



# El mensajero del Carpintero



Rekord srl - via Zeni, 8 - 38068 ROVERETO TN - tel 0039.0464.443245 - fax 0464.443246 - rekord@rekordsrl.com - www.rekordsrl.com - N°4 de Noviembre 2007



## Es necesario afrontar un mercado que cambia continuamente

Estimados lectores,

les presentamos el primer numero de "El mensajero del carpintero" salido despues de un año desde el "nacimiento" de Simatec S.L., sociedad con la participación de Rekord Srl y de Olimpia Srl. Este año no fue un año aburrido: tuvimos que afrontar y superar los obstaculos naturales que se presentan a las empresas recién nacidas. Pero hablamos también de un periodo lleno de entusiasmo y satisfacciones. Tenemos muchos planes e ideas; pero entre todos, el más importante en este momento es el proyecto ESPERIA.

¿Que es Esperia?

Es un nuevo proyecto de Rekord; en otras palabras un sistema de ventanas y puertas de madera 69/78 que van a garantizar unas prestaciones elevadas y certificadas.

Esperia es una respuesta a la demanda creciente de los edificios energéticamente eficientes. Esta idea nació del Protocolo de Kioto, que el tratado internacional en el que estan 141 países industrializados, incluida España; decide reducir drasticamente las emisiones de gas de efecto invernadero antes del año 2012. Para conseguir este objetivo nacieron una serie de acciones de promoción de las construcciones virtuosas desde el punto de vista energético. En este sentido se coloca la Directiva europea 2002/91/CE sobre rendimiento energético de los edificios.

Entonces, el sector de la construcción ha iniciado un camino que involucra a todos; los productores de ventanas y puertas también. Es difícil retirarse una vez tomado este camino. Esta lleno de obstaculos, que podemos resolver produciendo las ventanas de alta calidad y prestaciones elevadas: la tecnología disponible nos lo permite. Naturalmente, en los proximos meses Simatec presentara' dicho proyecto a los productores de puertas y ventanas españoles. Pero si queremos contestar a las exigencias del mercado que cambia, no es suficiente simplemente actualizar los distintos productos; es necesario desarrollar un metodo de trabajo más eficaz, dar mas atención a las normas y prestaciones certificadas, un nuevo enfoque comercial, donde el precio deja el paso al valor. Estos son algunos de los argumentos que Ustedes encontrarán en "El mensajero del carpintero" que tiene entre Sus manos.

Les deseamos una buena lectura!

Luis Maria Ros Urra

Luis Miguel Ros Garcia

### > ESPERIA, un proyecto que anticipa las exigencias del mercado

Rekord Engineering ha desarrollado el proyecto ESPERIA 69/78, una solución para realizar las ventanas y puertas-ventana que satisface las exigencias de la construcción más eficaz desde el punto de vista energético y de un consumidor siempre más atento al confort de su casa.

### > Respuestas inmediatas a los clientes españoles

Simatec, S.L. filial de Rekord en España, nace para consolidar y ampliar el trabajo desarrollado en los últimos 10 años por el Sr. Luis Maria Ros Urra, con el cual tomamos cualquiera de nuestras decisiones.

### > Mercado CE y código técnico de la edificación (CTE)

Nuevos términos como "Mercado CE" y "CTE" empiezan a ser oídos en el entorno del sector, pero ¿Que es cada uno de estos términos?, ¿ Son obligatorios?, ¿Me afectan como fabricante?

### > Producción de ventanas y puertas : TopFix mejora la productividad

Velocidad, precisión, ciclos más cortos : estos son los aspectos a los cuales se apunta para optimizar la productividad y reducir sensiblemente los gastos. Una ayuda en este sentido llega desde el utillaje Rekord, soluciones contrastadas para dar los resultados mejores desde el punto de vista de prestación y fiabilidad.

### > Tecnología al servicio del cliente

¿Quines son y cuales son los puntos de fuerza de la Carpintería Torinco, S.L.? Se lo explica al Sr. Javier Torrero, gerente de Torinco, S.L.

### > Detalles que premian vuestra oferta

Mercado CE, certificación energética de los edificios y "bonus" fiscales para la recalificación energética de los bienes raíces orientan el mercado hacia la producción de las puertas y ventanas de alta calidad. Para responder a estas exigencias "Olimpia S.r.l." propone una serie de accesorios que van a mejorar las prestaciones de las ventanas de madera.

**SIMATEC**  
SISTEMAS PARA MADERA  
DE ALTA TECNOLOGIA S.L.

## ESPERIA, un proyecto que anticipa las exigencias del mercado

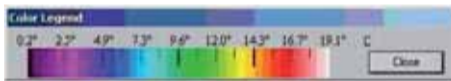
Rekord Engineering ha desarrollado el proyecto ESPERIA 69/78, una solución para realizar las ventanas y puertas-ventana que satisface las exigencias de la construcción más eficaz desde el punto de vista energético y de un consumidor siempre más atento al confort de su casa.

La demanda de la construcción energeticamente más eficaz, adquiere continuamente más fuerza. Una demanda por la cual, en parte, se hizo la portavoz la Directiva europea 2002/91/CE sobre rendimiento energético de los edificios. Para moverse hacia las exigencias del mercado en transformación, Rekord Engineering, inspirada por la filosofía de así dicha "PassivHaus" (una casa passiva) y por los principios de bio-construcción, ha estudiado una solución que va a ayudar a los ambientes donde vivimos y trabajamos, para que no se despilafarre la energía utilizada para su calentamiento: ESPERIA 69/78.



Ag	1,279	m <sup>2</sup>
Ug	0,6	W/m <sup>2</sup> K
Af	0,541	m <sup>2</sup>
Ut	1,140	W/m <sup>2</sup> K
Lg	4,790	m
Psi g	0,04	

**U<sub>w</sub> 0,8598 W/m<sup>2</sup>K**  
valor de transmitancia termica de ESPERIA 92



**ESPERIA 69/78** es una tipología de la ventana que va a satisfacer las demandas del mercado desde el punto de vista que sea cuantitativo como calificativo: se trata de una solución ideal para aquellas empresas que apuntan hacia grandes producciones con una ventana capaz de respetar los requisitos del ahorro máximo de la energía. Vamos a hablar de prestaciones. ESPERIA 69/78 garantiza una transmisión térmica U<sub>w</sub> de 1,3 W/m<sup>2</sup>K y un abatimiento acústico de 45 dB: son valores certificados por un ente notificado. ¿Resultado? Ambientes confortables y sueños tranquilos.

No olvidamos la seguridad, gracias al herraje antirobo con inter-eje 13; que significa que los encuentros son de 24 mm y no de 18, como de costumbre, ofreciendo de esta manera mayor resistencia contra la tentativa de robo.

Hemos optado por la hoja de 78 mm para dar la posibilidad de montar una cámara de vidrio doble con vidrios de espesor 42-44 mm, y en consecuencia "importantes" desde el punto de vista de aislamiento termoacústico. Esto nos da la posibilidad de introducir en la cámara de vidrio las cortinas venecianas o motorizadas, mientras con un espesor de 68 mm esto es imposible. No hemos propuesto un marco de 78 mm porque pensamos que aumentar la parte hacia el exterior no nos puede dar ninguna ventaja desde punto de vista de hermeticidad de la ventana.

## Goterones, juntas, sistemas que marcan la diferencia en puertas y ventanas.

De la contia búsqueda de soluciones innovadoras, Olimpia ofrece a los carpinteros productos en los que convergen la calidad y originalidad.

Olimpia cuenta con un catálogo extremadamente rico de juntas y goterones, umbrales, sistemas de estanqueidad, sistemas para cerramientos de madera/aluminio. La variedad de soluciones disponibles en el catálogo y que se pueden realizar a pedido, hace de Olimpia el colaborador ideal para las puertas y ventanas más atentas a la calidad.

SIMATEC S.L Sistemas para madera de alta tecnología, S.L.  
PG Piseque n° Nave-N  
50298 PISEQUÉ  
ZARAGOZA  
ESPAÑA

Teléfono: 976656489  
Fax: 976656493  
e-Mail: [simatec@simatec.biz](mailto:simatec@simatec.biz)

**accesorios muy necesarios**



**OLIMPIA**

## Respuestas inmediatas a los clientes españoles

Simatec, S.L. filial de Rekord en España, nace para consolidar y ampliar el trabajo desarrollado en los últimos 10 años por el Sr. Luis María Ros Urra, con el cual tomamos cualquiera de nuestras decisiones.

### **Situación, impresiones y objetivos después de 10 meses, desde que nació la empresa "Simatec, s.l.":**

SIMATEC, S.L.; Filial de REKORD, S.R.L. en España, nace para consolidar y ampliar la labor realizada en los últimos 10 años por el agente de REKORD, S.R.L., el Sr. Luis María Ros Urra. Como en todos los comienzos de una nueva empresa, SIMATEC, S.L. está resolviendo satisfactoriamente las dificultades de los inicios, apostando por un desarrollo altamente positivo en los próximos 2 a 5 años.

### **¿Cuál ha sido la mayor satisfacción durante estos primeros 10 meses?**

Haber recibido, por parte de los clientes el máximo apoyo moral a la actividad de SIMATEC, S.L.; comprobando ellos mismos la estabilidad y consolidación del grupo REKORD, S.R.L., en toda **Europa** y en **España** en particular.

### **¿Cómo se puede caracterizar el mercado español?**

#### **¿Qué tendencias de mercado se observan?**

Por lo que se refiere al mercado de los fabricantes de ventanas, se observa una clara tendencia a la **industrialización** de la producción. Esto es, todavía en un número pequeño de carpinteros, que adquieren equipos nuevos de alta tecnología; tanto en lo referente a maquinaria, como en los equipos de utillaje empleados en dichas instalaciones.

Después esta un número bastante grande de pequeños y medianos carpinteros que están bastante indecisos en dar el paso de mejorar sus equipos, sobre todo teniendo en cuenta la actual situación de inflexión en la construcción de nuevas viviendas. Consideramos que esta situación de indecisión se clarificará en los próximos años al entrar en vigor el nuevo **codigo técnico de la edificación**.

### **¿Cuál es hoy el punto de fuerza principal de "simatec, s.l."?**

El mayor punto de fuerza de SIMATEC, S.L., es la gran preparación técnica y comercial de sus agentes, apoyada en la más avanzada tecnología de su casa matriz, REKORD, S.R.L., así como de las fresas de última generación que construye.

### **¿En que aspectos ustedes esperan mejorar?**

El objetivo de mejoras que SIMATEC, S.L. se ha propuesto, junto con REKORD, S.R.L. y OLIMPIA, S.R.L., es el servicio directo a los clientes, reduciendo los plazos de entrega y dando una continuada asistencia técnica general a todos los clientes con nuevos agentes de ventas.

### **¿Cuál es el problema que ustedes afrontan con más frecuencia?**

Los problemas más frecuentes derivan de la poca previsión, en general, en el sector de la carpintería, en referencia básicamente a sus adquisiciones de utillaje, recambios u otros accesorios, lo que comporta una gran presión para los plazos de entrega.

### **¿Qué tipo de relación establecen ustedes con las empresas y clientes?, o en otras palabras, ¿cómo se conquista la confianza del cliente?**

Nuestra relación con los clientes se establece en grado de ser mutuos colaboradores para el desarrollo a buen fin de todas las acciones de venta, que conllevan un asesoramiento continuo, que se traduce en la satisfacción de las empresas muy cualificadas y con un futuro emprendedor.

**Intentamos hacer amigos, además de clientes.**

### **¿En su opinión, cuales son las ventajas principales de las soluciones "Rekord"?**

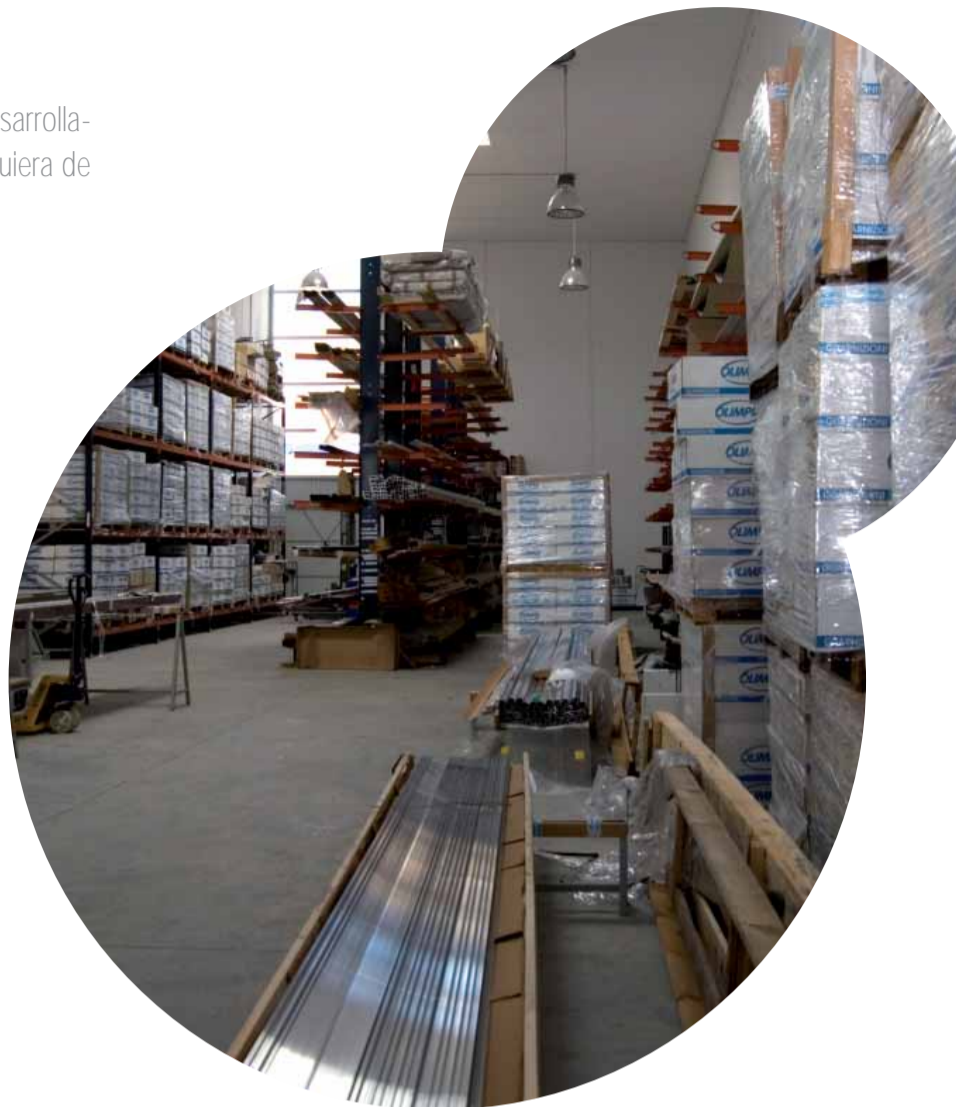
Son soluciones de vanguardia, no superadas hasta el presente, tanto en el diseño de la ventana como en el utillaje para el trabajo de la misma, como también en el desarrollo del proceso de producción.

Gran facilidad de manejo de nuestros utillajes, incluso por personal inexperto.

Grandísima calidad en el acabado de la madera, que no han conseguido superar ninguno de los constructores de utillaje del sector.

### **¿Un mensaje para sus clientes?**

Constancia y Fidelidad en el trabajo bien hecho; redundará en una mejora continua y progresiva en todos los aspectos de las empresas y se consolidará un futuro de prosperidad.



### **¿Los proyectos en el horizonte?**

SIMATEC, S.L., tiene como objetivos para el futuro, una red comercial formada y consolidada que ofrezca también todos los sistemas y componentes de la empresa OLIMPIA, S.R.L., que construye todas las guarniciones y perfiles de aluminio para la ventana mixta **madera aluminio**, y que también pertenece al grupo REKORD, S.R.L.

### **¿Cuál es su sueño secreto como empresario?**

Si es secreto no se debería decir; pero haré una excepción y le contestaré con sinceridad. Mi sueño es conseguir la armonía con todas las personas que trabajan en el grupo REKORD; esto comportará un desarrollo positivo, continuo y progresivo, que redundará en beneficios tangibles a todos los niveles para todos, tanto para las personas del grupo como para los clientes.

**Simatec, s.l., ha comprometido todo para conseguir que este sueño se haga realidad.**



De izquierda a derecha:  
Luis María Ros Urra  
e Luis Miguel Ros García



## Marcado CE y código técnico de la edificación (CTE)

Nuevos términos como "Marcado CE" y "CTE" empiezan a ser oídos en el entorno del sector, pero ¿Que es cada uno de estos términos?, ¿Son obligatorios?, ¿Me afectan como fabricante?

En cuestión de pocos meses se han empezado a oír nuevos términos y definiciones en el entorno del sector, como son "Marcado CE de ventanas", "CTE", "Ensayos Iniciales de Tipo EIT", "Control de Producción de Fábrica (CPF)", "Transmitancia Térmica", "Atenuación a Ruido Aéreo", etc..., pero ¿Qué es cada uno de estos términos?, ¿Son obligatorios?, ¿Me afectan a mí como fabricante?, ...

Intentaremos resolver estas dudas en este breve artículo

Una vez entró en vigor la Directiva de Productos de la Construcción 89/106/CEE, diferentes productos de construcción han sido abarcados bajo el marcado CE, para ello fue necesario crear una norma que regule dicho producto de la construcción, para el caso de las ventanas, ventanas de tejado y puertas exteriores peatonales, la norma de producto es UNE-EN 14351-1:2006, y en ella se describen las características obligatorias para obtener el marcado CE.

Llegados a este punto se debe destacar que obtener el marcado CE es una tarea que le corresponde al fabricante, él es el único responsable de su obtención y es completamente obligatorio para poder comercializar dicho producto dentro de la Comunidad Europea. Para obtener el marcado CE, el fabricante debe realizar una serie de Ensayos Iniciales de Tipo (EIT) y tener un Control de Producción en Fábrica (CPF) implantado.

Los EIT obligatorios solo los puede realizar un laboratorio de ensayos que sea Organismo Notificado, es decir, no sirve que los ensayos los realice cualquier laboratorio. Ensattec es Organismo Notificado N° 1668.

Los EIT obligatorios para la obtención del marcado CE para ventanas vienen definidos en la tabla ZA.3b de la norma de producto (UNE-EN 14351-1:2006) y son los siguientes:

- Permeabilidad al aire s/ UNE-EN 1026: 2000
- Estanqueidad al agua s/ UNE-EN 1027: 2000
- Resistencia al viento s/ UNE-EN 12211: 2000
- Sustancias peligrosas
- Capacidad de soportar carga de los dispositivos de seguridad según la norma UNE-EN 14609:2004
- Atenuación acústica UNE-EN ISO 140-3:1995
- Transmitancia Térmica según la norma UNE-EN 12567-1:2002



Ensayo Transmitancia Térmica



Ensayo Acústico



Ensayo Transmitancia Térmica

En este punto se debe aclarar que el ensayo de Transmitancia Térmica se puede obtener por medio de ensayo mediante la caja caliente y por medio de cálculo mediante la norma UNE-EN ISO 10077-1:2000, Ensattec recomienda realizarlo mediante ensayo debido a que el método de la caja caliente a parte de ser real, se define como método de referencia y se ha comprobado de que el resultado es algo mejor que por medio del método de cálculo. Por otro lado cabe destacar que Ensattec es el único laboratorio de ensayos que puede realizar la obtención del coeficiente de transmitancia térmica bajo acreditación ENAC.

Una vez el fabricante a realizado los EIT a su ventana, se debe volver a hacer hincapié en que éste debe tener un CPF implantado y con sus correspondientes registros por escrito. Este CPF debe ser tal que el fabricante asegure que cualquier ventana que abandona de sus instalaciones para ser comercializada, posee como mínimo los mismos niveles que la muestra ensayada en el laboratorio.

En el momento en el cual el fabricante disponga de los resultados de los EIT y de su CPF implantado, podrá generar la etiqueta de marcado CE y realizar su Declaración CE de Conformidad, siendo este último la garantía del producto. Estos dos impresos junto con el manual de instalación y mantenimiento, son los documentos que el fabricante tiene que generar.

Es importante recalcar que el marcado CE no es ningún sistema de calidad y por lo tanto el fabricante debe ensayar la ventana tal y como se fabrica habitualmente, no se debe enviar a ensayar una ventana fabricada con esmero para que los resultados sean óptimos, ya que esta situación implica que el resto de ventanas que se fabriquen tengan las mismas prestaciones o superiores.

Por otro lado es muy aconsejable ponerse en contacto con el Organismo Notificado para estudiar entre este y el fabricante los distintos tipos de ventanas que se deben enviar a ensayar y las dimensiones de estas.

Una vez expuestos los aspectos más relevantes sobre el marcado CE, se debe aclarar que no tiene nada que ver con el Código Técnico de la Edificación (CTE). Para el mundo de las ventanas puede generar confusión entre estos dos mandatos ya que ambos han entrado en vigor prácticamente a la par.

Ensayo Acústico

La primera diferencia entre ellos es que el Marcado CE, no exige que la ventana posea unos valores mínimos, simplemente el fabricante debe caracterizar su producto, en cambio el CTE exige unos valores mínimos que debe cumplir la ventana dependiendo de donde se va a realizar su instalación.

Hay varios ensayos realizados para el marcado CE, que determinan una característica para las cuales el CTE obliga a un valor mínimo, con esto se puede extraer que si se han realizado los EIT para el marcado CE, alguno de los resultados obtenidos servirán como valor para establecer si es válida o no la instalación de dicha ventana según el CTE.

Así, por ejemplo, el CTE para los huecos (vidrio + marco) establecen unos valores máximos de transmitancia térmica definidas en una serie de tablas según la situación y altura de la localidad donde va ir instalada la ventana (hueco), así como el % de huecos respecto a la fachada como su orientación.

Por ejemplo, para un edificio en Logroño (zona climática D2) con un 30% de huecos con respecto a la fachada y con orientación norte, la transmitancia térmica máxima (W/ m²K) será de 2,56 y si el muro tiene una transmitancia (W/ m²K) menor a 0,47 será de 2,9.

Por otro lado el CTE establece que las ventanas deben tener una permeabilidad al aire mínima, medida a 100Pa, de:

- Zona A y B: 50 m³/ hm², ( CLASE 1 o superior ).
- Zonas C, D y E: 27 m³/ hm²,, ( CLASE 2 o superior ).

Estas características de permeabilidad al aire y transmitancia térmica de ventana se han podido ensayar para obtener el marcado CE y por lo tanto nos indicará si es posible instalarla en dicha localidad o no.

Por otro lado el CTE establece que los vidrios y marcos, cada uno por separado, deben tener la siguiente transmitancia térmica máxima (W/ m²K), dependiendo de la zona climática donde se vayan a instalar:

ZONA A	ZONA B	ZONA C	ZONA D	ZONA E
5.7	5.7	4.4	3.5	3.10

Este valor no se ha obtenido con los EIT, ya que se refiere al vidrio por un lado y al marco o perfil de la ventana por el otro. Por lo tanto se necesita conocer el valor del coeficiente de transmitancia térmica de nuestro marco o perfil. Para realizar esta caracterización también existen dos métodos, por medio de ensayo en la caja caliente según la norma UNE-EN 12412-2: 2005 o por medio de cálculos según la norma EN ISO 10077-2:2003. También hay que matizar en este caso que el método de referencia es el método de ensayo en la caja caliente y que se obtienen resultados algo mejores que los obtenidos por medio del método de cálculo.

Por otro lado es muy aconsejable ponerse en contacto con el Organismo Notificado para estudiar entre este y el fabricante los distintos tipos de ventanas que se deben enviar a ensayar y las dimensiones de estas.

Una vez expuestos los aspectos más relevantes sobre el marcado CE, se debe aclarar que no tiene nada que ver con el Código Técnico de la Edificación (CTE). Para el mundo de las ventanas puede generar confusión entre estos dos mandatos ya que ambos han entrado en vigor prácticamente a la par.

Ensayo Acústico

La primera diferencia entre ellos es que el Mercado CE, no exige que la ventana posea unos valores mínimos, simplemente el fabricante debe caracterizar su producto, en cambio el CTE exige unos valores mínimos que debe cumplir la ventana dependiendo de donde se va a realizar su instalación.

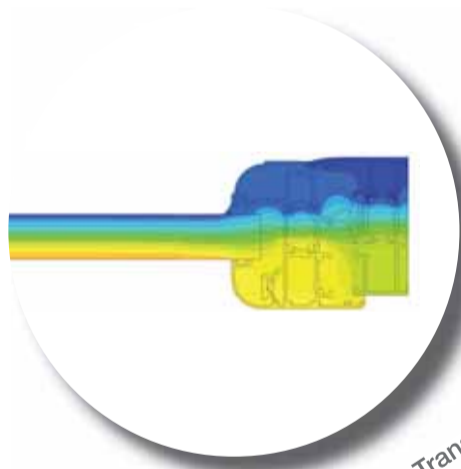
Hay varios ensayos realizados para el marcado CE, que determinan una característica para las cuales el CTE obliga a un valor mínimo, con esto se puede extraer que si se han realizado los EIT para el marcado CE, alguno de los resultados obtenidos servirán como valor para establecer si es válida o no la instalación de dicha ventana según el CTE.

Así, por ejemplo, el CTE para los huecos (vidrio + marco) establecen unos valores máximos de transmitancia térmica definidas en una serie de tablas según la situación y altura de la localidad donde va a ir instalada la ventana (hueco), así como el % de huecos respecto a la fachada como su orientación.

Por ejemplo, para un edificio en Logroño (zona climática D2) con un 30% de huecos con respecto a la fachada y con orientación norte, la transmitancia térmica máxima ( $W/m^2K$ ) será de 2,56 y si el muro tiene una transmitancia ( $W/m^2K$ ) menor a 0,47 será de 2,9.

Por otro lado el CTE establece que las ventanas deben tener una permeabilidad al aire mínima, medida a 100Pa, de:

- Zona A y B:  $50 m^3/hm^2$ , (CLASE 1 o superior).
- Zonas C, D y E:  $27 m^3/hm^2$ , (CLASE 2 o superior).



Transmitancia Térmica  
por Cálculos

Es necesario reseñar que para obtener este valor de transmitancia térmica del marco o perfil, solo es necesario para el CTE, no es obligatorio que el laboratorio sea un organismo notificado, aunque

Transmitancia Térmica por Cálculos

si muy recomendable, ya que un laboratorio de ensayos que a su vez es organismo notificado debe cumplir con ciertos requisitos como pueden ser, estar acreditados por ENAC en la realización de dichos ensayos, y esto conlleva ciertas garantías no solo a la hora de realizar los ensayos, sino para el que recibe dicha información.

De todo lo expuesto anteriormente se puede ir más allá y comprender que la obligatoriedad de la obtención del marcado CE puede ser una ventaja en vez de un impuesto, debido a que nos obliga a conocer nuestro producto y a controlarlo, esto nos sitúa en una posición dentro del mercado, y se puede obtener cierta ventaja con respecto a nuestra competencia si se invierte en la mejora tecnológica de las instalaciones para conseguir la máxima calidad posible y es satisfactorio saber que el fabricante puede apoyarse en empresas como Rekord y su filial en España, Simatec, con personal técnico y comercial dispuesto a echar una mano a la hora de alcanzar dicho objetivo, incluso a la hora de acompañar al fabricante a la hora de realizar el ensayo

Oscar Ruiz Chicote

Rpsble. Área de Cerramientos Exteriores  
ENSATEC S.L.

www.ensatec.com



*Sylicon Village*

**No os escandalicéis. Aquí están todas siliconadas. En forma automática.**

Wintech es la máquina para aplicar silicona automática para ventanas con uno, dos o tres colores. En forma automática aplica silicona perfectamente tanto en el interior como en exterior, trabaja en diferentes formatos determinando automáticamente el recorrido de la silicona. Produce resultados impecables. Solicita información.



**SIMATEC S.L**

Sistemas para madera de alta tecnología, S.L.

PG Piseque nº Nave-N  
50298 PISEQUE  
ZARAGOZA  
ESPAÑA

Teléfono: 976656489

Fax: 976656493

e-Mail: [simatec@simatec.biz](mailto:simatec@simatec.biz)

## Producción de ventanas y puertas : TopFix mejora la productividad

Velocidad, precisión, ciclos más cortos : estos son los aspectos a los cuales se apunta para optimizar la productividad y reducir sensiblemente los gastos. Una ayuda en este sentido llega desde el utillaje Rekord, soluciones contrastadas para dar los resultados mejores desde el punto de vista de prestación y fiabilidad.

La productividad es una combinación de factores distintos, los cuales trabajando en sinergia, hacen la diferencia. La velocidad y avance más elevados, por ejemplo, permiten producir más piezas en una hora; la duración cierta de la fresas significa la seguridad de elaboración, menos descartes, calidad mejor y por lo tanto, el nivel elevado de acabado de la ventana. O una gestión más fácil de cambio de utillaje reduce los tiempos pasivos.

Con esta publicación Rekord quiere aclarar lo más posible estos factores, presentando algunos datos, tomados desde las realizaciones donde Topfix ha sido empleado de una forma ideal.



### Menos gastos

Las competencias y el "know-how" desarrollados por Rekord pueden, sin duda, mejorar la productividad en una carpintería, y no simplemente por suministrar el utillaje innovador desde el punto de vista tecnológico.

TopFix, gracias a sus características, puede incrementar la productividad por lo menos un 35% a través del incremento de la velocidad de corte y avance. ¿Resultado? Gastos de elaboración inferiores, calidad de acabado mejor. Utillaje TopFix se caracteriza por una gran simplicidad de su empleo, necesita menor cantidad de cuchillas y menor número de sus tipologías. Esta "facilidad" se traduce en los gastos de gestión y menos recambios.

Rekord se ha concentrado con mucha atención sobre los problemas de la gestión. De esta manera, la substitución de las cuchillas y accesorios se hace fácilmente sin quitar los grupos de la máquina, con total seguridad y tiempos breves. Usando los terminos practicos, hablamos de la reducción del 75% de tiempo dedicado a la manutención, comparado con los valores medios de empleo del utillaje de concepción distinta.

Además, TopFix nos sorprende desde el punto de vista de calidad. Las cuchillas HW están perfiladas y se auto-posicionan tanto axialmente como en diametro; igual que las cuñas que copian perfectamente el perfil de la cuchilla en todo su perimetro. Su corte con inclinación axial elevada elimina cualquier imperfección; la calidad del producto final resulta la mejor que se puede obtener, gracias a las características innovadoras de las cuchillas y a las tecnicas de realización.

Pero el "hardware" no es suficiente, necesitamos tambien el "software". Los tecnicos de Rekord se ponen al lado del productor de las ventanas y puertas para desarrollar el proyecto entero, colaborando también con los constructores de máquinas. El objetivo final es desarrollar un "paquete de la ventana" completo, que garantiza a su productor las ventajas maximas desde punto de vista de productividad y prestaciones para el resultado final.



### Desde palabras hacia acciones

La productividad de líneas e instalaciones que emplean utillaje TopFix ha sido incrementada a través del ahorro del tiempo, ha ganado en la gestión del utillaje, unido a la velocidad de avance más elevada.

La simplicidad de su empleo está garantizada por el bloque posterior de cuñas, que hace su substitución más rápida.

Fueron sobre todo las grandes empresas- productoras de ventanas de madera las que se percataron de estos aspectos; son empresas del norte de Europa, empresas francesas y alemanas que colaboran con Rekord desde mucho tiempo y las cuales, por motivos de cauta economía de gestión y por la voluntad de realizar productos de calidad elevada, son sensibles a estas mejoras.

Para que Ustedes entiendan mejor una de tantas ventajas de Topfix, nos referimos a una empresa productora de ventanas más importante en Dinamarca, que es también un "líder" de mercado al nivel mundial; en el año 2005 ha renovado enteramente una línea productiva tanto en máquinas como en utillaje.

Gracias a la nueva tecnología suministrada por el constructor de máquina y por utillaje TopFix, dicha empresa ha reducido de 4 a 1 los operarios de la instalación, reduciendo sensiblemente los gastos de gestión, incrementando sensiblemente la productividad y produciendo la ventana con superior de calidad respecto del pasado. El operario único que trabaja en esta instalación, al día de hoy, es capaz de gestionar el cambio de cuchillas sobre el utillaje, empleando el 75% del tiempo menos y produciendo el mismo resultado que antes se obtenía por 4 personas contemporaneamente.

# Topfix

## Mejora su trabajo y sus ventanas



Optimo acabado de la superficie  
Mayor duración de las cuchillas  
Asistencia completa y rapida

Todo esto para asegurar a sus clientes la calidad, que ellos le exijan.

**REKORD**  
HIGH TECHNOLOGY TOOLING

REKORD s.r.l. 38068 Rovereto (TN) ITALY - Via F. Zeni, 8 Tel. +39 0464 443245 - Fax +39 0464 443246  
www.rekordsrl.com - E-mail: rekord@rekordsrl.com

## Tecnología al servicio del cliente

¿Quines son y cuales son los puntos de fuerza de la Carpintería Torinco, S.L.?  
Se lo explica al Sr. Javier Torrero, gerente de Torinco, S.L.

### **Breve introducción de su empresa, ¿cuándo y cómo nació?, ¿qué estructura de organización tienen en su empresa?**

TORINCO, S.L., bajo tal denominación jurídica nace en el año 1.996. Sin embargo, el embrión de nuestra trabajo en el sector de la madera se encuentra en el primer tercio del siglo pasado. Actualmente somos la tercera generación de la familia quienes dirigimos la empresa, contando ya con miembros de la cuarta generación en distintos departamentos. A lo largo de todos estos años han sido diversos los tipos de trabajos realizados con la madera, ligados fundamentalmente con la elaboración de carros de madera y otros aperos para las faenas agrícolas, la construcción de tejados y cubiertas para viviendas y todo lo relacionado con la carpintería de obra, tanto interior como exterior. Actualmente en nuestra empresa hay 5 departamentos claramente diferenciados, a saber: dirección y administración, comercial, departamento técnico, producción y control de calidad y medio ambiente.

### **¿Cuáles son sus puntos de fuerza?**

En nuestra empresa entendemos que deben ser los clientes y otras empresas dedicadas a la misma actividad quienes mejor pueden determinar los factores que posiblemente nos sitúen en una posición satisfactoria dentro del sector de carpintería de madera para exteriores, si es a ello a lo que se refiere. Podemos decir que nuestro objetivo no es distinto al de cualquier otra empresa, es decir, lograr la satisfacción del cliente.

En ese sentido, en TORINCO pretendemos que cualquier cliente potencial sea un cliente real. Para ello contamos, ante todo, con una línea de producción totalmente automatizada pero que permite una gran versatilidad, de manera tal que, como solemos decir, no tenemos un solo catálogo sino tantos como clientes entran a nuestra casa.

No tenemos límites en lo que a diseños se refiere, en sistemas de apertura, maderas a emplear, texturas finales, colores, complementos (contraventanas interiores y exteriores, persianas, vidrios, dispositivos de seguridad, etc.). Todo ello no tiene más que un objetivo supremo: la búsqueda de la máxima calidad. En este sentido, desde hace más de 6 años contamos con la Certificación UNE-EN-ISO 9001, y de forma voluntaria, desde el año 1.999 nuestras ventanas están ensayadas en laboratorio con unas clasificaciones máximas según la normativa comunitaria existente al respecto.

Este proceso de búsqueda constante de la excelencia solo ha sido posible gracias al equipo humano de nuestra empresa, verdadero activo de la misma.

### **¿Cómo se pueden distinguir sus productos en el mercado?**

#### **¿Cuáles podrían ser sus evoluciones?**

Entiendo que pueden ser varios los elementos diferenciadores de nuestras ventanas de madera frente a otras. Básicamente debemos hablar de la vigorosidad de su conformación así como de la tecnificación de su estructura interna, modificada con el paso de los años y que nos ha permitido mejorar paralelamente los resultados de los ensayos en laboratorio.

Cabe también hablar del celo con que tratamos la aplicación de productos para acabado y protección de la madera, contando con una sala de pintura equipada con las últimas tecnologías existentes en el mercado.

Ello nos permite dar al cliente una garantía de 10 años bajo contrato en lo que a pintura se refiere, cuando este ha sido tradicionalmente uno de los problemas que más ha afectado a las empresas de nuestro sector.

### **¿Cuál es el problema que ustedes afrontan con más frecuencia?**

Hasta hace varios años teníamos dos grandes problemas: de una parte la escasez de madera con una calidad óptima y, de otra, el recelo de los clientes para la instalación de ventanas de madera en su hogar o en otro tipo de edificaciones. Como entenderá, estos dos problemas se funden en uno solo.

El primero lo hemos resuelto con la compra de maderas procedentes de explotaciones forestales sostenibles, estando actualmente en proceso de implantación en nuestra empresa de la CERTIFICACIÓN PEFC por AENOR, siendo la primera empresa española fabricante de ventanas de madera que contará con la misma.

El segundo lo vamos superando a fuerza de mejorar día a día la calidad del producto, utilizando maderas, barnices y protectores que pueden hacer ver a cualquier cliente que nuestra ventana no tiene los problemas de degradación, pérdida de color ni de prestaciones térmicas que las ventanas de madera han tenido tradicionalmente.

Igualmente podemos hacer ver que la madera es un producto que, utilizado en ventanas en la actualidad, se mantiene en perfecto estado sin apenas mantenimiento, como ocurre con otros productos utilizados para el mismo fin.

También hemos de luchar contra el mito del alto precio de las ventanas de madera frente a las de aluminio o PVC.

Hoy podemos demostrar que una ventana de aluminio o PVC que cumpla los mismos niveles de prestaciones que nuestras ventanas no son más baratas que estas.

### **¿Cuáles son los instrumentos que ustedes utilizan para que sus clientes sean informados y actualizados?**

Gracias al uso generalizado de las nuevas tecnologías nuestros clientes habituales y profesionales son informados periódicamente de las innovaciones introducidas por nuestra empresa. Últimamente, con la entrada en vigor del nuevo Código Técnico de Edificación y la obligatoriedad del Marcado CE para ventanas y cerramientos a partir del 1 de febrero de 2.009, estamos informando continuamente de los distintos trabajos y proyectos que estamos llevando a cabo para adecuarnos a ello.

Hace varios meses organizamos, en colaboración con el Colegio Oficial de Arquitectos de Córdoba y Vitrocristalglass, una jornada técnica para profesionales sobre la incidencia del Código Técnico de Edificación en nuestro sector. También son importantes en este sentido las participaciones de nuestra empresa en distintas ferias profesionales en nuestro país y fuera del mismo.

### **¿Cómo conquistan la confianza de sus clientes?**

Una empresa solo puede considerarse como tal cuando realiza más de dos operaciones con un mismo cliente. En nuestro caso, la máxima satisfacción llega cuando para un mismo arquitecto hemos trabajado en distintos proyectos y cada uno de ellos es distinto, con una filosofía diferente. En todo caso, la confianza se obtiene cuando hemos sabido aprehender la idea estética y volumétrica de un cliente, la hemos plasmado en un plano para generar una producción concreta y con la instalación final hemos logrado hacer tangible lo que, en principio, solo era una idea, pero, además, dotándola de los más altos estándares de calidad y confort.

### **¿Desde cuando su empresa sigue siendo cliente y colaborador con REKORD?**

#### **¿Qué beneficios han obtenido ustedes a través de esta colaboración?**

La relación entre REKORD y TORINCO ha cumplido ya más de cinco años. Creo que fuimos una de las primeras empresas españolas que confiamos en REKORD, empresa hasta entonces poco conocida en España pero con muchas ganas de trabajar para que el carpintero pueda desarrollar sus propias ideas, sin necesidad de acogerse a unos patrones cerrados ya establecidos. Fueron muchos los meses en que, desde el desconocimiento mutuo, estuvimos conversando para iniciar un camino de trabajo conjunto. Hoy nos sentimos bastante satisfechos de esa apuesta. Gracias a ello hemos podido diferenciar nuestra ventana de buena parte de otras empresas del sector.

### **¿Cuáles son las ventajas principales de las soluciones REKORD?**

No creo que debamos hablar de soluciones de REKORD. Lo que aprecio de esta empresa no son tanto sus productos de diseño y fabricación propia sino la predisposición para con el carpintero para que de una forma u otra pueda imprimir su propio estilo a su producción, a su catálogo. Siempre hay alguien en el departamento comercial, en el departamento técnico o cualquier otro de REKORD dispuesto a escuchar para atender a nuestras necesidades o muchas veces solo a nuestras ideas.

### **¿Cuáles son sus proyectos para el futuro?**

Llevamos varios años invirtiendo en la mejora tecnológica de nuestras instalaciones para conseguir una gran versatilidad y la máxima calidad posible. Creemos que contamos con una buena empresa. No pretendemos ser una fábrica de ventanas, sino un centro generador de ambientes y soluciones en cerramientos de madera. Ahora nos queda dar a conocer nuestra filosofía en un ámbito geográfico cada vez mayor.



Sr. Javier Torrero,  
gerente de Torinco, S.L.



## Detalles que premian vuestra oferta

Marcado CE, certificación energética de los edificios y "bonus" fiscales para la recalificación energética de los bienes raíces orientan el mercado hacia la producción de las puertas y ventanas de alta calidad. Para responder a estas exigencias "Olimpia S.r.l." propone una serie de accesorios que van a mejorar las prestaciones de las ventanas de madera.

"La calidad reside en los detalles": es una afirmación que parece aun más verdadera cuando se piensa en una ventana, donde los accesorios, como goterones y juntas de goma, afectan de manera notable a las prestaciones como estanqueidad al agua, permeabilidad de aire y aislamiento termoacústico. Sin embargo, son el cuidado de los detalles y la voluntad de proponer a sus clientes las soluciones siempre nuevas, que han empujado a Olimpia a mejorar sucesivamente las tres series de sus productos: la serie Azúl (juntas de goma de termoplástico expandido), los goterones de aluminio Sirio y la serie de umbrales de aluminio Altana.

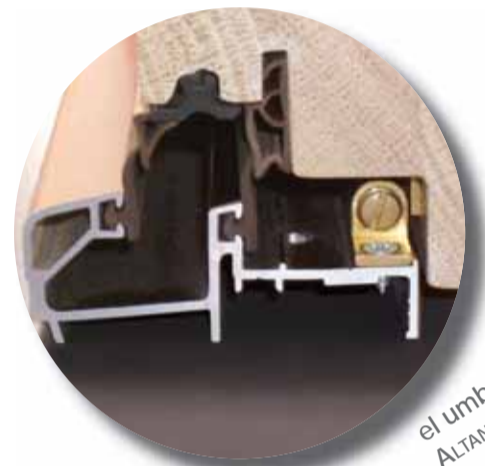
¿Su objetivo? Permitir a los productores de ventanas de madera de responder al mercado que siempre solicitará más, las ventanas de alta calidad y prestaciones elevadas.



la junta de goma  
AZZURRA



el goterone  
SIRIO



el umbral  
ALTANA

### Protagonista invisible

Las juntas de goma ahora ya ofrecen una contribución indispensable a las prestaciones de la ventana. Su objetivo principal es "aislar". Para obtenerlo, las juntas de goma tienen que desempeñar una fuerza adecuada para poder contrarrestar la presión exterior, resistir los saltos de temperatura y aplastamientos, asegurar la "suavidad" adecuada y útil para las funciones de la ventana.

Tenemos que recordar que una pequeña infiltración de aire puede comprometer la eficiencia energética de una ventana, y además reducir su capacidad de aislamiento acústico. A estas exigencias, Olimpia contesta, introduciendo el termoplástico expandido para sus juntas de goma.

De esta manera la empresa tiene la capacidad de:

1. realizar un producto suave que absorbe los aires diferentes causados por la regulación del herraje de la ventana
2. proponer una solución, que gracias a sus características ayude a superar el ensayo de la ventana (agua - aire - viento) para obtener el marcado CE y respetar los valores de transmisión térmica establecidos por la ley.

Desde el punto de vista técnico, las juntas de goma de la serie Azúl están construidas de elastómero termoplástico microporoso de celdas cerradas. Su geometría alveolada absorbe los juegos causados por regulación, y además posee un significativo "retorno" elástico y una conductibilidad térmica baja.

Las prestaciones mejores de aislamiento termoacústico comparadas con una estructura compacta están causadas por el incremento del espesor y a la presencia de aire dentro de la celdas cerradas.

Su estructura expandida, además, está protegida por una película de termoplástico suave con la doble función: aumentar la resistencia mecánica y proteger de las infiltraciones de agua. Y por fin, la junta de goma está equipada con una "espalda" semi-rígida para que su introducción sea más fácil.

### Un paso adelante en el sector

El comfort de los ambientes de la casa no depende solamente de la hermeticidad, sino también del nivel de protección de la intemperie y sobre todo de las infiltraciones de agua. Durante el ensayo de laboratorio de una ventana de dos hojas, no se ha verificado ninguna infiltración de agua bajo la presión de 1050 Pa. Sirio es un sistema de goterone de aluminio que elimina los terminales de plástico laterales para completar el galce entre aluminio en el travesaño inferior y montante de marco; de esta manera, se evita el siliconado debajo del terminal y el deterioro del barniz seguidamente. De esta manera se crea continuidad de contacto entre madera y juntas de goma, mejorando así su capacidad hermética.

Pero las ventajosas características de Sirio no se acaban aquí. El perfil exterior de aluminio y enganche con la función de corte térmico, mueven las isoterms hacia el exterior, dando fuerza al poder cohibente que ofrece la madera. La protección dura más y es más eficaz gracias al amplio espacio de descarga de agua y la mejor ventilación entre aluminio y madera. Último pero no por su importancia, es el bloqueo por enganche - con eliminación de tornillos a la vista - y las líneas redondeadas dan un toque de elegancia al diseño de la ventana.

### Puerta-ventana: se incrementan las prestaciones de "umbral"

La serie Altana es un sistema completo de umbral y junta de goma, que ha sido proyectado para garantizar la máxima hermeticidad: durante el ensayo de laboratorio de una puerta-ventana de dos hojas, no se ha verificado ninguna infiltración de agua bajo la presión hasta los 1050 Pa. En los planos adjuntos se ven las dos juntas de goma; una en el perfil de hoja y otra en el umbral. La junta de goma 5, que se cierra con la junta de goma 3, pone una primera barrera contra las infiltraciones. El agua que filtra a través del aire, que técnicamente existe entre hoja y marco, baja a lo largo de los montantes y se descarga por los agujeros de descarga. Si el viento fuerte o un gran volumen de agua impiden su descarga completa, el contacto entre la junta de goma 6 y 7 opone una segunda barrera eficaz.

Los umbrales de la serie Altana están disponibles también con un corte térmico, que evita fenómenos de condensación, aumenta el aislamiento térmico y mejora la impermeabilidad. No olvidamos la seguridad: el sistema permite usar herraje antirrobo sin modificar el aluminio, y crear un perímetro cerrado por su lado exterior.

Queremos subrayar, que este sistema no supera los 25 mm de altura, respetando de esta manera las normas sobre las barreras arquitectónicas.

