

# Roto Inside

Información para socios y empleados | Edición n° 60 | 12.2025

## Navegar el contenido de forma interactiva



Contactos cableados  
**Para mayor seguridad  
y eficiencia energética**

➔ [haga clic en](#)



#perfectmatch  
**Producto, competencia en  
sistemas, servicio, asesora-  
miento, globalidad**

➔ [haga clic en](#)



Entrevistado  
**Entrevista con Marcus  
Sander, CEO de Roto Frank  
Fenster- und Türtechnologie  
GmbH**

➔ [haga clic en](#)



El beneficio del cliente  
en el centro de la producción  
**“ROPEX”: nuestro camino  
a “Operational Excellence”**

➔ [haga clic en](#)



Novedad para ventanas  
practicables de aluminio  
**Limitador de apertura  
directamente posicionable**

➔ [haga clic en](#)



Gestión de Cuentas Clave de  
Roto Aluvision  
**Competencia para la cons-  
trucción de fachadas a nivel  
mundial**

➔ [haga clic en](#)



Lado de bisagra oculto  
Roto NX | C  
**Diseño puro y total comodidad  
para cada habitación**

➔ [haga clic en](#)



Junta exterior innovadora  
de Deventer  
**Acristalamiento  
en seco reinventado**

➔ [haga clic en](#)



perfecta Fenster Vertriebs- und  
Montage GmbH, Alemania  
**Un profesional de las  
reformas confía en Roto NX**

➔ [haga clic en](#)



Winsa, Turquía  
**Ahorrar energía  
y asegurar el futuro**

➔ [haga clic en](#)



Allí donde nacen las conexiones  
y se encuentran las personas  
**Roto City en la Fensterbau  
Frontale 2026**

➔ [haga clic en](#)

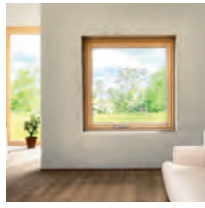


Nuevo centro de producción  
para ofrecer aún más servicio  
**30 años de  
Roto Frank Turquía**

➔ [haga clic en](#)

# Roto Inside

Información para socios y empleados | Edición nº 60 | 12.2025



■ **Tilt&Turn**  
**Roto NX | C**  
Diseño puro y total  
comodidad en cada  
habitación  
  
**Página 3**



■ **Empresa**  
**#perfectmatch**  
Producto, competencia  
en sistemas, servicio,  
asesoramiento, globalidad  
  
**Páginas 6 y 7**



■ **Juntas**  
**Junta exterior Deventer**  
Acristalamiento en seco  
reinventado  
  
**Página 10**



■ **Mirada al mundo**  
**Historias de clientes**  
Alemania, Turquía  
**Aluvision**  
Gestión de Cuentas Clave  
  
**Páginas 4, 9 y 11**

## Contactos cableados

## Para mayor seguridad y eficiencia energética



Contactos cableados del programa Roto E-Tec Control compatibles con nuestros herrajes

■ **Electrónica** Las ventanas electrificadas aumentan la seguridad, la comodidad en el hogar y la eficiencia energética en los edificios. Los contactos cableados de calidad certificada están disponibles en nuestro programa Roto E-Tec Control.

Estos contactos son compatibles con Roto NX y Roto AL, al igual que con los herrajes de corredera Roto Patio Inowa, Roto Patio Alversa y Roto Patio Lift. Disponemos de contactos de conexión del cerrojo óptimamente ajustados y destinados a la vigilancia de puertas principales equipadas con bloqueos múltiples del programa Roto Safe.

### Vigilancia de cierre y apertura

El sistema Roto E-Tec Control MVS determina, mediante sus contactos, si al conectar la alarma antirrobo las puertas, ventanas y elementos de corredera están solo cerrados ligeramente o cerrados de forma segura. Está certificado para

su uso en alarmas antirrobo con protección media y alta (clases VdS B y C, clases EN 2 y 3).

### Ahorro de espacio gracias al montaje oculto

En ventanas de madera y de PVC con Roto NX, el elemento de contacto MVS-B se puede montar de forma oculta bajo un cerradero. De esta manera, queda suficiente espacio en el canal para la cantidad deseada de puntos de cierre, cuya posición se puede elegir libremente. El herraje, incluidos los contactos Roto E-Tec Control, puede procesarse en la línea de fabricación normal.

### Contactos de conexión del cerrojo para bloqueos múltiples

Los contactos de conexión del cerrojo Roto Safe para la supervisión de la puerta principal se instalan en la pieza de marco. Cuando se mueve el cerrojo principal del bloqueo múltiple, el contacto comunica este cambio a la alarma antirrobo.

### Ahorrar energía fácilmente

El sensor de termostato magnético Roto E-Tec Control | MTS mejora la eficiencia energética al indicar a los radiadores y aparatos de climatización que hay una ventana abierta. Durante la ventilación, estos dispositivos se ajustan automáticamente a un nivel más bajo. Después de cerrar la ventana, vuelven a su funcionamiento normal.

### Proteger el aire de la estancia

Cuando se utilizan simultáneamente campanas extractoras y chimeneas o calderas de calefacción central, la cantidad de monóxido de carbono en el aire de la estancia puede aumentar y el nivel de oxígeno puede disminuir peligrosamente si las ventanas están cerradas. El sistema de control de campanas extractoras Roto E-Tec Control | DAS protege a las personas y animales de este riesgo, al interrumpir automáticamente el suministro de energía al equipo cuando la ventana está cerrada.

### Contactos sin potencial para una integración sencilla

¿Qué flexibilidad le ofrecen los contactos de Roto? El elemento de contacto MVS-B, el sensor de termostato magnético Roto E-Tec Control | MTS y los contactos de conexión del cerrojo Roto Safe están libres de potencial, lo que permite su integración fácil en cualquier sistema estándar de bus o Smart Home.



El sensor de termostato magnético Roto E-Tec Control MTS indica a los radiadores y aparatos de climatización que hay una ventana abierta.



El elemento de contacto oculto MVS-B es invisible incluso con la ventana abierta.



El sistema Roto E-Tec Control | DAS interrumpe automáticamente el suministro de energía a la campana extractora cuando todas las ventanas de la habitación están cerradas.



➤ **Descarga: El folleto Drive & Control ofrece una visión general de Roto E-Tec Control**

[ftt.roto-frank.com/es/bro-dc](http://ftt.roto-frank.com/es/bro-dc)



## Entrevistado



Entrevista con Marcus Sander,  
CEO de Roto Frank Fenster- und  
Türtechnologie GmbH

**Roto Inside:** Sr. Sander, en su opinión, ¿cuáles han sido los aspectos destacables para la Tecnología para puertas y ventanas de Roto este año?

**Marcus Sander:** Junto con nuestros clientes e interesados, hemos comenzado el año en la feria líder mundial BAU. Para nosotros, ha sido un inicio de año muy motivador y de mucho éxito.

Hemos reforzado nuestro papel como socio fiable de la industria internacional de puertas y ventanas. Un ejemplo de ello es la adquisición total que completamos este año de la empresa húngara Elzett Sopron Felületkezelő Kft, fortaleciendo de manera específica nuestra competencia central en el tratamiento de superficies de herrajes para puertas y ventanas.

También hemos celebrado varios reconocimientos importantes para nuestro grupo empresarial. Deventer ha sido galardonada por Reynaers Aluminium con el Premio al mejor proveedor en la categoría Operational Excellence, lo que demuestra nuestra capacidad de innovación, soluciones de producto eficientes y máxima fiabilidad en las entregas. Al mismo tiempo, Ultrafab ha recibido el prestigioso premio FGIA por 50 años de compromiso en el desarrollo de estándares de calidad para la industria de puertas y ventanas de EE.UU.

El hecho de que en 2025 hayamos vuelto a ser premiados en Alemania como “Empleador del año” confirma el gran éxito de nuestro trabajo en recursos humanos. Una cultura empresarial con valores y altos estándares en liderazgo y desarrollo de personal garantizan una satisfacción extraordinaria de los empleados en todo el mundo. Me siento especialmente orgulloso de la estrecha colaboración con nuestros clientes y socios. Nuestras medidas estratégicas están dando resultados. Observamos un desarrollo positivo en muchas áreas.

**Roto Inside:** ¿Puede concretar las medidas estratégicas para nuestros lectores?

**Marcus Sander:** Nuestro desarrollo de producto se caracteriza por la innovación y la cercanía al cliente. El lado de bisagra oculto Roto NX | C es un ejemplo de nuestras soluciones modulares

y fáciles de montar. Involucramos a los fabricantes de puertas y ventanas desde las primeras fases del desarrollo y validamos nuevos conceptos junto con nuestros clientes.

Seguimos ampliando nuestra infraestructura digital. El portal para clientes basado en ERP permite a nuestros socios gestionar su cadena de suministro de manera eficiente y transparente. La plataforma digital de asesoramiento Roto City y nuestras ofertas de formación en línea (e-learning) brindan apoyo práctico y transferencia de conocimiento.

Otro elemento central es la optimización continua de procesos en nuestras 18 plantas de producción. La palabra clave aquí es nuestra “Road to Operational Excellence”. Mediante el Lean Management, el principio de cero defectos y la orientación al flujo de valor, hemos organizado nuestra producción y cadena de suministro de forma que podamos responder de manera rápida y fiable a las necesidades de los clientes en todo el mundo.

En consonancia con ello, realizamos inversiones específicas en nuestra estructura global de sedes. Creamos entornos de trabajo modernos que optimizan los procesos logísticos y productivos, al tiempo que fomentan la colaboración y la capacidad de innovación.

**Roto Inside:** Seguramente puede darnos ejemplos internacionales de este tipo de inversiones en sedes.

**Marcus Sander:** Por ejemplo, en mayo nuestra filial en Turquía se trasladó a un nuevo edificio. El centro ofrece una superficie considerablemente mayor para una logística optimizada, además de una zona ampliada de exposición y formación. La nueva estructura de oficinas refuerza la colaboración entre equipos y contribuye al aumento de la productividad.

En EE.UU., nuestro especialista en juntas Ultrafab dio a finales de año un paso estratégico hacia el futuro. La planta en Greer, Carolina del Sur, está siendo trasladada a una instalación de producción más grande en el cercano Spartanburg. La nueva fábrica es más amplia, está equipada con tecnología de última generación y cumple todos los requisitos de nuestra producción. Con ello, sentamos las bases para ampliar nuestra capacidad productiva. Además, las soluciones de herrajes de Roto Norteamérica se almacenarán centralmente en esta sede, lo que permitirá una mayor disponibilidad y procesos de entrega optimizados; lo cual constituye una clara ventaja para nuestros socios de la región.

También en Sudamérica continuamos con nuestra senda de crecimiento. A comienzos de 2026, nuestro equipo en Argentina se trasladará a una nueva sede en Buenos Aires. Además de ofrecer un entorno de trabajo atractivo y de alta calidad, proporcionará más espacio para la logística local. En las próximas ediciones de Roto Inside informaremos sobre estas dos nuevas sedes.

**Roto Inside:** Ya ha destacado en varias ocasiones la importancia de la proximidad al cliente, la competencia en sistemas y la sostenibilidad. ¿Cómo se han concretado estos temas a lo largo del año?

**Marcus Sander:** Nuestros clientes y socios perciben nuestra competencia en sistemas; es decir, la perfecta interacción entre herrajes y juntas, como un valor añadido que garantiza el futuro. Con Deventer y Ultrafab, ofrecemos en todo el mundo asesoría, producción y suministro cercanos al cliente. Nuestros calzos de acristalar completan nuestra oferta de servicios. Se trata de un auténtico “Perfect Match”. La modularidad de nuestros sistemas de construcción y el uso de componentes comunes permiten que la fabricación de nuestros clientes sea flexible y eficiente al máximo. Nuestra orientación sostenible (ftt.roto-frank.com/es/sostenibilidad), especialmente las inversiones en energías renovables y la validación de nuestros objetivos climáticos según el estándar SBTi, ha reforzado aún más nuestro perfil como socio responsable. Las reacciones positivas del mercado y el crecimiento conseguido confirman que nuestra estrategia va en la dirección correcta.

**Roto Inside:** Uno de los hitos del sector en 2026 será, sin duda, la Feria Fensterbau Frontale en Núremberg. ¿Qué importancia tiene esta feria para Roto FTT y qué pueden esperar los visitantes?

**Marcus Sander:** La Frontale es una de nuestras ferias más importantes. Allí presentaremos soluciones innovadoras que responden tanto a las exigencias actuales como a las futuras del sector. Me alegra especialmente poder mantener un intercambio directo e intenso con nuestros clientes, socios y visitantes interesados.

**Roto Inside:** ¿Cuáles son sus expectativas y objetivos para el año 2026?

**Marcus Sander:** Queremos seguir consolidando nuestra posición como socio fiable y, junto con nuestros clientes, abrir nuevos mercados. Los desafíos seguirán siendo importantes: la escasez de personal cualificado, las incertidumbres geopolíticas y los requisitos cada vez más exigentes en materia de sostenibilidad continuarán acompañándonos en el próximo año. Pero estamos convencidos de que, con capacidad de innovación, flexibilidad y un equipo sólido, estamos excelentemente preparados. Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: crear valor añadido para nuestros clientes y tener éxito juntos.

**Roto Inside:** ¿Hay algo que desee transmitir especialmente a sus clientes y socios con motivo del cambio de año?

**Marcus Sander:** Quiero expresar mi sincero agradecimiento por la colaboración basada en la confianza mutua. Sus comentarios, sugerencias y compromiso son la base de nuestro éxito común. Sigamos dando forma juntos a un futuro orientado al progreso también en 2026. Espero con entusiasmo numerosos encuentros personales.

## Novedad para ventanas practicables de aluminio

# Limitador de apertura directamente posicionable

■ **Aluminio** ¿Trabaja usted con un sistema de perfiles con canal europeo y alguno de los programas de herrajes Roto AL y Roto AL Designo? Entonces, a partir de ahora, podrá ofrecer a sus clientes más comodidad gracias a un limitador de apertura controlado por manilla para ventanas practicables de hasta 200 kg de peso de hoja. Su característica diferenciadora: puede ajustarse de forma libre y posicionarse directamente.

El nuevo limitador de apertura se monta de manera oculta en el canal, en el lado de bisagra, en la parte inferior. Para ello, no es necesario retirar la ventana de la línea de producción estándar. Con una planificación y colocación adecuadas de los cerraderos, la ventana también se puede equipar con un limitador de apertura para la clase de resistencia 2. Nuestro equipo de ventas le asesorará encantado sobre cómo realizarlo con diferentes sistemas de ventanas.

### Se acabó improvisar

El limitador de apertura Roto AL ofrece a sus clientes un valor añadido significativo en la vida cotidiana, ya que ya no es necesario asegurar una hoja de ventana abierta con objetos pesados sobre el alféizar para evitar que se abra o cierre de forma indeseada. Su manejo es fácil e intuitivo.

La hoja de la ventana, simplemente, se abre tanto como se desee y se fija girando la manilla. De esta forma, queda protegida contra una apertura o cierre no deseados; por ejemplo, debido a corrientes de aire. Además, el nuevo limitador de apertura también puede combinarse con una manilla con llave. En caso de manejo erróneo, el lado de bisagra del limitador está protegido gracias a una función de deslizamiento. Su fuerza de sujeción se puede ajustar de manera individual para cada cliente.

### Fácil de instalar como accesorio

El nuevo limitador de apertura también le ofrece una opción adicional para la modernización y mejora de ventanas de aluminio ya montadas. Si hablamos de una posible ventaja en confort en el contexto del mantenimiento de ventanas, no es raro escuchar que los clientes finales realmente aprecian un mecanismo de bloqueo que funcione de manera fiable. Especialmente si la tecnología proviene de un especialista en herrajes reconocido y se puede instalar rápidamente mediante un clip de montaje.

El limitador de apertura AL de Roto, que siempre permanece invisible y, cuando es necesario, puede activarse con un solo movimiento, convence a los promotores y mejora las ventanas de manera sencilla.

➔ volver al contenido

El nuevo limitador de apertura para ventanas de aluminio con canal europeo es una solución de confort controlada por manilla. Las hojas de las ventanas practicables se fijan de forma continua en cualquier posición solo con girar la manilla de la ventana.





## Lado de bisagra oculto Roto NX | C

# Diseño puro y total comodidad para cada habitación



La nueva variante del lado de bisagra oculto en el programa de herrajes oscilobatientes líder en el mercado, Roto NX, también es un todo en uno; pues resulta compatible con innumerables componentes para altas exigencias y soluciones especiales.

■ **PVC | Madera** Con el lado de bisagra oculto Roto NX | C, ahora puede fabricar ventanas practicables y abatibles con función de confort según sus necesidades. Ello permite que el mejor diseño y una ingeniosa funcionalidad lleguen a cualquier habitación.

El lado de bisagra oculto Roto NX | C para ventanas de madera y PVC ha conquistado el mercado desde su lanzamiento en el verano de 2024. Un motivo para su éxito: puede combinarse prácticamente con todos los componentes del programa de herrajes oscilobatientes del Roto NX; para cada necesidad y cada estancia. Incluso si se requiere una ventana accesible desde una silla de ruedas, en el programa Roto NX encontrará todo lo que necesita para fabricarla y combinarla con nuestro lado de bisagra oculto.

### Confort para todos

El herraje Roto con función de confort facilita a las personas con discapacidad abrir y cerrar una ventana. La manilla ergonómica situada en el perfil de marco inferior se alcanza fácilmente incluso en posición sentada y mejora el efecto de palanca; por ejemplo, si se utiliza una silla de ruedas. Un compás de ventilación confortable especial, combinado con el correspondiente brazo de compás y con la guía de compás, favorecen adicionalmente su manejo. La ventana puede abrirse fácilmente hasta un ángulo definido. Si es necesario, puede abrirse por completo con unos movimientos adicionales.

Si ya está trabajando con nuestro programa de herrajes Roto NX, podrá integrar fácilmente en su producción tanto el lado de bisagra C como el herraje con función de confort. Es posible fabricar hojas de ventana oscilobatientes con un ancho de hoja de entre 620 y 1400 mm, una altura de hoja de entre 620 y 1600 mm y un peso de hasta 100 kg. Las hojas de ventana abatibles pueden

fabricarse con un ancho de entre 680 mm y 1400 mm y una altura de entre 530 mm y 1600 mm. Por lo tanto, también se aplica a las ventanas con función de confort: el lado de bisagra C permite una enorme libertad de diseño. De acuerdo con las necesidades del cliente, puede fabricar elementos muy anchos, estrechos o altos de forma tan fácil y segura como las ventanas de formato estándar.

### Invisible e imprescindible

Roto NX | C se oculta de manera invisible en los perfiles de ventana con eje de herraje de 13 mm, y ha sido diseñado para ofrecer posibilidades ilimitadas en la realización de ventanas de diseño. Incluyendo el compás y el pernio angular, todos los componentes del lado de bisagra están ubicados en el canal de herraje, por lo que no son visibles con la ventana cerrada. Los elementos de construcción equipados con Roto NX | C cumplen con las exigencias de la arquitectura interior moderna. Y esto es válido en una gran variedad de formatos hasta la clase de resistencia RC 3.

### Todo en uno

Quien desee mucho, podrá obtener (casi) todo de usted: puertas y ventanas robustas con gran confort y un diseño de alta calidad y siempre presente en cualquier habitación. Como taller que trabaja con Roto NX, se beneficiará de un conjunto de herrajes increíblemente amplio y de una tecnología de herrajes ocultos muy desarrollada.

Todos los componentes mencionados en este artículo han superado las pruebas del programa de certificación ift QM 328 para la clase de funcionamiento permanente H3 según DIN EN 13126-8 (20 000 ciclos) y de conformidad con la clase 5 para resistencia a la corrosión según DIN EN ISO 9227 y EN 1670. La calidad certificada de Roto es la mejor garantía para usted y sus clientes.



La manilla ergonómica del herraje Roto NX con función confort mejora el efecto de palanca. Los componentes de herraje perfectamente ajustados en el canal facilitan aún más su uso. Están ocultos, al igual que el lado de bisagra Roto NX | C.



➤ **Roto NX | C: Característica de confort para una ventilación sin barreras**

[ftt.roto-frank.com/en/nx-c-comfort-ventilation](https://ftt.roto-frank.com/en/nx-c-comfort-ventilation) (YouTube)



➤ **Detalles del lado de bisagra Roto NX | C**

[ftt.roto-frank.com/es/roto-nx-c](https://ftt.roto-frank.com/es/roto-nx-c)



perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH, Alemania

# Un profesional de las reformas confía en Roto NX

■ **PVC** Desde hace décadas, perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH se ha centrado en las necesidades de los propietarios de viviendas que desean sustituir sus ventanas antiguas por otras nuevas. En el 2024 comenzó su colaboración con Roto.

perfecta se describe a sí misma un socio fiable y con un alto compromiso con el diseño, la calidad y el servicio. Con aproximadamente 120 empleados, dos centros de producción en Westendorf y Grimma, así como centros de información y ventas en toda Alemania, esta empresa familiar actúa de forma independiente y cercana al cliente. Esta cercanía no solo se refleja en un servicio individual y orientado a soluciones en torno a la renovación; sino también en el desarrollo continuo de su surtido de productos.

### Cercanía real al cliente

Ya en 1978, la empresa familiar desarrolló el sistema de montaje certificado por ift “Cambio de ventanas sin suciedad”. Hasta el día de hoy, la empresa sigue caracterizándose por ofrecer soluciones de productos personalizadas al más alto nivel, así como por su gran apertura a nuevas ideas e innovaciones. A comienzos del nuevo milenio, la tercera generación, representada por Ines y Stefanie Karl, asumió la responsabilidad de la dirección. Ambas comparten su pasión por la mejora continua y por el éxito de perfecta. Eligen a sus socios comerciales con cuidado y en estrecha colaboración con sus directivos. Esto se debe a su intención de que el diseño de productos, los procesos de producción y la digitalización avancen de manera consistente con socios competentes.

### Selección de socios con metas claras

A principios de 2024, perfecta decidió establecer una asociación estratégica con el fabricante de herrajes Roto. Ines Karl recuerda con satisfacción el camino recorrido hasta ahora: “Solo unas semanas después del primer contacto comenzaron a tener lugar conversaciones intensas con un grupo más grande. Se definieron tareas concretas y se formularon claramente las expectativas mutuas. Pronto estuvimos seguros de que, con una colaboración estrecha y estructurada, podríamos llegar a soluciones óptimas, y sellamos la asociación en consecuencia”.

### Un cerradero de seguridad para varias profundidades de montaje

Stefanie Karl informa sobre un desafío especial: “Nuestras ventanas están equipadas con cerraderos de seguridad en todos los puntos de cierre y con los correspondientes bulones de seguridad. Con la versión básica ya ofrecemos una alta protección antirrobo, combinada con un diseño excelente y una especial comodidad de

uso. Al mismo tiempo, queremos ser eficientes fabricando con la mayor cantidad posible de piezas iguales en todos los modelos y en ambas profundidades de construcción. Así que buscamos un fabricante que estuviera dispuesto a trabajar con nuestros sistemas de ventanas: un socio capaz de ofrecer el sistema de herrajes perfecto para perfecta”. Roto aceptó el desafío.

Intercambio de ideas de Roto en Leinfelden: Stefanie Karl (de perfecta Fenster) se informó in situ sobre los procesos de fabricación y discutió con Christoph RÜth, Branko Beclin y Holger Naumann (de izquierda a derecha) sobre enfoques innovadores para la producción de ventanas.



Inicialmente, se diseñaron y probaron configuraciones del sistema de herrajes oscilobatientes Roto NX para los diferentes modelos de perfecta. Christoph RÜth, del equipo de Roto Lean Management, recuerda las primeras experiencias: “Nos entusiasmo cuando supimos que, hasta ese momento, perfecta tenía que trabajar con diferentes cerraderos de seguridad para perfiles blancos y con película de color. Queríamos optimizar eso en términos de una gestión de almacenamiento más ágil. Y al mismo tiempo, el objetivo era alcanzar ‘comodidad de uso’ con un solo cerradero de seguridad, perfectamente ajustado a los di-

ferentes sistemas de perfiles. De alguna manera, sentíamos que aún podíamos hacer más”.

ferentes sistemas de perfiles. De alguna manera, sentíamos que aún podíamos hacer más”.

### Nuevo impulso

Holger Naumann, asesor responsable en el servicio de ventas externas de Roto, ha estado atendiendo a perfecta en la sede de Westendorf desde el inicio del contrato y fue parte del equipo del proyecto desde el primer día, donde notó un ambiente especial: “Se generó de inmediato un gran impulso de colaboración, porque todos identificaron y quisieron aprovechar las oportunidades de optimización”. Algo que también vivieron las hermanas Karl. “Roto organizó todo el proceso de reconversión de manera profesional. Todas las piezas encajaron perfectamente”, recuerda Stefanie Karl. La consultoría de producción y procesos Lean, el servicio de datos, el desarrollo de productos y las ventas asumieron todos los desafíos y rápidamente encontraron una excelente solución, explica.

### Cambio de herrajes en 5 meses

En septiembre de 2024, perfecta debía realizar el cambio de producción en Grimma, manteniendo la plena productividad. Esto se acordó en abril de 2024. A partir de ahí, mediante un proceso cuidadosamente organizado, se realizó la reconversión de la producción a Roto NX y la bisagra oculta Roto NX | C, mientras los constructores de Roto diseñaban un nuevo cerradero. El servicio de datos de Roto desarrolló, en un tiempo récord, nuevos datos de máquina, ya que las soluciones de herrajes para las ventanas de renovación de perfecta no son directamente comparables con las de una ventana de nueva construcción habitual. Durante los meses de verano, los trabajadores de producción y los montadores en los centros de producción de perfecta en Westendorf y Grimma fueron capacitados para el procesamiento y ajuste de los nuevos herrajes. Para los puestos de trabajo en la producción, se adquirieron algunas estanterías nuevas y se implementó un sistema Kanban.

Incluso ahora, después de más de un año de trabajo con Roto NX, tanto los empleados de perfecta como los socios comerciales están



A través del código QR en el clip informativo, los consumidores pueden encontrar información útil en el sitio web de perfecta.

llenos de elogios, informa Ines Karl. “El cambio de herrajes en tan poco tiempo supuso un gran desafío para nosotros, que nuestro equipo no solo aceptó, sino que, en colaboración con Roto, superó con éxito. Fabricamos de manera eficiente. Las ventanas salen de la fábrica con una calidad constante y duradera. Eso genera una gran satisfacción entre nuestros empleados. Y, por supuesto, entre nuestros clientes”.

### Facilidad de montaje, diseño robusto

Alrededor del 90 % de todas las ventanas de perfecta se venden con el lado oculto de bisagra “Roto NX | C”. Desde el punto de vista de Ines Karl “es un producto excelente”, con el que se pueden fabricar hojas de hasta 150 kg, y que facilita el montaje de las ventanas. En consecuencia, los socios de ventas y montaje de perfecta también están muy satisfechos con el resultado de la reconversión a la tecnología de herrajes Roto, añade.

“Mejores ventanas para un mejor futuro, esa es la promesa común de perfecta y Roto para nuestros clientes”, dice Stefanie Karl para finalizar la conversación. [www.perfecta-fenster.de](http://www.perfecta-fenster.de)



Ines y Stefanie Karl representan la tercera generación que asume la responsabilidad de la dirección en perfecta. (Foto: perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH)

“Cambio de ventanas sin suciedad”: esta es la promesa que perfecta cumple junto a sus socios comerciales. (Foto: perfecta Fenster Vertriebs- und Montage GmbH)





## Roto City en la Fensterbau Frontale 2026

# Allí donde nacen las conexiones y se encuentran las personas



perfecta fabrica ventan-  
nas de PVC especial-  
mente diseñadas para  
el “cambio de ventanas  
sin suciedad” en pro-  
fundidades de marco  
de 70 y 82 mm.  
(Foto: perfecta Fenster  
Vertriebs- und Montage  
GmbH)

## Cambio con valor añadido

# Cómo perfecta se benefició de la reconversión a Roto

**Como es habitual en la preparación de una reconversión de herrajes, un responsable de Roto Lean, un especialista del servicio de datos de Roto y el asesor de ventas competente de Roto estuvieron en constante comunicación con el equipo del proyecto de perfecta para preparar la reconversión de manera óptima. Al mismo tiempo, se coordinaron directamente con los fabricantes de las instalaciones de producción y del sistema ERP.**

“Gracias a este trabajo conjunto, la reconversión se preparó en un tiempo récord; de forma tan efectiva que no hubo averías en nuestros procesos”, recuerda satisfecha la gerente Ines Karl. Las personas en Roto viven una cultura de apertura, trabajo en equipo y orientación a resultados, que recordará con mucho aprecio, añade su hermana Stefanie Karl: “La química fue perfecta desde el principio; y no nos han defraudado nuestra confianza”.

### Un cerradero para todas las variantes de perfil

El gerente de Lean Christoph RÜth se muestra satisfecho con un cerradero especial Roto NX: “Queríamos lograr el máximo confort de uso para todas las ventanas de perfecta. En este sentido, los retos fueron los perfiles. Los marcos de las ventanas de renovación difieren considerablemente de los de una ventana estándar de obra nueva, lo que se debe a la naturaleza del sistema de montaje”.

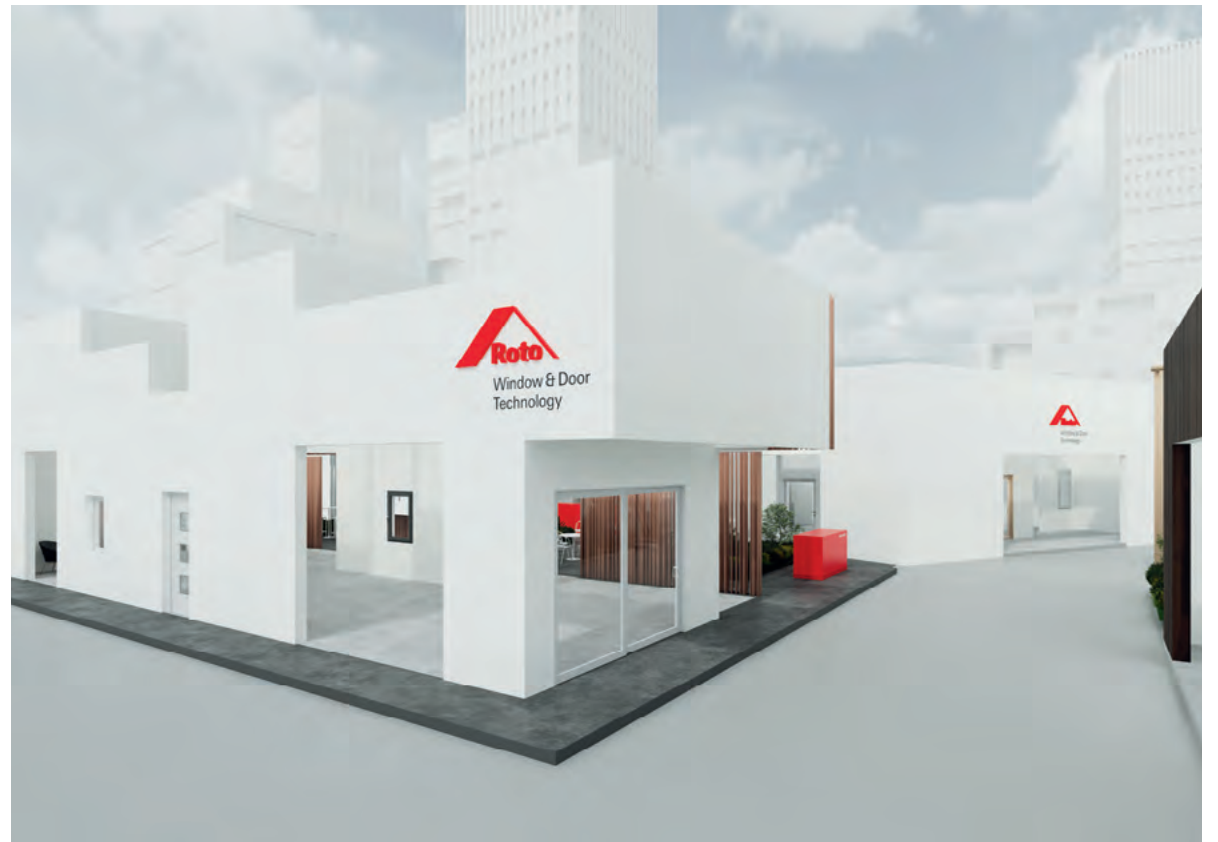
En primer lugar, él y sus colegas analizaron los pares de apriete de distintas ventanas de perfecta con diferentes geometrías de perfil. Quedó claro lo siguiente: para un uso universal en todos los perfiles, era necesario un cerradero cuyo tacón de frente pudiera ajustarse de manera variable. Desde septiembre de 2025, perfecta trabaja con este nuevo componente de marco de posición variable, desarrollado por Roto.

“Este tipo de soluciones y mejoras específicas para el cliente demuestran que los procesos de cambio siempre van acompañados también de mejoras decisivas en procesos o incluso en productos”, dice Branko Beclin para comentar este nuevo desarrollo.



➔ **Roto NX: Un sistema de herrajes con posibilidades infinitas**

[ftt.roto-frank.com/es/bro-roto-nx](https://ftt.roto-frank.com/es/bro-roto-nx)



Vida urbana en la Fensterbau Frontale 2026 en Núremberg:  
¡Bienvenidos a la Roto City, Pabellón 1, stand 303/304!

■ **Empresa** Cuando la ciudad se encuentra con la naturaleza, el movimiento con la calma, y el interior con el exterior, surge un espacio de conexión. Justo ese espacio “intermedio” lo recrearemos del 24 al 27 de marzo de 2026 en la Fensterbau Frontale de Núremberg.

Nuestro stand de más de 1200 m<sup>2</sup>, inspirado en la Roto City digital, invita a los visitantes a descubrir la vida en ese espacio intermedio; donde nuestros productos de puertas, ventanas y fachadas conectan a las personas con los espacios, crean transiciones, permiten movimiento y aportan seguridad.

### El City-Park como corazón del stand

En el centro de la exposición se ubica un City-Park natural, elemento integrador que une todos los tipos de edificios de la Roto City. Al mismo tiempo, ofrece un espacio acogedor con asientos para conversaciones técnicas y encuentros personales.

Partiendo de este City-Park se accede directamente a diferentes entornos: desde viviendas unifamiliares y oficinas, hasta hoteles, pensiones y villas. Cada edificio muestra, en su puesta en escena, la diversidad de nuestros productos en todos los materiales de marco y tipos de apertura.

### Tecnología para tocar

Presentamos soluciones de herrajes para ventanas, sistemas de corredera y puertas principales. Los visitantes podrán experimentar directamente en los expositores la funcionalidad y comodidad de nuestras tecnologías de herrajes. Nuestros especialistas estarán allí para acompañarles y asesorarles de forma personalizada, incluso en su idioma.

¿Qué puede esperar?: las soluciones de productos que exhibimos cumplen con todas las exigencias específicas de funcionalidad, confort y diseño para elementos de construcción modernos y con todos los tipos de apertura del mundo. Además de soluciones ya consolidadas, descubrirá nuevos desarrollos que marcan tendencia en funcionalidad y diseño.

### #perfectmatch

También las soluciones de juntas de nuestro especialista Deventer, así como nuestro programa de productos para un acristalamiento seguro, forman parte de la experiencia en la vibrante Roto City. Junto con las soluciones de herrajes, conforman el Perfect Match para los sistemas modernos de puertas y ventanas.

### Roto City: una experiencia de feria ampliada digitalmente

Quienes no puedan visitar la feria en persona tienen la posibilidad de experimentar la Roto City online. La plataforma virtual de asesoramiento ofrece acceso a todos los temas de producto presentados, disponible desde el inicio de la feria, en cualquier momento y con un recorrido individual guiado por un asesor de Roto. Tras la feria, podrá aprovechar la oportunidad de dialogar con su contacto de Roto para revivir o descubrir por primera vez los puntos destacados y profundizar en ellos.

### Roto en redes sociales: vivirlo en directo

Visítenos en LinkedIn, Instagram y Facebook. Acompáñenos en los preparativos de la feria y viva de cerca, del 24 al 27 de marzo, todo lo que ocurre en nuestra Roto City.

Durante los cuatro días de feria compartiremos impresiones en directo desde el stand, presentaremos nuestros productos y mostraremos soluciones de herrajes adaptadas a cada necesidad. Bajo el hashtag #RotoCity encontrará impresiones agrupadas y actualizaciones en vivo, pensadas para todos los que quieran participar de forma digital.



[ftt.roto-frank.com/es/linkedin](https://ftt.roto-frank.com/es/linkedin)



[ftt.roto-frank.com/es/instagram](https://ftt.roto-frank.com/es/instagram)



[ftt.roto-frank.com/es/facebook](https://ftt.roto-frank.com/es/facebook)



## Producto

¿Cómo surgen nuestros productos, que marcan estándares a nivel mundial? La respuesta está en una combinación única de comprensión del mercado, excelencia técnica y cercanía al cliente. En el centro de todo se encuentra nuestra gestión de producto, que en colaboración con los equipos de ventas, Lean Management y desarrollo, identifica de forma temprana las necesidades de nuestros clientes. Nuestro concepto Perfect Match – la coordinación perfecta entre herraje, junta y tecnología de acristalamiento – garantiza una ligereza excepcional en el manejo y una funcionalidad óptima en las soluciones de puertas y ventanas de nuestros clientes.

Seguimos fieles al principio de sistema modular en el desarrollo de nuestros programas de herrajes, porque su valor económico para los fabricantes de ventanas y puertas es enorme: el hecho de que los componentes de herraje puedan utilizarse en la fabricación de diferentes elementos, distintas formas de apertura y con todos los materiales de marco, aumenta considerablemente la rentabilidad en la producción de los elementos constructivos. Integramos de manera sistemática la facilidad de montaje en nuestros sistemas de herrajes y juntas. Muchos componentes pueden emplearse en varios tipos de apertura y en diferentes sistemas, siguiendo el principio de piezas comunes. Además, la mayoría de nuestros programas de herrajes pueden procesarse incluso para perfiles muy estrechos, y ofrecen un amplio espectro de aplicaciones.

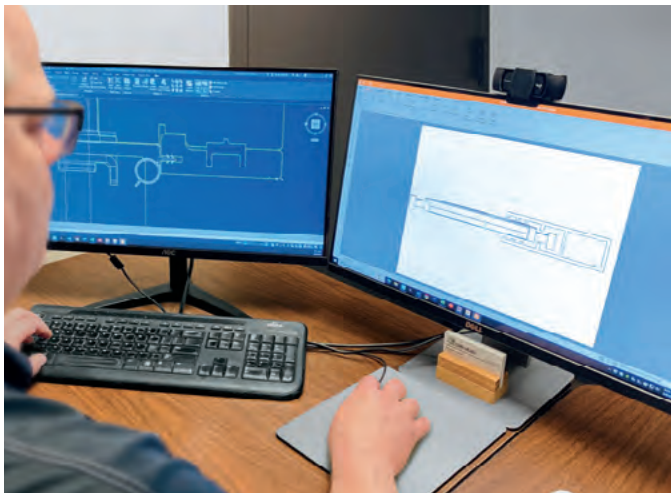


## Competencia en sistemas

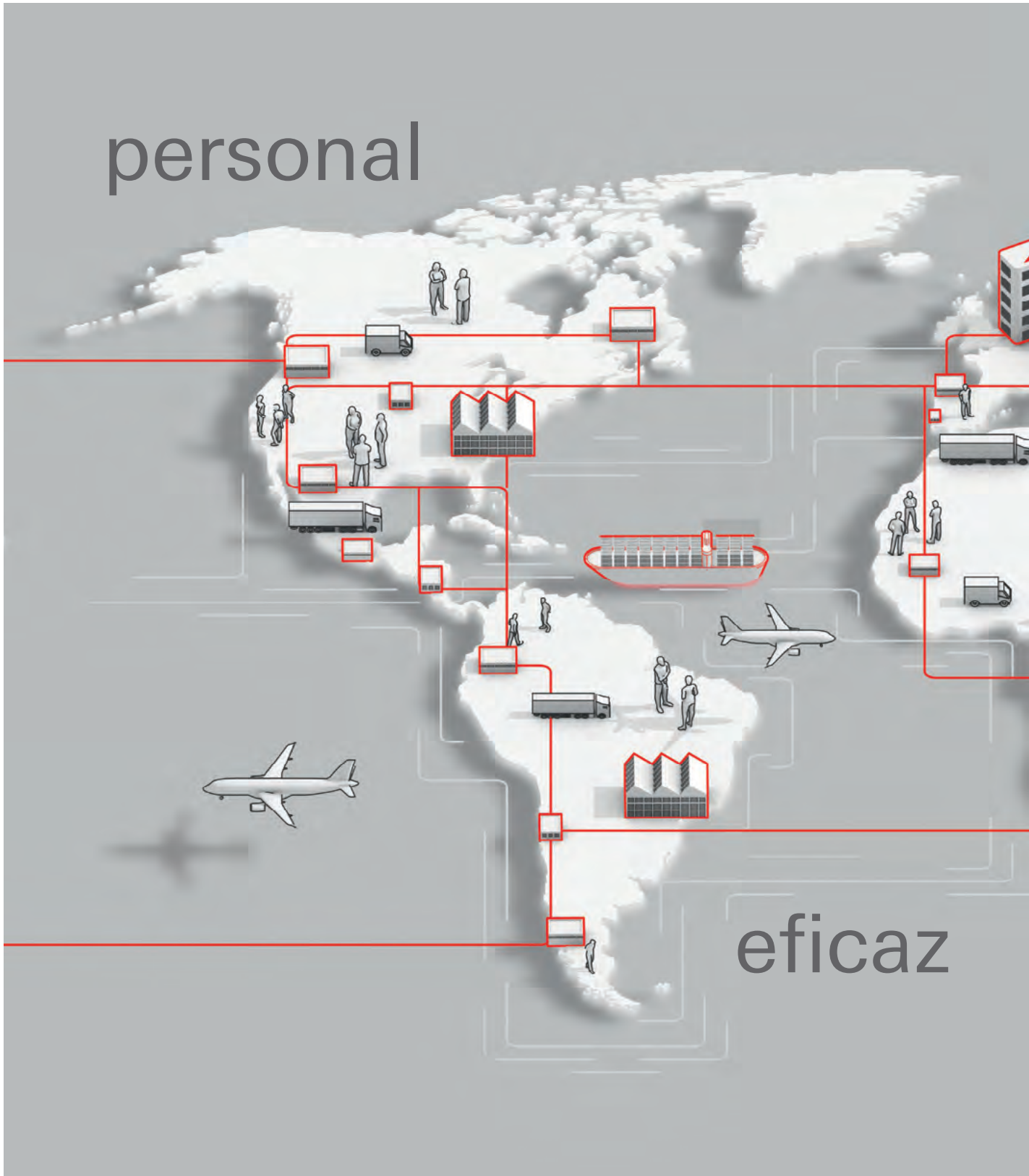
Nuestra competencia industrial en sistemas se caracteriza por productos innovadores con la columna vertebral tecnológica de un sistema modular, disponibles con rapidez gracias a cortos plazos de entrega, alta calidad y el respaldo de un soporte técnico especializado. Un valor que se traduce en múltiples beneficios para nuestros socios de mercado.

Trabajamos con todos los tipos de apertura y materiales de marco en todo el mundo. El rendimiento de nuestras tecnologías de herrajes, juntas y calzos de acristalar está certificado. Los sistemas de herraje y junta en red pueden procesarse con eficiencia y ofrecen múltiples ventajas para el usuario final. Así creamos las condiciones óptimas para su éxito, tanto frente a los clientes como en su entorno de mercado.

La fuerza de nuestros sistemas de herrajes reside en su uniformidad. Ya se trate de puertas o ventanas, de elementos oscilobatientes o de corredera, nuestras soluciones encajan entre sí y generan un valor añadido real para fabricantes y usuarios finales. Lo mismo puede decirse de nuestras soluciones para puertas. Los bloqueos múltiples, las soleras y las bisagras de puertas principales ofrecen un paquete completo perfectamente diseñado para puertas. La interconexión consecuente de los componentes garantiza seguridad y eficiencia, tanto en la producción como en el uso diario.



**#perfectmatch** Roto representa capacidad de innovación, excelencia técnica y una colaboración viva con los fabricantes de puertas y ventanas. Nuestra fortaleza está en las soluciones integrales que combinan producto, servicio y asesoramiento.

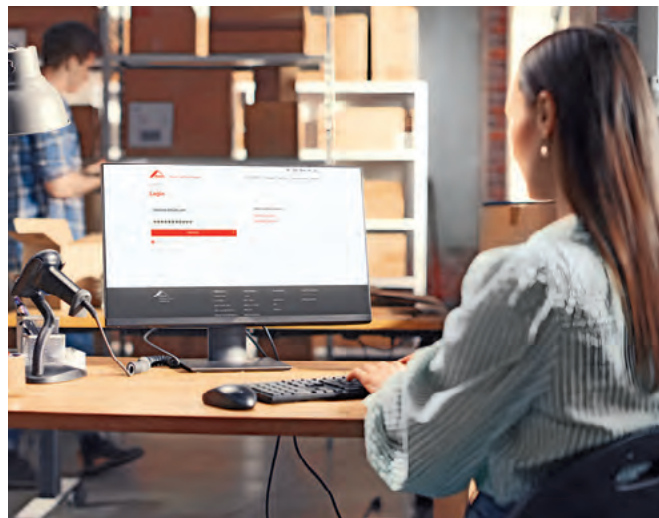


## Servicio

Apoyamos a nuestros clientes en todo el mundo con servicios de ensayo completos, soluciones digitales y formación en línea. Nuestros clientes pueden someter sus sistemas de puertas y ventanas a pruebas de funcionamiento en los laboratorios de ensayo internacionales de Roto. Todas las pruebas se realizan conforme a las normas y directrices nacionales e internacionales vigentes. Algunos centros están acreditados, lo que permite a los clientes obtener certificados oficialmente reconocidos. En este proceso, nuestra área de ventas desempeña un papel clave, ya que colabora con el cliente para ajustar los componentes y pruebas del sistema. Nuestra promesa de valor: herrajes, juntas y pruebas de sistema fiables de un solo proveedor.

Nuestros clientes en Europa, EE. UU. y Canadá disponen de un portal de clientes basado en ERP, con acceso a datos en tiempo real sobre productos, precios, pedidos y facturación. Los derechos de acceso personalizados permiten un uso adaptado para compras, contabilidad o logística de almacén de los usuarios. También pueden gestionarse cómodamente pedidos digitales.

El configurador digital de herrajes Roto Con Orders facilita la planificación de herrajes para puertas y ventanas. La aplicación permite una configuración rápida y exporta datos en formatos estándar como PDF, Excel y CAD. Los datos de proyectos pueden editarse en equipo y almacenarse de manera centralizada.



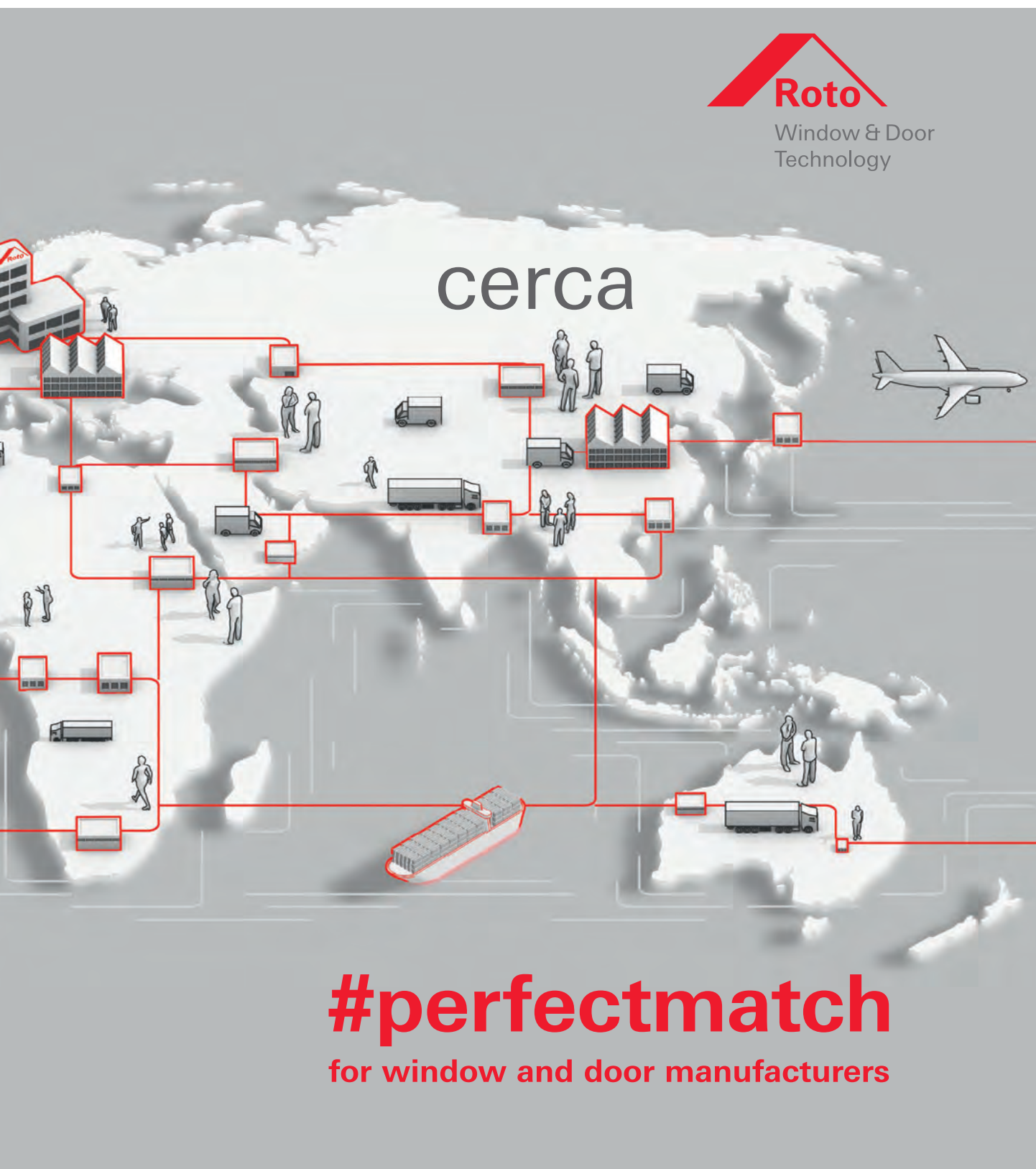
La cadena de procesos digitales integrada hasta el pedido final asegura eficiencia y minimiza fuentes de error.

Nuestra plataforma multilingüe de e-learning transmite conocimientos sólidos sobre herrajes y juntas Roto. Asimismo, permite un aprendizaje independiente de tiempo y lugar y respalda la transformación digital del sector.

[↗ volver al contenido](#)



**Como proveedor global de sistemas de herrajes, juntas y accesorios, estamos presentes allí donde se encuentran nuestros clientes: con 18 plantas de producción, más de 30 delegaciones comerciales y 31 centros logísticos de distribución, siempre cercanos, personales y fiables.**



## Globalidad

Desde hace 90 años, la marca Roto representa estabilidad y fiabilidad en el sector de la construcción. Con nuestro radio de acción global y alrededor de 4000 empleados en todo el mundo, seguimos la tradición de pensamiento y actuación responsable; iniciada en 1935 por Wilhelm Frank. Nuestros 18 centros de producción, más de 30 filiales internacionales de ventas y 31 centros logísticos, nos convierten en un actor global y en un socio localmente conectado en todo el mundo para los fabricantes de puertas y ventanas.

Toda nuestra cadena de suministro sigue el principio de control por arrastre: en cuanto se registra un pedido en una de nuestras filiales, la producción sabe qué, cuándo y dónde se necesita. La responsabilidad sobre la disponibilidad recae en los planificadores de nuestras plantas: personas con experiencia, comprensión del sistema y un objetivo claro: no solo cubrir las necesidades de los clientes, sino gestionar inteligentemente los almacenes intermedios. De este modo surge un sistema que no se basa en la reacción, sino en la acción anticipada, y que permanece estable incluso ante cambios a corto plazo.

La interconexión digital de nuestras fábricas, filiales de ventas y centros logísticos constituye la columna vertebral de nuestra cadena de suministro global. Sin embargo, lo decisivo es cómo se utiliza esta estructura: no de forma centralizada, sino cercana al cliente. ¡Producimos allí donde surge la demanda! Nuestra coherencia en la ejecución nos convierte en el "Perfect Match" en todo el mundo, especialmente para aquellas empresas que deben adaptarse a mercados internacionales con requisitos diversos.

El grupo Roto se ha fijado un objetivo climático: hasta 2030, reduciremos las emisiones de gases de efecto invernadero en un 50 % en comparación con el año base de 2022, en todo el grupo y globalmente, en los ámbitos 1 y 2. Esto afecta a toda nuestra demanda de energía, que generamos en nuestros centros de producción o compramos a los productores de energía. En el ámbito 3, que incluye las emisiones de gases de efecto invernadero de nuestra cadena de valor anterior y posterior, buscamos una reducción del 25 %. Estos objetivos climáticos fueron validados en marzo de 2025 conforme al estándar SBTi\*.

Con una serie de medidas específicas basadas en nuestra estrategia de sostenibilidad, contribuiremos a reducir las emisiones indirectas de gases de efecto invernadero de nuestros clientes y socios.

\* Más información en [ftt.roto-frank.com/es/sostenibilidad](https://ftt.roto-frank.com/es/sostenibilidad)



"Ericus-Contor", Hamburgo: El herraje de Roto con función integrada de limpieza y mantenimiento para hojas practicables de aluminio a la altura de la estancia.



"Tour Incity", Lyon: el herraje Roto AL Designo completamente oculto para ventanas practicables y puertas balconeras.

## Asesoramiento

Las conversaciones personales crean la base para soluciones de herrajes que marcan pautas. Ese es otro motivo por el que participamos en ferias globales del sector. Al mismo tiempo, seguimos ampliando continuamente nuestros canales de comunicación y presentación digitales como la Roto City. Esta plataforma de ventas digital ofrece una posibilidad innovadora de experimentar en línea soluciones de herrajes ilustrativas y específicas de aplicación. Los asesores especializados de Roto guían a los clientes de forma virtual a través de escenarios prácticos, brindando así apoyo durante la fase de planificación y toma de decisiones.

Los asesores de Roto Object Business ofrecen apoyo a fabricantes de fachadas y ventanas, arquitectos e inversores de todo el mundo en la planificación y el diseño de nuevos elementos constructivos, mediante la configuración de soluciones de herrajes personalizadas. Proporcionan evaluaciones fiables sobre la viabilidad técnica de los elementos de ventana previstos y presentan diferentes configuraciones de herrajes adaptadas a diversas necesidades.

Con nuestro servicio de consultoría Roto Lean, apoyamos a nuestros clientes en los mercados D-A-CH (Alemania, Austria y Suiza) en la optimización de sus procesos de producción, en la digitalización y en la implantación de



soluciones de automatización, cada vez más demandadas. El equipo de Roto Lean desarrolla, en estrecha colaboración con los clientes, soluciones concretas para una producción de puertas y ventanas altamente eficiente. Todos los documentos técnicos como catálogos, instrucciones de montaje y vídeos de montaje interactivos están disponibles en el portal de medios de nuestra página web.



El beneficio del cliente en el centro de la producción

“ROPEX”: nuestro camino a Operational Excellence

■ **Empresa** Desde Kaizen y la cultura de liderazgo hasta nuestro sistema de producción, con “ROPEX” hemos abierto un nuevo capítulo en nuestra estrategia productiva. El objetivo es implantar de forma sólida la Operational Excellence (excelencia operativa) en nuestros 18 centros de producción en todo el mundo. Esto conlleva una promesa clara de rendimiento para nuestros clientes.

¿Qué hay detrás de este ambicioso sistema? El Dr. Stefan Thiernemann, Director Global de Operaciones de Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, y Stephan Strohbücker, Jefe de Gestión de Producción y Tecnología en la sede de Leinfelden-Echterdingen, ofrecen una visión de la filosofía, estructura y aplicación de ROPEX.

La entrevista muestra cómo los fabricantes de puertas y ventanas, la propia Tecnología para puertas y ventanas de Roto y nuestros empleados se benefician por igual de este enfoque.

**Roto Inside:** Dr. Thiernemann, usted ha introducido con ROPEX un nuevo sistema de producción. ¿Cuál fue el motivo de esta reorientación?

**Dr. Stefan Thiernemann:** Hemos revisado a fondo nuestro sistema de producción existente para adaptarlo a las exigencias actuales y futuras. Ya existían numerosas iniciativas positivas en distintos centros.

Sin embargo, estas no estaban coordinadas ni estandarizadas globalmente. Con “ROPEX”, nuestra Road to Operational Excellence (nuestro camino hacia la excelencia operativa), pretendemos anclar este principio en todos nuestros centros de producción a nivel mundial. No se trata solo de eficiencia, sino de un sistema integral que conecta estrategia, liderazgo, cultura y métodos.

**Roto Inside:** ¿Qué significa exactamente Operational Excellence para Roto?

**Dr. Stefan Thiernemann:** Para nosotros significa procesos ágiles y estables, máxima calidad, cumplimiento de nuestros objetivos climáticos corporativos\* en la producción y una fiabilidad absoluta en las entregas. Ese es nuestro compromiso de rendimiento con los clientes, los fabricantes de puertas y ventanas. Al mismo tiempo, con ello aumentamos nuestra flexibilidad, nuestra fuerza de innovación y nuestra competitividad.



**Roto Inside:** ¿Qué exigencias impone “ROPEX” a los líderes de la empresa?

**Dr. Stefan Thiernemann:** El liderazgo es un factor decisivo para el éxito. Asumimos responsabilidades, buscamos desarrollarnos continuamente a nosotros mismos y a nuestros empleados, y fomentamos una cultura positiva frente a los errores. Nuestros principios de liderazgo se basan en confianza, orientación a resultados y enfoque en lo esencial. Los líderes deben actuar como referentes y participar activamente en la gestión del cambio.

**Roto Inside:** Señor Strohbücker, por favor explíquenos con más detalle el sistema de producción.

**Stephan Strohbücker:** Combina principios, métodos y herramientas coordinados, que juntos forman la base para una cadena de valor excelente. Los criterios clave para lograr la Operational Excellence son: calidad, costos, tiempo y sostenibilidad\*. Las cuatro columnas principales del sistema son: cero errores, flujo de valor, agilidad y claridad. Estas se complementan con métodos como: gestión del taller con liderazgo en el lugar de trabajo, diseño de puestos, diseño de flujo de valor y muchos más. La base del sistema la constituyen la actitud y el liderazgo, así como el proceso de mejora continua Kaizen.

**Roto Inside:** ¿Qué representa exactamente el sistema Kaizen?

**Stephan Strohbücker:** Se trata de una mejora continua, no con grandes saltos, sino mediante pequeños pasos efectivos. Usamos rutinas estructuradas de mejora para analizar los problemas de manera sistemática, probar soluciones y estandarizar las medidas de éxito. Nuestro objetivo es aumentar la velocidad de Kaizen y, de esta manera, alcanzar mejoras más rápidamente.

**Roto Inside:** Por favor, dé un ejemplo de uno de los cuatro principios de ROPEX.

**Stephan Strohbücker:** Tomemos, por ejemplo, la orientación al flujo de valor. Su objetivo es optimizar todo el flujo de materiales e información, desde la solicitud del cliente hasta la entrega. Se trata de evitar desperdicios y centrarse en el beneficio del cliente. Aquí cumplen una función fundamental métodos como: análisis del flujo de valor, estándares en planificación de planta y diseño del puesto de trabajo, así como el cambio rápido de herramientas en las máquinas.

**Roto Inside:** Sr. Thiernemann, ¿qué significa agilidad en el contexto de la producción?

**Dr. Stefan Thiernemann:** Nuestro entorno se vuelve cada vez más incierto, volátil y complejo. Para nosotros, agilidad significa poder reaccionar con flexibilidad ante los cambios del mercado. Logramos esto mediante sistemas interconectados, un control de arrastre consistente y equilibrando capacidades y tiempos de ciclo, especialmente en la producción en cadena.

**Roto Inside:** ¿Y qué significa el principio de claridad?

**Dr. Stefan Thiernemann:** Consideramos que la claridad implica un entorno de trabajo seguro y ergonómico, estándares visuales y claridad en liderazgo y comunicación. Ello permite detectar y corregir rápidamente desviaciones en los 18 centros de producción de FTT.

**Roto Inside:** ¿Cómo logran implementar un sistema tan completo a nivel global?

**Dr. Stefan Thiernemann:** “ROPEX” está diseñado de forma global, pero se aplica a nivel local. Se realiza en todas las plantas de producción, adaptándose a las circunstancias locales, pero compartiendo un entendimiento y objetivo común. Un equipo de proyecto interdisciplinario, formado por gerentes de planta, expertos

“ROPEX”, la Road to Operational Excellence, representa el camino hacia procesos excelentes siguiendo los criterios de calidad, tiempo, sostenibilidad y costos. El objetivo es maximizar el valor para el cliente y fortalecer la competitividad mediante flujos de trabajo óptimos en las 18 fábricas del entramado productivo Roto FTT.

regionales y responsables globales de procesos, impulsa de manera continua el desarrollo y la estandarización del sistema, mientras que los equipos locales aplican los métodos y herramientas y realizan mejoras operativas.

**Roto Inside:** ¿Cuál es la conclusión tras la implementación hasta ahora?

**Stephan Strohbücker:** Nuestra Road to Operational Excellence no es un sistema rígido, sino un conjunto flexible de métodos y módulos. Las diferentes piezas deben trabajar en conjunto para crear una base sólida que permita la mejora continua. El año pasado, pudimos seguir casi 100 proyectos, sin contar las innumerables pequeñas mejoras diarias.

**Dr. Stefan Thiernemann:** El camino hacia la Operational Excellence está claramente definido, y seguimos avanzando de manera consistente. Por nuestros clientes, nuestros empleados y el futuro de nuestra empresa.



El Dr. Stefan Thiernemann, Director Global de Operaciones de Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, es responsable de la implementación del sistema de producción global “ROPEX”, con el objetivo de anclar de manera permanente la Operational Excellence en las 18 plantas de producción del grupo.



Stephan Strohbücker, Jefe de Gestión de Producción y Tecnología de Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH, es uno de los responsables centrales de la implementación de la estrategia de producción, e impulsa el sistema “ROPEX” a nivel global con un enfoque en mejora continua y diversidad metodológica.



➤ **Sostenibilidad en Roto**

[ftt.roto-frank.com/es/sostenibilidad](https://ftt.roto-frank.com/es/sostenibilidad)

La gestión diaria del taller con liderazgo en producción tiene como objetivo generar transparencia sobre procesos, rendimiento y problemas, y permitir la mejora continua. Se basa en la presencia diaria regular de los líderes en la producción y en la interacción directa con los empleados. En la foto, de izq. a der., en la fábrica Leinfelden: Daniele Potenza (Jefe de Ingeniería Industrial y Aseguramiento de Calidad), Almir Poric (Director de Fábrica y Centro de Producción), Herbert Dräger (Director de Facility Management), Andreas Preis (Jefe de Montaje y Embalaje) y Gerald Löchner (Jefe de Compras en Serie y Gestión de la Cadena de Suministro)





## Gestión de Cuentas Clave de Roto Aluvision

# Competencia para la construcción de fachadas a nivel mundial

■ **Aluminio** Los especialistas en aluminio que fabrican perfiles personalizados para sus proyectos de fachada se benefician de una tecnología de herrajes adaptada de forma óptima a cada aplicación. Roto Aluvision ofrece soporte a través de una organización de Gestión de Cuentas Clave. Un asesor central se encarga de coordinar todos los proyectos de un fabricante de fachadas a escala global.

Desarrollar perfiles y estructuras especiales para una fachada en función de los objetivos del cliente implica grandes inversiones en planificación y producción específica por proyecto, así como procesos logísticos y de montaje complejos. Para superar estos desafíos, las alianzas consolidadas entre el fabricante de fachadas y sus proveedores son clave. La Gestión de Cuentas Clave de Aluvision garantiza que cada fabricante de fachadas internacionalmente activo cuente de forma continua con una persona de contacto fija a lo largo de todo el proceso.

### Experiencia e innovación

Para Matthias Nagat, jefe de ventas y gestión de productos de Roto Aluvision, no hay duda de que clientes como Kyotec Group se benefician de esta nueva estructura organizativa: “No importa en qué parte del mundo trabaje un especialista en fachadas; el responsable de proyecto de la empresa siempre puede apoyarse en la experiencia acumulada por el Key Account Manager de Aluvision. Este conoce las fábricas de su cliente, su organización y sus procesos, lo que le permite brindar un apoyo óptimo ya desde la fase de planificación y oferta”.

### Desde el prototipo hasta el ensayo

El Key Account Manager participa ya desde la fase de diseño, garantizando que los herrajes se adapten perfectamente a los perfiles previstos. De acuerdo con la definición de tareas y la cinemática de los elementos, Roto diseña soluciones de herrajes basadas en los datos recopilados y produce los primeros prototipos. De este modo, el fabricante de fachadas puede realizar la muestra en un plazo breve, y la producción de perfiles y herrajes puede comenzar inmediatamente tras la aprobación. Si el cliente lo desea, Roto ofrece apoyo adicional mediante formaciones en la producción de ventanas y pruebas de los elementos en los centros de ensayo de Roto. El Key Account Manager coordina todos estos servicios de manera centralizada.

### Para una arquitectura única

En el ITC de Leinfelden, por ejemplo, se realizaron ensayos RC 2 a varias ventanas oscilobatientes y ventanas Top-Hung que se abren hacia el exterior, fabricadas con perfiles especiales para la Kyotec Group. Jean-Charles Puechblanc, responsable de diseño del fabricante belga de fachadas, acudió junto con el jefe de proyecto Nicolas Scarpulla al ITC de Roto para supervisar personalmente las pruebas. “Estas ventanas están destinadas a una reforma”, explica.



Montaje de prueba de dos elementos de fachada del edificio AXA Belmont en Bruselas en el Roto ITC de Leinfelden: los paneles de fachada VSG de colores se colocan frente a las ventanas practicables fabricadas con AL Designo, con resistencia de clase RC 2.

### Servicio Key Account de Aluvision

- Atención personalizada: una única persona de contacto para todos los proyectos internacionales de un fabricante de fachadas
- Asesoramiento técnico
- Concepción de soluciones de herrajes individuales
- Construcción de prototipos
- Validación y certificación eficientes
- Ampliaciones de garantía individualizadas
- Acompañamiento en producción y formación en fabricación de ventanas
- Visitas a obra
- Informes de proyecto claramente estructurados
- Documentación específica de edificio



En la imagen: colaboradores de la empresa belga Kyotec Group trabajando conjuntamente en la fabricación y el montaje de la fachada del edificio AXA Belmont. Jean-Charles Puechblanc, responsable de diseño (izq.), y Nicolas Scarpulla, jefe de proyecto (der.).

“Nuestro encargo consiste en renovar la fachada acristalada de aluminio del edificio AXA Belmont, situado en el barrio europeo de Bruselas, manteniéndonos lo más fieles posible al diseño original”.

La fachada, creada originalmente por un reconocido artista para la construcción del edificio, confiere al inmueble una identidad inconfundible gracias a su colorido. Hay cajas decorativas de vidrio en tonos rosa, azul y amarillo fijadas a los travesaños. Según Scarpulla, el objetivo es mejorar notablemente la protección térmica y acústica, sin alterar la estética original: “Eso, entre otros aspectos, convierte esta reforma en un proyecto muy exigente desde el punto de vista técnico”.

### Colaboración mano a mano

Ya desde la fase de planificación, Kyotec Group se benefició de la capacidad de Roto para calcular rápidamente la cinemática de una hoja de ventana a partir del perfil previsto y adaptar un herraje del programa Roto AL Designo. “El manejo seguro y confortable de un elemento de apertura solo puede garantizarse con un herraje perfectamente ajustado”, enfatiza Puechblanc. “Y eso es exactamente lo que hemos recibido de Roto para este proyecto”.



En esta ventana de apertura hacia el exterior modelo Top-Hung, el vidrio de seguridad aislante se encuentra en posición adelantada. La ventana ofrece resistencia al robo clase RC 2, como se confirmó en el banco de pruebas del Roto ITC.

Todos los elementos deben poder abrirse de manera segura y cerrarse de forma cómoda, independientemente de su tipo de apertura. Roto Aluvision desarrolla una solución personalizada por perfil para especialistas como el Grupo Kyotec. El limitador de apertura reduce el ángulo máximo de apertura a menos de 20°. Además, a través de él se puede ajustar la fuerza de frenado para un movimiento de entrada y salida del marco uniforme.

El ángulo de apertura está limitado por compases de fricción montados a ambos lados a 20°. Debajo de estos, visibles, se encuentran las piezas de cierre y cerraderos de seguridad, que permiten alcanzar la clase RC 2.

Gracias a su estructura internacional, la organización Roto asegura además un servicio y acompañamiento continuos incluso en proyectos transnacionales. “Roto trabaja con procesos seguros y perfectamente coordinados. Eso nos ayuda tanto a nosotros como a nuestros clientes”, explica Nicolas Scarpulla. Para el proyecto AXA Belmont, el Key Account Manager de Roto visitó tanto el centro de ensayos de Kyotec Group en Luxemburgo como la obra en Bruselas. Sus informes de proyecto, estructurados de manera clara, resultaron de gran valor para la planificación general.

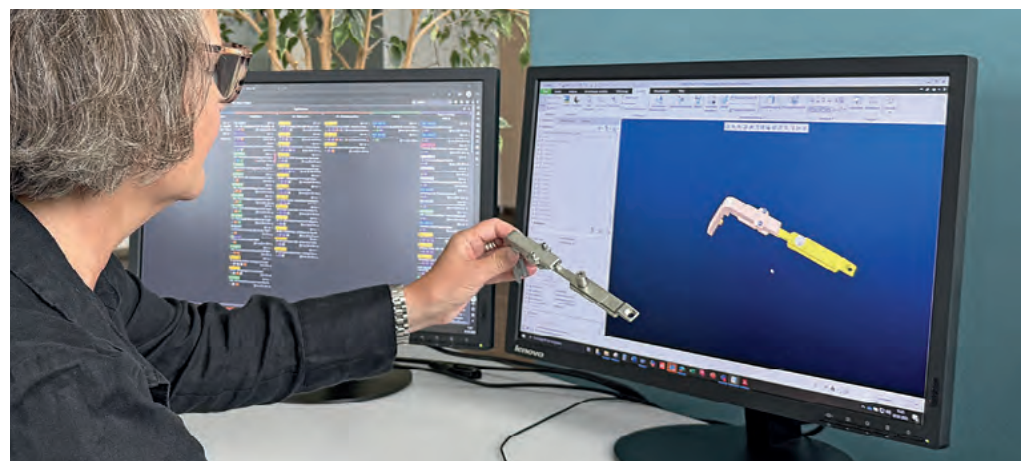
### Contactos estables

Contar con una única persona de contacto en Roto, donde confluyen todas las informaciones del proyecto, agiliza las consultas y los procesos de decisión. Esto es algo de lo que Jean-Charles Puechblanc también está convencido: “A menudo debemos coordinar procesos muy complejos en plazos de tiempo muy ajustados. En esas situaciones, es una gran ventaja trabajar con un colaborador bien compenetrado”. Una vez iniciada la fabricación de los elementos, Roto sigue implicada en la gestión de calidad. “El servicio técnico está siempre disponible para prestarnos apoyo

o, por ejemplo, realizar ensayos de manera rápida cuando es necesario”.

Por ello, Scarpulla califica a Roto como “un socio totalmente recomendable para las empresas de la industria de fachadas”.

En conjunto, la directiva de proyectos de Kyotec Group se muestra muy satisfecha, añade Puechblanc: “En Roto saben realmente de construcción de fachadas y diseño de perfiles. Sus soluciones de herrajes son inteligentes y se pueden procesar de manera eficiente. Al mismo tiempo, la colaboración es agradable y orientada a objetivos. El equipo de Roto está comprometido y aporta ideas de forma proactiva. ¿Qué más se puede pedir?” [www.kyotecgroup.com](http://www.kyotecgroup.com)



En la fase de planificación, un fabricante de fachadas se beneficia de la capacidad de Roto para calcular la cinemática de una hoja de apertura a partir de cualquier perfil y proporcionar un herraje perfectamente adaptado. El proceso que va del prototipo y la muestra al pedido final es corto y eficiente.



Matthias Nagat,  
Director de Ventas y Gestión de Producto, Roto Aluvision



➔ Seguridad en la planificación y realización de soluciones especiales de aluminio

[ftt.roto-frank.com/es/rob](http://ftt.roto-frank.com/es/rob)

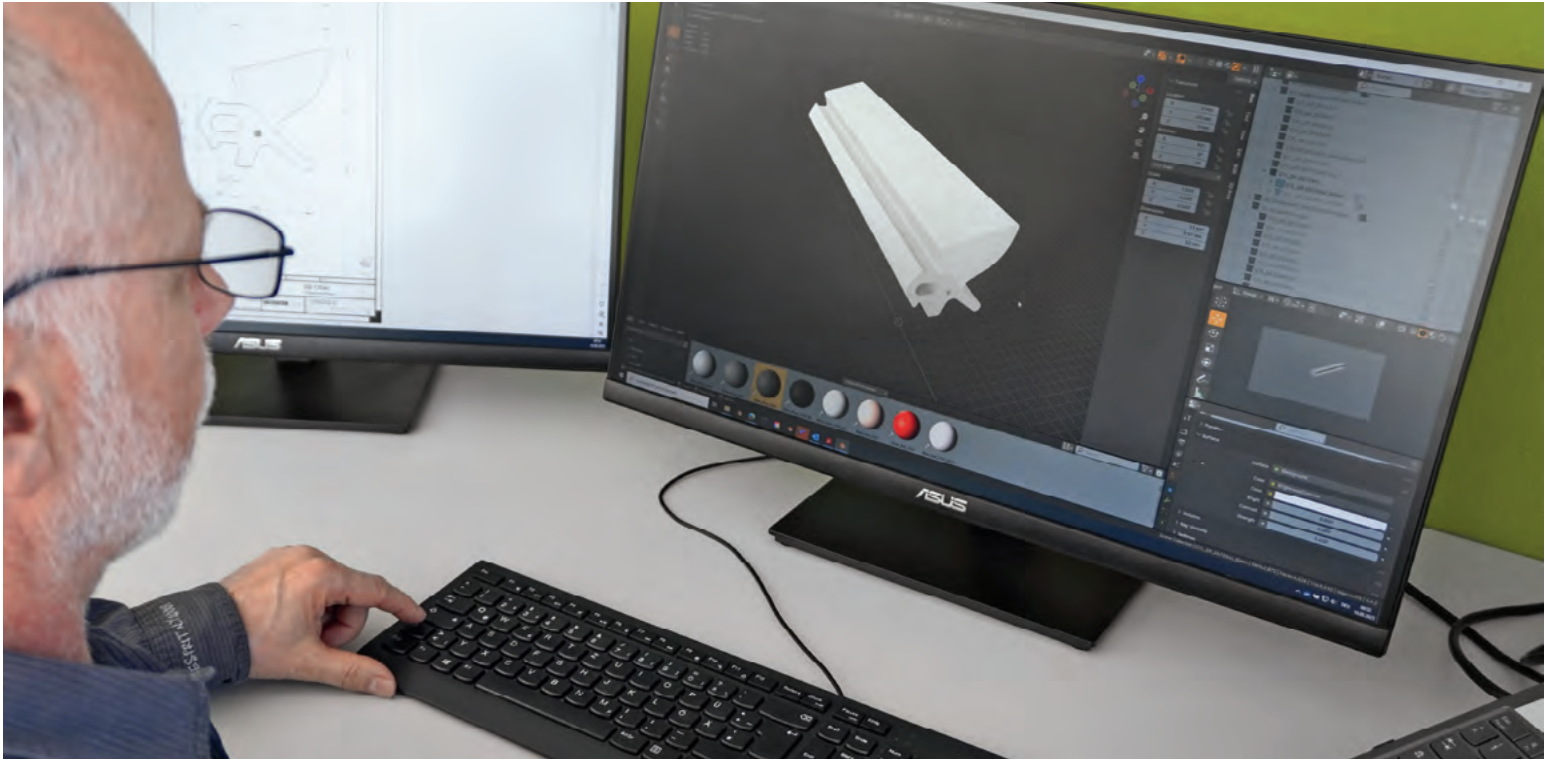


Junta exterior innovadora de Deventer

Acristalamiento en seco reinventado

■ **Juntas** La nueva generación del perfil estanqueizante coextruido DS 7354c de Deventer permite compensar las tolerancias entre el vidrio y la carcasa de aluminio en el exterior de una ventana de madera-aluminio, lo que facilita notablemente el acristalamiento en seco.

La parte superior de la junta del perfil de silicona coextrusionado DS 7354c para la junta exterior de ventanas de madera-aluminio está formada por una espuma especialmente flexible que permite una compresión uniforme cuando aumenta la presión.



El especialista en perfiles estanqueizantes Deventer ha desarrollado una nueva junta exterior para ventanas de madera-aluminio. Esta sella de forma flexible y fiable la fuga entre el vidrio y la carcasa de aluminio, con aire de tope de hasta 6,5 mm.

Hasta ahora, las tolerancias del vidrio aislante en la fabricación de ventanas de madera-aluminio debían ser absorbidas principalmente por la junta instalada en el interior. Por ello, los fabricantes de ventanas suelen mantener juntas de acristalamiento en varios grosores para su uso en la estancia. Ahora, Deventer presenta una junta exterior flexible y fácil de montar, que hermetiza de manera fiable la junta entre la carcasa de aluminio y el vidrio, permitiendo hasta 6,5 mm de aire de tope. Para ventanas de madera-aluminio altamente herméticas y de larga vida útil.

Exterior perfectamente hermetizado

La parte superior de la junta del perfil de silicona coextrusionado DS 7354c está formada por una espuma especialmente flexible que permite una compresión uniforme cuando aumenta la

presión. La junta absorbe completamente esta compresión sin que se produzca un desvío lateral significativo, un efecto que se observa en algunas juntas con labios y que puede ser visualmente molesto.

Acristalamiento fácil en la obra

El DS 7354c también puede instalarse en obras y a cualquier temperatura exterior, lo que facilita la fabricación de fachadas poste-cerrojo que se acristalan directamente en el lugar.

También como junta de reemplazo

Durante el mantenimiento de las ventanas de madera-aluminio con acristalamiento en seco, la nueva junta de silicona de Deventer también cumple con su función de manera excelente gracias a su alta flexibilidad y excelentes propiedades de procesamiento.

De forma manual o mecánica

El DS 7354c puede ser instalado alrededor de esquinas y está equipado con un refuerzo de tensión. Por lo tanto, puede ser colocado tanto de forma manual como mecánica. Para el taller piloto de este nuevo desarrollo, se trata de una característica importante, ya que esta empresa está aumentando de manera continua el nivel de automatización en su producción y desea procesar los perfiles estanqueizantes de forma mecánica en el futuro.

Inversión en una solución segura

El desarrollo de las herramientas para la fabricación del DS 7354c representó un desafío considerable para Deventer y sus socios. Sin embargo, dado el gran potencial de esta innovación para el acristalamiento en seco, especialmente para su uso en la industria de ventanas de madera, el especialista en perfiles estanqueizantes persistió en su desarrollo. “No nos rendimos”, comenta Jürgen Daub, Director de Desarrollo de productos de Deventer.

“Estamos convencidos de que esta construcción de perfil hace que el acristalamiento en seco sea mucho más fácil y, por lo tanto, más atractivo para la industria de las ventanas de madera”.

La nueva junta de acristalamiento resistente a la intemperie está disponible a partir de ahora en negro señal y gris pizarra como estándar. Cada bobina de Deventer contiene 250 metros lineales. En un europalé caben 12 bobinas. Tanto las bobinas como el embalaje están hechos de cartón reciclable.



Jürgen Daub, responsable del desarrollo de productos en Deventer



➤ Hay más información sobre la nueva junta de acristalamiento disponible en el sitio web de Deventer:

[ftt.roto-frank.com/es/ds-7354c](http://ftt.roto-frank.com/es/ds-7354c)



La nueva junta de silicona ofrece un rendimiento excelente, incluso como junta de sustitución durante el mantenimiento de ventanas de madera-aluminio.



Investigación para el cliente

Mike Piqueur, director general de Deventer Profile GmbH, apuesta por la innovación orientada a una fabricación eficiente de puertas y ventanas especialmente duraderas. Roto Inside ha conversado con él acerca de la nueva junta de acristalamiento. Su declaración:

“Roto y Deventer trabajan continuamente en el desarrollo de soluciones que ayuden a los fabricantes de elementos de construcción a mejorar la calidad de sus productos. Desarrollamos componentes especialmente seguros, aptos para el procesamiento automatizado y caracterizados por su alta durabilidad. La DS 7354c es un resultado tangible de este compromiso. Con la estructura y las propiedades de esta junta de acristalamiento respondemos a una necesidad clave de los fabricantes de ventanas de madera. Lo sé por muchas conversaciones: los fabricantes de ventanas de madera buscan nuevas soluciones para el acristalamiento en seco que puedan aplicarse de forma segura tanto en la producción automatizada en fábrica como en la obra. Al asumir las inquietudes de nuestros clientes como propias, nos convertimos en el perfect match para todos aquellos que desean garantizar la calidad de sus productos y hacer que sus procesos de fabricación sean más prácticos y eficientes. Una vez más, en el marco de una investigación para un cliente, hemos desarrollado un concepto de producto con un gran potencial de futuro para toda la industria”.



Winsa, Turquía

# Ahorrar energía y asegurar el futuro



Para su sistema Comfort Slide Plus, Winsa utiliza un perfil especial de seis cámaras desarrollado por Deceuninck.

Máxima transparencia y gran comodidad de uso con la mayor estanqueidad: los sistemas de corredera de la serie Comfort Slide Plus de Winsa, basados en la tecnología de herrajes Roto Patio Inowa, convencer con estas características.

■ **PVC** En 2004, el fabricante turco de ventanas de PVC Winsa pasó a formar parte del Grupo Ege Profil. Desde entonces, el crecimiento de Winsa se ha acelerado notablemente. Hablamos sobre los planes de futuro de la empresa con Batuhan Boyacı, subdirector general de Winsa.



En una superficie de 34 000 m<sup>2</sup>, Winsa fabrica ventanas, sistemas de corredera, puertas de entrada y persianas enrollables. En sus modernas instalaciones se producen anualmente alrededor de 140 000 sistemas de corredera.

“Hemos creado una red de exposiciones y socios de distribución única en Turquía”, señala Boyacı como una de las bases del éxito de la empresa. Winsa ofrece así una gran cercanía al cliente y un servicio integral. Los elementos de construcción de PVC que apuestan por la eficiencia energética mediante tecnología avanzada constituyen la segunda base del éxito.

## “Winsa desarrolló el primer sistema de perfiles con certificación Passivhaus de Turquía”.

Esto incrementó considerablemente el reconocimiento de la marca. Producir de forma respetuosa con el medioambiente y trabajar continuamente en productos que reduzcan el consumo energético de los edificios es una prioridad central para Winsa. En bancos de ensayo propios, se prueban y optimizan nuevos elementos conforme a directrices técnicas internacionales.

### Alta hermeticidad

Desde hace un año, el sistema de corredera Comfort Slide Plus forma parte del catálogo de productos de Winsa. Para el mismo, la empresa utiliza el herraje de corredera paralela altamente hermético Roto Patio Inowa. “La demanda se ha desarrollado de forma realmente excepcional desde su lanzamiento”, informa Boyacı. En 2025, las ventas de este tipo de sistemas de corredera aumentaron significativamente. Y con razón, añade el experto: todos perciben de inmediato el confort de manejo especial del sistema.

## “Nuestros socios comerciales reconocen la tecnología perfeccionada del Patio Inowa y destacan la hermeticidad del Comfort Slide Plus”.

Tanto en viviendas particulares como en hoteles, en 2025 se instalaron numerosos sistemas. “Nuestros distribuidores informan de que obtienen una clara ventaja competitiva en los proyectos con Comfort Slide Plus”.

### Montaje rápido y sencillo

La facilidad de montaje del herraje fue también una razón decisiva para que Winsa eligiera el sistema Patio Inowa. “Nuestros empleados en fábrica comentan que el montaje es tan sencillo y claro como el plano de un juguete infantil”. La instalación del herraje puede realizarse en un tiempo significativamente menor que con otros sistemas de corredera. También la instalación de los sistemas en la obra resulta sencilla. El ajuste y mantenimiento de los herrajes es especialmente fácil. “Y estos son, a largo plazo y a gran escala, factores decisivos para el éxito de un producto”, concluye Boyacı.

### Socios del futuro

Pero el reconocimiento de Winsa hacia Roto no se limita al herraje Patio Inowa. Tras un año de colaboración, el balance del director general es claro:

## “Apostamos por la flexibilidad y por un proceso de producción eficiente con la máxima fiabilidad en las entregas. Roto garantiza tal cosa al cien por cien”.

Las entregas se realizan siempre puntualmente y exactamente según lo acordado. “Para nosotros, como empresa industrial moderna, eso es de gran importancia”, subraya Boyacı. “En el futuro será cada vez más importante trabajar perfectamente sincronizados con nuestros socios y poder confiar plenamente en ellos”.

Durante el desarrollo del Comfort Slide Plus y en la fase de inicio de la producción, la organización de Roto brindó un apoyo óptimo, resume Boyacı satisfecho: “Incluso antes del inicio de la producción, ya experimentamos una colaboración constructiva y muy profesional con Roto, que continúa hasta hoy. La magnitud y rapidez del éxito del Comfort Slide Plus es también un reflejo de la calidad del servicio de Roto”.

### Líder tecnológico

Winsa cuenta hoy con más de 400 empleados. En los últimos cuatro años, la producción anual es de un promedio de 500 000 ventanas y 140 000 sistemas de corredera. Hoy en día, la empresa es un proveedor tecnológicamente líder en todos los segmentos de producto, subraya Boyacı. “Y eso no solo en el mercado turco”. Winsa planea seguir aumentando su cuota de exportación de forma constante. Por ello, la amplia experiencia y la presencia internacional de Roto en los distintos mercados son especialmente valiosas para la empresa. Lo mismo ocurre con el saber-hacer de Roto en la atención y colaboración con arquitectos.

A partir de 2026, Winsa ampliará su enfoque comercial orientado a proyectos, especialmente la atención a proyectistas e inversores en grandes desarrollos, anuncia Boyacı. “Podemos ofrecer a los arquitectos elementos óptimos adaptados a cada espacio y edificio, que no solo mejoran la eficiencia energética de las construcciones, sino que también aportan un claro valor añadido para el usuario”, explica el subdirector general. Por eso está convencido de que Winsa seguirá creciendo en el futuro próximo; un éxito que, como afirma, se ve favorecido por la elección de socios sólidos: “Deceuninck y Roto son empresas de éxito internacional que nos respaldan plenamente”.

¿Un Perfect Match? Boyacı sonríe: “Según nuestra experiencia hasta ahora, sin duda lo es”.



Batuhan Boyacı, subdirector general de Winsa



➤ En el vídeo: el herraje inteligente con tecnología oculta para puertas de corredera de alta hermeticidad

[ftt.roto-frank.com/es/inowa-max-video](https://ftt.roto-frank.com/es/inowa-max-video) (YouTube)



Nuevo centro de producción para ofrecer aún más servicio

# 30 años de Roto Frank Turquía



El equipo de Roto Frank Turquía celebra con gran entusiasmo su nuevo centro logístico y de ventas. En la imagen central: Gökçe Şenkal Baycın, directora para Oriente Próximo; a su izquierda, Fulya Çelebi.

■ **Empresa** Hace 30 años, Roto fundó su filial nacional en Turquía. Fulya Çelebi, responsable de marketing y de la comunicación con clientes y corporativa en Roto Frank Ltd. Şti., cuenta que este año recibieron un regalo muy especial por el aniversario:

el equipo celebra tres décadas de próspera evolución empresarial. Pero hay otro motivo de alegría: el 1 de mayo, Roto Frank Turquía se trasladó a un nuevo edificio moderno de logística y ventas, diseñado y renovado según las especificaciones de Roto.

**Más espacio y tecnología moderna**

El nuevo centro ofrece mayores áreas para una logística optimizada, además de una zona ampliada de exposición y formación. La nueva estructura de oficinas fomenta la colaboración interdepartamental y contribuye a aumentar la productividad. Para lograr procesos de pedido más eficientes, se va a aplicar un sistema de pedidos basado en inteligencia artificial.



Comprender y aprovechar la tecnología de herrajes moderna: los visitantes de la nueva sala de exposiciones en Turquía experimentan mucho sobre la utilidad de puertas y ventanas de buena calidad.

Los puestos de trabajo modernos proporcionan condiciones ideales para el desarrollo futuro. Muchos empleados llevan años trabajando en Roto y celebran esta evolución positiva, que continuará de forma consistente en el nuevo centro. Con esta mudanza,

la presencia de Roto en Turquía se fortalece de manera sostenible. Así comienza un nuevo capítulo en la historia de la empresa, con un enfoque aún mayor en el uso de productos innovadores para edificios energéticamente eficientes.



Roto prepara los pedidos para sus clientes. Con el traslado a la nueva sede, dispone ahora de un total de 3000 m² para realizar este importante trabajo.



**Informar e inspirar**


La estrecha cooperación con fabricantes de puertas y ventanas, así como con arquitectos, genera un valor añadido real para todos los implicados en el sector de la construcción. Roto continuará ofreciendo seminarios para futuros arquitectos, fomentando así la transferencia de conocimiento. Además, se pretende que la nueva sala de exposiciones permita al mayor número de visitantes posible la oportunidad de experimentar de cerca las innovadoras soluciones de herrajes.

Fabricantes, arquitectos, estudiantes y diseñadores podrán conocer en profundidad la gama de productos y comprobar directamente in situ su calidad y funcionalidad.


**Por un futuro mejor**

En Turquía, la marca Roto representa la ingeniería alemana, un profundo conocimiento del mercado y productos y servicios de alta calidad. El potencial del nuevo centro se aprovechará para acercar a los fabricantes de puertas y ventanas, así como a los arquitectos, el Perfect Match de herrajes, juntas y accesorios Roto. Roto continúa trabajando día a día por un futuro mejor, un compromiso que la empresa mantiene con orgullo y determinación.


➤ **Síganos en las redes sociales:**



Blog



LinkedIn



YouTube



Instagram

**Pie de imprenta**

Editor:  
Roto Frank Fenster- und  
Türtechnologie GmbH  
Wilhelm-Frank-Platz 1  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Alemania  
ftt.communications@roto-frank.com

Dirección del proyecto:  
Sabine Brendel  
roto-inside@roto-frank.com

Texto: Comm'n Sense GmbH  
roto.inside@commn-sense.de

Diseño: Mainteam  
Bild · Text · Kommunikation GmbH  
info@mainteam.de

Impresión: Offizin Scheufele  
Druck und Medien GmbH + Co. KG  
info@scheufele.de

Responsable en el sentido del  
art. 55 (2) del acuerdo federal sobre  
radiotelevisión (RStV): Daniel Gandner

Comité de redacción: Sabine Brendel,  
Daniel Gandner, Fabian Maier,  
Eberhard Mammel

Créditos de foto (página):  
perfecta Fenster Vertriebs- und  
Montage GmbH (4,5);  
ksl / stock.adobe.com (7);  
pixabay (7); Winsa (11);  
Roto FIT y filiales (el resto)

Para facilitar la lectura, en el texto  
solo se emplea la forma masculina.  
En aras de la igualdad de trato, los  
términos correspondientes se aplican  
de manera neutral, en principio,  
a todas las personas, independiente-  
mente de su género.

Roto Inside 60 se ha publicado en los  
siguientes idiomas:  
CZ, DE, EN, ES, FR, HU, IT, NL y PL.