

TECNO MAGAZINE

by TECNOPOL

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, reaching towards a clear blue sky. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur. The buildings are reflected in each other's glass surfaces.

IMPERMEABILIZAR USA:

Un nuevo reto en uno
de los mercados más
exigentes.

SUMARIO



4 IMPERMEABILIZAR USA: Un nuevo reto en uno de los mercados más exigentes.

6 ENTREVISTA: STEVEN DOXEY: National Sales Manager US.

14 PROYECCIÓN DE CRECIAMIENTO: PRÓXIMOS 5 AÑOS.

16 IMPERMEABILIZACIÓN LÍQUIDA PARA PISCINAS.

24 LA PINTURA QUE BAJA LA TEMPERATURA.



26 ¿QUE ES EL SRI Y PORQUE UN VALOR DE 105 IMPORTA?

28 PRODUCTOS PARA ARMADO, JUNTAS Y PUNTOS SINGULARES.

34 EL PAVIMENTO SIN EMISIONES PARA ENTORNOS QUE NO ADMITEN ERRORES.

40 COMPROMISO ANTES QUE SELLO.

44 **TECNOPOL ACADEMY:** Un ecosistema para la formación técnica y la conexión humana.



Cómo Estados Unidos se está transformando en el nuevo campo de batalla para las soluciones líquidas de impermeabilización.

UN MERCADO EN PLENA EBULLICIÓN

El mercado norteamericano de la impermeabilización está atravesando una metamorfosis sin precedentes. Este cambio, impulsado por múltiples factores —regulatorios, climáticos, técnicos y económicos— ha situado a las soluciones líquidas en el epicentro del interés técnico y comercial.

En los últimos años, las exigencias normativas en materia de eficiencia energética y sostenibilidad, así como la creciente presión por reducir los tiempos de ejecución en proyectos de rehabilitación y obra nueva, han propiciado una apertura del mercado estadounidense a tecnologías que antes eran consideradas de nicho. Las membranas líquidas ya no son "la alternativa innovadora"; ahora son una solución madura, flexible y eficaz que compite directamente con los sistemas tradicionales.

FACTORES QUE IMPULSAN EL CRECIMIENTO

Exigencias normativas y sostenibilidad: Estados Unidos ha iniciado una transición normativa hacia estándares más estrictos en eficiencia energética, particularmente a través de programas como LEED®, Green Globes y normativas locales como el New York City Energy Conservation Code (NYCECC) o el California Building Standards Code (Title 24). Estas directrices han favorecido soluciones capaces de mejorar el comportamiento térmico de las cubiertas, reducir las emisiones durante su aplicación y extender la vida útil de los materiales.

Las membranas líquidas, en sus versiones de poliuretano o poliurea, encajan perfectamente en este nuevo paradigma, aportando una mejora significativa del desempeño energético del edificio.

Clima extremo y complejidad constructiva: El clima norteamericano varía desde huracanes en la costa del Golfo, hasta temperaturas bajo cero en el norte o desiertos en expansión como el suroeste. Esta diversidad climática pone a prueba la elasticidad, resistencia química y capacidad de sellado de los sistemas impermeables. Las soluciones líquidas, al formar una membrana continua y elástica, ofrecen un rendimiento superior frente a movimientos estructurales, acumulaciones de nieve, ciclos de hielo-deshielo y dilataciones térmicas intensas.

TIPOLOGÍAS DE PROYECTOS LÍDERES:

El auge de las soluciones líquidas se observa en múltiples sectores, pero algunos proyectos están marcando el camino:

- **Cubiertas industriales y logísticas:** Donde se valora la rapidez de aplicación, la ausencia de solapes y la compatibilidad con cubiertas existentes.
- **Edificios públicos (hospitales, escuelas, universidades):** Que deben cumplir estándares de emisiones y certificaciones ambientales.
- **Infraestructuras críticas:** Como puentes, túneles o depósitos, donde la durabilidad y resistencia química es clave.
- **Rehabilitación urbana y techos fríos:** Con incentivos fiscales crecientes para mejorar cubiertas envejecidas mediante soluciones reflectantes y duraderas.



RETOS DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Certificación y homologación: Para competir en el mercado norteamericano, las soluciones líquidas deben superar un entramado regulatorio complejo. Desde certificaciones ANSI/SPRI, pasando por el ICC-ES, FM Approvals, UL y normas ASTM, hasta las especificaciones particulares de arquitectos y contratistas locales. Muchas de estas pruebas son costosas y requieren ensayos prolongados, lo que supone una inversión considerable para los fabricantes europeos.



Logística, distribución y confianza: La cadena de valor estadounidense está dominada por grandes distribuidores, contratistas generales y redes de instaladores especializados. Penetrar en este ecosistema exige no solo producto certificado, sino soporte técnico local, formación continua y un esfuerzo sostenido de evangelización del mercado.

La reticencia a adoptar tecnologías "poco conocidas" puede ser una barrera significativa. Aquí, la construcción de confianza mediante formaciones, pruebas in situ, casos de éxito documentados y colaboración con prescriptores se vuelve determinante.

FORMACIÓN TÉCNICA: EL ESLABÓN ESENCIAL

Uno de los principales obstáculos para la expansión de las membranas líquidas es la falta de aplicadores formados. A diferencia de sistemas prefabricados como el TPO o EPDM, la aplicación de soluciones líquidas requiere conocimiento técnico, sensibilidad con los detalles constructivos y una capacitación rigurosa. Las empresas que triunfan en Estados Unidos son aquellas que ofrecen programas sólidos de training & certification, soporte en obra y documentación técnica clara. Esto no solo garantiza una buena ejecución, sino que reduce reclamaciones y fortalece la imagen de marca.



Steve Doxey: Hablar el idioma del éxito

Steve Doxey es el principal agente de ventas especializado en impermeabilización líquida en Estados Unidos. Con una trayectoria sólida y amplia experiencia en el sector, ha sido testigo y actor clave en la evolución del mercado. En esta entrevista, nos comparte su visión, anécdotas y aprendizajes clave que ha recopilado durante su carrera comercial, así como su análisis sobre las claves del éxito para posicionarse en un entorno tan competitivo y diverso como el norteamericano.

Entrevista a Steven Doxey

National Sales Manager US

■ Steve, cuéntanos brevemente cómo empezaste en este sector y qué te llevó a especializarte en impermeabilización. ¿Hubo algún proyecto que marcara tu carrera?

Tras una exitosa carrera en la industria alimentaria, fue mi vecino, propietario de una empresa de construcción en Houston, Texas, quien me convenció para cambiar de profesión. Me convenció para que aceptara el puesto de director del segmento de recubrimientos industriales de su empresa, Evergreen Industrial Svcs. Con el nuevo cargo, tuve que ampliar mis conocimientos sobre todo lo relacionado con la preparación de superficies, los recubrimientos y su aplicación. Era una tarea abrumadora, pero tenía que adquirir los mismos conocimientos que mis subordinados y, por supuesto, que los clientes a los que atendía.

Al principio, uno de los proyectos que marcó mi carrera fue la rehabilitación de un depósito de agua potable muy pequeño en el centro de Luisiana. Más adelante daré más detalles al respecto.

■ Con los conocimientos que tiene ahora, ¿cuáles cree que son las principales diferencias entre vender en Estados Unidos y en países europeos en términos de mentalidad, plazos y requisitos de los clientes?

Una de las grandes diferencias entre Europa y Estados Unidos es la «adopción temprana». Con esto me refiero a que Europa parece más dispuesta a probar nuevos productos, sistemas y soluciones. En Estados Unidos puede haber mucha burocracia y los ingenieros deben ser, o se les anima a ser, muy, muy cautelosos a la hora de introducir cambios. En mi opinión, el riesgo de fracasar en Estados Unidos supera los beneficios del éxito y la innovación. La poliurea, por ejemplo, aunque se «inventó» en Estados Unidos, ha tenido mucha más aceptación en países europeos que en Estados Unidos. A día de hoy, seguimos luchando por sustituir el «caucho caliente» por poliurea en las especificaciones, a pesar de que la poliurea es mucho más segura y el coste total es bastante similar si se tiene en cuenta el ahorro de tiempo (horas de trabajo) que supone el uso de poliurea a alta presión.

■ ¿Qué tipo de cliente es más habitual en el mercado estadounidense y qué busca específicamente en los sistemas de impermeabilización líquida?

Creo que el mercado estadounidense es más diverso en lo que respecta a la poliurea que la mayoría de los demás mercados del mundo. Entre ellos se incluyen el agua/aguas residuales, el petróleo y el gas, la petroquímica, los camiones de trabajo y, por supuesto, la impermeabilización. En lo que respecta específicamente a la impermeabilización, el tipo de cliente más habitual sería el propietario o usuario final de estructuras comerciales e industriales. Estas estructuras varían desde edificios de apartamentos, edificios de oficinas comerciales, estadios, aparcamientos y muchos más. En concreto, buscan la longevidad y la fiabilidad de las membranas impermeabilizantes. Como se puede imaginar, una vez que estas membranas impermeabilizantes se cubren, se entierran, se alicatan o se recubren en general, la capacidad de reparación en caso de que surja algún problema es onerosa y costosa. Los propietarios de estas estructuras básicamente quieren un producto impermeabilizante líquido que sepa que funcionará y mantendrá el agua dentro o fuera según sea necesario para proteger su valiosa inversión y los recursos humanos y mecánicos que residen en su interior. El rendimiento es generalmente la prioridad número uno y, por supuesto, le sigue de cerca el precio.

■ ¿Qué influencia tienen el clima y la ubicación geográfica en la elección de soluciones impermeabilizantes? ¿Qué variaciones regionales conoce?

La geografía en sí misma no es un problema, sino el clima o las condiciones ambientales que acompañan a la geografía o la ubicación física. Tenga en cuenta el tiempo de trabajo de los recubrimientos, ya que se trata de una información fundamental y las temperaturas ambientales pueden variar enormemente.

Por ejemplo, un producto cuyo tiempo de trabajo indicado en la ficha técnica es de 30 minutos, probablemente se haya probado en un entorno controlado a una temperatura de entre 70 y 79 grados. Ahora imagine que está aplicando el producto en Phoenix, Arizona, a 100-120 grados, y luego en Minneapolis, a 35-40 grados, ambos

en grados Fahrenheit. El tiempo de trabajo probablemente se reduciría a 12 minutos en Phoenix y aumentaría a 50 minutos en Minneapolis. El «tiempo de secado» correspondiente también se vería drásticamente afectado.

Los contratistas quieren trabajar y no les gusta verse limitados por las temperaturas ambientales, dentro de lo razonable, por supuesto. Los fabricantes son inteligentes al crear productos y también productos diferentes para cada estación.



A menudo, los productos se denominan «versión de verano» o «versión de invierno». A veces se ven versiones de curado lento o rápido. Este es solo un ejemplo de muchos. Una propiedad particular que hace que la poliurea sea ideal para los mercados fríos es su alta elongación, que ayuda con el fenómeno de congelación/descongelación. El hecho de que la poliurea sea menos sensible a la humedad y al aire frío cuando se aplica es una ventaja.

■ ¿Qué importancia tiene el soporte técnico y la asistencia posventa en el proceso de toma de decisiones del cliente?

Especialmente en lo que se refiere a la pulverización en caliente o la poliurea de alta presión aplicada mediante una bomba que alcanza una presión de hasta 2500 psi y calienta el material a 150-165 °F, el soporte técnico es de

máxima prioridad. La inversión en este equipo puede ser significativa y su funcionamiento puede ser algo técnico. Especialmente para los contratistas nuevos o con menos experiencia, es fundamental contar con el apoyo técnico de los fabricantes o proveedores de los materiales. Incluso en el caso de los contratistas con experiencia, la capacidad de proporcionar asistencia técnica puede influir en su decisión de compra. Además, en la asistencia técnica es fundamental saber cuándo y dónde utilizar los diferentes recubrimientos y cuándo no hacerlo. Hay una razón por la que, bajo los paraguas del epoxi y los elastómeros, existen miles de productos de diferente composición química. Podría entrar en detalles, pero basta con fijarse en la diferencia entre la química aromática y la alifática, que tienen tanto los epoxis como los elastómeros. Su rendimiento es muy diferente, ofrecen soluciones diferentes y, por supuesto, los precios varían mucho entre estas dos categorías tan amplias.

¿Puede contarnos alguna historia de éxito reciente o algún proyecto emblemático que haya gestionado y del que se sienta especialmente orgulloso?

Fue hace algunos años, pero este proyecto fue el más impactante y me refiero al proyecto mencionado anteriormente en Luisiana. Me contactó el equipo de gestión de voluntarios de un pueblo muy pequeño en el centro de Luisiana. Su problema era que el tanque de agua potable que abastecía a este pequeño pueblo rural de unos 300 habitantes tenía graves fugas y estaba en mal estado, ya que tenía más de 30 años. Recibieron un presupuesto para un tanque nuevo de más de 185 000 dólares, para el que no tenían fondos y no podían obtener un préstamo. Me reuní con el equipo una tarde en su reunión mensual y enseguida percibí su preocupación y desesperación. Les convencí de que podíamos rehabilitar este tanque, proporcionando una solución para más de 10 años a un precio de aproximadamente el 30 % del coste de sustitución. Cabe destacar que no tenían un tanque de reserva o redundante para suministrar agua a sus clientes, por lo que el tiempo era, como mínimo, esencial. Aceptaron seguir adelante, pero dijeron verbalmente que «si esto no funciona, estamos en un gran, gran problema». Llegamos por la tarde, lo preparamos todo y nos preparamos para el día siguiente. Al amanecer, comenzamos por limpiar el tanque con chorro de agua a presión hasta dejarlo casi blanco y, una vez terminado, aplicamos con pulverizador



una capa de poliurea semiestructural muy rugosa de 100 milésimas de pulgada directamente sobre el metal. Terminamos el proceso interior a la 1 de la tarde del mismo día, el tanque era pequeño, de 10' x 27'. A continuación, limpiamos con chorro el exterior y aplicamos por pulverización 60 milésimas de poliurea híbrida y, a continuación, una capa superior de 8 milésimas de poliuretano alifático blanco. La razón por la que cito este proyecto como un proyecto emblemático es por el interés y los futuros negocios a los que ha dado lugar. Tras su finalización con éxito, una entidad llamada Rural Water Association descubrió lo que habíamos conseguido y empezó a hablar a otros clientes de varios estados sobre nuestra



Creo que el sector de la impermeabilización experimentará un crecimiento significativo en los próximos años en lo que respecta a los recubrimientos impermeabilizantes, concretamente la poliurea.

solución de rehabilitación. Además, ingenieros de Texas y Luisiana se enteraron del proyecto y empezaron a especificar la poliurea como opción de rehabilitación frente a la sustitución de los depósitos antiguos.

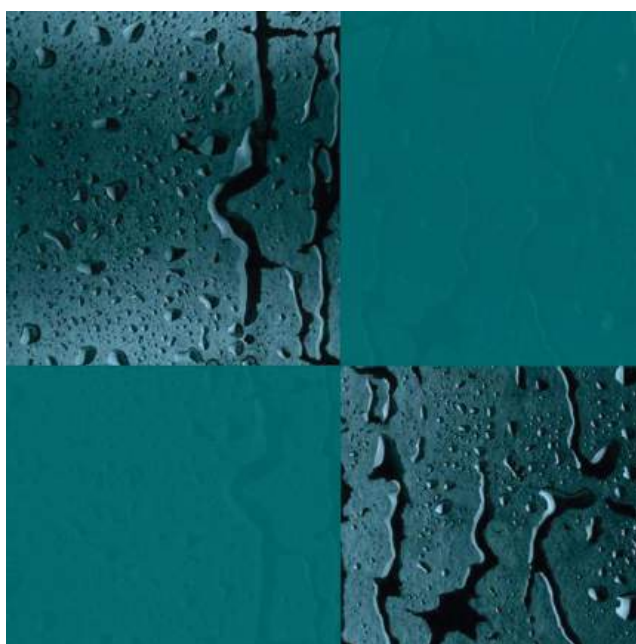
■ ¿Cómo ve el futuro de este sector en Estados Unidos?

Creo que el sector de la impermeabilización experimentará un crecimiento significativo en los próximos años en lo que respecta a los recubrimientos impermeabilizantes, concretamente la poliurea. Como se ha mencionado anteriormente, una de las grandes comparaciones es la del caucho caliente frente a la poliurea de alta presión. Esta comparación me recuerda a la del epoxi de alquitrán de hulla frente al epoxi fusionado. Hace 30 o 40 años, el epoxi de alquitrán de hulla era la opción elegida para los recubrimientos de tuberías, pero era muy desagradable y peligroso de aplicar. Los ingenieros tardaron mucho en cambiar porque funcionaba. En los años 60 apareció el epoxi fusionado y, tras años de esfuerzo, sustituyó al CTE. Lo mismo debería ocurrir en esta situación. A menudo oímos que el caucho aplicado en caliente «funciona», pero cuando se habla con los «profesionales de la calle», se descubre que tiene muchas debilidades y que a menudo se daña a medida que avanza la construcción tras su aplicación. La poliurea es mucho más resistente y soporta un uso intensivo tras su aplicación, lo que evita costosas reparaciones para volver a impermeabilizarla. El rendimiento de la poliurea frente al caucho caliente, desde el punto de vista físico, es simplemente mucho mayor. En cuanto a la seguridad, el caucho caliente se calienta mucho, creando un ambiente caluroso, desagradable y lleno de humo, y los trabajadores tienen que transportar cubos calientes con el material y verterlo en su sitio mientras otros esperan para «extenderlo». Sin embargo, la poliurea y otros recubrimientos son mucho más seguros, no tienen calderas calientes y requieren muchos menos recursos humanos para su aplicación. Con la poliurea de alta presión, un equipo de 3-4 personas puede aplicar de forma segura entre 12 000 y 15 000 pies cuadrados al día. ■

POLYGLASS & TECNOPOL

UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LIDERAR EL CAMBIO

La entrada de Tecnopol en el mercado norteamericano no es un experimento, **sino un movimiento estratégico calculado**. Con más de 25 años de experiencia en el desarrollo de soluciones líquidas de alto rendimiento, Tecnopol ha iniciado su implantación en Estados Unidos de la mano de **Polyglass USA**, una de las compañías con mayor presencia y reputación en el país en el ámbito de la impermeabilización y parte del mismo grupo empresarial.



¿QUIÉN ES POLYGLASS?

Polyglass USA forma parte del **grupo MAPEI**, uno de los conglomerados más importantes del mundo en soluciones para la construcción. Con sede en Deerfield Beach (Florida) y una sólida red de fábricas y centros logísticos en el territorio estadounidense, Polyglass ha construido durante décadas una imagen de **fiabilidad, proximidad técnica y orientación al aplicador**, valores con los que Tecnopol se identifica plenamente.

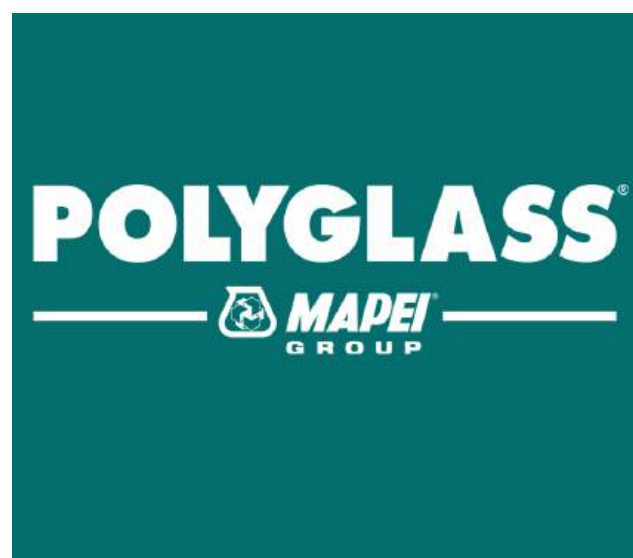
Especializada históricamente en sistemas bituminosos, Polyglass ha liderado también la transición hacia soluciones más innovadoras, lo que la posiciona como un socio natural para el despliegue de los sistemas líquidos de última generación que Tecnopol lleva perfeccionando en Europa durante años.

UNA IMPLEMENTACIÓN AMBICIOSA Y METÓDICA

Este proyecto de internacionalización no se limita a una distribución comercial, sino que incluye un **plan integral de introducción técnica, comercial y formativa**, con una hoja de ruta clara:

- **Adaptación técnica:** de productos a normativas locales (ASTM, ICC-ES, FM, UL...).
- **Homologación de soluciones** para proyectos públicos y privados.
- **Formación de aplicadores y técnicos** en colaboración con el equipo de Polyglass.
- **Campañas de visibilidad y prescripción** orientadas a arquitectos e ingenierías.
- **Soporte técnico local** mediante personal especializado y documentación técnica en inglés.

Esta alianza permite a Tecnopol acortar radicalmente el "go-to-market" y entrar en el ecosistema estadounidense **con una base sólida, creíble y territorialmente implantada**, algo fundamental en un país donde la confianza, la presencia local y la capacidad de respuesta son factores decisivos para competir.



VENTAJA DIFERENCIAL: KNOW-HOW COMPARTIDO

Pertenecer al mismo grupo empresarial aporta además una ventaja adicional: **el acceso cruzado a conocimiento, laboratorios, canales de distribución y sinergias de innovación**, permitiendo acelerar el desarrollo de nuevos productos adaptados al mercado norteamericano y, al mismo tiempo, preservar los valores de calidad, durabilidad y sostenibilidad que han convertido a Tecnopol en un referente internacional.

La entrada de Tecnopol en Estados Unidos a través de Polyglass es la materialización de una visión a largo plazo: llevar la impermeabilización líquida al centro del debate técnico en uno de los mercados más exigentes del planeta. En este contexto de transformación normativa, presión climática y exigencia constructiva, contar con una red como la de Polyglass es la diferencia entre llegar y quedarse para liderar.

El reto es ambicioso. Pero Tecnopol no parte de cero. Parte con una hoja de ruta clara, un socio consolidado y una tecnología madura. América está lista, nosotros también.

“

El reto es ambicioso, pero Tecnopol no parte de cero. Parte con una hoja de ruta clara, un socio consolidado y una tecnología madura.

”



Entrevista a Eduard Gavilán

Tecnopol Marketing Manager



De la innovación local a la conquista internacional: la visión de Tecnopol.

Hablamos con Eduard Gavilán, Marketing Manager de Tecnopol, sobre su trayectoria, el crecimiento de la compañía y la estrategia que les ha permitido posicionarse en el mercado americano cumpliendo con las normativas más exigentes.

■ ¿Cómo comenzó tu relación con Tecnopol y cómo ha evolucionado tu carrera dentro de la compañía?

Mi relación con Tecnopol se inició a finales de 2010, cuando la empresa era mucho más pequeña. Desde entonces, he tenido la oportunidad de liderar el departamento de marketing, diseñando estrategias que nos han ayudado crecer, consolidarnos y abrir nuevos mercados. He crecido mucho profesionalmente, al mismo ritmo que la compañía se transformaba en un referente global en soluciones impermeabilizantes.

■ ¿Cómo se gestó la entrada en el mercado americano?

Desde el principio tuvimos claro que Estados Unidos debía ser uno de nuestros principales objetivos estratégicos. Se trata de un mercado maduro, exigente y con un enorme potencial para soluciones impermeabilizantes de alto rendimiento. Pero también sabíamos que no era un reto que pudiéramos afrontar en solitario. La clave fue aprovechar la sinergia con Polyglass, una empresa que forma parte del mismo grupo que Tecnopol.

Esta colaboración no fue casual: el buen entendimiento entre equipos, la coincidencia de valores y la visión común hicieron que todo fluyera desde el inicio. Polyglass nos aportó algo que resulta imprescindible para entrar en un mercado tan complejo: conocimiento profundo del mercado americano, una gran estructura comercial y logística, y una marca ya consolidada en la región. Gracias a su experiencia, pudimos adaptar nuestra estrategia y nuestros procesos a las particularidades del mercado local, desde normativas hasta preferencias de los aplicadores.

En definitiva, unir fuerzas con Polyglass nos permitió acelerar la implantación, minimizar riesgos y maximizar oportunidades, ofreciendo al mercado no solo productos de calidad, sino la garantía de una compañía con respaldo internacional y estándares globales.

■ ¿Qué retos regulatorios encontraron al entrar en Estados Unidos?

Uno de los mayores retos fue cumplir con TASCA

(Toxic Substances Control Act). Lo logramos gracias a que trabajamos exclusivamente con materias primas de proveedores certificados, asegurando que nuestros sistemas cumplen con esta normativa y permiten exportar con total garantía.

■ ¿Tenían ya las certificaciones necesarias para entrar o se han obtenido para este proceso?

Algunas certificaciones ya estaban en marcha, pero el proyecto con Polyglass aceleró y consolidó todo el proceso. Sabíamos que para competir al más alto nivel teníamos que cumplir con todos los



estándares técnicos locales, y nos hemos preparado para ello. Cumplir con certificaciones y estándares internacionales es la base para crecer con solidez.

Por eso avanzamos también en certificaciones como ISO 14001 y ISO 45001, convencidos de que nuestra visión debe ir más allá del producto: buscamos generar valor real y sostenible para clientes, socios y usuarios finales.

■ ¿Cómo se están preparando para competir en un mercado con tantos actores y soluciones establecidas?

Estados Unidos es un mercado muy competitivo, pero creemos que ahí reside nuestra oportunidad. Nuestro valor diferencial es que no vendemos simplemente impermeabilización, sino sistemas completos, con un alto nivel de innovación, sostenibilidad y certificaciones que avalan su calidad. Además, trabajamos con un enfoque muy cercano al cliente, ofreciendo asesoramiento, formación y soporte técnico en todo momento. Esa combinación de

producto de vanguardia y servicio especializado es lo que nos permite marcar la diferencia frente a otras opciones.

■ ¿Qué implicaciones ha tenido este proyecto en la capacidad productiva de Tecnopol?

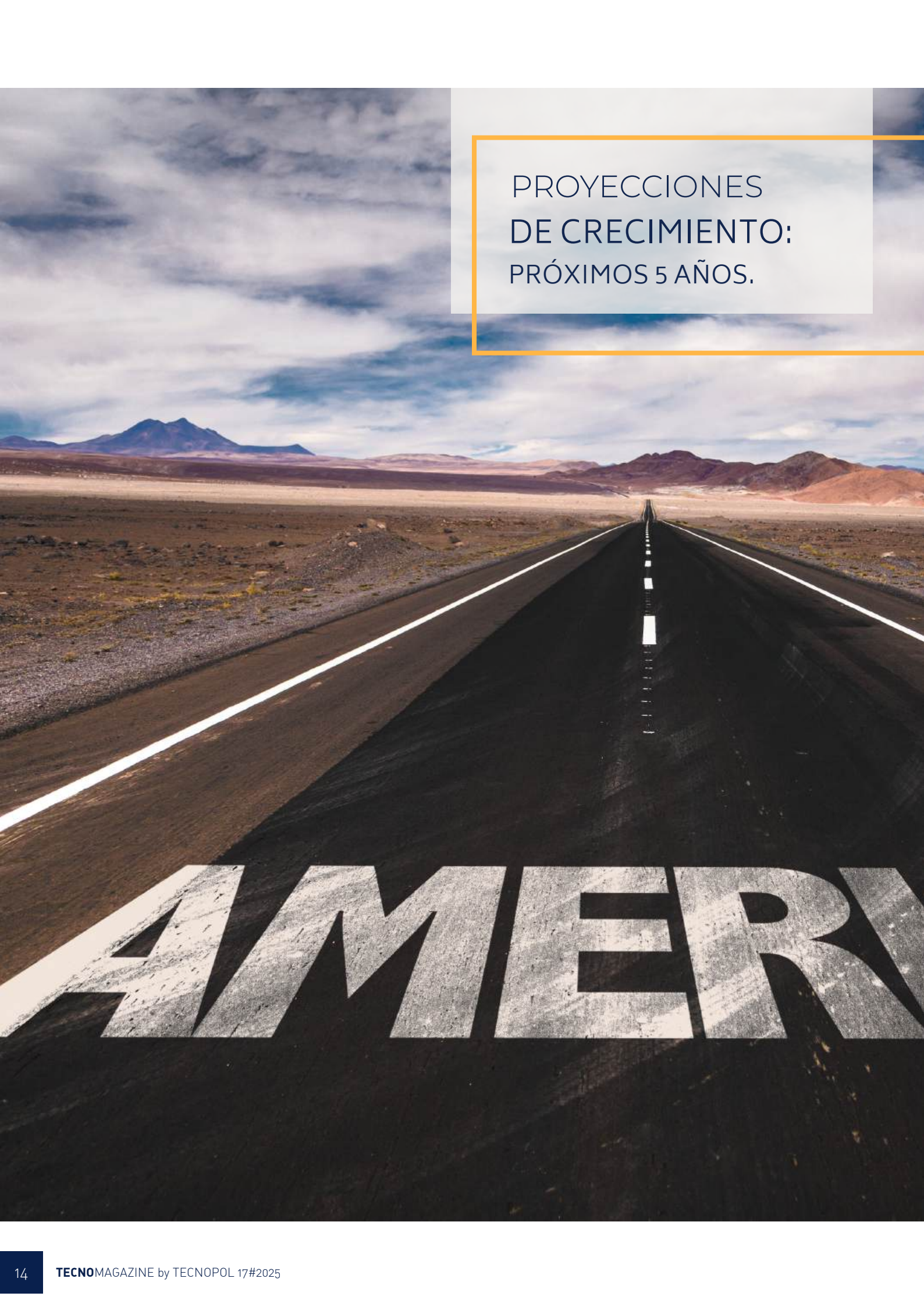
Asumir la entrada en un mercado tan grande como el americano nos llevó a aumentar nuestra capacidad de producción y optimizar procesos internos. No se trata solo de fabricar más, sino de hacerlo manteniendo la misma calidad. Para ello, reforzamos el equipo de planta, invertimos en nuevos equipos y mejoramos la planificación.

■ ¿Qué mensaje compartirías con tus compañeros de Tecnopol?

Este tipo de proyectos son el resultado de un esfuerzo conjunto, no los lleva a cabo un solo departamento; los hace toda la empresa. Producción, I+D, calidad, administración, logística, Customer Service, Marketing... todos somos parte de este logro.

Estados Unidos es el destino, pero el viaje se construye cada día aquí, en casa. Y es un motivo de orgullo para todos.





PROYECCIONES
DE CRECIMIENTO:
PRÓXIMOS 5 AÑOS.

AMERICA



PROYECCIONES DE CRECIMIENTO: PRÓXIMOS 5 AÑOS

Según datos de Allied Market Research, el mercado de la impermeabilización en Norteamérica superará los 10.000 millones de dólares en 2028, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) cercana al 5,2 %. Dentro de ese mercado, las membranas líquidas representan ya un 18 % del total, y se espera que superen el 25 % hacia 2030.

SECTORES CLAVE DE EXPANSIÓN

- **Rehabilitación urbana:** impulsada por fondos federales como el *Infrastructure Investment and Jobs Act*.
- **Cubiertas reflectantes (cool roofs):** con normativas cada vez más exigentes en ciudades como Los Ángeles, Chicago o Nueva York.
- **Edificios sostenibles:** gracias a las ventajas de los sistemas líquidos para cumplir con estándares LEED® y BREEAM®.
- **Microproyectos residenciales y comerciales:** donde la facilidad de aplicación y la rapidez son diferenciales clave.

IMPERMEABILIZACIÓN LÍQUIDA PARA PISCINAS.



SOLUCIONES EFICACES Y DURADERAS PARA EL VERANO

Con la llegada del buen tiempo, la puesta a punto de las piscinas se convierte en una prioridad tanto para propietarios particulares como para comunidades, hoteles y centros deportivos.

Tanto en obra nueva como en trabajos de rehabilitación, la impermeabilización es una etapa clave que asegura la durabilidad de la instalación, preserva la integridad estructural, mantiene la calidad del agua y contribuye al ahorro económico al evitar pérdidas por fugas.

Ante los desafíos que supone la exposición constante al agua, al cloro, a las sales y a los rayos UV, los sistemas tradicionales han dado paso a soluciones más eficaces: las impermeabilizaciones líquidas continuas, versátiles, resistentes y perfectamente adaptables a formas irregulares y complejas.



A diferencia de los sistemas tradicionales (como láminas o telas asfálticas), los sistemas de impermeabilización líquida ofrecen una serie de ventajas decisivas:

- Continuidad y ausencia de juntas, lo que evita puntos débiles donde puedan producirse filtraciones.
- Alta adherencia a soportes existentes, tanto en obra nueva como en rehabilitación.
- Resistencia química y mecánica frente a agentes agresivos como el cloro, la sal o los productos de limpieza.
- Aplicabilidad en geometrías complejas, rincones, escaleras, bancadas o rebosaderos.
- Rápida ejecución, especialmente con sistemas proyectados.

¿ Por qué optar por soluciones líquidas para impermeabilizar piscinas ?



SOLUCIONES ADAPTABLES A CADA NECESIDAD

En este contexto, los sistemas desarrollados por Tecnopol ofrecen soluciones completas y adaptables a cada necesidad, combinando facilidad de aplicación, durabilidad y estética.

1 OPCIÓN 1: SOLUCIÓN EN DOS CAPAS, LISTA PARA USAR

DESCRIPCIÓN DE LA EJECUCIÓN

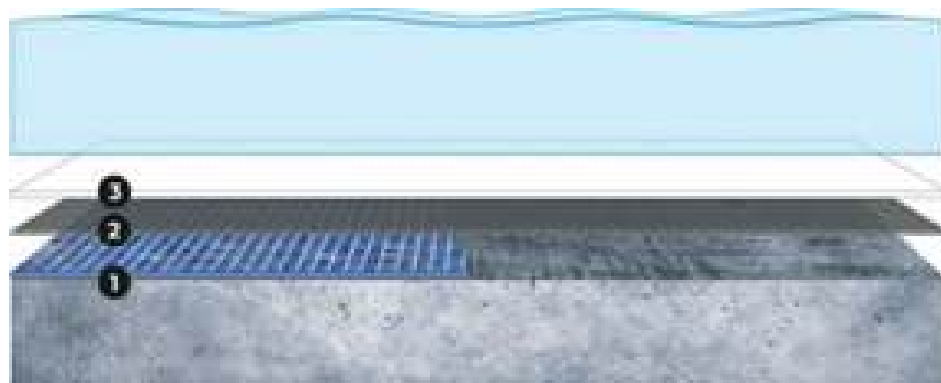
Ideal para quienes buscan una solución eficaz, rápida y altamente resistente, esta opción combina únicamente dos productos.

Gracias a la combinación del **Primer WET** y la poliurea alifática **Tecnocoat P-2049AL**, es posible lograr una impermeabilización profesional en solo dos pasos, con excelentes prestaciones técnicas y un importante ahorro de tiempo en obra. Este sistema ha sido diseñado para ofrecer un alto rendimiento incluso en soportes húmedos o con alta presión de vapor, y para resistir condiciones climáticas adversas sin comprometer la adherencia ni la estanqueidad.

2. Primer WET: una imprimación multifuncional que, además de asegurar una excelente adherencia de la membrana, actúa como barrera de vapor y es resistente a la presión negativa. Otra de las características de esta imprimación es que puede aplicarse sobre superficies con hasta un 98% de humedad.

3. Tecnocoat P-2049AL: una membrana de poliurea alifática 100% impermeable, altamente resistente a los rayos UV, a las aguas cloradas y saladas, y con excelente durabilidad en exteriores sin necesidad de protección adicional.

Este sistema es perfecto tanto para piscinas nuevas como para rehabilitaciones donde se busca una solución duradera y resistente a la intemperie, con una ejecución ágil y profesional mediante equipos de proyección.



1. Soporte (hormigón o cerámica)
2. Primer WET
3. Poliurea Tecnocoat P-2049 AL

2

OPCIÓN 2: POLIUREA AROMÁTICA CON ACABADO ALIFÁTICO. UN SISTEMA QUE UNE DURABILIDAD Y PROTECCIÓN.

Esta solución aporta máxima versatilidad y rendimiento mecánico. Se basa en una membrana de poliurea aromática, con opción de acabados diversos:

DESCRIPCIÓN DE LA EJECUCIÓN

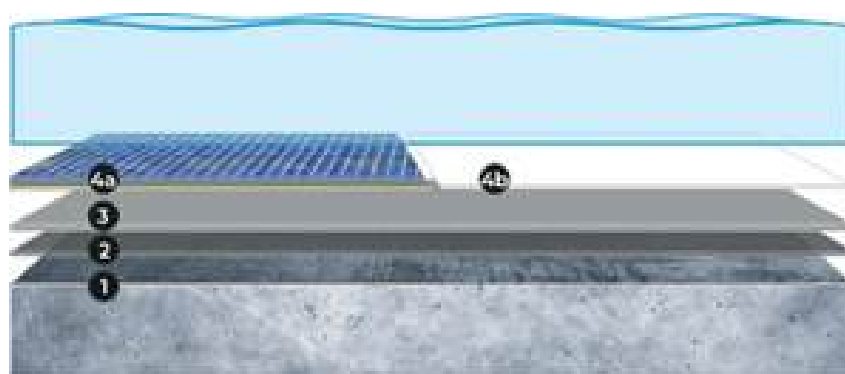
2. Primer WET: con las ventajas ya comentadas en la opción anterior, excelente adherencia, barrera de vapor y resistente a la presión negativa.

3. Membrana de poliurea aromática proyectada: puede ser **Tecnocoat P-2049**, **H-2049** o **H-2049EL**, según los requerimientos específicos del proyecto (flexibilidad, resistencia química, tolerancia a la humedad de soporte...).

4A. Acabado con Tecnotop 2CP: un "top coat" alifático de dos componentes, resistente a los rayos UV, a los agentes químicos presentes en piscinas y al desgaste. Disponible en color blanco para realzar la estética y la reflectancia del agua

4B. Acabado cerámico o gresite: si se desea un acabado cerámico, en lugar del "top-coat", se aplicará sobre la membrana una capa de una capa fina de unión **Primer PU-1030** espolvoreada con árido, generando una superficie rugosa ideal para la aplicación de un adhesivo cola flexible en capa fina para la colocación de la cerámica o gresite deseado.

Este sistema es ideal para proyectos que requieren acabados decorativos o personalizados, ofreciendo máxima adherencia, durabilidad y resistencia al desgaste.



1. Soporte (hormigón o cerámica)

2. Primer WET

3. Poliurea | ☐ Tecnocoat P-2049
 | ☐ H-2049
 | ☐ H-2049 EL

El acabado puede ser cerámico o pintura:

4a. Primer PU-1030 + Adhesivo + Cerámica

4b. Tecnotop 2CP

Las soluciones líquidas ofrecen impermeabilización continua, adaptable y de alta resistencia.

OPCIÓN 3: APLICACIÓN MANUAL CON DESMOPOL DW

3

DESCRIPCIÓN DE LA EJECUCIÓN

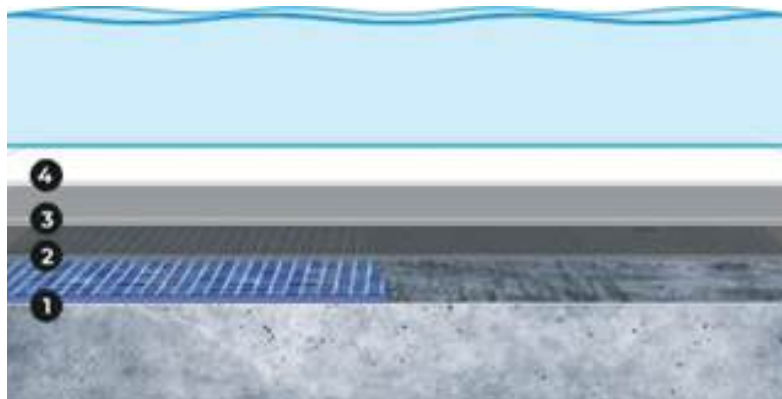
Cuando no se dispone de equipos de proyección, existe esta alternativa igualmente eficaz: la membrana líquida de poliuretano **Desmopol DW**, diseñada para aplicación manual y especialmente para aplicaciones superficies verticales predominantes.

2. Primer WET : Resina epoxi de dos componentes, 100% sólidos. Está especialmente diseñada para incrementar la adherencia en los sustratos con alto grado de humedad.

3. Desmopol DW permite cubrir toda la cubeta de la piscina con una sola capa, incluidas las superficies verticales, ya que no descuelga. Se aplica con llana dentada o rodillo y, aunque es posible aplicar varias capas, en la mayoría de los casos una sola aplicación es suficiente.

4. Al igual que el sistema anterior, se puede finalizar con la pintura de acabado estético **Tecnotop 2CP** o bien preparar el soporte para la instalación de revestimientos cerámicos con resina a modo de capa de unión **Primer PU-1030**, espolvoreado de árido y adhesivo cola específico para este uso.

Este sistema es ideal tanto para pequeñas reformas como para proyectos de tamaño medio o grande en los que se prefiera una aplicación manual sin necesidad de equipos de proyección.



1. Soporte (hormigón o cerámica)
2. Primer WET
3. Desmopol DW
4. Tecnotop 2CP o Adhesivo + Cerámica





TRATAMIENTO PREVIO CON MORTERO REGULADOR **TECNOBLOCK F**

En cualquier tipo de piscina, si el soporte de hormigón o mortero presenta irregularidades severas, fisuras o desperfectos importantes, se recomienda el uso de un mortero autonivelante y reparador como **Tecnoblock F**.

Este mortero de tres componentes garantiza:

- Regularización perfecta del soporte en capas finas de aprox 1,5-2 mm
- Excelente compatibilidad con los sistemas impermeabilizantes líquidos de Tecnopól.
- Relleno de huecos o desniveles antes de la aplicación de imprimaciones y membranas.



CONCLUSIÓN:

PISCINAS LISTAS PARA EL VERANO CON GARANTÍA TOTAL.

La impermeabilización líquida se presenta como la mejor aliada para preparar piscinas ante el verano, ya sea en obra nueva o rehabilitación. Tecnopol ofrece soluciones adaptadas a todas las necesidades, con sistemas completos, seguros y testados, capaces de ofrecer una protección duradera frente al agua, al sol y al tiempo.





LA PINTURA QUE BAJA LA TEMPERATURA



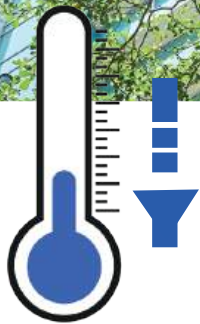
LA REVOLUCIÓN DEL CONTROL TÉRMICO PASIVO

Reducir la temperatura interior de un edificio sin recurrir al uso intensivo de sistemas de climatización se ha convertido en una prioridad estratégica dentro de la arquitectura bioclimática y el diseño sostenible. En climas cálidos, especialmente en zonas urbanas donde el efecto isla de calor es más acusado, contar con soluciones pasivas que mejoren el confort térmico sin incrementar el consumo energético es hoy una exigencia técnica y medioambiental.

En este escenario, la **tecnología reflectiva** ha ganado protagonismo como herramienta eficaz, rentable y de sencilla implementación. Entre las soluciones disponibles, **Tecnotop 2C Blanco** se posiciona como un referente de vanguardia. Se trata de una pintura acrílica bicomponente de altas prestaciones que alcanza un **índice de reflectancia solar (SRI) de 105**, un valor excepcional que lo sitúa por encima de la mayoría de los recubrimientos disponibles en el mercado.

¿QUÉ ES EL **SRI** Y POR QUÉ UN VALOR DE 105 IMPORTA?





EL SOLAR REFLECTANCE INDEX (SRI)

Es una métrica normalizada que combina dos propiedades físicas de una superficie:

1. **Reflectancia solar:** la capacidad de reflejar la radiación solar incidente.
2. **Emisividad térmica:** la capacidad de liberar el calor absorbido.

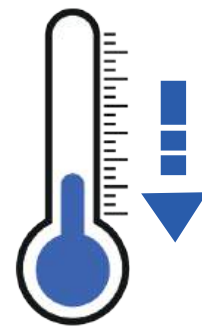
La escala del SRI parte del 0 (correspondiente a una superficie negra estándar que absorbe casi toda la radiación) hasta el 100 (una superficie blanca ideal). Sin embargo, en la práctica, algunos productos avanzados pueden superar el valor 100 gracias a formulaciones que combinan altísima reflectancia y emisividad.

Un **SRI de 105** significa que Tecnotop 2C Blanco no solo refleja la mayoría de la radiación solar (visible e infrarroja), sino que también emite eficazmente el calor absorbido, reduciendo significativamente la acumulación térmica en las superficies expuestas al sol. Esto se traduce en una menor transmisión de calor al interior del edificio y, por tanto, una **reducción notable del consumo energético destinado a refrigeración**.

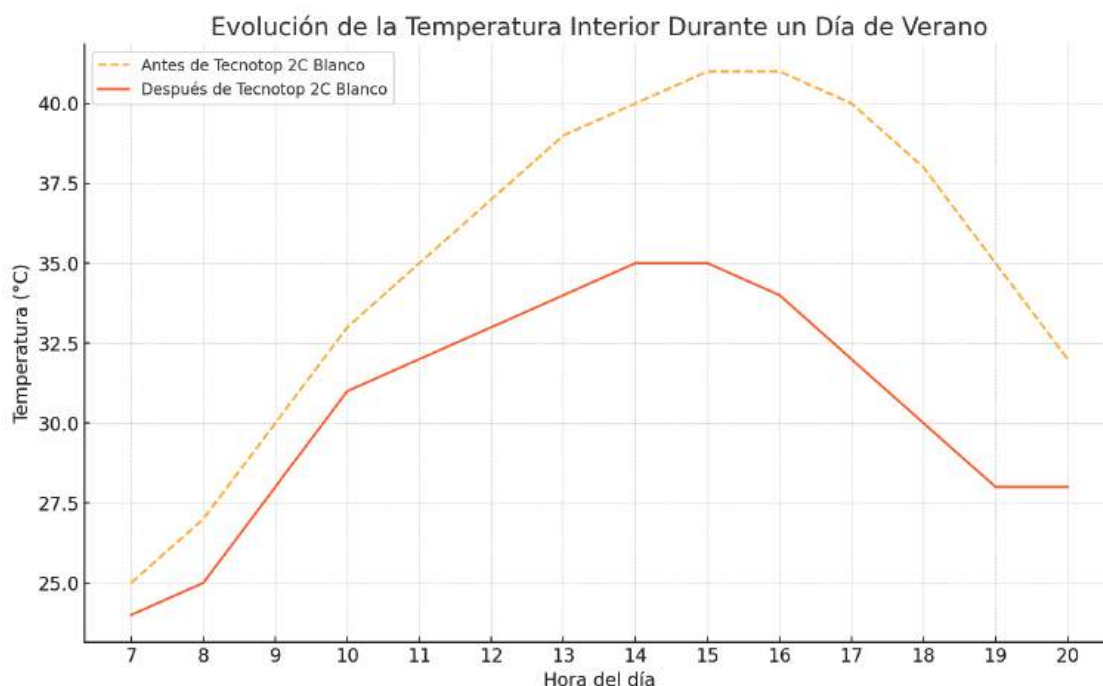
Comparativa frente a otros sistemas de control térmico.

Sistema	Coste inicial	Impacto en temperatura	Mantenimiento	Instalación
Tecnotop 2C Blanco	Bajo	Alta reducción (4–7 °C)	Bajo (repintado cada 10–12 años)	Rápida, sin obra
Cubiertas ventiladas	Alto	Alta	Medio	Requiere reforma
Sistemas de aislamiento exterior (SATE)	Medio-Alto	Alta	Medio	Obra parcial
Toldos y sombreados	Medio	Variable	Medio-Alto	Instalación estructural
Pinturas blancas estándar	Bajo	Media (1–3 °C)	Alto	Fácil

PROYECTOS REALES, RESULTADOS TANGIBLES



Tecnotop 2C Blanco ha sido implementado con éxito en múltiples proyectos que buscaban mejorar el comportamiento térmico de cubiertas y fachadas sin recurrir a intervenciones estructurales complejas. Algunos casos destacables es el centro logístico de Al Wukai en Doha, Catar.



Comparativa frente a otros sistemas de control térmico.

UNA HERRAMIENTA AL SERVICIO DE LA SOSTENIBILIDAD

El uso de recubrimientos reflectivos como Tecnotop 2C Blanco contribuye directamente a:

- Disminuir la **huella energética** del edificio.
- Cumplir requisitos de certificación ambiental como **LEED®**, **BREEAM®** o programas municipales de eficiencia energética.
- Reducir el **efecto isla de calor urbano**, al limitar la acumulación térmica en superficies expuestas.

En contextos donde la sostenibilidad ya no es opcional sino obligatoria, integrar soluciones como ésta permite a arquitectos, ingenieros y proyectistas **cumplir normativas, optimizar recursos y mejorar la calidad de vida de los usuarios finales.**

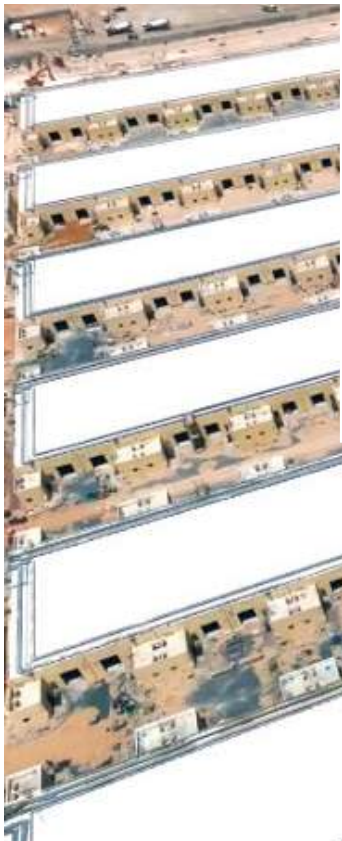
CONCLUSIÓN: ENFRIAR SIN CONSUMIR

Tecnotop 2C Blanco no es solo una pintura, es una **herramienta inteligente de control térmico**. Con un SRI de 105, esta solución combina tecnología, eficiencia y sencillez en un solo gesto técnico. En la arquitectura del presente —y sobre todo del futuro— enfriar sin consumir será uno de los mayores retos. Y este tipo de sistemas pasivos estarán en el centro de la respuesta.

“

La **ventaja diferencial** de Tecnotop 2C Blanco radica en su excelente relación coste-beneficio: **una intervención pasiva, rápida y sin necesidad de reforma estructural**, que genera ahorros energéticos desde el primer día y mejora el confort de manera directa.

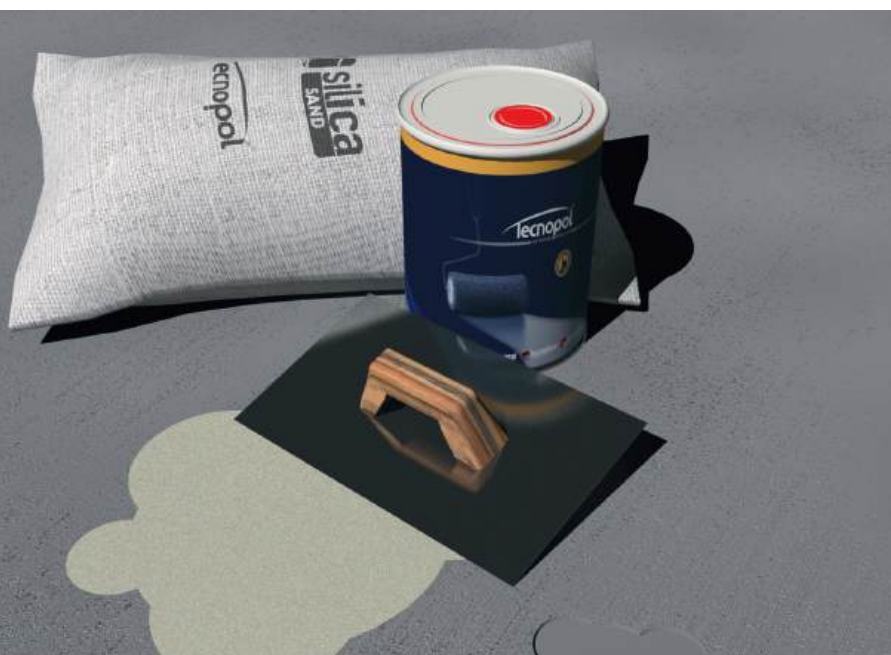
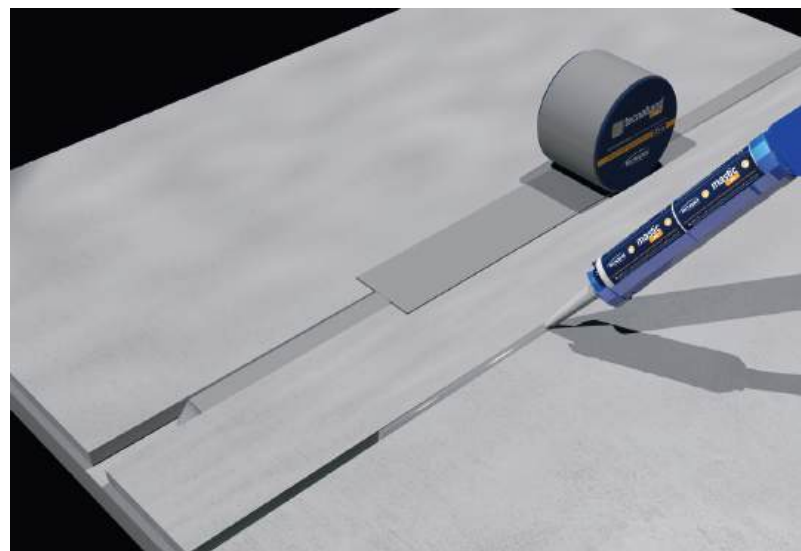
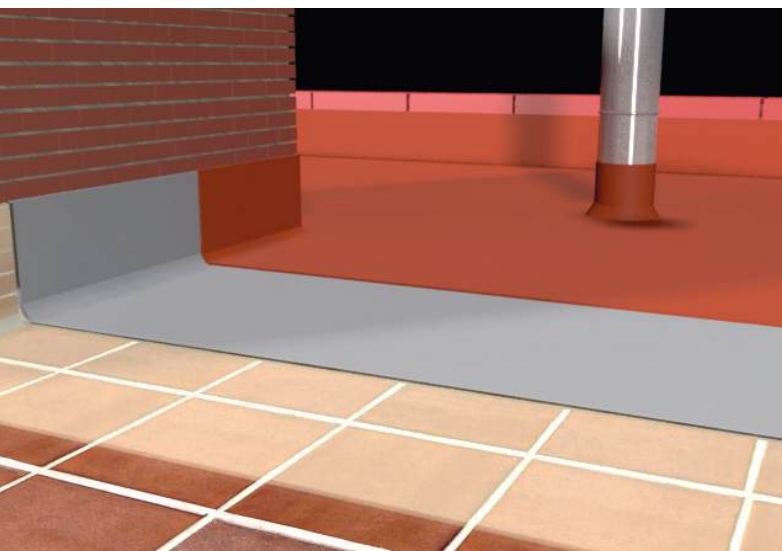
”

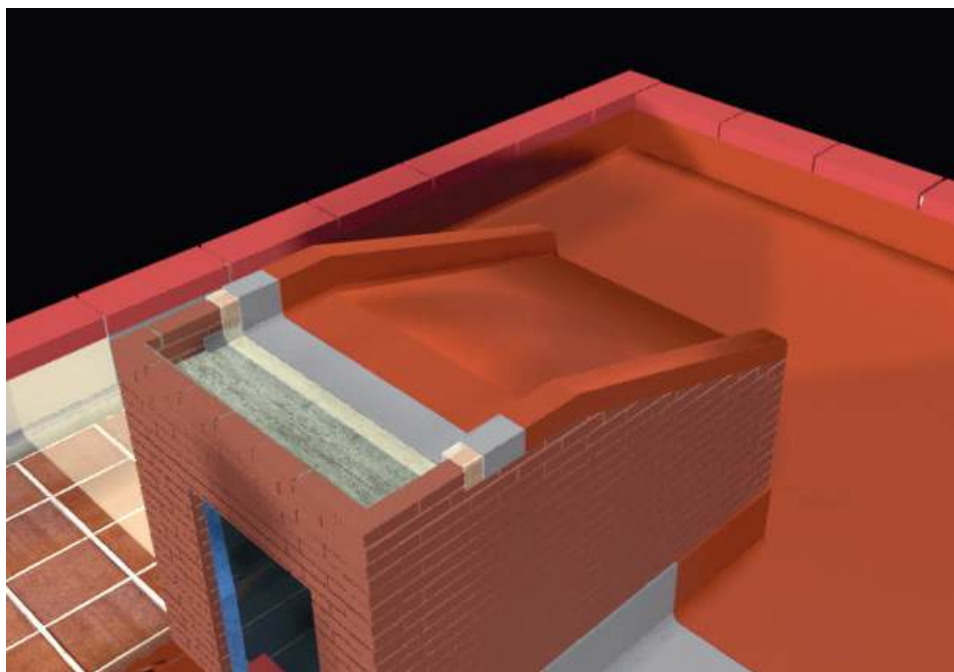


Centro logístico Al Wukair de 120,000 metros cuadrados en Doha, Catar.

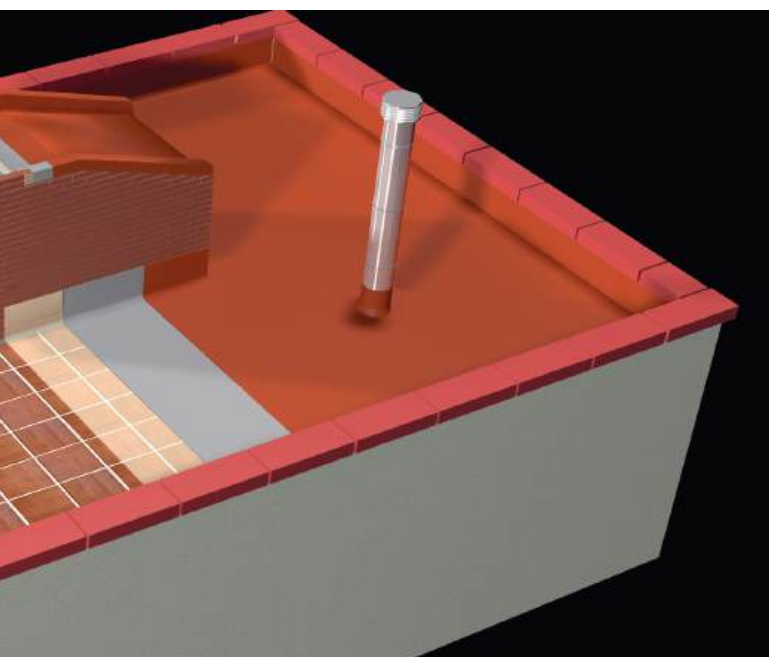
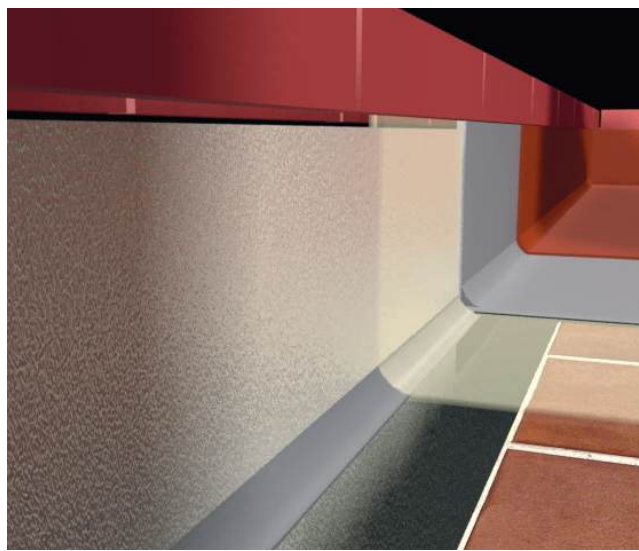


PRODUCTOS PARA **ARMADO, JUNTAS Y PUNTOS SINGULARES.**





PRODUCTOS PARA LA PREPARACIÓN DEL SUSTRATO.



LA PREPARACIÓN DEL SUSTRATO ES **EL ÉXITO** DE LA **IMPERMEABILIZACIÓN**

La correcta preparación del sustrato y el tratamiento meticuloso de los puntos singulares son la clave del éxito para una perfecta impermeabilización.

En Tecnopol contamos con los productos necesarios para un excelente acondicionamiento del soporte y disponemos de asesoramiento técnico si lo necesitas.



TECNOBAND 100:

Banda adhesiva de refuerzo, de aplicación en frío, deformable transversalmente, compuesta por una capa visco-elástica revestida por un no tejido. El soporte No Tejido permite la adaptación a la forma del soporte y es muy recomendable para aplicaciones específicas de membrana de poliurea Tecnocoat.



TECNOBAND 50:

Banda adhesiva de refuerzo, de aplicación en frío, deformable transversalmente, compuesta por una capa visco-elástica revestida por un no tejido. El soporte No Tejido permite la adaptación a la forma del soporte y es muy recomendable para aplicaciones específicas de membrana de



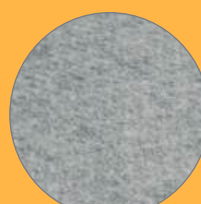
MASTIC PU:

Masilla de poliuretano que cura rápidamente en contacto con la humedad de la atmósfera. Para el sellado en general, tanto de juntas verticales como horizontales.



TECNOMESH 100:

Malla de refuerzo para el armado de las membranas impermeabilizantes de poliuretano Desmopol en las zonas o puntos singulares donde se necesita refuerzo extra o en la topología de aplicación con refuerzo general en la base.



TECNOMESH 200 BASE:

Manto tejido no tejido de fibras 100% polipropileno termo-fijado por una cara y calandrado por otra, de gramaje 200 g/m2, presentado en rollos

SOLUCIONES DE ALTA TECNOLOGÍA
PARA LA IMPERMEABILIZACIÓN.

MEMBRANAS LÍQUIDAS.



Tecnocoat P-2049
POLIUREA PURA
APLICACIÓN HOT-SPRAY



Tecnocoat CP-2049
POLIUREA EN FRÍO
DE APLICACIÓN MANUAL



Desmopol
POLIURETANO
MONOCOMPONENTE

Certificadas para durar:



ETE BBVA AVIS TECHNIQUE
Impermeabilización de cubiertas
transitables



ETE
Impermeabilización
tableros de puente



DAP CONS
Declaración medioambiental
de productos de construcción



ASTM
Pruebas estándar
internacionales





RESPIRAR CONFIANZA:
El pavimento sin emisiones
para entornos que no admiten errores.



tecnofloor
T-3020

TECNOFLOOR T-3020:
RESINA BICOMPONENTE
VOC 0, CERTIFICADA PARA
ESPACIOS EXIGENTES.

En los espacios donde la salud, la higiene y la calidad del aire son prioritarios, cada elemento constructivo debe elegirse con responsabilidad.

La resina **Tecnofloor T-3020** representa un nuevo estándar en sostenibilidad y seguridad: un pavimento sin disolventes, sin emisiones tóxicas y con el respaldo de una **certificación VOC A+**, que garantiza su idoneidad para los entornos más delicados.

¿Qué significa realmente “VOC 0”?

Los **compuestos orgánicos volátiles (VOC)** son sustancias químicas que se liberan al ambiente desde productos líquidos o sólidos, muchas veces sin olor aparente, pero con consecuencias reales sobre la salud y la calidad del aire interior. Su presencia está directamente relacionada con enfermedades respiratorias, alergias, fatiga crónica y otros efectos adversos, especialmente en espacios mal ventilados o con usuarios vulnerables.



TECNOFLOOR T-3020

Es una resina **epoxi bicomponente 100 % sólida y libre de disolventes**, lo que implica que no libera VOC durante ni después de su aplicación. Esta característica **ha sido auditada y certificada** bajo la normativa francesa de emisiones en interiores, obteniendo **la clasificación A+**, el nivel más alto en salubridad ambiental.



APLICACIÓN IDEAL EN ENTORNOS CRÍTICOS

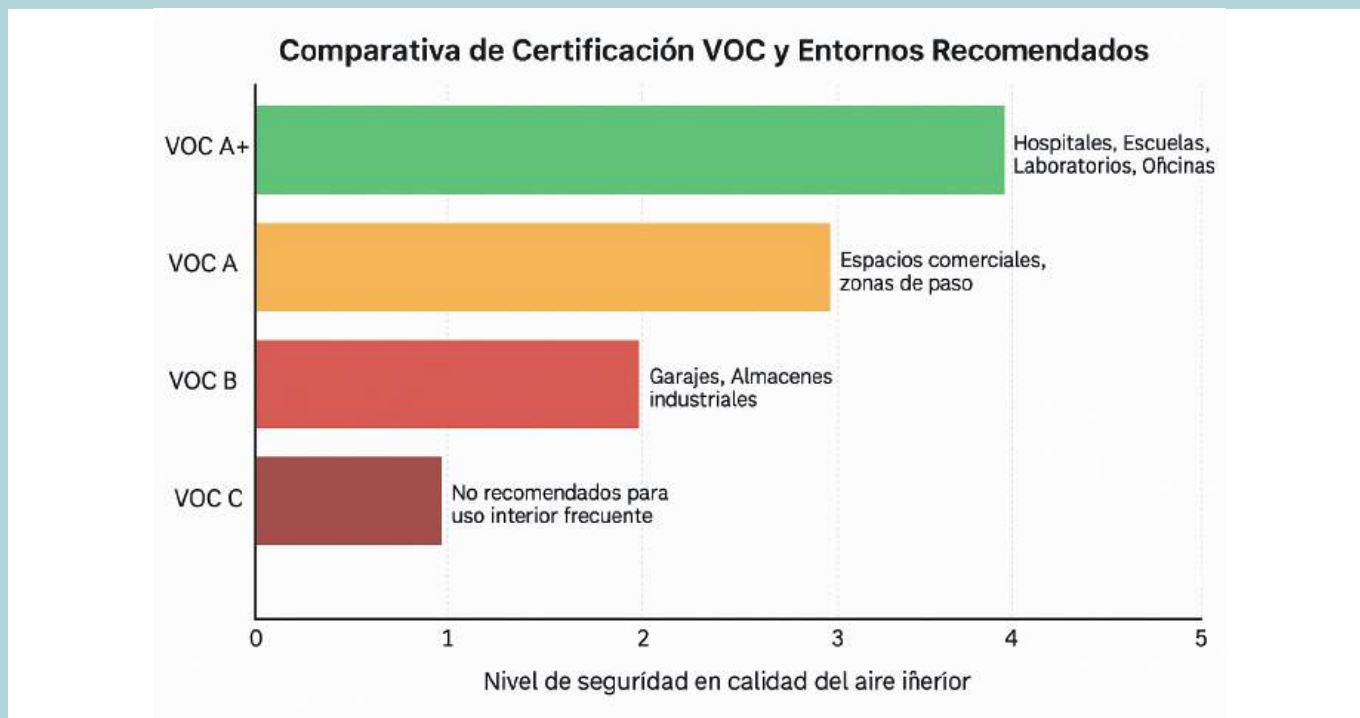
Este pavimento ha sido específicamente desarrollado para ofrecer **un recubrimiento continuo, sin juntas ni solapes**, que evita acumulación de suciedad, facilita la limpieza y maximiza la durabilidad, cualidades fundamentales en instalaciones que demandan control higiénico extremo y tráfico constante.



SECTORES DONDE MARCA LA DIFERENCIA:

- **HOSPITALES Y CLÍNICAS:** espacios estériles que exigen una calidad del aire excepcional y superficies fáciles de descontaminar.
- **ESCUELAS, GUARDERÍAS Y CENTROS EDUCATIVOS:** donde los usuarios son especialmente sensibles a los compuestos químicos.
- **OFICINAS Y ESPACIOS ADMINISTRATIVOS:** donde la exposición diaria y prolongada hace que un entorno saludable mejore el bienestar y la productividad.
- **INDUSTRIAS QUÍMICAS:** donde la resistencia química debe combinarse con máxima seguridad ambiental.
- **INDUSTRIAS ALIMENTARIAS:** que requieren suelos resistentes, lavables y conformes a normativas de seguridad e higiene.

COMPARATIVA DE CERTIFICACIÓN VOC Y ENTORNOS RECOMENDADOS.



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS QUE REFUERZAN SU IDONEIDAD:

- **Acabado tipo espejo**, altamente estético y fácil de limpiar.
- **Alta resistencia a la abrasión y al desgaste mecánico.**
- **Compatible con estándares internacionales** como LEED®, BREEAM® e ISO 16000.
- Aplicación en interiores mediante rodillo, llana o equipo de proyección.



Además, su aplicación sobre superficies correctamente preparadas con PRIMER EP-1010 o PRIMER EP-1020 asegura una adherencia óptima incluso en puntos singulares.

SOSTENIBILIDAD, SALUD Y CONFIANZA

Elegir un pavimento como Tecnofloor T-3020 no es solo una decisión técnica, sino también ética. En un contexto en el que la **construcción saludable** se impone como principio rector, apostar por sistemas sin emisiones no es una ventaja, es una necesidad. Y este producto responde con **tecnología, durabilidad y seguridad certificada**.

SIN EMISIONES, SIN DUDAS

Tecnofloor T-3020 no deja espacio para la incertidumbre. Su **formulación VOC 0**, su rendimiento mecánico y su capacidad para integrarse en proyectos sostenibles de alta exigencia lo convierten en el aliado perfecto para prescriptores, arquitectos y técnicos que deben diseñar espacios seguros, duraderos y respetuosos con las personas.

Cuando el aire importa, el suelo también.

CERTIFIED QUALITY
MANAGEMENT SYSTEM



UNI EN ISO **9001:2015**

Compromiso antes que sello

TECNOPOL YA TRABAJA BAJO LOS ESTÁNDARES DE ISO 14001 E ISO 45001 EN SU CAMINO HACIA LA CERTIFICACIÓN

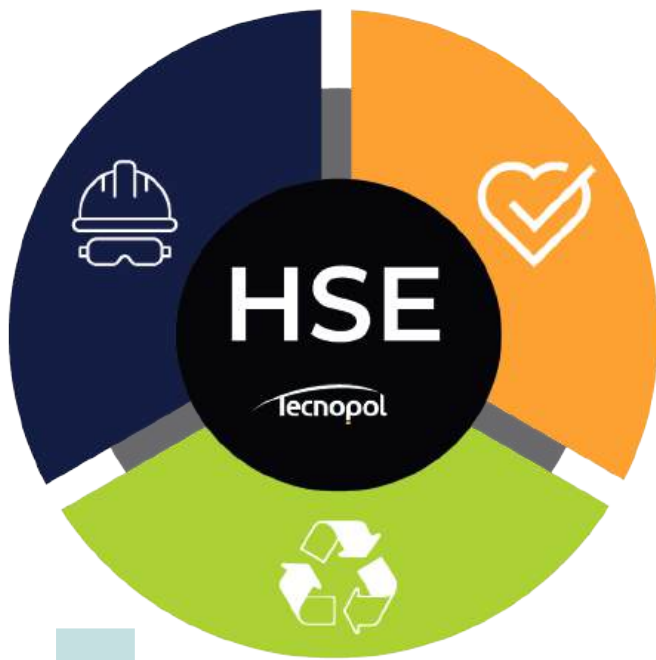
En Tecnopol, la calidad, la innovación y la responsabilidad no son conceptos abstractos, sino principios que se aplican de forma tangible en cada decisión técnica, en cada producto y en cada proceso. Por eso, la obtención de nuevas certificaciones no es una cuestión de imagen, sino una expresión de coherencia.

Tras años operando bajo los principios de la **certificación ISO 9001** (gestión de calidad), actualmente Tecnopol está **en proceso de obtención de las certificaciones ISO 14001 (gestión ambiental) e ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo)**. Pero lo importante no es el trámite final, sino lo que ya se ha implantado: **la empresa trabaja desde hace tiempo conforme a los estándares exigidos por ambas normas.**

El mensaje es claro: **el compromiso con el medio ambiente y con las personas no empieza con un sello, empieza con una decisión estratégica.**







¿Qué representan estas normas para una empresa como Tecnopól?

Las certificaciones ISO no son simples herramientas de validación documental: son **estructuras vivas de gestión que permiten controlar, mejorar y demostrar prácticas responsables**. En el caso de Tecnopól, operar según los requisitos de ISO 14001 e ISO 45001 significa:

- Evaluar y reducir continuamente el **impacto medioambiental** de sus actividades y productos.
- Garantizar entornos de trabajo **seguros, saludables y bien** protocolizados para sus equipos.
- Alinear toda la organización con una **cultura de mejora continua, trazabilidad y cumplimiento normativo**.

Este enfoque no solo refuerza la competitividad en un mercado cada vez más exigente, sino que también **crea valor real para los clientes, socios y usuarios finales**.

MEDIDAS YA IMPLEMENTADAS: TRABAJAR COMO SI LA CERTIFICACIÓN YA ESTUVIERA EN MARCHA

Aunque el proceso formal de certificación sigue su curso, Tecnopól ya ha avanzado en la implementación de múltiples acciones clave:

- **Auditorías internas periódicas**, tanto en el área medioambiental como en prevención de riesgos laborales.
- **Revisión y adaptación de documentación y protocolos operativos** según los requisitos ISO.
- Formación específica del personal, centrada en la cultura de seguridad y el control medioambiental.
- **Sistemas de trazabilidad, control de residuos y consumo energético** ya en funcionamiento.
- Mejora de procesos en logística, producción y mantenimiento para reducir el riesgo, el impacto y el desperdicio.

¿QUÉ BENEFICIOS GENERA ESTO YA PARA EL CLIENTE?

El cliente no tiene que esperar a que finalice la certificación para beneficiarse. **La alineación con los estándares internacionales ya se traduce en ventajas tangibles:**

- **Mayor seguridad en obra y en el uso de productos**, gracias a procedimientos robustos.
- **Productos más sostenibles y transparentes**, alineados con requisitos LEED®, BREEAM® y otras normativas ambientales.
- **Cumplimiento anticipado con normativas actuales y futuras**.
- Un proveedor preparado para la mejora continua, adaptable y responsable.



AVANZAR CON COHERENCIA

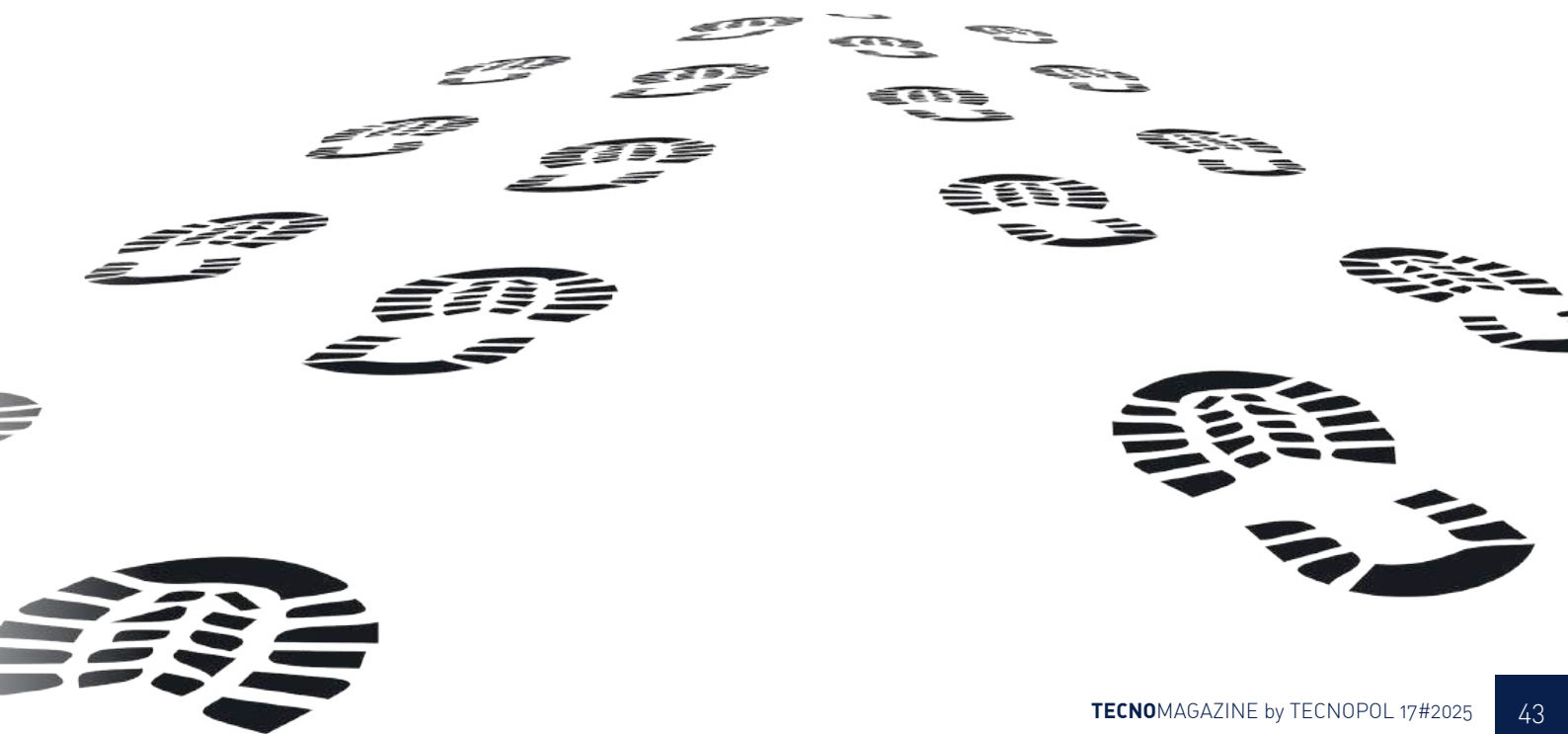
CERTIFICARSE ES UN DESTINO,
PERO LO IMPORTANTE ES
CÓMO SE RECORRE EL CAMINO.

Por eso, este proceso no solo nos acerca a un reconocimiento formal, sino que nos fortalece como empresa. El trabajo bajo los estándares ISO no es un requisito externo, sino una expresión coherente de nuestra política de calidad, salud, seguridad y medio ambiente: una cultura basada en la innovación, el respeto, la competitividad y la mejora de la calidad de vida de las personas.

**Próximo paso:
sello oficial, compromiso
consolidado**

El proceso de certificación está en marcha. Muy pronto, las normas ISO 14001 y ISO 45001 vendrán a reforzar la certificación ISO 9001 que Tecnopól ya posee, consolidando así un sistema de gestión integrado que aborda la calidad, el medioambiente y la seguridad con igual rigor y visión estratégica.

Porque en Tecnopól, la excelencia no empieza con una auditoría. **Empieza con un propósito.**





**Tecnopol Academy:
donde el conocimiento
fluye sin interrupciones**

TECNOPOL ACADEMY: DONDE EL CONOCIMIENTO FLUYE SIN INTERRUPCIONES

En el sector industrial, donde la especialización técnica y la innovación son fundamentales, Tecnopol ha creado un espacio que va mucho más allá de un centro de formación tradicional. Tecnopol Academy, ubicado en un moderno edificio que combina conocimiento, práctica e interacción, se erige como un modelo de experiencias de aprendizaje inmersivas e ininterrumpidas.

UN ECOSISTEMA PARA LA FORMACIÓN TÉCNICA Y LA CONEXIÓN HUMANA

En el corazón de Tecnopol Academy se encuentra un entorno de formación profundamente inmersivo donde convergen la teoría y la práctica. A lo largo del año, la Academia acoge una amplia gama de sesiones diseñadas para satisfacer las necesidades cambiantes de los profesionales de los sectores de la construcción, la impermeabilización y los recubrimientos industriales. Estos programas de formación se desarrollan meticulosamente para ofrecer algo más que instrucción en el aula: son experiencias basadas en la participación práctica y la aplicación en el mundo real.

Los participantes no se limitan a escuchar y observar, sino que se les invita a interactuar, probar y perfeccionar sus habilidades en una cabina de pulverización totalmente equipada y de última generación.

Los instructores, procedentes del experimentado equipo técnico de Tecnopól, guían a los participantes en cada paso del proceso, fomentando las preguntas, la experimentación y el debate. Este enfoque dinámico y participativo no solo potencia la competencia técnica, sino que también fomenta el pensamiento crítico y



Estas modernas instalaciones están diseñadas para simular las condiciones reales de una obra, ofreciendo un espacio seguro y controlado para demostraciones de productos en vivo y técnicas de aplicación. Ya sea aprendiendo a manejar maquinaria compleja, dominando los matices de las técnicas de pulverización o comprendiendo el comportamiento de los materiales en diferentes condiciones, los asistentes adquieren conocimientos prácticos que pueden aplicar inmediatamente en su trabajo diario.

“ Este enfoque dinámico y participativo fomenta el pensamiento crítico. ”

la confianza en el campo. Al combinar el aprendizaje estructurado con el conocimiento empírico, la Academia garantiza que cada asistente salga con una comprensión más profunda y una conexión más fuerte con su oficio.

ACADEMY BAR: UNA PAUSA QUE MANTIENE EL FLUJO

Lo que realmente distingue a la Academia Tecnopól es el Academy Bar, un espacio culinario que actúa como una extensión natural de la experiencia formativa. Los invitados pueden disfrutar de un café, un almuerzo o incluso una sesión de cocina en vivo sin salir del recinto. Pero no es solo un lugar para comer.



El Academy Bar es un espacio para conversar de forma relajada, donde las discusiones técnicas continúan sin interrupción mientras se disfruta de una comida o una bebida informal. Al eliminar la necesidad de salir del recinto para comer, se ahorra un tiempo valioso, se mantiene la concentración y se profundizan las relaciones en un ambiente acogedor e informal.

UNA EXPERIENCIA FORMATIVA QUE NO SE FRAGMENTA

Tecnopol entiende que el aprendizaje más eficaz no solo se produce delante de una pizarra o dentro de una cabina de pintura. También se produce en los pasillos, tomando un café o durante una comida compartida. Por eso, la Academia y el Academy Bar no son entidades separadas, sino que forman parte de una estrategia cuidadosamente elaborada para ofrecer una experiencia de 360 grados, en la que la formación técnica y la conexión humana van de la mano.



Con este enfoque, Tecnopol Academy no solo forma a sus clientes. Les da la bienvenida, les conecta y les inspira, creando un entorno en el que cada momento importa, cada conversación aporta valor y cada pausa mejora el proceso de aprendizaje.



Let's
ACCELERATE ACTION
for women's equality.

#IWD2025
#AccelerateAction



www.wedevelopvalue.com

TECNO MAGAZINE

by TECNOPOL

TECNOPOL SISTEMAS, S.L.U.
c/Finlandia, 33
08520 · Les Franqueses del Vallès · Barcelona (Spain)
Telf. (+34) 93 568 21 11 · Fax. (+34) 93 568 02 11
e-mail: info@tecnopol.es · www.tecnopol.es



@tecnopolgroup