



**FRANCESC GIMENO** → DIRECTOR DEL SUR DE EUROPA DE **ROTO-FRANK**

---

*“Disponemos de las soluciones para cubrir las necesidades de arquitectos y proyectistas”*

---

Francesc Gimeno, tiene un gran reto por delante. Como director del Sur de Europa de la empresa Roto-Frank, supervisa la región europea más castigada por la crisis. En esta entrevista explica cómo ve el mercado y qué aporta su empresa al mercado de la construcción y rehabilitación. En la actualidad la firma está centrada en aumentar la eficiencia energética, y seguir aumentando el confort y diseño.

Los herrajes suelen ser los mecanismos desconocidos de una ventana o puerta. Pueden parecer simples a primera vista, pero albergan ingeniosas tecnologías que permiten a los fabricantes de ventanas y puertas poder satisfacer los deseos más exigentes de sus clientes. Desde su fundación en 1935 la firma Roto-Frank ha

aportado revolucionarias soluciones al mundo de la edificación. El herraje oscilobatiente, inventado por la firma, permitió no sólo girar la ventana sino también abatirla. Hasta el día de hoy, Roto-Frank apuesta continuamente por la innovación. Sus mecanismos, combinados con la domótica son la aportación más reciente a

los edificios inteligentes. Elementos constructivos estáticos como puertas y ventanas cobran vida gracias a la creatividad de Roto-Frank.

**¿Cómo ve la tendencia del consumo en España, se percibe ya una mejoría en la demanda después de**

**los años de crisis? ¿Y en el resto del sur de Europa?**

La ligera recuperación de los precios y de la demanda es evidente. En comparación con 2013, las cifras son aún más positivas ya que venimos de un año terrible para el sector, por lo que esperamos que esta tendencia se mantenga siempre y cuando la recuperación se consolide en la zona euro, ya que las noticias en Francia e Italia no son positivas en el tercer trimestre del año. Estos dos países tendrán que aplicar reformas estructurales importantes si queremos empezar a hablar de crecimiento económico estable.

**¿Cree que el mercado de la rehabilitación va a ser el motor del negocio de los próximos años?**

Sin duda. Hay un potencial enorme en España, ya que existen un gran número de viviendas sujetas a rehabilitar, la concienciación del consumidor final respecto al ahorro energético (y su efecto tangible en el presupuesto familiar), y una necesaria reactivación selectiva del crédito con planes específicos. La suma de estos factores hará aumentar la demanda de una manera sostenida.

**Tanto las ventanas como las puertas son consideradas los puntos energéticos débiles de una edificación. ¿Qué aportan los productos de Roto-Frank para mejorar la eficiencia energética?**

Un cerramiento de calidad perimetral en una ventana asegura una correcta presión entre el marco y la hoja. Además, los sistemas de ventilación "oscilo" generan flujos de aire adecuados para evitar pérdida de temperatura, asegurando así una correcta ventilación.

También somos fabricantes de soleras de estanqueidad, garantizando la rotura del puente térmico, evitando la entrada de aire y suciedad por uno de los elementos clave en cualquier vivienda: la puerta de entrada.

Todo esto puede ser pilotado por control remoto a través de nuestros sistemas "domóticos".

**¿Cuáles son las novedades que más se demandan en la actualidad?**

En la arquitectura son los sistemas ocultos, es decir, sin bisagras vistas, herrajes

"EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE ROTO-FRANK Y UNA CORRECTA ORIENTACIÓN A LAS NECESIDADES REALES NOS CONVIERTE EN LOS INVENTORES DE LA VENTANA OSCILO-BATIENTE, LAS ESCALERAS ESCAMOTEABLES, LAS VENTANAS DE TECHO Y, MÁS RECIENTEMENTE, DE LA TECNOLOGÍA NT"



para grandes pesos de hoja, sistemas de seguridad para prevenir la manipulación de la ventana desde el exterior y desde el interior (prevención de accidentes con los niños), soluciones especiales adaptadas a personas y grupos con movilidad reducida y soluciones domóticas. En general, todo aquello que contribuya al diseño, el confort y el ahorro energético.

**La luz natural juega un papel destacado en la arquitectura. En la actualidad las aberturas de los edificios tienden a ser cada vez más grandes. ¿Qué soluciones aporta Roto-Frank en este sentido?**

Nuestros productos se adecuan cada vez más a grandes tamaños en una sola hoja, llegando a los 3 metros de altura por 2 de ancho y pesos por hoja de hasta 300 kilos con soluciones vistas y ocultas, lo que permite también acristalados triples con la periferia adecuada.

**Los términos "casa inteligente" o "casa conectada" aparecen cada vez con más fuerza en nuestro vocabulario. En este sentido, el sistema E-TEC Drive de Roto-Frank ya es el futuro. ¿Qué ventajas aporta y cómo funciona?**

Se trata de un herraje que abre y cierra las ventanas y puertas de manera automática sin intervención manual. Lo interesante es que no altera la estética de la ventana ni supone un cambio en las funcionalidades del producto. Las ventajas son claras: control inteligente de la ventilación, prevención de accidentes o de una incorrecta manipulación de las ventanas... todo ello sin renunciar a la luz y a una correcta ventilación.

**Desde la fundación de la empresa en 1935, ¿qué rol juega en Roto-Frank el I+D y que metas tecnológicas busca resolver?**

Básicamente analizar las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes-mercado, aportando soluciones específicas a sus demandas. El espíritu emprendedor de Roto-Frank y una correcta orientación a las necesidades reales nos convierte en los inventores de la ventana oscilo-batiente, las escaleras escamoteables, las ventanas de techo y, más recientemente, de la tecnología NT.

**La certificación energética existe para los edificios pero también para las ventanas. ¿Cree que el cliente final está bien informado al respecto?**

A medida que los consumidores finales vayan apreciando que la ventana es un producto de consumo y se debe renovar como, por ejemplo, un electrodoméstico, demandarán los mismos requisitos y exigencias. Es tan sólo cuestión de tiempo, ya que la información al respecto es cada vez mayor (páginas web, social media, foros...) y los consumidores están cada vez más organizados. Lo que no podemos exigir, por ejemplo, es un certificado energético de garantías con ausencia de facturas...

**¿Cuáles son las metas a corto plazo que persigue Roto-Frank en España y a nivel internacional?**

En España, Roto ha adquirido una sólida posición de mercado con un crecimiento continuo y sostenible en los segmentos de negocio clave. Los grandes productores ya confían en nosotros. El siguiente paso es darnos a conocer en mayor grado entre los proyectistas y arquitectos del país, ya que disponemos de las soluciones para cubrir sus necesidades.

A nivel global, Roto quiere ayudar a los productores y distribuidores de ventanas a fabricar las ventanas con la mejor calidad-precio posible. Esto engloba productos, servicios y, por supuesto, la distribución. El liderazgo internacional de Roto con su equipo humano y procesos clave orientados a la eficiencia deben contribuir a nuestra misión: ser los líderes en el mercado de la tecnología para ventanas, puertas y ventanas de techo ◀