispone de dos líneas de acabado que destacan del resto de gamas y de todas las alternativas que actualmente existen en el mercado. Cool Colors Plus es nuestra gama estrella, es la lámina de exterior más avanzada hasta la fecha, de tecnología patentada mundialmente, la cual aporta muchas ventajas con respecto de las láminas estándar. Pero estas ventajas deberíamos exponerlas en un artículo completo. Y por otra parte la nueva gama WOOD-DEC. Se trata de la primera colección de exterior en acabados madera ultramate, lo cual le aporta al cerramiento un aspecto



genuino de la madera natural, pero sin los inconvenientes de ésta: mantenimiento, degradación, oxidación, etc.

¿Qué previsiones a corto, medio y largo plazo tienen?

Las previsiones continúan siendo muy optimistas para nuestro grupo a nivel de la Península Ibérica. Y en este punto únicamente te puedo decir que el mercado cada vez está más maduro e informado. Esto a nosotros nos beneficia, ya que la calidad y diferenciación de nuestras láminas está más que contrastada.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Sin lugar a duda el cerramiento está avanzando mucho, tanto desde el punto de vista técnico, energético, durabilidad, ..., como con las gamas y soluciones de acabados y decoraciones nuevas que van a seguir en el futuro. Con lo cual, las posibilidades de seguir avanzando y consolidando la técnica con respecto a otras alternativas está garantizada.

Qué opina de nuestra revista.

Sobre vuestra revista, que te puedo decir. Como ves nuestra presencia en ella es constante desde hace años, lo cual habla por sí solo. Creo que la revista está muy bien desarrollada y enfocada al sector, de lectura sencilla y clara, aporta la experiencia de muchos actores implicados en toda la cadena: materias primas, maquinaria, procesos, acabados, mercados, ... Seguro que continuaremos colaborando y utilizando vuestra plataforma como una forma de transmitir al mercado nuestras novedades que van a ir apareciendo en los próximos años. Deseamos que sigáis cumpliendo muchos lustros más.

ZANZAR presenta ZIPPY

La protección solar se ha convertido en una parte integral de nuestro hogar. Y preferiblemente una protección solar que no tiene comparación en comodidad, diseño y seguridad. El sistema ZIPPY cumple con todos estos requisitos, y más. Esta nueva solución de Zanzar Iberia ahora es más elegante, más fina y con un rendimiento sobresaliente. Déjate deslumbrar por ZIPPY, y ¡que no se quede cegado por la luz!

Protección solar horizontal adaptable. Sistema innovador cremallera ZIP.

Sácale el máximo partido a tu porche, tragaluz o lucernario con ZIPPY. Es la solución horizontal más versátil del mercado. Disfrute de la sombra necesaria debajo de este gran ejemplo de diseño atemporal. Nunca hará demasiado calor. Si lo desea, puede bloquear completamente la luz solar con este ingenioso diseño. ¡Es un sueño para los madrugadores! Típicamente, el sistema compacto contribuye a un diseño sofisticado.

Características únicas:

- Un sistema con innumerables opciones.
- Diseño de última generación.
- Cajón súper compacto.
- Tejidos técnicos sistema único ZIP.
- Fácil mantenimiento.

Modelos:

- **ZIPPY 80:** solución horizontal hasta 10 m² en una unidad, se puede acoplar hasta 4 unidades. Cajón de 135 mm x 118 h.
- **ZIPPY 800:** solución horizontal hasta 24 m² en una unidad, se puede acoplar hasta 4 unidades. Cajón de 245 mm x 175 h.
- **ZIPPY VERSUS:** es ZIPPY 800 con su estructura de soporte para tener una solución pérgola/toldo.



LIBERA ^{NEW} SIN GUIA INFERIOR

*Nueva solución mosquitera
puerta lateral*



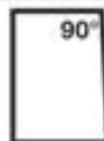
Hasta 2m de ancho
en 1 hoja

Un elegante y práctico diseño combinado
con la última tecnología en mosquiteras
de primera calidad Zanzar

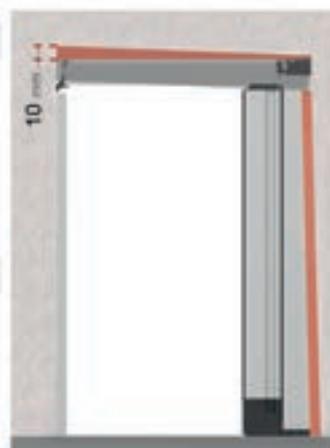


CON GUIA
INFERIOR

HUECO IRREGULAR
ANCHO SUPERIOR



HUECO IRREGULAR
ANCHO INFERIOR



zanzar



PUSADA



ENROLLABLE



FLJA

FABRICA Y OFICINAS
Pol. Ind. Fuente del Jarro
Ciudad de Ferrol 20-22a
46988 Paterna (VLC) SPAIN
tel. +34 961 004 999

www.zanzar.es

5G y la nueva apuesta de WINPERFIL

La empresa Winperfil cumple un cuarto de siglo como una de las firmas de referencia en el desarrollo de software para la industria de las carpinterías. En esta entrevista veremos las soluciones que ofrece ahora con las nuevas aplicaciones móviles y tablets.

¿Por qué Winperfil ha invertido todos sus recursos a este proyecto de la tecnología móvil?

Anteriormente era inviable hacer funcionar un programa de esta magnitud en un móvil o tablet, pero hoy en día con la aparición de la tecnología 5G, que permitirá unas comunicaciones sin cortes, rápidas, con cobertura en cualquier parte del mundo, hará que podamos montar la tecnología servidor-terminal, con lo cual haremos que el servidor realice todos los cálculos liberando al móvil o tablet del consumo excesivo de energía, del calentamiento del procesador por cálculos complejos, y dando una potencia a estos móviles nunca antes vista.

Gracias a esto podemos ofrecer un aplicativo donde disponer de toda la información global de la empresa en cualquier lugar, realizando presupuestos en el mismo instante, con una calidad 3D foto-realista y pudiendo hacer simulación de **realidad aumentada** del modelo presupuestado directamente en la vivienda del cliente.

¿Cuáles son las ventajas que nos puede ofrecer esta App?

La principal ventaja es la comodidad de poder realizar el presupuesto en cualquier lugar. Rapidez de respuesta al cliente final, pudiendo entregar el presupuesto interactivamente conforme nos lo solicitan, eliminación del papel (al poder enviarlo por e-mail, WhatsApp, etc.) desde la misma aplicación, y ofreciendo la información del modelo al completo tanto en precios, características, medidas, sistemas, aperturas, etc.

Gracias a esto, el usuario podrá enlazar el mundo virtual (ventanas, puertas, etc.) con el real a través de la pantalla del móvil o tablet, siendo capaz de ver cómo quedará el modelo final en la situación exacta de la vivienda, simplemente apuntando la cámara del móvil al sitio donde queremos colocar el ce-

rramiento. Esto permite que vendedor y cliente interactúen de forma directa con sus diseños, realizando simulaciones de aperturas de las hojas, diferentes colores del modelo, etc., pudiendo realizar fotografías desde diferentes perspectivas.



¿Qué beneficio ofrece?

Esta rapidez de entrega y calidad en la presentación de los productos, traerá consigo un aumento en las ventas de forma notable, dando una imagen de empresa que aporta alto nivel de cualificación y seriedad.

Con esta aplicación se crea un antes y un después. Toda empresa que no disponga de esta herramienta o una similar estará en desventaja con sus competidores.

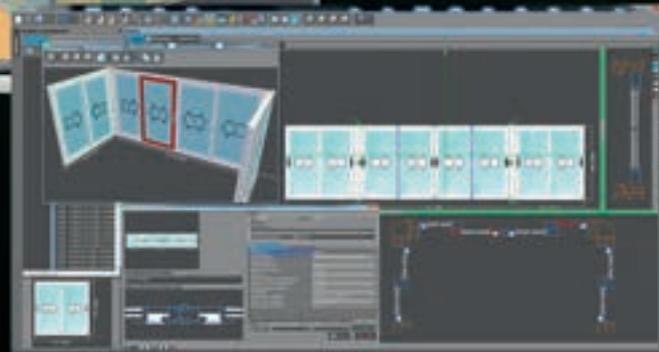
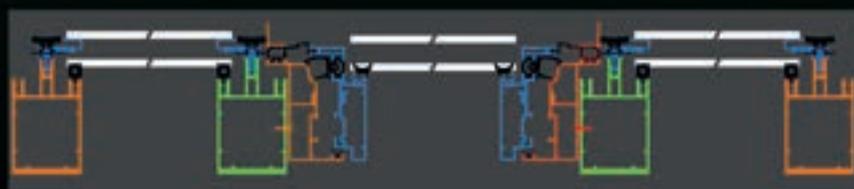
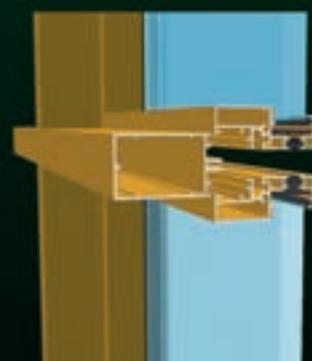
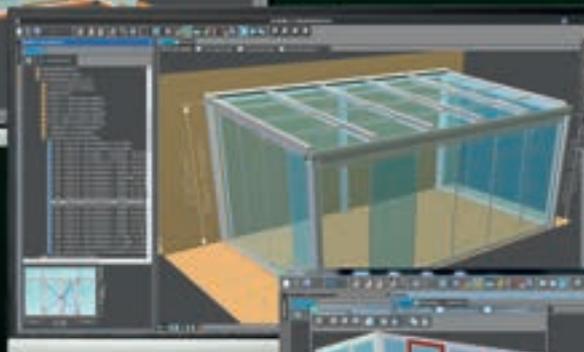
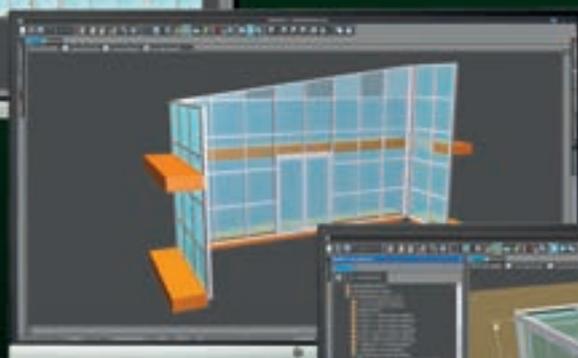
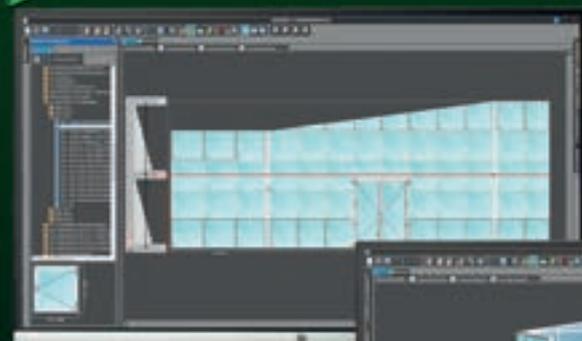
¿A quién va dirigido?

Cualquier empresa, grande, mediana o pequeña tendrá unos beneficios notables. Las grandes o medianas sobre todo se beneficiarán del control, pues todos los operarios tendrán un móvil encima y podremos saber donde están y qué presupuesto están haciendo en todo momento.

Las empresas pequeñas se benefician sobre todo de la rapidez y la comodidad de realizar un presupuesto sin tener que dedicar un tiempo extra fuera de su jornada laboral.

WinPerfil®

SOFTWARE 3D



NUEVO!

Módulo de Muros de cortina, Techos, Panel Composite y Cortina de Cristal

www.winperfil.com
info@winperfil.com
Móvil: (+34) 601 11 93 92
TIF: (+34) 952 05 70 48
skype: Winperfil-consultas.mexico



TECHNOFORM fomenta la colaboración entre las asociaciones de la Península

De todos es conocida la Asociación Española del Aluminio y Tratamientos de Superficie, asociación resultante en 2012 de la fusión de las asociaciones ANEXPA, ASESAN y ASELAC representativas del sector de la extrusión de aluminio y tratamientos superficiales.

El trabajo de la AEA se fundamenta en una estrategia centrada básicamente en:

- Potenciar el mercado del aluminio y sus tratamientos.
- Ser el interlocutor del sector frente a la Administración.
- Ser garante de los sellos de calidad asociados al sector.
- Defender los intereses comunes de todos los integrantes de la cadena de valor.

No obstante, también en nuestro país vecino, Portugal, en su forma actual desde 2000, existe una asociación homóloga igual de representativa y activa. Se trata de la Asociación Portuguesa del Aluminio (APAL) que en representación del mundo del aluminio en el país luso cumple con las mismas funciones que la nacional AEA.

Con mercados muy parecidos, una capacidad de fabricación proporcionalmente muy similar y en ambos países, una excelencia en la calidad de extrusión y tratamiento del aluminio más que destacable, era más que lógico que ambas asociaciones se sentaran para compartir impresiones y exponer estrategias.

Por dicho motivo, el pasado 9 de julio se celebró el primer encuentro entre las delegaciones de la Asociación Portuguesa del Aluminio (APAL) y la Asociación Española del Aluminio y Tratamientos de Superficie (AEA). La reunión se celebró en las instalaciones de TECHNOFORM situadas en la histórica ciudad de Tordesillas.

Asistieron por parte de la delegación portuguesa los Sres. José Almeida, Presidente de APAL, Faustino Días de Godilac, Rui Abreu de Hydro y Diogo Barreto de Lacoviana, todos

miembros de los órganos sociales de APAL, y por parte de la delegación española Miriam Uría, Vicepresidenta de AEA, José Manuel Mota, Presidente del Comité Técnico de Lacado, y Jon de Olabarría, Director de la Asociación.



El objetivo de la reunión era una puesta en común de las cuestiones que afectan o pueden afectar en el futuro inmediato a las empresas miembros de ambas asociaciones y tratar de encontrar caminos de colaboración que refuercen la posición del aluminio tanto en Portugal como en España.

En esta reunión cabe destacar los temas que estaban en la agenda y motivo de análisis, tales como:

- Explorar los ámbitos en los que las dos asociaciones pueden trabajar juntas y con ello obtener mayor impacto o mejores resultados.
- La promoción del aluminio haciendo énfasis en la cadena de valor y en las virtudes de este material y de sus tratamientos de superficie para los cerramientos.
- Se analizó la importancia de las regulaciones sobre reciclabilidad, así como los sellos de calidad existentes y por venir, tales como Qualicoat 3.0
- Definición de una agenda de trabajo para los próximos meses.

Technoform Bautech Iberica ha promovido esta iniciativa totalmente convencida que el trabajo de las asociaciones es clave para el desarrollo del sector del aluminio y de la sociedad en general.



...protección contra los elementos

CEPI[®]



PÉRGOLAS - TECHOS - CERRAMIENTOS VIDRIO - PLEGABLES

info@cepi.es / Telf: +34 952 452 300 / Cf Gutenberg nº2 - 29100 Coin (Málaga)

www.cepi.es

ALUMINIOS GALISUR, la evolución constante: nuevos sistemas de carpintería

Aluminios Galisur tiene tras de sí más de 40 años como extrusores, lacadores y sistemistas de carpinterías de aluminio. Durante todo este tiempo, la calidad y el servicio han sido sus señas de identidad.

A nivel de producto, Galisur ha desarrollado una gama de sistemas de carpintería que cumplen con los requisitos exigidos en el CTE, y totalmente compatibles con el marcado CE de las ventanas.

Aluminios Galisur dispone de una gama de cuatro modelos de ventanas abatibles con rotura de puente térmico, que cubren el rango desde 45 hasta 72 mm, así como el modelo de hoja

oculta que ofrece las mejores prestaciones de estanqueidad, transmitancia térmica y acústica, todas ellas certificadas por laboratorios acreditados.

El especial diseño y posterior desarrollo de sus poliamidas 6.6 reforzadas con fibra de vidrio, permiten una total compatibilidad entre las distintas series.

Todos los modelos de la serie G-P se caracterizan por su robustez al ser sistemas con doble escuadra, asegurando la correcta alineación de todos los ingletes. Asimismo, incorporan juntas de estanqueidad en EPDM, garantizando el máximo aislamiento acústico. Todos los accesorios han sido debida-



GP-R62



GP-R72

mente ensayados, asegurando su perfecta correspondencia con el sistema.

Esta compatibilidad se debe, entre otras cosas, al diseño de las poliamidas que permiten que con los mismos perfiles y accesorios se puedan disponer de todo el rango de las series G-P.

Aluminos Galisur, sistemas G-P= Máximas prestaciones.

Todas las carpinterías abatibles con RPT han dado como resultado la máxima puntuación (Clase 4 según norma UNE-EN-12207) en el apartado de permeabilidad al aire y una clase E excepcional en cuanto al apartado de estanquidad al agua (norma UNE-en-12208).

A nivel térmico, y gracias al diseño interior de sus poliamidas y juntas, los sistemas G-P pueden llegar a ofrecer un coeficiente térmico desde 0,9 W/m²k en función de las medidas del hueco y vidrio escogido.

Abatibles GP-R62 y GP-R72: la evolución

En previsión de los futuros requerimientos normativos y a efectos de una mejora constante del producto, Aluminos Galisur presenta las nuevas GP-R62 y GP-R72 como evolución lógica de la anterior versión. En este caso se han incorporado en estos 2 sistemas de Galisur una nueva junta central de espuma de EPDM más ancha, que garantiza una mejor terminación de la cámara interior entre marco y hoja, dando continuidad de la junta en los ingletes sin necesidad de utilizar los córneres. Asimismo, se incorporan espumas expansivas en premarcos para garantizar la eficiencia térmica y acústica, de forma que sus prestaciones permanecen inalterables entre la obra y la carpintería.

Como sistema de excelencia en la serie GP-R72, incorpora espumas de polietileno en las cámaras interiores de las poliamidas, tanto en cámaras de ventanas como de puertas. Éstas, con un coeficiente térmico de 0,025 W/m²k, optimizan al máximo las prestaciones térmicas requeridas para los más altos niveles de ahorro energético.

TECHNAL celebra su Convención Ibérica Aluminier Technal 2019, con más de 500 participantes

La reunión anual de los industriales que forman parte de la Red Aluminier Technal, se ha convertido en una cita ineludible donde la empresa convoca a sus clientes de España y Portugal para hacer balance y compartir estrategias y mejora de futuro. Este año Oporto ha sido la ciudad elegida y más de 500 profesionales de la Red se dieron cita el pasado mes de mayo en el Hotel Sheraton Oporto, escenario de reunión durante los dos días de celebración.

El eje temático del encuentro giró en torno al concepto “Construir Marca: ¿Cómo se construyen y por qué son importantes las marcas?” Para ello, contaron con la participación de Eduardo Aires (www.eduardoaires.com), el diseñador responsable





Angel Ripoll, Director de Marketing de Technal y responsable de la Red Aluminier Technal

de la nueva imagen de Oporto, que explicó la importancia de hacer valorar la propia marca y cómo se debe cuidar y comunicar.

Otros de los ponentes invitados fueron Alberto Torres y David González, propietarios de la tienda de decoración y negocio online www.portobellostreet.com que hablaron a los asistentes sobre sus estrategias y experiencia sobre ¿Cómo vender on-line / off-line?

Los lanzamientos de la nueva practicable deslizante TIGAL y de la puerta panel DOORAL, así como el premio de arquitectura "World Aluminium Technal Awards" fueron otros de los temas que se trataron en la Convención. Además, se dio voz como cada año a la experiencia y el buen hacer de algunas empresas de la Red Aluminier, con la finalidad de sumar estrategias y nuevas acciones para poder llevar a cabo.

El gran apoyo que la marca Technal procura siempre otorgar a su Red de industriales, con más de 200 empresas adheridas entre España y Portugal, hace que los responsables de las empresas asistentes se reafirmen en su elección de pertenecer a la Red Aluminier Technal. Una red con un contrato de cesión de la marca Aluminier Technal que permite beneficiarse de la divulgación que la marca Technal hace de la misma en su página web, campañas publicitarias en prensa y televisión al consumidor final, además de acciones de formación específicas.



José Velasco, Director de Technal España, y Orlando Sampaio, Director de Technal Portugal.

TECHNAL
Tel.: 93 573 77 76
technal.es@hydro.com
www.technal.es



BARANDAS DEL MEDITERRANEO, S.L.

Fabricantes de accesorios para barandas de aluminio

Innovamos para usted



CENTRAL:
Polig. Ind. El Portal C/ Sudáfrica Parcela 132 Naves 26 y 31
Complejo Industrial María Eugenia
11408 Jerez de la Frontera
Cádiz

CONTACTO:
Tel.: 936 730 276
comercial@andec.es
www.barandasdelmediterraneo.es

DELEGACIÓN:
C/ Can Albereda 40
08760 Martorell
Barcelona

SUNFLEX lanza al mercado nuevos sistemas de techo

Durante este año 2019, la empresa Sunflex Aluminiumsysteme GmbH ha lanzado en el mercado varias novedades para sus techos SF152 y SF152.

Los dos nuevos modelos SF 112 y SF 112 Plus tienen un diseño muy fino por sus vigas bajas. Las vigas tienen un tamaño de solamente 112 mm.



También en la iluminación la empresa Sunflex ha evolucionado. Ahora, además hay una pantalla-clip adicionalmente a la tira de lámparas LED, y para iluminar la parte frontal incluye un canal de cables de LED spots.

Sunflex produce individualmente sus techos bajo petición de sus clientes. Las inclinaciones de los mismos son entre 3 y 45 grados y los elementos de vidrio se pueden realizar en 8, 10, 12, 16 y 24 mm.

Configuraciones a media para cada necesidad

Los techos de terraza tienen que resistir diferentes condiciones meteorológicas como la lluvia fuerte o el granizo. Las altas o bajas temperaturas tampoco deben de afectar al material. Por eso es muy importante saber qué material deben usar.

Si se utiliza plástico, con el paso del tiempo se ven manchas producidas por la lluvia y mayor deterioro. Si cayera granizo, puede suceder que la superficie se rompa y el plástico parezca como lechoso.

La madera se puede romper y por lo tanto que la permeabilidad de la terraza se vea afectada.

El aluminio es el material que mejor garantiza una buena resistencia a todo tipo de condiciones climatológicas y por lo tanto es más duradero. Pero los constructores de terrazas no solo deben utilizar el material adecuado. Todos los jardines y casas ofrecen diferentes condiciones para una terraza y por eso tener una configuración personalizada a medida es muy importante.





Tan sencillo como
mover un dedo



STRUGAL consolida su plan de expansión nacional e internacional

La empresa sevillana cuenta con 21 centros de distribución en España y Portugal y este año ha inaugurado un espacio expositivo en pleno Barrio de Salamanca en Madrid.

STRUGAL, grupo empresarial especializado en el diseño, fabricación y distribución de soluciones en aluminio y pvc para arquitectura e industria, puso en marcha un ambicioso plan de expansión en 2016. Desde entonces hasta hoy la compañía ha abierto nuevos centros distribución a nivel nacional, concretamente en Asturias, Lleida, Vitoria y Valladolid. Además, potencia su presencia en Sudamérica con la incorporación de un equipo comercial y de prescripción en países como Chile, Colombia, Ecuador, Perú y República Dominicana.

Los numerosos proyectos que la empresa ya ejecuta en la zona, así como el potencial económico de estas provincias y países, han sido aspectos clave para que STRUGAL destine una importante partida presupuestaria de su estrategia de expansión nacional e internacional. Estas aperturas suponen la creación de nuevos puestos de trabajo directos e indirectos.

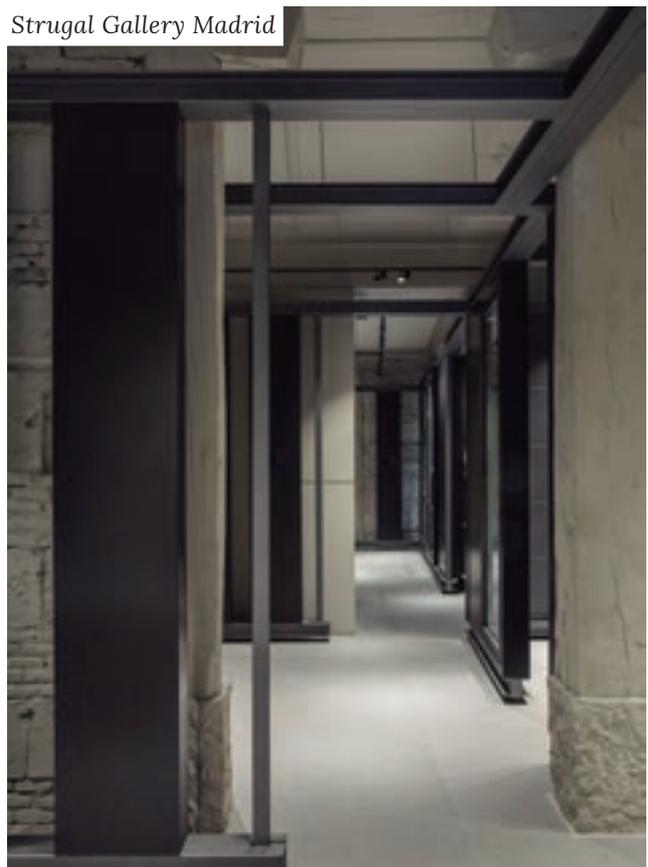
Por otra parte, la compañía ha inaugurado recientemente en Madrid STRUGAL GALLERY, un punto de encuentro de profesionales y amantes del diseño y la arquitectura. Se trata de un espacio expositivo en el que celebrar jornadas técnicas y formativas relacionadas con las soluciones que STRUGAL ofrece para el sector del diseño y la construcción: carpintería de aluminio y PVC, fachadas ligeras, panel composite, sistemas compactos, protección solar y puertas de aluminio de interior, exterior y frentes de armario. El espacio recoge una selección de sistemas STRUGAL expuestos en un showroom.

El proyecto de STRUGAL GALLERY ha sido realizado por el prestigioso diseñador industrial Francesc Rifé. Un proyecto en el que respetando al máximo la estructura inicial de ladrillo y madera del espacio, se ha creado una segunda piel con estructuras metálicas en las que exponer los productos de STRUGAL.

Como resultado, un espacio destinado a que el visitante disfrute de un entorno en el que el diseño, la cercanía y la arquitectura son los protagonistas.

Durante este año 2019 la compañía también trabaja en la apertura de un nuevo centro de producción. STRUGAL desembarca en Villacañas (Toledo) para instalar una fábrica que comenzará a producir en otoño y estará a pleno rendimiento en 2020. Dentro de su política de expansión y desarrollo de nuevas líneas de negocio, la empresa ha visto en Villacañas una zona con un gran potencial para ubicarse. Se trata de una zona estratégica desde el punto de vista logístico y en la que existe un gran potencial de trabajadores cualificados.

Strugal Gallery Madrid



INTRALOGÍSTICA: LA CLAVE DEL ÉXITO



ALBATROS

Puentegrúa apilador en interfaz con almacén automático y AGVs

ALMACÉN INTELIGENTE

Interfaz mecánica e informática con:

- Área preparación de pedidos
- Equipos de acabado y RPT
- Otras líneas de proceso y embalaje

AGV para transporte de contenedores, eskid o cestas para perfiles de aluminio

SISTEMAS LOGÍSTICOS INTEGRADOS

Almacenes inteligentes | Puente grúas automáticos apiladores-desapiladores

AGVs Vehículos AutoGuiados | Handling automation en general

DimaSiber SL - tel. (+34) 918 312 927 - 670 672 682 - dimasiber@dimasiber.es - www.dimasiber.es

DimaSiber

Nuevos productos, más soluciones, más STAC

MANILLA ENRASADA TITAN

STAC presenta su nueva manilla para multipunto, con un diseño a ras del perfil de hoja, que permite el cruce de hojas en sistemas de corredera.

Se trata de un concepto de diseño completamente nuevo, ya que al realizar la modificación del sistema de apertura, facilita su utilización por parte del usuario, aprovechando la característica única de los multipuntos STAC que permiten el movimiento del cuadradillo 180°. De esta manera, para pasar a posición de apertura es necesario girar la palanca 180° y dejar libre la zona del uñero inferior, que es por donde el usuario debe tirar para desplazar la hoja y que permite, al contrario que el resto de manillas enrasadas, hacer el cruce de hojas sin volver a mover la palanca.



Línea de herraje TITAN para correderas



Manilla Enrasada Titan para multipunto

LINEA DE HERRAJE TITAN

Se ha cuidado la línea de diseño de la manilla para favorecer la integración con el resto de productos de la línea de herraje TITAN, manteniendo las dimensiones, la estética general y eliminando los tornillos vistos.

También se ha puesto un énfasis especial en la ergonomía de uso, eliminando aristas molestas para el usuario y maximizando la zona de empuje sin comprometer el estilo.

Todo ello contribuye a aumentar considerablemente la calidad intrínseca del producto percibida por el usuario.

Como es habitual, se ha prestado especial atención en facilitar el montaje, de forma que se han mantenido las cotas de mecanizado para montaje de los cierres de embutir y se han diseñado unas tapas de montaje rápido para los tornillos de fijación.

Este producto se presenta con 2 longitudes distintas de cuadradillo para adaptarse a las diferentes series del mercado, siendo 28 mm la medida mínima de ancho de perfil de hoja permitido.

Con este producto, STAC mantiene su compromiso de calidad, estilo y facilidad de uso que está marcando un nuevo nivel en el mundo del herraje.

BISAGRA ACRUX C16

STAC ha posicionado su línea de bisagras para puerta ACRUX como referente dentro del mercado del cerramiento en aluminio, destacando por su alto estándar de calidad e innovación logrando una alta demanda de sus productos.

Siguiendo esta tendencia, STAC añade a su línea de bisagras la nueva ACRUX C16 específicamente diseñada para perfiles de puerta de Canal 16 con eje de 13 mm.

La nueva ACRUX C16 ofrece una solución sólida y robusta, destacando por sus reducidas dimensiones y logrando posicionarse como una de las bisagras de puerta más pequeñas del mercado dentro del rango de prestaciones que ofrece.

Línea completa de bisagras

La línea de bisagras ACRUX es compatible con los diferentes perfiles de puerta existentes en el mercado:

- **ACRUX CE** para perfiles de Canal Europeo con marco 14 / 18 mm.

- **ACRUX FR** para perfiles de Canal Centrado (o Canal de Puerta Francés).

- **ACRUX C16** para perfiles de Canal 16 mm con eje de 13 mm.

Robustez

Las bisagras han sido sometidas a múltiples ensayos según normativa vigente, obteniendo resultados superiores a los establecidos. Las bisagras soportan cargas de hasta 100 kg en versiones de 2 palas y hasta 120 kg en versiones de 3 palas.

Durabilidad

Los componentes de las superficies que se encuentran en contacto con movimiento relativo se fabrican en materiales plásticos técnicos de alta resistencia, garantizando un excelente comportamiento ante la fricción, el desgaste y la lubricación, permitiendo que funcionen durante su vida útil sin desgastes significativos.

Regulaciones

Las bisagras ACRUX permiten una regulación lateral de $\pm 1,2$ mm; siendo compatibles tanto la ACRUX CE como la ACRUX FR con el regulador STC-MC-0011 que permite la regulación en altura de ± 3 mm.



ACRUX

NUEVA LÍNEA DE BISAGRAS PARA PUERTA

Descubre la amplia gama de practicables que ofrece SOALUEX

Cuando buscamos sistemas practicables con las mejores prestaciones del mercado, los sistemas Domo son la opción ideal.

SOALUEX les ofrece hasta once series practicables, desde frías hasta con rotura de puente térmico y en la mayoría de las gamas, con la opción de elegir entre herraje de cámara europea o canal 16. De esta forma, se pueden atender todas las necesidades constructivas que podamos imaginar.

Las características comunes en todos los Domos de abisagradas son perfiles en extrusión de aleación 6063 de alta calidad, con un espesor general de su perfilería de 1,5 mm. Juntas de estanqueidad en EPDM con ángulos vulcanizados para junta central. Además, la junta de batiente es común para todos los sistemas y hay la posibilidad de combinar marcos, hojas y junquillos rectos y curvos.

Entre las abisagradas más novedosas, destacamos las siguientes:

Domo 67RT Canal 16 Hoja Oculta, un sistema moderno y actual

Sistema de ventanas de aluminio de estilo minimalista que se caracteriza por tener la hoja oculta para así aprovechar al máximo el espacio de superficie acristalada, consiguiendo un mayor campo de visión y entrada de luz natural.

Esta ventana practicable de canal 16 y rotura de puente térmico, junto con las altas prestaciones en estanqueidad, permeabilidad y resistencia al viento, ofrece un estupendo aislamiento acústico y térmico. Mejorada en su versión **Thermic Plus**, que gracias a sus aislantes de baja conductividad térmica consiguen una protección extra.

El acristalamiento se realiza por medio de junquillos para conseguir que los cristales queden completamente fijados. Su drenaje es de hoja invisible y cabe la posibilidad de que el des-

agüe quede oculto. La profundidad del marco tiene 67 mm y la de la hoja 76 mm. Como opción para reducir la sección vista del nudo central, es posible el uso de hoja inversora. Posee una conexión sólida mecánica de poliamida de alta resistencia que mide 26 mm en marco y 37,4 mm en hoja.

Domo 79RT Canal 16 ECOeficiente, el máximo ahorro

Dentro de la serie Ecoeficiente, el Domo 79RTC16ECO destaca por sus altas prestaciones que mejoran la eficiencia energética reduciendo así el consumo de calefacción y de aire acondicionado. Este exclusivo diseño de sistema practicable de canal 16 y rotura de puente térmico tiene una profundidad de marco de 79/85 mm y 86 mm de hoja y una conexión sólida mecánica de alta resistencia con inserción de aislantes de baja conductividad térmica **Thermic Plus**. Cabe la posibilidad de realizar una doble cámara para el vidrio. Estas características le llevan a conseguir una transmitancia térmica desde 0,8 W/m²K.





Atlantic

CT 70

Magnum 400

Energy 70

Eurotermic Plus

Calidad e innovación

en todos nuestros productos

Nuestra División de I+D+I (Investigación, Desarrollo e Innovación) nos ha permitido ofrecer soluciones técnicas y eficaces respondiendo a las exigencias y necesidades del mercado en cada momento, posicionándonos como una de las compañías de referencia dentro y fuera de nuestro país.

En el Grupo Ayuso somos más de 500 profesionales altamente cualificados y comprometidos con los objetivos de la empresa. Tenemos la satisfacción de ser una organización dinámica con una sólida estructura financiera y avanzados equipos industriales, además de poseer una eficiente red comercial. Nuestro compromiso con la calidad y la innovación es cada día mayor, lo que nos sitúa a la vanguardia del desarrollo tecnológico e investigación.



Avda. de la Industria 6-8 - 28823 Coslada (Madrid) - Telf: 91 485 27 50 - Fax: 91 673 40 12
www.grupoayuso.org



Grupo Ayuso
Sistemas de Aluminio

Manetas Touch de REYNAERS ALUMINIUM, contemporáneas y versátiles

Reynaers Aluminium no solo es un proveedor de sistemas de aluminio, sino que también ofrece una amplia gama de accesorios para el funcionamiento de sus ventanas, puertas y puertas correderas, todos ensayados exhaustivamente en combinación con sus sistemas de aluminio, para brindar seguridad y fiabilidad.

Los más visibles de estos accesorios son las manetas. Para adaptarse perfectamente a cualquier estilo de diseño y arquitectura, Reynaers ofrece una amplia gama de diseños de manetas para complementar sus ventanas y puertas, correderas y replegables. Y en esa amplia gama encontramos el último lanzamiento de Reynaers.

Estilo y calidad se combinan en **Touch**, la nueva gama de manetas de diseño de Reynaers. **Touch** es elegante, esbelta y muy delgada, adecuada para ventanas, puertas, puertas correderas y replegables. Incluso es adecuado para su uso en puertas interiores de madera.

El elegante diseño se adapta perfectamente a las casas modernas y a los cerramientos minimalistas de Reynaers. Además, ofrece un contraste elegante en rehabilitaciones. **Touch** está disponible en todos los colores RAL, texturados y anodizados. También es posible utilizar el mismo color que el perfil de la ventana o puerta. Asimismo, incorporan manetas de seguridad adaptables a cualquier tipo de cerramiento o apertura.





¡Perfecta adaptación a cualquier sistema!
insulbar®: siempre el perfil óptimo.

Responder rápida y flexiblemente a las necesidades de nuestros clientes es nuestro objetivo. Seguro que en nuestro amplio programa estándar de perfiles térmicos para la separación térmica de ventanas metálicas,

puertas y fachadas encontrará el perfil que necesita, pero si no lo encuentra, contáctenos y lo desarrollaremos conjuntamente.

Ensinger S.A.
Girona, 21-27
08120 La Llagosta
España

Tel. +34 935 74 57 26
Fax +34 935 74 27 30
E-mail: insulbar@ensinger.es
Internet: www.insulbar.de/es



RENSON® Slidefix®, la primera protección solar textil exterior con apertura lateral

Con Slidefix, RENSON® presenta una novedad revolucionaria que sigue las tendencias a nivel de arquitectura y la necesidad de los usuarios. En muchas viviendas, la ventana corredera sustituye la puerta trasera. El estor enrollable Slidefix®, con apertura lateral, es la respuesta perfecta a esta tendencia. Este tipo de estor enrollable exterior, se abre automáticamente en el sentido de la ventana corredera. Un movimiento que es

lógico y sobre todo muy práctico, porque así se puede seguir utilizando la ventana corredera como paso, mientras que el estor protege el vidrio.

La Slidefix resiste muy bien al viento, gracias a la tecnología Fixscreen, y se caracteriza por su durabilidad, su desagüe integrado y su fácil mantenimiento. Tanto el cajón como las guías se integran discretamente en la obra. Un estor Slidefix se puede combinar con otros estores enrollables de la gama Renson, para obtener un aspecto estético consecuente. El Slidefix está disponible para anchuras de máximo 4.000 mm y alturas de máximo 3.000 mm. Se puede combinar en diferentes configuraciones hasta máximo 8 m de ancho.

Con el Slidefix, RENSON® propone una solución de protección solar para ventanas correderas, superficies de vidrio muy amplias y ventanas correderas en esquina.

Durante el desarrollo del Slidefix se ha prestado mucha atención a la integración invisible de los diferentes elementos. Tanto el cajón como las guías se pueden integrar discretamente en la obra. El cajón se puede embutir en la fachada, pero gracias a la tecnología connect&Go® se pueden montar o desmontar con facilidad los ejes de tejido. La guía inferior se monta de tal forma que está perfectamente nivelada con el suelo, tanto interior como exterior. También en esta guía inferior está integrado el desagüe, y se puede abrir con facilidad para su mantenimiento. Asimismo, el contrapeso lateral desaparece por completo en el cajón, cuando el estor esté enrollado. En posición cerrado, el contrapeso lateral también se puede esconder en un perfil integrado en la pared.

En una configuración doble, se puede combinar la Slidefix hasta 8 m de anchura sin guías en el medio. El cajón mide 150 x 110 mm y puede ser lacado, así como los contrapesos y las guías, en cualquier color de la carta RAL. El accionamiento es siempre eléctrico y se puede combinar con diferentes sensores, o se puede conectar al sistema domótico.





MAQUINARIA de RECUBRIMIENTO con PRIMER AUTOMÁTICO

- con control de gramaje
- para primer al disolvente o al agua
- en acero inoxidable
- doble circuito para aplicación y limpieza con alimentación automática
- cambio rápido de fieltros



www.barberan.com + www.jetmasterseries.com

Pol. Ind. "Camí Ral" C/ Galileo 3-9, 08860 CASTELLDEFELS Barcelona - Spain Tel: (+34) 936 350 810 barberan@barberan.com

Nuevas instalaciones de PERSYCOM

La empresa Persycom, ubicada en Fuenlabrada (Madrid), una de las marcas de referencia en el sector del cerramiento, afronta un nuevo proyecto en su trayectoria profesional: nuevo cambio de instalaciones.

Tras más de 12 años en una nave de 4.500 m², es el momento de dar el salto a las instalaciones soñadas contando con 12.000 m².

Esto les supone un gran salto tanto cualitativo como cuantitativo, porque además de casi triplicar el espacio, han apostado firmemente por invertir tecnológicamente para seguir estando a la vanguardia del sector. Tanto su maquinaria como todo el sistema informático aumenta la automatización de todo el proceso de creación de productos, y es la envidia de cualquier competidor del sector.

Todo esto influye tanto para aumentar si cabe la calidad de sus productos, como en la capacidad de producción, mejorando los plazos de entrega y la capacidad de reacción ante las necesidades de sus clientes. Por último, este cambio también influirá en una mayor inversión en capital humano creando más puestos de trabajo, que es el verdadero motor de esta empresa.

Persycom es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de persianas, que empezó su andadura en el año 1992 con tres trabajadores y, gracias a una gran implicación, dedicación y esfuerzo, ha conseguido formar una plantilla de más de 50 trabajadores.

Empezaron hace 27 años con una pequeña nave vendiendo en Fuenlabrada y alrededores, y con el paso del tiempo y el esfuerzo empleado se hicieron un hueco en todo Madrid. Poco a poco se han ido expandiendo a todo el territorio nacional y mercados internacionales como Andorra, Chile, Francia, México, Portugal, República Dominicana y Suiza, entre otros.

A lo largo de este tiempo, han conseguido revolucionar el mercado de la fabricación e instalación de persianas. Innovando día a día, logran estar a la cabeza del sector de los cerramientos de máxima calidad.

Son pioneros en la fabricación de persianas graduables, contando con siete modelos diferentes. En la actualidad disponen de la fábrica más moderna de Europa dotada de la mayor tecnología, con un equipo humano altamente cualificado y entregado para poder dar solución a todas las propuestas de los clientes.

Actualizan sus proyectos anualmente de I+D, lo que les permite estar a la altura de la demanda del mercado.

Algunas de las obras en las que han estado presentes han sido la Casa de la Misericordia de Pamplona, T4 en Barajas, viviendas unifamiliares en Sanchinarro, Las Tablas, la nueva ampliación de Amazon en Madrid, cerramientos internos en Parque Warner y Terra Mítica, etc.

En los últimos tiempos, han superado todas las adversidades que se les ha planteado, dotando a la fábrica de la mejor maquinaria; invirtiendo en nuevos proyectos, y llegando a alcanzar la producción de alrededor de 80.000 productos anuales, entre los que cuentan con persianas tradicionales manuales y motorizadas, mosquiteras, cierres, persianas orientables, etc.





FomGroup

NUEVA
BLITZ 60-55-50
 CORTADORA DOBLE CABEZAL

LA OFERTA MAS COMPLETA PARA SU EMPRESA

SOFTWARE

FST Cut⁴



FT



FST
 FomSoftware

LOGISTICA



Comall
 Aluminium Machinery

FomIndustrie
 Aluminium & PVC Working Machinery

Via Mercadante, 85 - 47841 Cattolica (RN) ITALIA
 Tel: +39 0541 832611 • Fax: +39 0541 832615
 info@fomindustrie.com
 www.fom-group.com

FomEspaña
 Maquinaria Para Mecaneros De Aluminio Y PVC

Pol. Ind. L'Horta Vella - Calle 8 N° 7
 46117 Bétera - VALENCIA
 Tel: +34 961 698 041 - info@fomindustrie.es
 www.fomindustrie.es



#wearefom

ORGADATA tiene dos razones para celebrar

Los profesionales del mundo de la carpintería de aluminio están acostumbrados a oír hablar de Orgadata. La empresa desarrolla y distribuye el software LogiKal, que ayuda a los profesionales a desarrollar y producir sus productos.

Esta historia de éxito comenzó hace 20 años y todavía se mantiene. Este año, coincidiendo con su 20 aniversario, la empresa se ha hecho el mejor autorregalo posible. Orgadata se ha mudado a un nuevo edificio en la ubicación central de la empresa en el pequeño pueblo de Leer. A orillas de un antiguo río, se ha creado un edificio que fascina y funciona. En el moderno edificio de Orgadata, las oficinas se han amueblado de acuerdo a los últimos conceptos del mundo del trabajo 4.0. A los empleados se les da espacio para su creatividad, lo cual es necesario para continuar mejorando LogiKal. *“Estos espacios están abiertos a las ideas”*, sostuvo uno de los numerosos oradores que habló durante la ceremonia de apertura en mayo. A la inauguración acudieron numerosas personalidades para apoyar y felicitar a Orgadata por esta apertura, entre otros, Orgadata tuvo el placer de recibir al primer ministro de Baja Sajonia, Stephan Weil. El político felicitó a Orgadata por su creatividad y *“cultura corporativa, totalmente diferente, enfocada en realizar buenos acuerdos con los empleados”*.

Bernd Hillbrands y Axel Giertz, fallecido en 2017, fundaron la empresa de software en 1999, en el ático de una casa unifamiliar. Ambos programadores trabajaban en sus propias soluciones de software, su idea de desarrollar un software para construir ventanas, puertas y muros cortina, y alquilarlo a otras empresas, consiguió que Orgadata se convirtiese en el líder de esta tecnología en la industria. Al principio, sólo 5 personas trabajan en la empresa, mientras que hoy, son 400 personas las que trabajan para Orgadata, repartidos por todo el mundo, las 27 diferentes ubicaciones de la empresa de software están esparcidas por todo el globo. La empresa, también está presente en España desde hace algún tiempo.

Más de 16.000 usuarios en 112 países confían en LogiKal para crear ventanas, puertas y muros cortina con fiabilidad. El software goza de buena reputación como servicio digital para conseguir una gran eficiencia y productividad en el sector. LogiKal ofrece, además, asistencia durante todas las fases de producción, y ayuda a los usuarios a comprender el proceso desde la valoración al presupuesto, pedido, fabricación, y preparación. El uso de Logikal, es más fácil cada día.

LogiKal ofrece también soluciones para el taller, donde las máquinas CNC se manejan directamente desde el software. Con unos pocos clics, todos los datos de mecanizados pueden transferirse directamente a la sierra, o al centro de mecanizado, sin necesidad de programación adicional en el taller. Las máquinas saben lo que necesitan hacer y los productos se generan tal como el cliente los quiere.

LogiKal MES es un complemento ideal para LogiKal en los talleres. Es el nuevo sistema de control de producción para ventanas, puertas y muros cortina. La solución de software desarrollada por Orgadata, digitaliza, optimiza y controla los procesos en el taller. LogiKal MES está enfocado a la producción sin papel, y ofrece además soporte para control de producción en el sitio.



Simplemente precioso: El nuevo edificio de Orgadata en la orilla del río Nesse en Leer. Foto: Jakob Prößdorf/ Feuerquell Fotografie

NADIE SOBREVIVE AL DESIERTO SIN EL COMPAÑERO ADECUADO ELIGE GUARDIAN SELECT



**GUARDIAN SELECT® la nueva marca de vidrio aislante
que sustituye a AISLAGLAS®.**

Guardian Glass ha seleccionado los mejores compañeros de viaje para
los nuevos retos del vidrio, como demostramos en La Casa del Desierto.

Conoce a los fabricantes selectos en www.guardiansselect.es

 **GUARDIAN
SELECT**
Fabricante de Vidrio Certificado



Bilbao acoge la primera convención de la marca GUARDIAN SELECT

Durante los días 21 y 22 de junio, la ciudad vasca de Bilbao fue testigo del primer encuentro GUARDIAN SELECT, sello y marca de la casa GUARDIAN GLASS que, pese a su reciente creación, cuenta con una extensa red de socios.

A este evento asistieron propietarios y gerentes de más de 70 empresas licenciarias de la marca GUARDIAN SELECT, tanto en España como en Portugal. Si bien se trataba de la primera convención bajo la rúbrica GUARDIAN SELECT, era la undécima cita que GUARDIAN GLASS organizaba para sus fabricantes licenciarios.

El equipo organizador de GUARDIAN SLECT trató de alejarse de las convencionalidades que rodean a este tipo de encuentros, y convertirlo en algo mucho más dinámico y próximo. Así, para hablar acerca de la actualidad y el futuro de la marca, GUARDIAN SELECT optó por contarle en un formato radiofónico, en el nuevo programa “GUARDIAN GLASS Radio FM”. Esta emisión se realizó desde el estadio de Fútbol San Mamés, la “Catedral del Fútbol”.

El programa tuvo una configuración explosiva, enérgica, cercana, con ritmo y contenido, además de contar con un piloto de lujo; Iñigo Martínez, presentador de la SER y una de las voces más conocidas de los programas deportivos españoles, fue el conductor de GUARDIAN GLASS RADIO.

El conductor del programa, Iñigo Martínez, mantuvo conversaciones con los radioyentes acompañado de los mejores representantes de GUARDIAN; Estibaliz Berrio, Responsable de marca Guardian Select, Ignacio Zamora, Director Comercial Guardian Glass Iberia, Mikel Sánchez, responsable del programa Guardian Plus, y Ernesto Arriaga, Responsable Comercial Iberia.

Como colofón a las jornadas, se contó con la intervención de Toni Nadal, entrenador y miembro del cuerpo técnico durante

décadas de Rafa Nadal, uno de los mejores deportistas de la historia y el mejor tenista de todos los tiempos. Toni Nadal aprovechó su intervención para hablar acerca de la importancia del esfuerzo y la resiliencia como claves para alcanzar el éxito. Valores que simbolizan y personifican a los miembros de la marca Guardian Select.



Toni Nadal durante su charla a los asistentes al evento

Un año más, Guus Boekhoudt, Presidente Europeo de GUARDIAN GLASS, fue el embajador y padrino del evento. El principal interés que Guus señaló sobre este tipo de citas, es el poder tener ocasión de mantener un contacto directo con los miembros de la marca. Asimismo, ha dicho, *“ha sido una oportunidad para que los participantes pudieran compartir inquietudes y experiencias, así como crear lazos entre profesionales”*.

Estibaliz Berrio ha remarcado la importancia de este encuentro bi-anual, una ocasión para compartir diálogo y experiencia, donde *“comunicar ante el resto de socios los logros y desarrollos individuales alcanzados durante el último año con trabajo y constancia”*. Esta convención, considera Berrio, es *“algo necesario para poner al día nuestros avances y situar el foco en un horizonte común”*.

¿Ya conectas

tus persianas con el dispositivo móvil?

¡No esperes a que te lo pidan! TaHoma de Somfy es ya una realidad en España.
Get the TaHoma attitude!



www.somfy-profesional.es

ADIR C, el centro de trabajo multifunción eficiente

Con ADIR C se completa la familia de los centros de trabajo FOM



Este centro de mecanizado ha sido realizado para aquellos clientes que, aún con una reducida inversión, desean ser muy competitivos y realizar trabajos de alta precisión.

Fom Industrie ha proyectado el ADIR C para asegurar el rendimiento productivo con calidad, pensando en la seguridad laboral de los operadores, gracias a su sistema de carenado perimetral y poniendo también suma atención en los dispositivos de emergencia.

Su software de programación Fom Cam permite reducir drásticamente los tiempos de programación, brindando la posibilidad de visualizar el perfil o pieza en 3D y permitiendo efectuar una simulación en tiempo real, antes de ejecutar el mecanizado.

También tienen un Cad abierto y el operador puede crearse su propia Macro, consiguiendo autonomía de gestión.

El centro de mecanizado ADIR C además, cuenta con un sistema anticolidión para mordazas y topes, para evitar que el electromandril se estrellé contra éstos y, en el caso de existir una anomalía, el CNC lo indica al operador mediante señales en pantalla luminosas.

Características principales en máquina básica:

- Equipo electrónico con representación gráfica y pantalla táctil 15", Touscrem.
- Licencia de Software FOMCAM.
- Movimientos de trabajo interpolados para los ejes X, Y e Z.
- Desplazamiento de los ejes X, Y, Z con guías lineales de alta precisión de acero rectificado.
- Plano de trabajo con rotación neumática de $-90^{\circ}/0^{\circ}/+90^{\circ}$ (intermedios opcional).
- 4 mordazas horizontales neumáticas desplazables manualmente a lo largo de la superficie de trabajo y 2 topes para piezas cortas y perfiles de mayor longitud.
- Lectura posicionamiento de mordazas a lo largo del plano de trabajo para evitar golpes y optimizar el mecanizado.
- Cambio herramienta manual con ISO 30 con soporte almacén para 6 herramientas (automática como opcional).
- Capacidad de trabajo: X = 2600 mm., Y = 250 mm., Z = 214 mm.
- Eje motor ISO 30: 2.2 kW auto ventilado – regulación velocidad motor de 1000 a 12000 rpm.
- Refrigeración herramienta con micro-gota de aceite puro.
- Protección en control neumático.



SLIMLINE 38 FERRO PERFILES ULTRA-SLIM CON ALTA EFICIENCIA ENERGÉTICA

El sistema de alta eficiencia **SlimLine 38 Ferro** presenta la "aparición del acero" y es ideal para la arquitectura moderna donde sus delgadas líneas permiten una abundante entrada de luz natural. Además es el mejor sistema para el mantenimiento de estructuras existentes ya que permite preservar la apariencia vintage, o para proyectos de rehabilitación en los que los marcos de acero necesitan ser reemplazados. La apariencia de los perfiles ofrece un poderoso atractivo arquitectónico industrial y minimalista a los edificios.

Los perfiles de la serie **SlimLine 38** cuentan con avanzadas características térmicas con valores U_w de $1,12 \text{ W/m}^2\text{K}$ para la versión HI. El sistema es adecuado tanto para acristalamientos dobles como triples sin perder el aspecto minimalista.



TOGETHER
FOR BETTER



Simplemente FAPIM

Fapim nace en 1974 con el objetivo de producir accesorios de cerramientos en aluminio. En 1989 decide ampliar su interés comercial en Europa y en particular hacia algunos países del norte. El contacto con estos países permite adquirir a la empresa un conocimiento todavía más amplio de estos mercados y a la realización de productos innovadores y de elevada calidad, que llevan a una nueva fase de expansión comercial. El crecimiento y la transformación, aunque rapidísimos, han sido acompañados por una cuidadosa e inteligente planificación productiva y de marketing que ha permitido a Fapim asimilar un “carácter” europeo, absolutamente necesario para imponerse como una de las marcas más dinámicas e innovadoras del mercado continental, condición esencial para convertirse en uno de los líderes del mercado.

La empresa tiene una superficie de 66.000 m², entre ellos más de 40.000 m² de establecimientos productivos, cuenta con más de 500 empleados y delegaciones en **España, Benelux, Rusia, Polonia, y Argentina**. El resto de Europa tiene una red de venta de agentes y promotores dependientes de la sede principal. cada una con su red de venta. Actualmente exporta al exterior un 90 % de su producción.

Entre sus productos, muy reconocidos en el mercado, cabe destacar las últimas novedades lanzadas recientemente:

Galicube

Mecanismo de apertura oscilobatiente con perfiles con cámara europea, marca Ral a 110 y 130 Kg., sin kit para el aumento de capacidad. Otras características, además de la elevada resistencia, son la simplicidad y la velocidad de montaje. El reenvío de ángulo es reversible, las bisagras tienen contraplacas de fijación ya pre montadas en acero inox.

Los tornillos de la bisagra inferior están frontalmente para ser ensamblados rápidamente y con seguridad, mientras que los de la bisagra superior son inclinados para que el montaje sea lo más fácil posible. La bisagra inferior se puede regular ver-

ticalmente (de -0,5 a + 4 mm) y horizontalmente (± 1 mm) con ventana completamente cerrada. Compases y puntos de cierre son en acero inox.



Magicube

Lanzado recientemente, es un nuevo mecanismo con bisagras ocultas de apertura oscilobatiente, practicable y basculante para perfiles con cámara europea, con certificado Ral de 180 kg. Se caracteriza por una mayor velocidad de montaje, las posibilidades de regulación vertical, horizontal y en presión y depresión.

Familia Olimpo

Esta nueva línea de producto de cremonas y manillas aporta un nuevo diseño en formas más sobrias donde también se incluye el diseño minimalista que demanda el mercado actual. Está disponible en versiones de cremonas para OB y practicable, así como en las versiones de cuadradillo 7, estas últimas disponibles también en acabado anodizado.

Bisagras puerta

Fapim es líder en la producción de bisagras para puertas de aluminio, en donde han perfeccionado su gama de bisagras Loira por la Loira +, teniendo la opción de fijación directa sin contraplacas para los perfiles de rotura, lo que optimiza el montaje y mejora el aspecto estético con un diseño innovador, añadiendo la regulación micrométrica.



MULTIROLL

Persiana **orientable** válida para todos los espacios



PERSYVEX Z90

La nueva **veneciana** exterior de Persycom



PERSYVEX C80

Un nuevo **concepto** de protección solar



AIRLUZ

La persiana térmica de **grandes** dimensiones

Un nuevo concepto de protección solar.

Conozca toda nuestra gama de **persianas orientables** para el control solar de su vivienda: Enrollable orientable, veneciana exterior, autoblocante, microperforada ...

Todo un mundo de posibilidades para darle la solución que su vivienda necesita.

C/ de la Fragua, 4 - Parque Ind. Cantueña
Tel: 91.642.29.24 - Fax 91.642.15.78
28946 - FUENLABRADA - MADRID
persycommadrid@persycom.com

PERSYCOM
www.persycom.com

ALUVAL lanza su catálogo de cerramientos exteriores y protección solar

Aluval presenta su catálogo de cerramientos exteriores y productos de protección solar que proporcionan a los prescriptores, contratistas y ocupantes de edificios, un sistema de control solar altamente eficiente y los más altos estándares de estética arquitectónica.

Incorporación de dos nuevos productos

Aluval incorpora dos nuevos productos en su catálogo. En primer lugar, presenta su nuevo sistema de **TECHO MÓVIL**. Un sistema de techo móvil con policarbonato de 16 mm, de gran versatilidad y fácil montaje, para una pendiente prevista de 10° y un ancho de placa máximo recomendado de 1250 mm. La cobertura máxima aconsejable es de 6 m.

Dentro de sus posibilidades constructivas, cabe destacar montaje de 2, 3 o 4 hojas, dependiendo de la longitud a cubrir, la posibilidad de poner tantas calles como el ancho del hueco requiera y la construcción con un poste con alojamiento previsto para esconder canalones y bajantes de agua, dejándolos escondidos mediante una tapa clipada.

En segundo lugar, Aluval presenta el sistema de celosía con baldas proyectantes **JALOUSIE**. Debido a su entramado de perfiles horizontales, aporta un plus de seguridad al hueco. Este sistema ofrece un control de la ventilación de una forma sencilla y gradual. Las posibilidades constructivas son múltiples: posibilidad de combinar con marcos fijos de 60 mm y con los sistemas de correderas de 60 (Aluprom 15 y 21), posibilidad de unir tantas celosías como requiera el hueco mediante el perfil unión de marcos, posibilidad de combinar con sistemas practicables de 40 mediante el perfil unión de marcos. Configuración máxima aconsejable de celosía de 1000x1600 (ancho x alto) por cremona, ancho máximo aconsejable de balda de 165 mm. Configuración máxima aconsejable de aproximadamente 9 baldas por cremona.

La más amplia elección de soluciones de control solar

Los sistemas de protección solar de Aluval ofrecen una selección excepcionalmente amplia de opciones para otorgar a los usuarios una mayor libertad de elección, garantizar el confort de los ocupantes y cumplir los objetivos de funcionalidad.





Las opciones de lamas de protección solar de Aluval incluyen:

- Instalación lamas de 100 mm con perfil recto, de canto curvo y de canto recto.
- Diferentes pasos en la separación de las lamas desde -2 hasta +2 cm.
- Instalación vertical.
- Instalación horizontal.
- Fijo - 100 mm.

- En ángulo: de acuerdo con la orientación de la fachada para una máxima eficiencia.
- Lamas ovaladas de una pieza: de 100 mm a 210 mm.
- Lamas ovaladas de varias partes: de 300 mm y 400 mm.
- Accionamiento automático que permite a los ocupantes disfrutar de los beneficios de la protección solar en invierno, la protección solar en verano y controlar con precisión la entrada luz natural o manual.
- Posibilidad de suministrar el producto confeccionado.

Las posibilidades de acabados que ofrece el sistema están pensadas para cubrir cualquier necesidad arquitectónica que se plantee en el edificio e incluyen:

- Aluminio anodizado.
- Revestimientos en polvo de poliéster en una amplia gama de colores.
- Acabados efecto madera.

Su departamento comercial puede brindar asistencia con el diseño y los cálculos para cumplir con los requisitos específicos de su proyecto.

La evolución del producto ventana

Por: Germán Marrero Falcón -Director Ventas Gesfácil

Para celebrar el número 100 de esta maravillosa rotativa, me permito colaborar con estas líneas hablando de la evolución del producto ventana, pues no cabe duda que la ventana ha evolucionado desde el primer número de la revista hasta este centenario.

Las modernas tendencias, las nuevas exigencias del mercado, los cambios en las normativas, el cambio en los hábitos del comprador, son, entre otras muchas razones, las que están llevando a continuos cambios en el producto ventana.

En aluminio, hace unos años, antes de ayer, la demanda eran las históricas 40X20 y 40X40, series planas, etc. Luego se pasó a las series de canal europeo, siempre cohabitando con los sistemas de PVC, hasta llegar a los actuales sistemas de Canal 16, en sus múltiples variantes, llevados cada vez más por el alza en las ventanas de pvc.

Lo mismo ocurre en la tipología de los sistemas. Hace unos años eran las series frías las que se imponían por goleada. Luego se dio el salto a los perfiles ensamblados con poliamida, lo



Reciente Seminario de Presentación de Gesfácil - Ventana del Futuro

que posibilitó la rotura del puente térmico, llevando a ventanas más eficientes. Ahí empezaron a sonarnos nuevos conceptos como, transmitancia, aislamiento, seguridad, acústica, etc. Ya no bastaba que la ventana se abriese y se cerrase, ahora además tenía que ser “eficiente”.

A esa eficiencia, del tipo energético, acústico, ergonómico, etc., hubo que sumar también la estética y la optimización de costes, por lo que nacieron las ventanas de hoja oculta, en la que el perfil deja paso al vidrio.

El vidrio pasa a tener un protagonismo que hasta ahora no había tenido, ya no era una “lucha” entre aluminio y pvc.

La inversión en tecnología en los fabricantes de vidrio, lleva a que se eliminen de todos los cerramientos los vidrios monolíticos. Hoy en día no se fabrica una sola ventana en nuestro continente, que no lleve, al menos, vidrios laminados; aunque la gran mayoría se fabrican con cámara.

Estos cambios en la tecnología del vidrio, y en la legislación en general de la ventana, nos traen nuevos conceptos a los anteriormente comentados. Ahora hemos de conocer conceptos como el factor solar, la emisividad, el control solar, etc.

Hasta ahora hemos visto 2 componentes primordiales de la ventana, el perfil y el vidrio. Pero la ventana necesita de otros elementos para que esa evolución triunfe, y que el producto llegue al consumidor final en plenas garantías de funcionamiento y potencialidades. Por eso hemos de tener muy en cuenta el herraje asociado a cada modelo, no obstante, es el herraje el que termina dando el toque de seguridad, hermeticidad y funcionalidad al cerramiento. Dentro de esta parte,

tenemos que prestar también atención a las gomas y felpas, junto a las cintas, que terminan por dar el punto definitivo de hermeticidad a nuestro producto ventana.

Con todo este coctel de conceptos y continuo desarrollo en el universo ventana, nos va llevando a la necesidad de especializar a los técnicos implicados en su fabricación.

Esa especialización de los técnicos lleva de la mano la inversión paralela en maquinaria y en nuevas herramientas más avanzadas, que faciliten la fabricación y puesta en marcha de los nuevos talleres o fábricas.

Es en este ambiente donde aparece la reciente necesidad de invertir en programas informáticos, que acompañen a los usuarios de los mismos en todos los procesos, desde los antiguos, hasta los más modernos, desde el taladro, hasta los nuevos centros de control numérico; desde el asesoramiento técnico del comercial del almacén, hasta los especialistas en normativa que se encuentran en estas empresas desarrolladoras de programas informáticos.

Es en este campo donde destaca, entre otras, la plataforma de cálculo Gesfácil.

Gesfácil asegura el acompañamiento en todos los procesos de la carpintería moderna, porque Gesfácil también ha estado presente, desde el año 1995, en todos los cambios comentados en el universo ventana, ya sea de aluminio o de pvc.

STAC

ACRUX

BISAGRAS

Línea completa de bisagras para puerta

- ACRUX C16 para perfiles de Canal 16 mm con eje de 13 mm
- ACRUX CE para perfiles de Canal Europeo con marco 14 / 18 mm
- ACRUX FR para perfiles de Canal Centrado (Canal de Puerta Francés)
- Cargas de hasta **100 / 120 kg** en versiones de 2 / 3 palas respectivamente
- Disponible regulación lateral de $\pm 1,2$ mm en toda la línea de bisagras
- Permite regulación en altura de ± 3 mm con el regulador STC-MC-001



Visítanos en:

Capac
Panamá

**WINDOWS
D-DES &
FAÇADES**
Dubai

EXPOCIHAC
México

**WORLD OF
FAÇADES**
Stockholm

BATIMAT
Paris



stac.es

COPERPAL: de un sencillo taller a un creador de soluciones de protección solar

Quince años cumple la revista Aluminio que vio sus primeros números allá por 2003. En ese momento, Coperpal, empresa especializada en soluciones de protección solar, estaba en plena transformación de pequeño taller de persianas al germen de lo que ha acabado consolidándose, como una empresa puntera en soluciones integrales de protección solar.

El auge de Coperpal no ha venido por casualidad, sino que ha sido fruto del esfuerzo, la constancia y el acercamiento a los clientes. En este sentido, desde la empresa de Soneja siempre se ha permanecido atento a las necesidades del mercado, creciendo y evolucionando hasta llegar a lo que son hoy.

Aquellas persianas han evolucionado y aunque siguen ofreciendo al mercado soluciones de lamas de aluminio y PVC, también han apostado por persianas de diseño como las Orientables, la O45, la familia Alumivent o la Newsolar, recientemente incorporada al catálogo de la marca, que además introducen la eficiencia energética, dado que las lamas están conformadas de forma que permiten la entrada de luz y aire. Persianas todas ellas que aportan elegancia, y al mismo tiempo incorporan motorización, ya que la tendencia actual del mercado es la apuesta por el hogar conectado en el que a través de un dispositivo móvil puedes tener tus sistemas de protección solar controlados.

Otro de los grandes cambios en Coperpal fue la introducción de las mosquiteras como respuesta a las demandas de los clientes. Ahora se ha dado un paso más con las mosquiteras Premium que se suman a las básicas que ofrecía Coperpal, y que sean para puertas o ventanas siguen también la tendencia del mercado e incorporan a algunas de ellas la motorización. Así, mosquiteras como la Revolux, Scenikit, Moolica, Motoscenica o la Picoplis han llegado para quedarse, dotando de elegancia los espacios arquitectónicos ya sean particulares o profesionales.

Pero la marca ha seguido diversificando y no solo produce, distribuye e instala persianas y mosquiteras, sino que también han apostado por puertas, estores, pérgolas, toldos y un sinfín de soluciones de protección solar.

El éxito que están obteniendo se entiende tanto por su trabajo como por la implicación de toda la plantilla de la empresa. No se trata de hacer el mejor producto a cualquier precio, sino de evolucionar y hacer crecer la compañía con los pies en la tierra y con la confianza no solo de clientes, sino de trabajadores que al final forman la gran familia de Coperpal.





COPERPAL SIGUE CRECIENDO CON SUS CLIENTES

Y felicita por su número 100
a la revista **ALUMINIO**

C O P E R P A L

www.coperpal.com

info@coperpal.com
T +34 605892072
F +34 964 132 734

P.I. Soneja
Calle Altura 5
12480 Soneja
Castellón

DISOMAQ: crear un proyecto de negocio es cosa de todos los que forman parte de él

DISOMAQ es una empresa dedicada a la **venta, instalación, reparación y puesta en marcha de maquinaria** tanto nueva como usada en el sector de la metalurgia, dando cobertura total a diferentes ámbitos como es el de carpintería metálica, cerrajería, carpintería de pvc, carroceros, naval, fachadas, ferrocarril y demás actividades incluidas en el sector.

El equipo humano de DISOMAQ cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector, desarrollando proyectos importantes no solo en el ámbito de la puesta en marcha de maquinaria como tal, sino incluyendo en la instalación la conexión automática en el proceso de transformación de los materiales en sí, consiguiendo de esta forma una mejora considerable en tiempos y un estándar de calidad inmejorable en los fabricados.

DISOMAQ es una empresa que nace a partir de unos cimientos muy sólidos e importantes, como son los años de experiencia que nos avalan, con más de 1.000 instalaciones efectuadas, la confianza de toda una cartera de clientes y el apoyo incondicional de su motor principal, los proveedores y fabricantes a los cuales representan.

Fabricantes como Graftsynergy, ABCD Machinery By Gemma Group, Artikon, Yilmaz, entre otros, confían en Disomaq, siendo su delegación comercial para España, Norte de África y gran parte del mercado latinoamericano.

DISOMAQ tiene como objetivo principal poder satisfacer en la medida

de lo posible sus necesidades, consiguiendo con el tiempo crear una relación muy estrecha con sus clientes, hasta el punto de llegar a formar parte de su equipo, a la vez que ellos cuentan con su experiencia para aprender y mejorar en la medida de lo posible con su apoyo incondicional.

Disomaq ofrece **Servicio Técnico, Asesoramiento, Mantenimiento y Análisis y Layout**, basándose en la premisa de que *“crear un proyecto de negocio es cosa de todos los que forman parte de él”*.

Desde Disomaq mandan el siguiente mensaje a todos sus clientes: *“Muchas gracias de antemano por vuestra confianza, por permitirnos formar parte de vuestro proyecto, que es nuestro proyecto”*.

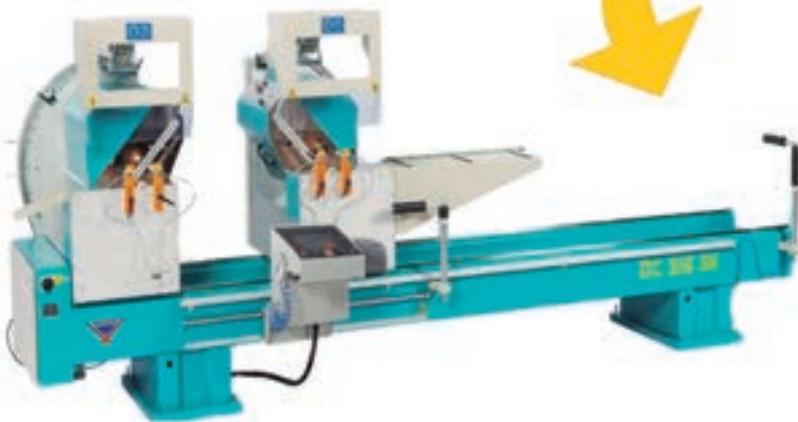
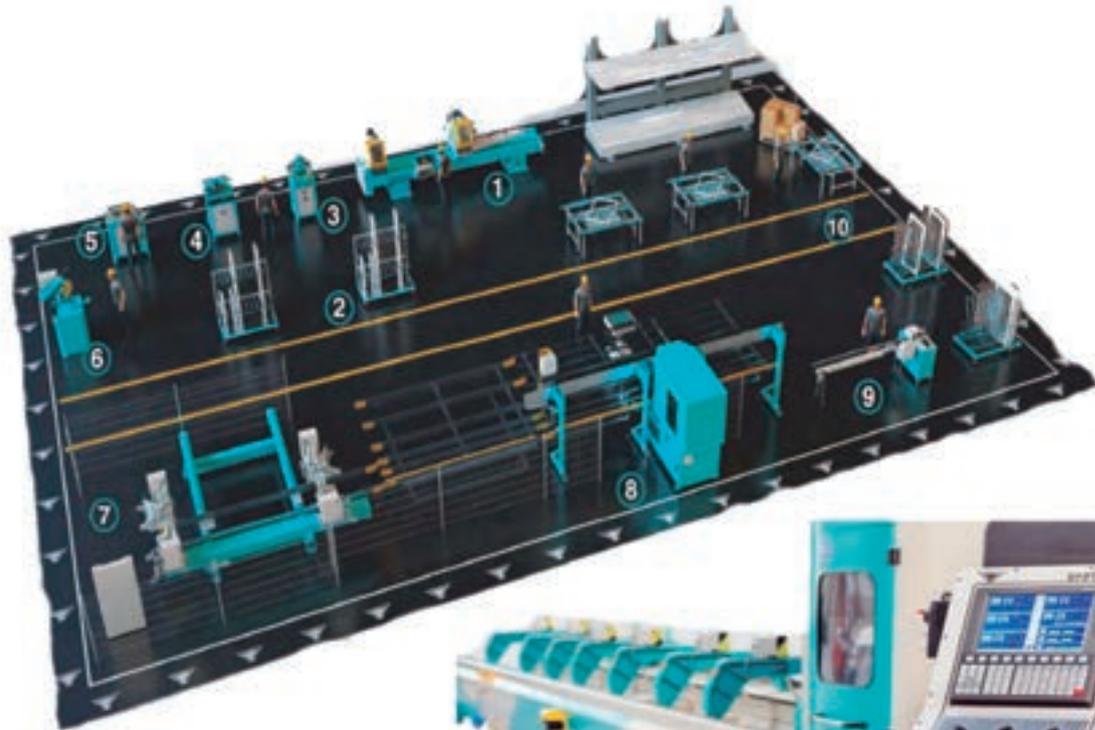




DISOMAQ[®]

INTEGRAL MACHINERY INSTALLATIONS

VENTA, INSTALACION Y REPARACION DE MAQUINARIA INDUSTRIAL



AVANZAMOS HACIA LA INDUSTRIA 4.0

Pol. Ind. el Castillo Av. Unión Europea, 03630 Sax, Alicante, Tel. 0034 865 682 647
www.disomaq.com - info@disomaq.com

Grupo CORTIZO bate nuevos récords y alcanza una facturación de 636 millones en 2018

El grupo CORTIZO, líder español y referente europeo en la fabricación de perfiles de aluminio y PVC para la arquitectura y la industria, volvió a marcar máximos de ventas el pasado año, superando los 600 millones de facturación por primera vez en su historia.

En el 2018 la multinacional gallega registró un volumen de negocio de 636 millones de euros, lo que supone un incremento del 14,8% respecto a los 554 millones del ejercicio anterior. Estos datos positivos vienen impulsados por un crecimiento de la producción, la cual registró un nuevo máximo, alcanzando las 81.178 toneladas de perfiliería de aluminio (+7%) y 1.340.000 barras de PVC (+39,9%). El porcentaje de ventas en el exterior se situó en el 70% con ventas a 60 países diferentes: Alemania, Francia y Reino Unido repiten como sus principales mercados.

Durante el 2018, el incremento de las ventas y de la producción repercutió en la creación de 286 nuevos puestos de trabajo en el grupo CORTIZO, una tendencia que ha continuado en los primeros meses de este año, en los que se han generado 119 empleos, elevando su plantilla en la actualidad hasta las 3205 personas, 1663 en Galicia y 2293 personas en toda España.

51 millones de inversión en 2018. Más de 240 millones en esta década

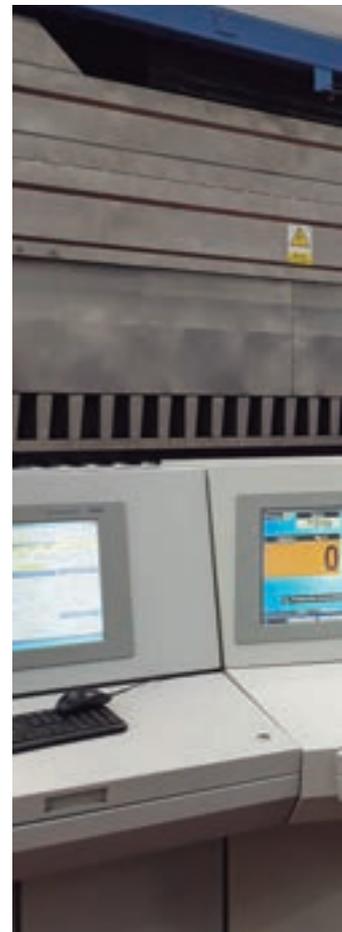
Dentro del **Plan Estratégico 2017 – 2020**, dirigido a aumentar la capacidad productiva de sus fábricas y a la mejora de su red logística, CORTIZO **invirtió en el último ejercicio 51,1 millones**, acumulando ya más de **240 millones de inversión en lo que llevamos de década**. Con ello se pretende *“dotar a la estructura comercial de la capacidad de respuesta necesaria*

para continuar la estrategia de expansión” asegura el director de la división de industrial, Antonio B. Picón, quien considera que estas inversiones les permitirán *“abordar nuevos mercados y sectores reforzando la diversificación geográfica y sectorial de la compañía”*.

En **Padrón**, CORTIZO destinó **19,4 millones** a la puesta en marcha de una nueva prensa de extrusión de 4.500 toneladas de potencia, la modernización de sus líneas de producción y la ampliación de su centro productivo de PVC.

En **Polonia**, las obras desarrolladas el pasado año estuvieron dirigidas, fundamentalmente, a la puesta en marcha de otra prensa de extrusión, nuevas plantas de anodizado y lacado, además de ampliar el área de embalaje automático y la construcción de nuevas instalaciones para la división de arquitectura, lo que supuso un desembolso de **10,5 millones**.

En **Francia**, se emplearon **9,5 millones** en finalizar la ampliación de la fábrica, duplicando su superficie para la puesta en marcha de una segunda prensa de extrusión y un almacén inteligente de perfiles conectado directamente con las líneas de producción a través de vehículos autónomos AGV, un sistema pionero que sitúa al centro productivo de Chemillé en uno de los más modernos del sector en Europa.



En **Eslovaquia**, CORTIZO destinó casi **5 millones de euros** a la puesta en marcha de una nueva planta de lacado vertical, la ampliación de embalaje automático y nuevos centros de mecanizado de perfiles.

En **Canarias**, también se invirtieron **5 millones de euros** en una prensa de extrusión de 1.800 toneladas y una planta de lacado.

Además, CORTIZO destinó 700.000 € a la compra de terrenos y naves donde se ubicarán los nuevos centros logísticos de Cluj y Timisoara en Rumanía.

Nuevos proyectos

Por otro lado, CORTIZO ha impulsado nuevos proyectos en los primeros meses del año, entre los que destaca la **apertura reciente** de su primera **delegación en Londres**, unas instalaciones de 200 m² en las que se localiza un espectacular showroom y una oficina técnica desde la que el departamento de ingeniería prestará asistencia a los clientes y estudios de arquitectura de Reino Unido. La multinacional gallega ya trabaja en la búsqueda de localizaciones para extrapolar ese modelo de delegación a otros países como Bélgica, Hungría o México. *“Este sistema nos permite agilizar las aperturas, ubicándonos en muy poco tiempo en las grandes capitales.*

Se trata de una apuesta por la proximidad para dar respuesta técnica y comercial a los clientes de mercados que cada año ganan más peso”, destaca Daniel Lainz, director de la división de arquitectura de CORTIZO.

Sin embargo, esta no es la única estrategia prevista para situar la marca en las grandes ciudades. Para ello, ha puesto en marcha la **red de tiendas Ventanas CORTIZO**; un proyecto que tiene como objetivo impulsar la venta de ventanas al particular por parte de los clientes de la firma gallega, quienes podrán abrir una tienda con el apoyo y el respaldo de la multinacional. *“Estamos ante un hito en la comercialización de nuestro producto, con el cliente particular más que nunca en el punto de mira”,* explica Daniel Lainz. Madrid, Girona, Murcia, Ávila y Ferrol han sido las primeras ciudades en contar con una tienda de ventanas CORTIZO, a las que se unirán Vigo, Huelva, Barcelona, Tarragona y otra más en Madrid en las próximas semanas. De esta forma, la red de tiendas contará con 13 establecimientos en apenas unos meses de vida.

Entre los nuevos proyectos de CORTIZO también destaca la creación de la **nueva división Aerospace, Rail & Marine** con el objetivo de impulsar la fabricación y venta de perfiles de aluminio para estos sectores en auge.



Fachadas acristaladas exlabesa con Declaración Ambiental de Producto - DAP

La apuesta de exlabesa por desarrollar sistemas que contribuyan a la sostenibilidad de los edificios y a la mejora de nuestro entorno continúa dando resultados. En esta ocasión, la marca ha conseguido una **Declaración Ambiental de Producto (DAP)** para su sistema de **muro cortina en aluminio ECW-50** que, en conjunto con la que ya dispone para sus series abisagradas y correderas, la posiciona como **principal referente a nivel nacional en cuanto a sistemas de carpintería ecoeficientes.**

Con la obtención de esta ecoetiqueta tipo III, los sistemas de muro cortina exlabesa se convierten en **opción im-prescindible para proyectos** que quieran conseguir certificaciones de sostenibilidad como **BREEAM, LEED o VERDE.**

Como especialista en sistemas de carpintería de aluminio para fachadas, exlabesa dispone de diferentes soluciones de muro cortina capaces de resolver con solvencia la complejidad técnica que puede darse en una envolvente de vidrio.

A nivel de resistencia mecánica, el catálogo de exlabesa incluye una amplia variedad de perfiles de aluminio capaces de dar respuesta a las exigencias de cada proyecto. También cuenta con distintos anclajes que fijan los montantes al canto del forjado o a su cara superior, permitiendo la regulación en las tres direcciones para adaptarse a las posibles irregularidades de la ejecución de la estructura. El sistema prevé la dilatación de los perfiles de aluminio, tanto en montantes como en



travesaños, para evitar tensiones y ruidos indeseables, sobre todo en los meses cálidos.

En cuanto a la fijación de los paneles de vidrio a la perfilería, dentro de su sistema ECW-50 exlabesa ofrece cuatro variantes:

- **ECW-50 TL:** muro cortina con tapetas.
- **ECW-50 HL:** muro cortina semi-estructural trama horizontal.
- **ECW-50 VL:** muro cortina semi-estructural trama vertical.
- **ECW-50 SSG:** muro cortina estructural.

Respecto a la problemática de la estanqueidad al agua, exlabesa ha resuelto esta cuestión mediante la incorporación de un drenaje en el interior de los perfiles que evacua el agua al exterior. Cualquier filtración de agua discurre por los travesaños y cae por los montantes, de los que sale al exterior por unas piezas especiales de ventilación o por un desagüe en la parte inferior.

Teniendo en cuenta que la ventilación y calidad del aire del espacio interior es hoy una necesidad creciente regulada por la normativa, y un aspecto determinante en el diseño de edificios comunitarios tanto de uso público como privado (hospitales, escuelas, oficinas etc.), exlabesa dispone desde hace unos meses de un nuevo sistema de apertura que resuelve con eficacia las necesidades constructivas en cuanto a ventilación: la ventana proyectante paralela ECW-50 PPW; complementando los clásicos sistemas proyectantes deslizantes con perfilería oculta con los que ya contaba.

Este tipo de apertura proyectante paralela, contribuye de manera importante a la reducción de consumo energético y es capaz de ventilar hasta 4 veces más que una proyectante convencional. A mayores, exlabesa ofrece una solución compatible con la domótica de los edificios y la posibilidad de incorporar motor oculto.

BARBERÁN introduce una máquina de recubrimiento bilateral con tecnología industrial 4.0



La empresa líder en diseño y fabricación de maquinaria para el acabado de superficies, Barberán, presentó durante la feria alemana LIGNA una recubridora bilateral con estación de primer y los últimos avances en tecnología 4.0.

La recubridora está especialmente diseñada para el recubrimiento de perfiles de aluminio o PVC, para la fabricación de ventanas, marcos de puertas u otro tipo de estructuras.

La máquina cuenta con un novedoso módulo de aplicación de primer sobre los perfiles de aluminio, para asegurar que su recubrimiento tenga una adherencia óptima.

El sistema consta de un sistema de machi-hembrado para la sujeción del fieltro a la barra de recubrimiento. Mediante este sistema se puede realizar el cambio de un fieltro sucio por uno limpio de manera rápida y sencilla y sin tener que reajustar la posición de trabajo del nuevo fieltro.

El circuito de alimentación de primer consta de un sistema automático de bombeo, el cual permite regular la cantidad de gramaje aplicado por cada uno de los fieltros, y permitiendo que este sea uniforme y constante en toda la superficie de la pieza y en el tiempo.

Los módulos de calentamiento preparan el perfil de aluminio para que su temperatura sea la adecuada para su recubrimiento mediante la aplicación de colas termofusibles PUR.

La máquina consta de un conjunto de labio de aplicación y de desbobinador superior, y otro conjunto de labio de aplicación y de desbobinador inferior. De este modo, el perfil se recubre en un único proceso, superior e inferiormente, mejorando la productividad y reduciendo los tiempos de entrega.

Cuenta con elementos que facilitan el uso al operario, como centraje automático del folio y del ancho del labio o un sistema de cambio rápido de herramientas automático, tipo revolver, que permite el posicionamiento de las herramientas para cada tipo de perfil según una librería de recetas.

La máquina dispone de diversos dispositivos de tecnología 4.0 que permiten su incorporación a procesos automatizados e inteligentes, su monitorización o la asistencia técnica remota.

La línea incorpora un sistema de cámaras para visualizar la producción en tiempo real, lo cual es también importante porque al ser una recubridora bilateral hay una parte de la línea que no puede verse directamente.

Cuenta con tecnología RFID: cada barra de herramientas dispone de un código que emite un ID específico, de modo que la máquina es capaz de detectar si la barra situada en la máquina, es la que corresponde con la de la receta introducida por el operario. Además, el sistema permite identificar cuales son las barras necesarias para la producción del perfil indicado.

Además, incluye unas "smart glasses": permite una comunicación bidireccional con el soporte técnico de Barberán para la solución de cualquier tipo de problema en tiempo real. Son capaces de enviar video en tiempo real y a su vez visualizar imágenes, planos, o directamente el escritorio del técnico de soporte que apoya al operario durante la acción.

CISA presenta Multitop MATIC

Nuevo sistema de cierre para puertas en aluminio y hierro, que permite cerrar de forma segura la puerta sin usar la llave. Seguridad garantizada con 6 puntos de cierre y alcanzando el nivel más alto de la norma europea. Gracias al accesorio MOTOR CISA es posible abrir la puerta de forma remota.



Cierre automático, siempre con seguridad

Los 3 picaportes, los 2 ganchos superior e inferior y la palanca central se cierran automáticamente al cerrar la puerta sin utilizar la llave. Puerta siempre cerrada con 6 puntos. Facilidad, confort y seguridad.

3 picaportes siempre cerrados

Garantizan un cierre hermético de la puerta, ahorro de energía y mejora del aislamiento acústico (puerta siempre alineada). Cierre garantizado de los ganchos y la palanca central. Una vez que los tres picaportes se introducen en los cerraderos.

Compatibilidad

Multitop MATIC mantiene las mismas dimensiones para el mecanizado que la familia de cerraduras Multitop (PRO y MAX), es compatible con la gama de cerraderos existentes y comunes para la familia Multitop.

Función bloqueo manilla

La apertura de la puerta desde el interior es inmediata simplemente accionando la manilla, los 3 picaportes, los 2 ganchos y palanca central son abiertos simultáneamente. Esta función se puede desactivar girando la llave en la dirección de cierre de la cerradura. Mayor seguridad contra la apertura y ataque exterior.

Motor cisa

El MOTOR CISA permite abrir la cerradura Multitop MATIC en remoto. Es un accesorio opcional compatible con toda la gama de cerraduras Multitop MATIC y EXIT.

Seguridad y certificaciones

- Conforme a la norma europea prEN15685:14 (mecánica).
- Conforme a la norma europea EN14846:08 (mecánica + MOTOR CISA).
- Resistencia a la rotura es de 1.000 kg carga lateral y 600 kg carga frontal.
- Los 2 ganchos de acero endurecido son independientes entre sí y del mecanismo central: cualquier ataque a un punto de cierre sea gancho, picaporte o palanca, no compromete al resto.
- Apta para puertas certificadas EN1627 hasta clase de resistencia WK/RC4.



Acerca de Allegion™

Allegion (NYSE: ALLE) es pionero en el mundo en seguridad con marcas líderes como CISA®, Interfl ex®, LCN®, Schlage® y Von Duprin®. Enfocándose en la seguridad de puertas y áreas adyacentes, Allegion produce una línea de soluciones para hogares, empresas, escuelas y otras instituciones. Allegion es una compañía de \$ 2 mil millones, con productos vendidos en casi 130 países.

Para obtener más información, visite allegion.com.



Multitop MAX

SISTEMA DE CIERRE MEDIANTE 4 GANCHOS

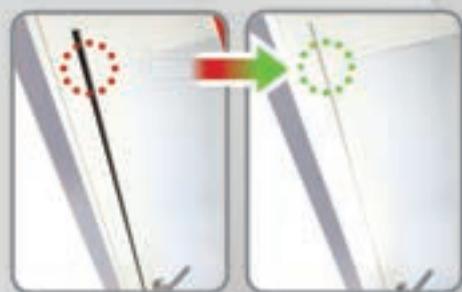
Cerradura multipunto con 4 cierres mediante ganchos para un máximo nivel de seguridad.

ELEVADA SEGURIDAD

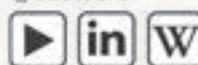
Sistema de cierre mediante 4 ganchos independientes entre sí y del mecanismo central. Si el cierre central o uno de los 4 ganchos, es forzado, el resto de cierres permanecen en posición cerrada. Sistema patentado CISA

RECUPERACIÓN DISTORSIÓN TÉRMICA DE LA PUERTA

El mecanismo de engranajes "reductor de esfuerzo" suaviza el giro de la llave y los ganchos con espesor de 10mm., en forma de cuña y biselados, contrarrestan eficazmente los problemas derivados de la distorsión térmica.



@cisalocks



Serie SERRABLO

Sistema de Puertas, Vallas y Cancelas en aluminio diseñados para una óptima gestión tanto del paso de personas como de vehículos.

Aluminio de gran espesor y lacado de alta resistencia, son algunas de las ventajas sobre otros materiales, garantizando de este modo el buen funcionamiento y una durabilidad excepcional.

Dependiendo de la medida de obra y las características peculiares de cada una, se puede optar por portones practicables o correderos, motorizados o manuales, todos ellos preparados con múltiples opciones de regulación.

Los accesorios principales están protegidos por fundas, reduciendo el desgaste en zonas exteriores.

Motorización opcional por medio de kits especialmente diseñados con refuerzos en los perfiles de unión.

La diversidad de acabados junto con la posibilidad de curvar perfiles y realizar diseños bajo proyecto, completan la amplia gama de modelos estándar en sus tres líneas de producto: CONTEMPORÁNEO, INNOVACION Y MIXTO.

Conoce las posibilidades de uno de sus modelos de Portones de Aluminio, el MODELO MIXTO, concebido para que el cliente pueda dar rienda suelta a su imaginación.

“Nuestra experiencia al servicio de la imaginación del cliente”.

Dos tipos de relleno estándar, dejando pasar la luz entre lamas y potenciando la visión de la vivienda, o bien lamas clipadas no dejando pasar la luz y proporcionando más privacidad sin perder el diseño y el buen resultado de un producto actual, robusto y con proyección de futuro, evitando mantenimientos y problemas derivados de la climatología adversa, manteniendo el acabado como el primer día de su instalación. Los perfiles para vallas y divisiones suponen el complemento ideal para mantener la privacidad en las viviendas y solucionar separaciones entre balcones, terrazas o patios interiores. Su instalación es rápida y sencilla facilitando el montaje en obra obteniendo un resultado excepcional ocultando la tornillería.



¿Cuál es la mejor ventana?

Aluminio

pvc

El aluminio ha demostrado ser mejor en los aspectos que más importan.



LA QUE MÁS AHORRA
A CORTO PLAZO



LA QUE MÁS AHORRA
A LARGO PLAZO



LA MEJOR EN CASO
DE INCENDIO



LA MÁS SEGURA
ANTE GASES TÓXICOS



LA MÁS DURADERA



LA MÁS RESISTENTE



LA MÁS SOSTENIBLE



LA MÁS RECICLABLE



LA QUE MÁS PROTEGE
ANTE ROBOS



LA MÁS VERSÁTIL

www.lamejorventana.es

Creemos
en Innovación

GROWING HIGH



Aluminera
Extruding Solutions

Ctra. N-152, Km 25,60
08403 Granollers | Barcelona | Spain
(+34) 93 849 68 90 | info@alumineraextrusion.com
www.alumineraextrusion.com