

ARQUITECTURA

**Fernando Campos y
Guillermo Muñoz**

Socios fundadores y gerentes
de espai ITER arquitectura **05**

NEOCASAS

**Viviendas
modulares**

que se adaptan al ritmo
de la sociedad actual **07**

SERVICIOS INMOBILIARIOS

Jordi Puig

Director de
Propiedades
Singulares de CBRE **13**

LA VANGUARDIA



**CONSTRUYE
Y DECORA**

Páginas especiales **VIP SELECCIÓN** p.14 a p.16



Diagonal 477
08036 - Barcelona
Tel. 93 344 30 00
Fax. 93 344 31 95

Estudios de Prensa Industrial
Metalurgia, 38-42. 1ª Planta. - 08038 Barcelona
Tel. 902 026 121 - Fax 93 390 13 51
www.guiadeprensa.com

Director General: Eduardo Holgado Gerente: Juan Carlos Rovira
Director Comercial: Javier Rovira Coordinador General: David Holgado
Suplemento producido por Estudios de Prensa Industrial, S.L. Responsable de todos los contenidos

Estudios de Prensa Industrial, S.L. no comparte necesariamente las opiniones que puedan expresarse en artículos y entrevistas. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, grabada en sistema de almacenamiento o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de Estudios de Prensa Industrial, S.L.

Entrevista: Francesc Gimeno, Director General de Roto Frank, S.A.

“Roto Frank crea valor en la ventana”

C Roto Frank es un grupo multinacional de origen alemán que cuenta con 12 centros productivos y 40 filiales en todo el mundo. Con una plantilla de 4100 empleados y una facturación de 641 millones de euros en 2010, está considerada como la firma más innovadora del ámbito de los herrajes para ventanas y puertas, de hecho, su fundador Wilhelm Frank fue el inventor de la ventana oscilo-batiente ya en 1935, siendo líderes mundiales en este mercado.

¿Cuáles son las principales líneas de negocio de Grupo Roto?

● La actividad principal de Grupo Roto es el diseño, fabricación y comercialización de herrajes para ventanas, puertas y grandes aberturas. Nuestros tres pilares principales son:

- Herraje para ventanas: para PVC, aluminio, madera y acero.
- Puertas de entrada: con altos estándares de seguridad.
- Herrajes para grandes aberturas como balcones, terrazas, patios o jardines (de tipo corredera, elevable o plegable).

Además tenemos una división dedicada en exclusiva a las ventanas de techo, también líder en muchos mercados centroeuropeos.

¿A quién dirigen estos productos?

● Nos dirigimos principalmente a dos canales: distribuidores de herraje y fabricantes de puertas y ventanas.

¿Desde cuándo están presentes en España?

● La presencia de Roto Frank en nuestro país se remonta al año 1992. En estos momentos contamos con un equipo integrado por 29 profesionales con una facturación anual de 8 millones de euros en el mercado nacional. También desde España gestionamos el área económica del sur de Europa, formada por Francia, Italia, Portugal y Grecia.

¿Cuáles son los objetivos de la filial española para el ejercicio 2012?

● Una de las decisiones estratégicas tomadas el pasado 2011 fue consolidar nuestra posición en el mercado del PVC y la madera, así como potenciar los productos donde



La gama Patio Life le posibilitará grandes Aperturas en cualquier estancia de su hogar

hemos detectado una oportunidad de negocio. Por ejemplo con la nueva división “AluVision” donde queremos trabajar conjuntamente con gamistas, extrusores y arquitectos brindando soluciones de calidad y valor añadido en grandes proyectos y edificios singulares.

¿Qué soluciones de valor añadido aporta Grupo Roto a la vivienda?

● Roto Frank no fabrica ventanas, pero proporcionamos soluciones de valor añadido a nuestros clientes en cuestiones tan fundamentales en un cerramiento como son la estanqueidad y la insonorización, esto se traduce en un incremento de la calidad de vida, del confort y de las prestaciones para el usuario final, así como en una disminución del consumo energético..

¿Y en cuanto a diseño y seguridad?

● Por lo que respecta al diseño disponemos de sistemas de herrajes ocultos que posibilitan la elaboración de ventanas con perfiles más estrechos que incrementan la luminosidad de las viviendas y favorecen que el usuario final disponga de unas vistas completas del exterior, sin ningún tipo de obstáculo o limitación. En cuanto a la seguridad, por citar algún ejemplo, disponemos de ventanas y puertas que dificultan en

gran medida la posibilidad de que se produzcan robos o que los niños puedan abrir una ventana en un descuido de sus padres o cuidadores y se precipiten al vacío. En definitiva, Roto Frank crea valor en la ventana para nuestros clientes. Toda esta información ampliada esta disponible en la Web www.historiasdeventanas.com. Animamos a todas las personas que estén interesadas en rehabilitar las ventanas y puertas de su hogar a que visiten nuestro portal. Además comentar que disponemos de sistemas domóticos para crear viviendas inteligentes por ejemplo posibilitamos la apertura automática de una ventana cuando la estancia alcanza un determinado grado de humedad, o la apertura automática de la puerta de entrada de nuestra vivienda, cuando detecta el Bluetooth de nuestro teléfono móvil.

¿En qué medida les ha afectado la crisis de los últimos años?

● En los años 2008 y 2009 se vivió una situación complicada a todos los niveles dentro de la compañía, con reajustes tanto a escala local como mundial. Sin embargo, los ejercicios 2010 y 2011 han sido muy positivos como resultado del gran trabajo realizado por toda la empresa durante los años anteriores, con un importante incre-

“Proporcionamos soluciones de valor añadido a nuestros clientes en cuestiones como estanqueidad e insonorización”

“Queremos convertirnos en líderes del segmento del herraje para la ventana en España”

mento de las ventas y una consolidando nuestra cartera de clientes.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más importantes?

● Ahora mismo somos la firma líder a nivel mundial en nuestro sector por lo que queremos seguir incrementando la cuota de mercado en España y así convertirnos también en líderes del segmento del herraje para ventana en nuestro país. Del mismo modo seguiremos ofreciendo soluciones y nuevas líneas de productos que presentaremos en la Feria de Nuremberg 2011, la más importante del sector a nivel mundial.



Roto Frank, S.A.
www.roto-frank.com



Ventanas de seguridad para estancias que han de estar permanentemente controladas



Ventanas Confort para hacer una vida más fácil a personas con movilidad reducida

Entrevista: Germán y Patricia Hernández, gerentes de Hiper Aluminio

“Suministramos perfilera de aluminio normalizada al mayor y detalle”



Hiper Aluminio, S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de perfiles de aluminio normalizados, tanto para la industria, la construcción como el bricolaje. Hablamos con sus gerentes, Patricia y Germán, para que nos expliquen cuáles son las líneas maestras de su filosofía de trabajo.

¿Cuándo nació Hiper Aluminio?

● La empresa lleva más de cuarenta años presente en el sector del aluminio. La primera generación se dedicó al anodizado de aluminio, y poco a poco fueron evolucionando para, a final de los años ochenta, comenzar a comercializar perfiles normalizados, tanto en bruto como en diversos acabados anodizados y lacados.

Actualmente, además de esa labor de distribución de perfiles -que sigue siendo nuestra principal actividad- también comercializamos carpintería de aluminio, accesorios, chapas, falsos techos, mamparas de baño, placas para porteros electrónicos y otros productos relacionados con la carpintería metálica.

¿A qué perfil responden sus clientes?

● Trabajamos tanto para industriales que requieren grandes cantidades de perfilera, como para autónomos y usuarios particulares que necesitan otro tipo de servicio. En este sentido, somos capaces de suministrar tanto barras de perfiles al mayor, como piezas para pequeños trabajos de bricolaje o de mantenimiento del hogar. Además de las referencias que disponemos en nuestro catá-

logo podemos suministrar bajo pedido perfiles especiales.

¿En qué ámbito geográfico están trabajando?

● Suministramos a clientes de toda España, aunque el mercado principal de Hiper Aluminio se encuentra en Barcelona y, por extensión, en todo el territorio catalán. Para poder abarcar un mercado tan amplio, disponemos no sólo de la sede y el almacén central de Barcelona, sino también de una nave logística en Sant Sadurn d'Anoia en la que tenemos un stock permanente de prácticamente todas las referencias que componen nuestro catálogo: chapas, perfiles, ángulos, tubulares... Esto nos permite realizar entregas a nuestros clientes en 0-48 horas en los acabados habituales.

¿Qué diferencia a la empresa de otras competidoras?

● Lo que mejor nos define es no sólo la calidad de productos que comercializamos sino sobre todo el servicio que somos capaces de ofrecer. Disponemos de existencias permanentes de todas las referencias que constan en nuestro catálogo, ya sea un industrial que precise grandes cantidades o un usuario particular. En este sentido la capacidad de logística de la empresa nos permite responder rápidamente y de forma adecuada a cualquier necesidad.

Por otra parte, somos una empresa familiar y eso se nota en el trato que ofrecemos a nuestros clientes. Si es necesario, les asesoramos acerca de la mejor solución a sus consultas, con un trato direc-



to y personal que nos ha reportado un buen nivel de fidelidad entre nuestra clientela. Se trata de usuarios que valoran la experiencia de 40 años de la empresa del sector del aluminio.

¿Cuáles son los objetivos del futuro de Hiper Aluminio?

● Desde el primer día apostamos por la diversificación, y no por centrarnos en un sector tan concreto como el de la construcción. Trabajar para clientes tan diversos como los aficionados al bricolaje, los instaladores de ventanas o los particulares nos ha permitido subsistir en un sector que ha visto cómo muchos talleres y almacenes han tenido que cerrar a causa de la crisis de la construcción. Nosotros tenemos claro que queremos seguir trabajando para un segmento de clientes lo más amplio posible.

Por otra parte, en cuanto la situación económica comience a repuntar, no descartamos aumentar nuestra gama de productos así como invertir en maquinaria que nos permita ofrecer valor añadido en la manipulación de aluminio. Tenemos la estructura, el conocimiento, la experiencia y la confianza de nuestros clientes para poder hacerlo.



MÁS INFORMACIÓN
Córcega, 561 - 08025 BARCELONA
Tel. 93 347 48 56
www.hiperaluminio.com

Entrevista: Marc Guiu, Gerente de Impulsa Salvaescaleras

“Impulsa tu calidad de vida”

Impulsa Salvaescaleras es una empresa catalana especializada al 100% en la venta, instalación y mantenimiento de sillas salvaescaleras. Fiabilidad y eficacia siguen siendo las señas de una compañía que aporta soluciones personalizadas para cada cliente. Hablamos con su gerente, Marc Guiu.

Se puede instalar una silla Salvaescaleras Impulsa en la escalera de mi casa?

● Fáciles y rápidas de instalar, nuestros productos son un sistema universalmente aceptado y con muchos años de historia. Prácticamente cualquier escalera -sea recta, curva o dividida en diferentes segmentos- tiene un modelo de silla que puede adaptarse a ella. Si el usuario tiene

Impulsa Salvaescaleras líder en Catalunya ofrece las mejores soluciones para la escalera de su hogar

cualquier duda, en Impulsa le ofrecemos asesoramiento técnico sin compromiso: nuestros expertos valorarán las diferentes opciones, tomarán medidas exactas de su escalera o hueco y le aconsejarán sobre el salvaescaleras que mejor se adapta a sus necesidades.

¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

● Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. Somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

● Lejos de ser un producto de lujo, los Salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. Dado que nuestros productos se adaptan a necesi-



dades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700 €.

¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

● Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de

TESTIMONIOS SATISFECHOS

Nuria (Gavà, Barcelona): “Estoy muy contenta con esta solución. La habitación está en la segunda planta y ahora podemos movernos por la casa de una forma fácil y segura”.

Joan (Palafugell, Girona): “Probamos con un salvaescaleras recto y estábamos tan contentos y satisfechos que hemos decidido instalar uno curvo para subir todas las escaleras”.

Antonio (Reus, Tarragona): “Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar más de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida): “Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.



MÁS INFORMACIÓN
Tel. 902 050 250
www.salvaescaleras.cat
impulsa@salvaescaleras.cat

Entrevista: Albert Ripoll Sugrañes - Director General

Gres Catalan, pasado, presente y futuro de una tradición centenaria

A lo largo de estos 100 años y tras el paso de cuatro generaciones, Gres Catalan ha sabido mantenerse en el mercado mundial gracias a la capacidad de innovar, de ofrecer soluciones, de invertir continuamente en la búsqueda de los materiales más modernos, adaptables, seguros y estéticamente bellos, creándose un prestigio entre profesionales y particulares, siendo una referencia en el sector y uno de los principales motores económicos de las comarcas centrales de Catalunya.

“Cumplir 100 años no es tarea fácil. Si además coincide el mismo año que los cumpleaños en que la empresa está amenazada por la coyuntura actual del mercado, la baja demanda, los costes energéticos a la alza y una competencia feroz, hace falta una buena dosis de fe, esperanza y coraje para seguir adelante”. Estas son las palabras de la dirección de Gres Catalan, que nos ha abierto sus puertas para demostrarnos cómo han logrado mantenerse en 1ª línea en estos tiempos que corren en el sector.

¿Cuál es el secreto?

● GRES CATALAN cree en el futuro porque cree en sus productos, cree en su equipo humano y cree que la tradición no se hereda, sino que se conquista cada día con el esfuerzo y el trabajo de todos.

Mucho ha llovido en estos cien años...

● Los inicios se remontan a principios del siglo XX, que se tenga conocimiento, pero seguro que

la tradición es muy anterior ya que el fundador provenía de una familia ceramista afincada en Reus (Tarragona), y que por motivos generacionales se trasladó a Odena (Anoia) y posteriormente a Calonge de Segarra, cerca de Calaf (Anoia), donde se afincó, y construyó en el año 1911 un horno primitivo para la cocción de piezas de cerámica.

Hacia los años 60 empezó a especializarse en pavimentos de terracota y toba catalana elaborada mecánicamente y con un tratamiento especial en la misma línea de producción que anulaba la alta porosidad de estos productos e impedía la aparición de eflorescencias después de su colocación, al mismo tiempo que lo hacía resistente a las manchas. Fue la primera innovación importante en siglos de utilización de este tipo de producto. También Gres Catalan fue la primera fábrica del país en producir GRES, material que ya existía en Alemania e Italia, y que ahora nos suena muy familiar, pero que en los años 70 fue una auténtica revolución. Un producto revolucionario, inalterable a las manchas, al desgaste, a los productos químicos, básicamente un material eterno, que a lo largo de las décadas posteriores se fue perfeccionando y embelleciendo, hasta llegar a nuestros días como el auténtico rey de los materiales de decoración constructiva.

Evolucionando con los tiempos. ¿Y cuál es el presente de la firma?

● Actualmente Gres Catalan dispone de tres fábricas para producir tres tipos de producto: gres porcelánico, gres natural y stonita (cemento de

altas prestaciones), y, aunque el denominador común es el de los pavimentos y revestimientos, los tres ofrecen un aspecto muy diferente entre sí y están creados y pensados para satisfacer las diferentes exigencias del mercado actual, primero de estética y decoración y segundo de las prestaciones técnicas que exige la arquitectura y construcción actual.

Presente en más de 86 países, Gres Catalan ha sabido consolidar sus productos en los cinco continentes, y colocar sus materiales en proyectos de gran envergadura como es, por ejemplo, en La Palmera de Dubai, pavimentando todas las terrazas de los edificios que componen la macro urbanización.

Y además existe una conciencia social, un compromiso con el medio ambiente...

● Sensibilizados también por el cambio climático y apostando por las energías renovables, Gres Catalan y Sun Systems Energías Renovables firmaron el pasado 29 de Septiembre de 2011 un acuerdo para la instalación fotovoltaica de 2 MW de potencia sobre los 40.000 m2 de cubiertas industriales de sus naves. Se instalarán aproximadamente 13.000 paneles solares que producirán unos 2.720.000 Kw., lo que hará de ésta una de las instalaciones solares sobre cubiertas más grandes de Catalunya. Esta instalación ahorrará a la atmósfera 1.200 toneladas de CO2 al año, equivalentes a la absorción que realizan 100.000 árboles o 10 ha. de bosque, además de suministrar energía eléctrica a más de 650 hogares, aprovechando así



un potencial que puede ser clave para solucionar los problemas energéticos del país.

¿Cómo afrontan el futuro?

● Conscientes de las dificultades, pero alentados por el espíritu joven y renovado de la quinta generación que ha entrado con fuerza en la nueva dirección, se seguirá luchando día tras día con valor y espíritu emprendedor para superar los retos que la crisis mundial impone, para alcanzar la satisfacción de todos los clientes, y, confiando en el equipo humano, para consolidar los objetivos basados en los valores fundamentales de integridad, calidad, creatividad y dinamismo.



MÁS INFORMACIÓN
T-93 869 98 00
www.grescatalan.com

Entrevista: Sergio Ferrández, Gerente de Midel Composite

“El único fabricante de Freedom Pools en Europa es Midel Composite”

Midel Composite es, desde hace 8 años, el único fabricante en Europa de la marca de piscinas de poliéster y spas Freedom Pools. Sus productos exclusivos son elaborados en base a los mismos estándares de calidad y protocolos tecnológicos del líder australiano, por lo que ofrecen una garantía de 35 años con cada una de sus creaciones.

¿Qué posicionamiento tiene en el mercado Freedom Pools?

● Freedom Pools es una compañía australiana que cuenta con una trayectoria de 40 años en el campo del diseño y fabricación de piscinas de poliéster y spas, siendo en estos momentos el líder absoluto en su país, donde ha recibido numerosos premios y galardones, y la firma del sector que está adquiriendo una mayor expansión en el mercado europeo. Su prestigio, reconocimiento y presencia a escala mundial son cada vez más destacados.

¿Quién fabrica sus productos en Europa?

● El único fabricante de los productos Freedom Pools en Europa es, desde hace 8 años, Midel Composite, una empresa española con una experiencia de más de 2 décadas en el ámbito del poliéster. Sus instalaciones están situadas en la provincia de Alicante, donde se aplican los mismos procesos de producción, estándares de ca-



“Freedom Pools es el líder absoluto en Australia y la firma del sector que está adquiriendo una mayor expansión en el mercado europeo”

lidad y controles especificados por la casa madre australiana. Desde aquí comercializamos las piscinas y spas a lo largo de Europa, norte de África y Emiratos Árabes.

¿Qué aceptación está teniendo Freedom Pools en España?

● Hasta la fecha estamos teniendo una buena aceptación, ya que nos dirigimos a un público que busca un producto único y exclusivo, que se instale de manera rápida y profesional, elaborado en alta calidad y que proporcione total tranquilidad y seguridad durante muchos años.

¿Cuáles son los principales valores diferenciales de la marca?

● En primer lugar sus acabados, con una tecnología propia denominada Marble Tech™ que otorga una similitud asombrosa con el mármol. Está disponible en 15 colores diferentes y ninguna otra compañía del sector ha sido capaz hasta ahora de crear nada parecido. También nos distinguimos por nuestros diseños, que incorporan una zona de hidroterapia para combinar el baño con el masaje y el bienestar, además de superficies antideslizantes en toda la superficie pisable de la piscina, sin olvidar que aplicamos en cada producto una capa de gel con una resina impermeable al agua que protege contra la osmosis y permite que siempre podamos ofrecer garantías de 35 años. Por último, los bordillos se fabrican con un método que evita la realización de los funchos de hormigón que requieren la mayoría de constructores de poliéster; por lo que eliminamos procesos, abaratamos costes y agilizamos el trabajo de instalación.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados?

● Los objetivos más inmediatos están centrados en seguir invirtiendo en I+D para incorporar a nuestras piscinas nuevos diseños que aporten el máximo bienestar al baño. También nos encontramos en plena fase de expansión tanto en los mercados europeos como en los emiratos árabes.



MÁS INFORMACIÓN
www.midelcomposite.es
info@midelcomposite.com

Entrevista: Fernando Campos y Guillermo Muñoz, Socios fundadores y gerentes de espai ITER arquitectura

“Ofrecemos un servicio integral de proyectos en Urbanismo, Arquitectura y Gestión”

La gestión integral del proyecto es el rasgo diferenciador de espai ITER arquitectura, un estudio con un equipo joven y multidisciplinar perfectamente capacitado para realizar cualquier trabajo de urbanismo, arquitectura y gestión.

¿Cuándo se creó este despacho?

● FC- Tanto Guillermo como yo contábamos con una trayectoria de 12 y 15 años en el campo de la arquitectura, realizando obras y reformas. En 2007 decidimos iniciar nuestra propia aventura empresarial y creamos espai ITER arquitectura.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

● GM- En espai ITER arquitectura ofrecemos una gestión integral del proyecto a partir de tres líneas de negocio: Urbanismo - planeamiento, proyectos de urbanización y gestión urbanística -, Arquitectura - proyectos de obra nueva, rehabilitación e interiorismo - y Gestión, con las me-

jores ingenierías y bufetes de abogados, en el asesoramiento ante administraciones y sociedades públicas o privadas. Incluyendo el desarrollo y la creación de nuevas líneas de negocio.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros despachos?

● FC- Nos diferenciamos por tener la capacidad y el know how necesarios para dar respuesta a cualquier demanda del cliente. Para ello, disponemos de un equipo de profesionales altamente cualificados y con los mejores colaboradores externos para dotar a los proyectos de la máxima calidad posible.

GM- Además, proporcionamos un servicio y una atención personalizada a cada cliente, con el valor añadido para ellos que, a través de un único interlocutor, gestionen y solucionen la totalidad de fases que se incluyen en el desarrollo de un proyecto.

¿Qué perspectivas tienen de cara al futuro en un momento tan crítico como el actual para su sector?

● GM- Tenemos muy claro que el modelo tradicional de despacho de arquitectura actual está agotado. En espai ITER arquitectura estamos permanentemente atentos a cualquier oportunidad de negocio, moviéndonos en aquellas direcciones que presenten mayores potencialidades de trabajo, buscando el negocio y convenciendo de la necesidad de creación del mismo. Por eso ofrecemos un servicio integral

y tenemos una cartera de clientes muy diversificada. FC- Nuestras perspectivas son buenas y están centradas en mantener la misma política de empresa que nos ha permitido posicionarnos en nuestro sector de manera firme. Actualmente, nos encontramos en fase de expansión, aunque sin perder en ningún momento nuestra estructura de proximidad y confianza hacia el cliente.

¿En qué proyectos están trabajando en estos momentos?

● GM- En el 2011 realizamos el proyecto del Nuevo Auditorio y Centro Cultural de Llodio-Llodio (Álava), en UTE con el despacho de Espinet/Ubach arquitectos. El proyecto más importante para el 2012 es la Sede central de ASCENSORES ENINTER, la principal empresa nacional de instalación y mantenimiento de ascensores, que se ubicará en Cornellà de Llobregat (Barcelona), y que se encuentra actualmente en construcción. Se trata de un edificio industrial de 14.000 m², divididos entre fábrica y oficinas, que agrupará los centros productivos de la firma, dando trabajo a más de 550 personas.

ASCENSORES ENINTER



2012. SEDE CENTRAL ASCENSORES ENINTER

El proyecto más importante para el 2012 es la Sede central de ASCENSORES ENINTER, la principal empresa nacional de instalación y mantenimiento de ascensores. Actualmente en construcción



2011. AUDITORIO DE LAUDIO-LLODIO (ÁLAVA)



MÁS INFORMACIÓN
www.iterarquitectura.es
 tel. 93.471.79.45
www.eninter.es
 Tel. 902 252 209

INGENIERÍA SILSA 3D

De lo virtual a lo real

No es lo mismo imaginarse cómo es algo que comprobarlo viéndolo con nuestros propios ojos. Esta afirmación, que tiene aplicación en todos los ámbitos de la vida, cobra especial importancia en el desarrollo de nuevos productos y en la ingeniería de proyectos. Gracias a Ingeniería SILSA 3D, una empresa especializada en diseño 3D, podrás tener en tus manos el prototipo exacto de un nuevo producto antes de fabricarlo, o valorar un proyecto arquitectónico sobre maqueta antes de emprenderlo. Toda la información que necesitas para una toma de decisiones acertada.

Nacida en 2010 de la mano de Daniel Sánchez y Diego Silva, dos ingenieros formados en Colombia, Venezuela y España con amplia experiencia tanto en instalaciones de automatización y control como en proyectos de arquitectura de interiores y domótica, Ingeniería SILSA 3D se perfila como una empresa dedicada al diseño gráfico en 3D, orientada por un lado a ingenierías que necesitan diseñar y fabricar piezas que cumplan con requerimientos mecánicos y dinámicos específicos, y también a diseñadores o en general cualquiera que precise ver o mostrar físicamente lo que ha creado por ordenador.

PROYECTOS 100% TANGIBLES

En el marco de la fabricación de prototipos, Ingeniería SILSA 3D cuenta con un servicio de impresión digital 3D que permite crear modelos tangibles de los diseños que el cliente ha realizado. Esta línea de trabajo, nos explican los dos socios del despacho, está orientada a diseñadores industriales, arquitectos, ingenieros, modelistas y cualquiera que quiera ver y tocar sus propios diseños. En el apartado de diseño mecánico e ingeniería, el despacho está en condiciones de prestar una asesoría personalizada en el diseño de piezas. En el caso de modelos que vayan a ser utilizados como piezas finales dentro de una

El equipo de Ingeniería Silsa 3D es experto en modelaje 3D y en la fabricación de prototipos

máquina o un proceso, Ingeniería SILSA 3D lleva a cabo simulaciones que permitan determinar si el diseño cumple con los requerimientos exigidos, ya sean de presión, temperatura o fuerzas mecánicas. Esto es, comprobar si las piezas físicamente van a funcionar como se es-



Diseño del interior de una tienda de lencería de hogar para posterior fabricación de maqueta

pera. En uno o dos días pueden fabricar tus piezas.

El despacho trabaja también en el modelado tridimensional, ya sea de modelos mecánicos como de espacios interiores y exteriores y, como actividad complementaria, puede ayudarte a promocionar tus productos a través del diseño de páginas web y animaciones, muy útiles también para presentaciones ante inversores o como justificación para la realización de su proyecto. Para ello cuenta con una alianza estratégica con la empresa Layoutsourcing de Venezuela.

Ingeniería SILSA 3D reúne en su cartera desde diseñadores de juguetes hasta grandes ingenierías que fabrican maquinaria industrial,

pasando por despachos de arquitectura. Y es que el secreto de su éxito es su capacidad para convertir lo virtual en real, lo cual aporta valor en múltiples sectores, tanto en España como en Colombia y en Venezuela, que es donde por el momento se concentran sus clientes.



MÁS INFORMACIÓN
www.silsa3d.com

Entrevista: Ambròs Martínez, Director General de Natur System

“Ofrecemos al cliente calidad, solvencia y servicios de valor añadido”

Natur System es una empresa constructora con más de medio siglo de experiencia en la realización de trabajos de rehabilitación de edificios y en la restauración de patrimonio histórico-artístico. Para conocer con más detalle cuál es la filosofía de la empresa, hablamos con Ambròs Martínez, Director General de la compañía.

¿Cuáles son los orígenes de Natur System?

● La empresa nació hace algo más de cincuenta años y en un principio se dedicaba a la pintura de edificios. Poco a poco fue ampliando sus servicios, primero con la restauración y rehabilitación de fachadas -una labor que continuamos haciendo- y después con otro tipo de trabajo que configuran una oferta singular que nos diferencia de la competencia. Desde el año 2006, Natur System forma parte de Grupo Copisa.

¿Cuál es esa oferta de la que habla?

● Para resumirlo en pocas palabras, además de realizar obras de rehabilitación integral de edificios y de restauración del patrimonio histórico-artístico, también ofrecemos un servicio de gestión constructiva de edificios hoteleros y turísticos, trabajamos en el campo de la eficiencia energética de los edificios, ofrecemos planes de mantenimiento de edificios a 10 años o llevamos a cabo rehabilitaciones puntuales en fachadas, cubiertas, viviendas o locales comer-

ciales, tanto para el sector público como, sobre todo, para el privado.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

● Creo que los aspectos que mejor nos definen son la calidad en el trabajo, la solvencia que nos aporta la integración en Copisa y el servicio al cliente. En el primer caso contamos no sólo con una larga experiencia en el sector, sino con un equipo técnico que es capaz de acometer cualquier proyecto de restauración con todas las garantías, independientemente de su complejidad. Algunas muestras de nuestro trabajo son las restauraciones de la Biblioteca Nacional de España (Madrid), el Ateneo Barcelonés, la Catedral de Girona, los patios del Palau de la Generalitat o el Estadio Olímpico de Barcelona, por citar sólo algunos ejemplos. Además de disponer de sistemas de gestión de calidad (ISO 9001), medio ambiente (ISO 14001) y seguridad laboral (OSHA 18000), nuestra empresa está certificada con la máxima clasificación en restauración, K7E de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa.

Mencionaba también el servicio...

● Así es. Hay dos productos que ofrecemos y que reflejan bien esa vocación de servicio. El primero de ellos es lo que llamamos PM10, que consiste en un plan de mantenimiento de cubiertas y fachadas a diez años que ofrecemos

después de haber realizado las obras de rehabilitación. Natur System interviene una vez al año durante ese periodo decenal para asegurar al propietario no sólo que el edificio estará igual que el primer día, sino que se evitará así cualquier problema y ahorrará entre un 30 y un 40% en el mantenimiento de la finca. El segundo servicio es lo que llamamos la gestión constructiva de edificios turísticos y hoteleros.

¿En qué consiste?

● En un servicio que ofrecemos en colaboración con consultores turísticos, arquitectos y empresas de F,F & E (suministradores de mobiliario, equipamiento e interiorismo de hoteles) y que consiste en la localización de un edificio desocupado que pudiera ser destinado a uso turístico (hotel, casino, etc.), realizar el estudio de viabilidad y ofrecer al inversor -generalmente, cadenas hoteleras- un proyecto integral. Es un segmento de mercado en el queremos profundizar en los próximos años.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de Natur System?

● Nuestra intención es seguir creciendo en el sector privado, tanto en el campo de la restauración y rehabilitación como en el turístico y de eficiencia energética. No dejaremos de lado al cliente público, pero creemos que será la iniciativa privada la que ayudará a dinamizar el sector. Tanto en un caso como en otro, la intención es ofrecer al cliente un trato directo, personalizado y profesional, independientemente de si



se trata de un proyecto menor en una comunidad de propietarios o de una gran intervención en un edificio emblemático.

A medio plazo no descartamos trabajar fuera de España, ya que formar parte de Grupo Copisa podría abrirnos muchas puertas. No obstante, nuestro plan estratégico no pasa por ahí, sino por consolidarnos en el territorio español y por ofrecer aquellas líneas innovadoras que puedan suponer un valor añadido para nuestros clientes, como PM10 o el servicio de gestión turística.



MÁS INFORMACIÓN
www.naturesystem.com

NORMETAL

40 años de construcción modular preindustrializada

Fundada hace más de 40 años, Normetal es una empresa especializada en el mercado de la construcción prefabricada, siendo considerada en la actualidad una de las empresas líderes del sector industrializado modular en España y Portugal, y con demostrada experiencia en el mercado de la exportación. No en vano, ha desarrollado proyectos en gran número de países de África (Mozambique, Malí, Mauritania, Senegal, Cabo Verde, etc.), y ha abierto recientemente una filial operativa en Angola.

Normetal dispone de 2 centros productivos (Oporto y Madrid), 7 delegaciones comerciales y 120 profesionales, capaces de trasladar la cadena de valor del proceso industrializado a todos los proyectos, tanto nacionales como internacionales. Actualmente, Normetal pertenece al EBN banco en un 90%, entidad financiera que le permite afrontar el futuro con nuevos proyectos con garantía en términos de solvencia financiera.

La actividad productiva de Normetal ha evolucionado desde el módulo o producto estándar y los conjuntos modula-

res, a proyectos más elaborados como la construcción de colegios, hospitales, comedores, casas clubes de centros deportivos, viviendas residenciales u oficinas de ventas de alto standing, como la que construyó en 2005 en La Finca de Somosaguas (Pozuelo de Alarcón, Madrid) para comercializar las viviendas de la empresa MerGara.

Otro hito de la empresa fue la construcción en la década de los 90 de más de 60 chalets independientes en la urbanización Nuevos Peñascales en Torrelodones, Madrid, con un sistema de construcción prefabricado de hormigón hasta entonces poco conocido.

VIVIENDAS RESIDENCIALES

Merced a esta experiencia, Normetal ha sabido evolucionar de nuevo en plena crisis mundial y ha creado en junio de 2011 una nueva división de viviendas residenciales de diseño bajo la denominación de NORHOGAR (www.norhogar.com).

Esta nueva actividad permite a la firma ofrecer bienes inmuebles modulares en cualquier parte de España en un tiempo récord, a precios muy económicos y con una financiación personalizada. Estos “Hogares de ensueño” están teniendo una gran aceptación en el mercado hasta el momento, debido a que los

precios y plazos de entrega son cerrados (4 - 5 meses) y a que eliminan las incertidumbres de la construcción tradicional.

LLAVE EN MANO

Una de las grandes aportaciones de Norhogar es el producto “Llave en mano” que permite al cliente adquirir un chalet completo con parcela por un precio cerrado, incluidos todos los costes de la obra civil y el pago de licencias, sin tener que adquirir la parcela desde un principio. Todo ello, gracias a un novedoso sistema financiero que puede demorar la adquisición de la parcela mediante Escritura Pública hasta la finalización de la vivienda.



El éxito de esta nueva línea negocio nos ha obligado a ampliar nuestro catálogo de viviendas de los 5 modelos de chalet en una planta inicial, a las nuevas versiones de chalet de dos plantas y 250 m2 construidos.

NUEVO CHALET PILOTO

El sistema constructivo de Norhogar, aspecto que nos diferencia del resto de empresas, se podrá apreciar en un chalet piloto que estará abierto al público a finales de este mes en Torrelodones, Madrid.

Los clientes de las viviendas de Norhogar se resumen en dos tipologías. El cliente finalista de vivienda residencial, que demanda un producto más personalizado y de calidad, y las empresas promotoras y constructoras, que han descubierto que nuestro producto es una garantía para sus clientes por su calidad y plazos de entrega.



MÁS INFORMACIÓN
www.normetal.es
902 999 665

NEOCASAS

Viviendas modulares que se adaptan al ritmo de la sociedad actual

Neocasas Espacio Sostenible fue fundada en el año 2.004 por profesionales que procedían de diversas organizaciones relacionados con el sector de la construcción. Desde sus orígenes, la empresa quiso darle un enfoque diferente a sus proyectos. De esa forma, además de proyectar y construir viviendas singulares por métodos tradicionales, tenían como objetivo buscar soluciones eficientes y a medida de las necesidades actuales de vivienda.

Los cambios económicos que vienen produciéndose en nuestra sociedad demandan nuevos sistemas constructivos. Más dinámicos y creativos, más económicos y más racionales. Las viviendas modulares toman el relevo de los modelos tradicionales ofreciendo a sus usuarios una alternativa económica y sostenible, que contribuye, sin lugar a dudas, a crear viviendas más accesibles para todos.

El gerente de Neocasas, Luis Andrés Cogollos, nos explica que “nuestras viviendas están diseñadas bajo los principios básicos del desarrollo sostenible: ecológico-ambiental, económico y social. Hemos considerado la relación que existe entre el bienestar social, el medio ambiente y la bonanza económica, para mejorar el nivel de vida y que ese desarrollo pueda perdurar en el tiempo”.

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Actualmente, nuestra sociedad dispone de la tecnología y de los materiales adecuados para construir nuevas casas que consuman menos energía reduciendo los costes adicionales. En Neocasas Espacio Sostenible buscan soluciones sencillas y completas que, sin apenas mantenimiento, redunden en la calidad de vida de sus habitantes. Sus viviendas modulares están diseñadas para reducir el consumo energético durante toda su vida útil.



SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

Los expertos insisten en que los sistemas constructivos y los materiales empleados deben ser financieramente posibles y rentables. Neocasas utiliza sistemas constructivos basados en la prefabricación y la industrialización que permiten, no solo el control de la calidad del producto, sino el control previo de los costes de fabricación.

Durante años la prefabricación se ha asociado a construcción efímera de baja calidad. Nada más lejos de la realidad. El gerente de la firma, Luis Andrés, apunta que “la industrialización permite desarrollar nuevos modelos de producción más modernos y eficientes, que apoyados



por buenos sistemas de logística y distribución, logran estándares de gran calidad con un coste más reducido”.

SOSTENIBILIDAD SOCIAL

Uno de los grandes preocupaciones de la sociedad actual es la sostenibilidad del planeta. Los recursos no son ina-

gotables y, por ello, es evidente que se debe concienciar a las personas para no malgastarlos.

Desde este nuevo enfoque hay que desarrollar sistemas constructivos flexibles, con diseños atractivos y económicos que permitan edificar viviendas con bajo impacto medioambiental, funcionalmente eficientes, con poco mantenimiento y con un precio justo.

PROYECTOS DE CASAS MODULARES

Destacaremos las dos propuestas más importantes de Neocasas:

- Proyecto 3X3. Se configura a partir de la combinación de módulos de 9 m². En él, las viviendas se forman por la combinación de 8 tipos de módulos. Casas que permiten a sus habitantes configurar a la carta su vivienda y adaptarla a sus necesidades si éstas varían añadiendo nuevos módulos.

- Proyecto 7x7. Está basado en módulos de 49 m². Un contenedor y una unidad interior permiten dar cobertura a las necesidades habitacionales de una vivienda modular. Pueden ampliarse espacios añadiendo nuevos contenedores y unidades interiores.

neocasas
espacio sostenible, s.l.

MÁS INFORMACIÓN

www.neocasas.es
info@neocasas.es
Telf. /Fax: 91 518 74 36

Entrevista: Sebastián Utiel, Gerente de ANDIMAC

“ANDIMAC es una empresa líder en obra marítima”

ANDIMAC cuenta con una amplia experiencia en el ámbito de la construcción de cajones armados para obra marítima, tanto en manipulación de ferralla (corte, elaboración y montaje) como en vertido y vibrado del hormigón. Para ello dispone de profesionales muy cualificados en tareas de fondeo de cajones, hormigón sumergido y cualquier otra clase de trabajo submarino.

Además de estar especializados en obra marítima, ¿tienen experiencia en otros sectores?

● Tenemos experiencia en otros sectores de la construcción, como por ejemplo edificación, infraestructuras, obra civil, urbanización... ANDIMAC es una empresa competitiva y con un gran compromiso a la hora de llevar a cabo cualquier propuesta.

¿Qué parámetros definen su política corporativa?

● Como constructores especializados, ponemos nuestro conocimiento al servicio de

ANDIMAC es una empresa competitiva y con un gran compromiso a la hora de llevar a cabo cualquier propuesta



la realización de obras con todas las garantías, estudiando la totalidad del proceso bajo los más avanzados métodos y equipamientos y garantizando la ejecución del plazo con la máxima exigencia en seguridad, calidad y respeto medioambiental.

¿Qué posicionamiento ocupan actualmente en el mercado?

● El conocimiento que tenemos acerca de todos los diques flotantes que poseen las grandes empresas por las que somos subcontratados para ejecutar las obras y la ex-

periencia probada de nuestro personal hacen de ANDIMAC una empresa líder en nuestro sector.

¿Para qué perfil de cliente suelen trabajar?

● Nuestra cartera de clientes está integrada por las grandes empresas constructoras, puesto que son quienes disponen de los diques flotantes para las construcciones o ampliaciones de los puertos marítimos. Algunos ejemplos importantes son SATO (Grupo OHL), DRAGADOS, FCC, etc



¿Cuál es su área geográfica mayoritaria de actuación?

● ANDIMAC ofrece sus servicios tanto a nivel nacional como internacional. Disponemos del personal especializado, los medios humanos y la maquinaria necesaria para ejecutar cualquier tipo de proyecto en base a nuestra experiencia probada. Nuestras oficinas centrales se encuentran situadas en la ciudad de Terrassa (Barcelona), y recientemente hemos iniciado una fase de expansión internacional con la apertura de una primera oficina en Brasil: FERRABRAS FERRAGENS E CONCRETO, LTDA., ubicada en el estado de Minas Gerais. Con esta empresa estamos dispuestos a contribuir en el crecimiento de este gran país.

MÁS INFORMACIÓN

www.andimac.es
andimac@andimac.es
www.farrebras.com.br
comercial@farrebras.com.br

Entrevista: Alfonso Herranz Muñoz, Gerente de Eco-aislamientos Herranz

Eco-aislamientos Herranz, especialistas en aislamientos térmicos y acústicos 100% naturales

Fundada en Segovia en 2.007, Eco-aislamientos Herranz es una empresa especializada en el aislamiento térmico y acústico de edificios y en el ignifugado de estructuras. Sus aplicaciones, totalmente naturales y respetuosas con el medio ambiente, son idóneas para cualquier tipo de construcción.

¿Qué tipo de materiales utilizan para aislar térmica y acústicamente una vivienda?

● Los materiales, y también el método de aplicación, varían según sean para una obra nueva o para una reforma. En las nuevas edificaciones proyectamos celulosa de la marca Isofloc L o lana de roca. En los pisos ya construidos, también utilizamos celulosa Isofloc, pero, en este caso, insuflada en vez de proyectada.

Cuando se trata de reformar una vivienda, ¿cómo realizan la aplicación del aislante?

● Depende de si la casa tiene cámara. En el caso de que sí que la posea, y de que tenga un grosor mínimo de 3,5 cm, lo que hacemos es realizar cada dos metros un agujero circular de 8 a 10 cm de diámetro a 30 cm del techo. Después, con una manguera rellenaríamos la cámara con celulosa insuflada por aire. Cuando la cámara este llena, simplemente tendríamos que tapara los agujeros para que las paredes recuperen su aspecto habitual.



¿Se tarda mucho en aislar una casa con este método?

● En absoluto. Un piso de unos 100 m2 estaría completamente aislado en un solo día de trabajo. Y, además, con unos resultados realmente positivos. Con una cámara de 5 a 7 cm estamos consiguiendo reducir las facturas en un 30%, a la vez que aumentamos la temperatura mínima del hogar en unos 4 grados.

¿Es muy caro?

● Para nada. El coste de aislar todas las paredes exteriores de una vivienda de 100 m2, sería de 700 a 1.000 €. Además, si tenemos en cuenta el importante ahorro energético que conseguirán las familias, en sólo tres o cuatro inviernos estará amortizada la inversión.



¿Qué ventajas ofrece la celulosa respecto a otros materiales?

● Las ventajas que presenta respecto al poliuretano, que es su única competencia real, son evidentes. Para empezar, la capacidad térmica de la celulosa es tres veces más alta, además de que es capaz de aislar acústicamente las viviendas. Además, también debemos destacar que es un material ecológico y que evita que aparezcan humedades por condensación.

Por su parte, en lo que se refiere a las obras nuevas, las principales diferencias son que la celulosa se limpia mucho mejor que el poliuretano y que, como es ecológico, los obreros pueden trabajar en la misma planta en la que se está aplicando.



¿Y si la casa no tuviese cámara?

● En ese caso, proyectamos corcho sobre la propia pared que aislará térmicamente la vivienda y la impermeabilizará. El acabado es similar a un gotelé y se puede escoger entre una amplia gama de colores.

El corcho es un material que también aplicamos por el exterior de la casa para aislarla térmicamente e impermeabilizarla, a la vez que la rehabilitamos.

Y por último, ¿en qué casos utilizan la lana de roca?

● La usamos, sobre todo, para ignifugar techos y estructuras.



MÁS INFORMACIÓN

www.ecoaislamientosherranz.com
Tels. 921 1712 51 - 630 05 32 51

Entrevista: Marcos Serrano, Gerente de TALION, S.L.

“Nos distinguimos por el trato directo y cercano que mantenemos con el cliente”

Un trato directo y cercano con el cliente constituye el principal valor diferencial de TALION, S.L., una empresa egarense dedicada desde hace más de 25 años al ámbito de la construcción, donde ha logrado un sólido posicionamiento y un importante prestigio gracias a su elevado nivel de especialización a la hora de solucionar problemas de humedad, sobre todo en trabajos verticales.

¿Cómo ha evolucionado TALION, S.L. desde sus orígenes hasta la actualidad?

● TALION, S.L. es una empresa familiar dedicada desde hace más de 25 años al campo de la construcción, en concreto a la solución de problemas relacionados con la humedad y, sobre todo, en trabajos ver-

ticales, como pueden ser tabiques pluviales, cubiertas o impermeabilizaciones.

¿Cuáles suelen ser las principales causas de la presencia de humedad?

● Las tres principales causas por las que nos suele llamar un cliente son las filtraciones debidas a las lluvias, las condensaciones ocasionadas por las bajas temperaturas y la falta de aislamiento, tanto en paredes como en cubiertas planas e inclinadas.

¿De qué manera suelen afrontar estos trabajos?

● Tras inspeccionar detenidamente el problema, estudiamos cuáles pueden ser las soluciones óptimas y asesoramos al cliente acerca de las distintas alternativas posibles para que ellos elijan la opción que más les interese según parámetros de calidad y de precio.

¿A qué perfil de cliente se dirigen? ¿Cuál es su área mayoritaria de actuación?

● Nuestra cartera de clientes está compuesta por constructoras, promotoras, particulares y comunidades de vecinos dentro de un ámbito geográfico en el que cubrimos a toda Cataluña, aunque también hemos llevado a cabo actuaciones esporádicas en otras zonas de España.

¿Cuáles son sus principales rasgos diferenciadores?

● En TALION, S.L. nos distinguimos por el trato directo y cercano que mantenemos con el cliente. Al ser una empresa pequeña, familiar y especializada en áreas tan concretas del ramo constructivo, nos encargamos personalmente de realizar la totalidad de fases del proceso, desde la elaboración de presupuestos hasta la finalización de la obra, por lo que



“Estamos especializados en solucionar problemas relacionados con la humedad, sobre todo en trabajos verticales”

el cliente sólo tiene que tratar con un único interlocutor.

¿Tienen algún proyecto de futuro destacado?

● Estamos en estos momentos iniciando los trámites necesarios para ampliar nuestro catálogo de servicios con la inclusión de una nueva línea destinada a la retirada de amianto, un elemento cancerígeno que requiere permisos muy especiales, así como ropa, herramientas e higiene sometidas a tratamientos muy precisos.



MÁS INFORMACIÓN

www.talion.es - talion@talion.es

Entrevista: Tomás Durán, Director General de Permastop

“Permastop ha hecho una gran apuesta por la innovación”

Permastop Technologies es una empresa dedicada al desarrollo y aplicación de productos de impermeabilización para hormigón, actividad que desarrolla en todo el territorio nacional desde hace ya cuatro años. Hablamos con su Director General, Tomás Durán.

¿Cuándo se creó Permastop?

● La empresa nació el año 2008, aunque la experiencia de sus fundadores en el sector se remonta quince años atrás en el tiempo. Hoy formamos parte de un grupo de empresas llamado Evolucion, que agrupa a compañías de muy diferentes sectores.

¿A qué perfil responden sus clientes?

● Nos dirigimos a empresas constructoras, tanto a las grandes compañías que se dedican a la obra civil (túneles, líneas de ferrocarril, etc.) como a pequeñas empresas que realizan trabajos de menores dimensiones. También prestamos servicio a comunidades de propietarios, en este caso dando respuesta a sus necesidades a la hora de impermeabilizar las cubiertas y el parking de sus edificios.

¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

● Hay tres aspectos muy importantes para nosotros que nos hacen distintos de otras empresas. El primero es que tenemos el certificado DAU (Documento de Adecuación de Uso) otorgado a nuestro sistema. Se trata de un documento que no to-



Permastop tiene acuerdos de colaboración en materia de I+D con la UPC

das las empresas tienen, y que supone una importante ventaja competitiva. El segundo aspecto diferenciador es que somos suministradores en exclusiva para Catalunya y también para el resto de España de los productos Vandex, una empresa suiza de gran prestigio en el sector que nos esco-

gió como partner tras realizar un profundo estudio de mercado antes de introducirse en el mercado español.

Habla de tres aspectos...

● Así es. El tercer aspecto diferencial es la innovación. En este sentido, colaboramos con la Universitat Politècnica de Catalunya en la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Uno de ellos está patentado ya a nivel internacional y consiste en un hormigón proyectado con fibras metálicas que ofrece un más grandes prestaciones en impermeabilización, reduciendo el precio de las obras, ampliando el espacio de las mismas, y también dis-

minuyendo los costes de hormigón hasta en un 25% sin perder prestaciones. Este sistema lo empleamos ya en muchas obras con gran éxito y lo ofrecemos por defecto aquellas empresas que se muestran interesadas en aprovechar sus ventajas. El segundo gran fruto de la colaboración con la UPC son unos iglús de polietileno que nos permiten disponer de una solución impermeabilizadora de gran éxito. Se puede emplear tanto para soleras como para sistemas de elevación de superficies sobre estructuras ya construidas, reduciendo el peso que soportan y eliminando las posibles humedades gracias a que incorporan un sistema de ventilación que las evita. También es un sistema patentado en el que tenemos depositadas muchas esperanzas.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

● Nuestra intención es seguir trabajando en las obras que estamos llevando a cabo con nuestros clientes, pero sobretodo fomentar la exportación de nuestros sistemas patentados, tanto el hormigón bicapa proyectado con fibras metálicas como los iglús. En este sentido, tenemos previsto colaborar con Vandex para llevar nuestros productos a los principales mercados europeos. Por otra parte, mantendremos nuestra vocación innovadora y seguiremos colaborando con la UPC para crear sistemas y productos que nos sigan posicionando como uno de los referentes dentro del sector de la impermeabilización.



MÁS INFORMACIÓN
www.permastop.com

Entrevista: Pau y Laura Núñez, socios en www.planreforma.com

“Nunca comparar presupuestos para una reforma fue tan fácil”

¿Te imaginas poder recibir diferentes presupuestos ya comparados para la reforma que tienes en mente a través de una simple gestión online? Pues no lo imagines. Con PlanReforma.com ya es posible. Este portal especializado permite en un solo vistazo conocer la mejor oferta con su innovador “Comparador” y acceder a toda la información de sus Técnicos, Arquitectos y Decoradores, de una manera ágil, totalmente gratuita y sin compromiso. Conocemos cómo funciona de la mano de sus responsables.

¿Presupuestos en apenas unos clics? La idea es genial... ¿Cómo surge?

● Somos arquitectos, conocemos por tanto las necesidades de profesionales y clientes, y además sabemos desde dentro cómo está el mer-

cado. Después de años trabajando en el despacho de nuestro padre, el también arquitecto Ulises Núñez, hemos pensado que podíamos aportar valor al sector actuando como una plataforma de contacto entre el cliente que quiere hacer una reforma, construirse una casa o cualquier otro proyecto y nuestra red de Técnicos.

¿Cómo obtiene el cliente la oferta económica?

● El cliente detalla su proyecto completando un sencillo cuestionario online. Convertimos esta información en partidas de obra para que nuestros Técnicos puedan elaborar un presupuesto personalizado y enviarlo a nuestros clientes. Resultado: El cliente recibe los presupuestos ordenados en nuestro “Comparador” así como toda la información y referencias de obras realizadas de los Técnicos candidatos en el Listado de Fichas Profesionales. De esta forma solo tendrá que ocuparse de decidir cuál se ajusta más a sus gustos y a su bolsillo.

¿Sobre qué pilares se asienta el éxito de planreforma.com?

● Diríamos que sobre cuatro fundamentales: el primero es nuestro Comparador de presupuestos, que permite al cliente evitarse el problema habitual de tener que comparar presupuestos con formatos distintos. Por otra parte, está el Listado de Fichas Profesionales, cuya información acerca al cliente a quien realiza la

propuesta económica, le permite ver algunos de sus proyectos ya realizados e incluso acceder al CV o página web. El tercer pilar sería el valor de contar con un único interlocutor que coordine todo el proyecto y a todo el equipo de industriales, evitando los dolores de cabeza de gestionar una obra. Por último, y no por ello menos importante, PlanReforma.com se sustenta en la calidad, que empieza antes de la toma de decisión con sus servicios online de asesoramiento, durante, con la contratación de uno de sus Técnicos y después, con su sistema de valoraciones.

¿Pero contratar a un arquitecto no encarece mucho la reforma?

● En absoluto. Ciertamente este es un pensamiento bastante generalizado, pero que no se ajusta a la realidad. Más bien al contrario. Gracias a sus conocimientos, un arquitecto puede aportar soluciones más económicas, negociar presupuestos y optimizar tiempo y costes con su gestión. Además, para quien dude sobre si plantearse o no la reforma por cuestiones económicas, ofrecemos el Presupuesto Express y el Presupuesto Detallado, una innovadora y práctica herramienta que permite conocer el coste aproximado de tu proyecto gratis y de inmediato, para que puedas hacer las pruebas que quieras antes de pedir un presupuesto a nuestros Técnicos.



FOTO: J. Oliveira y C. Guidáger

PlanReforma.com pone en contacto a quien quiere hacer una reforma de calidad con quien puede realizarla

En estos tiempos de crisis, ¿Planreforma.com es también un aliado para el profesional?

● Por supuesto. Nuestro portal es una plataforma que ayuda a conseguir trabajo a los profesionales del sector de la construcción como Arquitectos, Arquitectos Técnicos y Decoradores en un momento en el que está todo muy parado, enviándoles proyectos y dándoles la oportunidad de contactar con clientes, dejando en nuestras manos la búsqueda de nuevos clientes.

MÁS INFORMACIÓN
www.planreforma.com
planreforma@planreforma.com



Entrevista: Jordi Soler, Gerente de Traç Cuines

“La cocina debe transformarse igual que se transforma nuestra vida”

Traç Cuines es una empresa especializada en el diseño y la reforma de viviendas y, más concretamente, en el ámbito de la cocina y el cuarto de baño. Para saber de primera mano cuál es su oferta, hablamos con su gerente, Jordi Soler.

¿Cuándo nació Traç Cuines?

● Hace alrededor de treinta años que mi padre puso en marcha la primera tienda, que por entonces se hallaba en la calle Tarragona. Posteriormente abrimos una segunda en Mataró, y hace quince años que decidimos unificar toda la estructura de la empresa en nuestro emplazamiento actual, en el número 6 de la calle del Doctor Ferran.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

● Estamos especializados en la reforma de viviendas, especialmente en la de cocinas y cuartos de baño. Aunque hemos realizado proyectos en diversos puntos de España, nuestro mercado natural se encuentra en Catalunya y las Islas Baleares.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Traç?

● Desde el primer momento apostamos por la calidad y el servicio al

Traç Cuines ofrece un servicio personalizado en la reforma de cocinas y baños

cliente. La primera tiene su reflejo en los productos con los que trabajamos, siempre de marcas punteras como Santos, Gaggenau, Miele o Guttman. También distribuimos en Catalunya y Baleares el mobiliario de Cesar, una firma italiana de gran prestigio en el mundo de la cocina. Pero si hay algo que nos distingue, más allá de las marcas, es nuestra vocación de servicio al cliente.



¿En qué sentido?

● Todos los proyectos de reforma de cocina que abordamos están pensados para responder a las necesidades del cliente. El aspecto formal es importante, pero aún lo es más que la cocina pueda adaptarse al uso que se le va a dar. Piense que la vida media de una cocina se estima en torno a los 16-18 años, y en ese tiempo la vida del usuario puede cambiar mucho. Una persona puede reformarse la cocina siendo soltero y en esos 16 años tener pareja e hijos, y la cocina debe ser lo suficientemente flexible para resistir esos cambios sin perder funcionalidad. La cocina debe transformarse igual que se transforma nuestra vida.

Un análisis previo del cliente...

● Así es. Cuando un cliente llega a la tienda, le formulamos diversas preguntas: cuántas veces come en casa, cuántos miembros componen la familia, si congela más o menos alimentos... ese tipo de cosas. Cuando tenemos un perfil claro de su día a día es cuando nos ponemos en marcha para diseñar ese espacio y optimizamos al máximo la cocina.

¿Qué diferencia a Traç Cuines de otras empresas del sector?

● Además de ese trato personalizado y del asesoramiento al público, ofrecemos algunas ventajas

adicionales, como la garantía de devolución del importe correspondiente a la firma y aceptación del presupuesto que realiza el cliente.

Este detalle, que es muy importante para los tiempos que corren de tanta inestabilidad empresarial, es gracias a la obtención del reciente sello de calidad De Lab Kitchen Project, que nos reconoce dentro de una red de estudios de cocina seleccionados por su profesionalidad y fiabilidad.

¿A qué perfil responden sus clientes?

● Nos dirigimos a un perfil de cliente medio y medio-alto, personas que valoran la calidad de las marcas con las que trabajamos y que aprecian el valor añadido que podemos ofrecerles.

¿Qué planes de futuro se ha marcado la empresa?

● Seguir apostando por la calidad y el servicio al cliente, tal como llevamos haciendo desde hace treinta años. Y trabajar también para que las administraciones pongan en marcha algunas iniciativas que ayuden a dinamizar el sector, como la reducción del IVA en la adquisición del mobiliario o la supresión de la obligación de los promotores de instalar las cocinas en las nuevas obras, lo que permitiría al cliente hacerse su cocina a su gusto y no tener que vivir con la que propone el constructor, que muchas veces no responde a sus necesidades. En comunidades como Galicia, Euskadi, Navarra, Extremadura o Andalucía ya se ha dado ese paso, y esperamos lograr que también se dé en Catalunya.



TRAÇ CUINES

Doctor Ferran, 6-8 - 08034 BARCELONA
Tel. 93 206 30 40 - www.traccuines.com

Entrevista: Ana Aranda, responsable de www.telodecoramos.com

“Mi interiorismo está al alcance de todos”

Española de nacimiento, Ana Aranda creció en Carmel-By-The-Sea, un pequeño pueblo de la costa californiana cuya arquitectura y desarrollo urbanístico se han ganado renombre por los preceptos de ecosostenibilidad sobre los que se ha regido desde los años 60. Este entorno, refugio de toda una generación de artistas bohemios y arquitectos, ha marcado de una manera decisiva su interés por el medio ambiente y su inclinación hacia el interiorismo sostenible, en el que los materiales naturales y elementos reciclados cobran protagonismo. Nos acercamos a su propuesta en la siguiente entrevista.

¿Cómo llega una Licenciada en Ciencias Biológicas, con Master en Ciencias Ambientales y en Educación Ambiental al mundo del interiorismo?

● Por pasión y, ya más concretamente, al interiorismo sostenible por mi trayectoria como ambientalista. Me ha acompañado siempre una fuerte vocación e influencia ecológica. Del pueblo donde crecí, recuerdo por ejemplo sus casas perfectamente integradas en el entorno natural, marcado por un paisaje de bosque que llega hasta la orilla de la playa. Una maravilla que inspira a cualquiera con un poco de sensibilidad por el medio ambiente, un lugar en el que se respiraba y se respira arquitectura sostenible. De hecho, el arquitecto Frank Lloyd Wright construyó una casa maravillosa en la costa de Carmel-By-The-Sea que aún hoy sigue siendo un referente en la historia de la arquitectura americana.



“La clave está en una estrategia con 4 R's: Reutilizar, Rediseñar, Reciclar y Reemplazar”

¿Cómo integras el concepto de sostenibilidad y medioambiente en tus proyectos?

● Trato de decorar con ideas que estén en consonancia con el medio ambiente. Mis proyectos tienen una fuerte carga ecológica porque muchos de los materiales que incorporo son reciclados. Otros son lo que podrían denomi-

narse vintage, recuperados del olvido, de desvanes, muebles de familia o incluso encontrados en tiendas especializadas. Y, como no podía ser de otra manera, en mis proyectos tanto los electrodomésticos como la iluminación son de máxima eficiencia energética, con el fin de potenciar un consumo más acorde con el ahorro energético.

La clave está en recuperar para nuevos usos... ¿Eso abarata el coste?

● Sí, la clave está en una estrategia, que podríamos resumir con 4Rs: Reutilizar, Rediseñar, Reciclar y Reemplazar. Muchas de las cosas que nos rodean nos permiten trabajar un interiorismo de mucho encanto y confort y además, efectivamente, rebajando costes. Recuerdo, por

ejemplo, que de un expositor antiguo de una tienda, que tenía una madera excelente, creamos una estantería magnífica para un salón. Sostenibilidad, ahorro económico y conservación del medio ambiente van en este caso de la mano.

Busco combinar lo ecológico y lo vanguardista dentro de mi forma de decorar y, a su vez, intento que se integre en el medioambiente. Otro ejemplo es la utilización de palets de madera para decorar. Los hemos utilizado como encimera en un cuarto de baño, con un resultado muy bueno tanto en funcionalidad como decorativamente. Y es que, acompañado de los detalles adecuados, casi cualquier material, sin necesidad de ser caro, puede aportar en positivo a un ambiente.

¿La democratización ha llegado al interiorismo?

● Mis proyectos sí están al alcance de todos. Mi idea es poder acercar el diseño a la población general. Muchos interioristas tienen ideas magníficas pero sus presupuestos quedan fuera del alcance de muchas personas. Ahí es donde entramos nosotros, ofreciendo propuestas que van desde el asesoramiento en la redistribución de los muebles de una habitación a la elección de algún elemento decorativo original o materiales reciclados que determinen un cambio significativo en la decoración de una estancia o bien un proyecto que distribuya los espacios para conseguir amplitud y funcionalidad. Nuestro objetivo es ofrecer servicios de decoración sencillos y asequibles, con el añadido de la concienciación ecológica.

MÁS INFORMACIÓN
www.telodecoramos.com

LONDON GALLERY

Mobiliario inglés a tu alcance

Nació hace dos décadas como una pequeña tienda de antigüedades de origen británico y hoy sus productos se comercializan y distribuyen en toda Europa. No en vano, London Gallery se ha convertido en el líder europeo en mobiliario inglés, con piezas fabricadas íntegra y artesanalmente en Inglaterra. Lo dicho, mobiliario inglés a nuestro alcance.

Al contrario de lo que pueda pensarse a priori, el fundador de London Gallery no fue un inglés, sino un francés afincado en Bruselas, de nombre Bryan Benys, de origen británico, eso sí, y amante del estilo inglés. Lo que en su día fue una pequeña tienda en el corazón de Bruselas que vendía muebles antiguos, creció y amplió su gama de productos para, siempre dentro del estilo clásico inglés, proponer una mayor oferta. Así llegaron los nuevos Chesterfields, fabricados artesanalmente en Inglaterra, y gran diversidad de muebles de despacho a medida.

La firma cuenta actualmente con un experto equipo de anticuarios que recorren asiduamente las salas de subastas inglesas para surtir a London Gallery de lo mejor al mejor precio. Por otra parte, sus ta-

lleres, tanto de muebles en madera como de sofás y mobiliario Chesterfield en piel, son artesanales. Su tradición ha pasado en London Gallery de generación en generación.

MUEBLES MADE IN ENGLAND

El catálogo de London Gallery es hoy referencia imprescindible en el específico sector del mueble inglés, respetando la fabricación artesanal en Inglaterra. Ni en China ni en España. Todo en London Gallery es made in England. De



hecho, sus muebles cuentan con certificado de origen.

London Gallery cuenta con talleres en varios puntos de la geografía inglesa. Su almacén principal está en Bruselas, donde se realizan los controles de calidad y desde donde parten a diario envíos a toda Europa. La oficina comercial de London Gallery para España está en Madrid. Allí un equipo de profesionales atiende al cliente, ofreciéndole servicios de decoración, asesoramiento personalizado y presupuestos sin compromiso. London Gallery entrega sus muebles a domicilio en todo el territorio europeo.

Productos de la máxima calidad y mejores materias primas son los parámetros básicos sobre los que se asienta esta firma: maderas nobles y piel de vacuno escocés procedentes de los más reputados curtidores ingleses y trabajados por expertos artesanos. El concepto London Ga-

llery es, definitivamente, proponer auténticas antigüedades, muebles de época a precios competitivos, al tiempo que ofrecer las máximas posibilidades en muebles de nueva fabricación ¿Un Chesterfield en piel púrpura? Sin problema. Como haría un sastre, London Gallery realiza Chesterfields a medida, en más de 200 colores distintos entre los que elegir.

INNOVANDO EN LO CLÁSICO

Clientes particulares amantes de lo clásico, profesionales liberales que buscan un toque de distinción para sus despachos, clínicas privadas, embajadas, hoteles y restaurantes de lujo que buscan una imagen elegante para sus zonas comunes... Cada vez hay más espacios en los que el mobiliario inglés es protagonista. Y

que nadie se equivoque, también un Chesterfield es capaz de aportar modernidad a una estancia. De hecho, estos sofás están de plena moda, como demuestra el hecho de que los veamos en producciones de cine, televisión y hasta en videos musicales.

Pensando precisamente en un público más joven y moderno, London Gallery ha incorporado a sus diseños acabados en pieles peculiares, con brillos metálicos, dorados y colores intensos nunca antes aplicados a este tipo de muebles. Es la innovación aplicada a un sector clásico que se adapta a los nuevos tiempos.



MÁS INFORMACIÓN
www.londongallery.net

ESPAIS I FORMES COMERCIALS

Porque vender más también es cuestión de imagen

En épocas de crisis económica como la que estamos viviendo, uno de los sectores que sufre más es el del pequeño comercio. Por eso, para este tipo de empresas puede ser interesante recurrir a una herramienta que agilice las ventas y que ayuden a fidelizar a sus clientes. Espais i Formes Comercials es una firma especializada en ayudar a este tipo de negocios.

Esta empresa catalana se ha especializado en diseñar proyectos de mobiliario comercial, aprovechando para ello la versatilidad de los muebles italianos de la marca Gibam (distribuidores en España) y su experiencia y conocimiento del mercado. A lo largo de su trayectoria, Espais i Formes Comercials ha realizado diversos proyectos de decoración e interiorismo comercial en todo tipo de negocios, desde estancos a farmacias, pasando por tiendas de moda, establecimientos gourmet, cadenas de electrodomésticos y otro tipo de negocios minoristas, por citar sólo algunos ejemplos.

LA ÚLTIMA MUESTRA: RED BULL

El más reciente caso de éxito ha sido el proyecto realizado por la empresa en la localidad de Reus, que consiste en diseñar e instalar lo que se ha convertido en el primer espacio comercial temático de Red Bull Racing en toda Es-

paña. El espacio, que se encuentra dentro de una tienda de moda, recoge la filosofía de la marca y despliega en todo su esplendor la capacidad técnica y creativa del equipo de Espais i Formes Comercials. Paqui Quesada, gerente de la empresa, nos cuenta que "el reto de este proyecto consistía en trasladar a un espacio concreto el ambiente que destila la marca Red Bull, muy ligada al mundo del deporte tanto en su día a día como en las prendas que comercializa. Creemos que el resultado -que puede verse junto a estas líneas- ha sido muy bueno".

RETORNO DE INVERSIÓN

El sector del pequeño comercio se caracteriza por la gran competitividad entre los distintos tipos de negocio. La oferta que el consumidor tiene a su disposición es tan amplia que el único modo de fidelizar a un comprador es, además de la calidad de la oferta, ofrecerle un espacio diferente en el que se sienta cómodo y que logre asociar esa compra con una experiencia positiva. "Lograr

Formes ha realizado la primera tienda red bull Racing en España

ese resultado -explica Quesada- no tiene por qué ser costoso. La inversión que nuestros clientes realizan en decorar sus tiendas puede recuperarse rápidamente con el incremento de ventas que se logra, y que algunos estudios sitúan en cifras nada despreciables. En nuestro caso, ofrecemos una ventaja añadida, y es que nos ocupamos del proyecto de interiorismo llave en mano, desde el diseño y la distribución del espacio hasta la ejecución de las obras, pasando por el suministro y la personalización del mobiliario".

PERSPECTIVAS

De cara al futuro, la dirección de Espais i Formes Comercials apuesta por dar a conocer sus servicios a los pequeños comerciantes y por divulgar



las ventajas que puede aportarles la diferenciación de la competencia a partir del interiorismo de sus tiendas. "Los consumidores han variado la forma en que compran y buscan algo más que un lugar donde adquirir un producto, y las tiendas no pueden dar la espalda a esa realidad. Lo que tal vez desconozcan es que no es precisa una gran inversión para lograr que su negocio sea algo diferente y con personalidad propia. Espais i Formes Comercials dispone de los medios, la calidad y la experiencia para ayudarles a conseguirlo", afirma Paqui Quesada.

for mes
Espais i formes comercials S.L.
GRUPPO GIBAM

ESPAIS I FORMES COMERCIALS
Cargol, 2 Nave E.P.I. Coll de Montcada - 08110 MONTCADA I REIXACH - Tel. 93 575 11 92
www.formes2010.com

NEURONAL DESIGN

El diseño que cobra vida

Neuronal Design, una empresa especializada en proyectos de marketing en el punto de venta, que poco a poco ha ido haciéndose un hueco en el mercado y ganándose la confianza en el sector de la decoración comercial de lujo, colaborando con algunas de las más prestigiosas firmas de sectores como la alta costura o la cosmética.

El secreto de su éxito, según nos explica Cristóbal, creador y Diseñador Industrial, radica “en que contamos con perfiles complementarios, desde la formación en bellas artes, que nos permite aportar a los proyectos la vertiente más creativa, hasta la experiencia en el diseño industrial, que nos facilita un análisis más tecnológico. La suma de la experiencia del equipo y el hecho de conocer las sensibilidades de quienes lo componen nos facilita el abordaje de cada proyecto”.

ALTA CALIDAD

Otra de las peculiaridades de Neuronal Design es la implicación total en cada proyecto. En este sentido, la firma ofrece a sus clientes un servicio integral que no se circunscribe al mero diseño de un stand en una feria, de un escaparate o de un córner en una tienda, sino que cubre todas las fases del trabajo, desde la creación de la idea hasta la finalización de la instalación,

pasando por la selección de materiales o de los equipos de montaje. “Trabajar con firmas iconográficas del mundo de la moda y en el sector del lujo, hace que debamos ser capaces de afrontar cada proyecto como si fuera propio. En definitiva, estamos trabajando con la imagen de esas firmas y con lo que los clientes verán cuando pasen por un punto de venta. Por eso debemos ser capaces de interiorizar el mensaje de cada marca, de diseñar un espacio que se adapte a ella y de evitar al máximo cualquier posible error”, nos dice Charly, Responsable del Departamento gráfico y multimedia.

Más allá de la experiencia técnica y creativa de los responsables de Neuronal Design, hay otro aspecto que juega a favor de la empresa: la consolidación de un equipo de colaboradores y proveedores fidelizados que entienden el modo de trabajar de la firma y que se ocupan de la ejecución de los proyectos tanto en España como en cualquier punto de Europa. “Para nosotros es vi-

tal contar con profesionales que tengan experiencia y conocimientos, pero también que sean capaces de tener una disponibilidad total, porque nuestro trabajo no entiende de horarios. Muchas veces -añaden- la tienda cierra a las ocho de la tarde y el nuevo espacio debe estar perfectamente acabado a primera hora del día siguiente, como si surgiera por arte de magia. Y no hay más arte ni más magia que el trabajo bien pensado, diseñado, planificado y ejecutado. En Neuronal Design valoramos tanto el trabajo creativo como las manos del artesano que fabrica el mueble que hemos diseñado, porque al fin y al cabo es quien va a traducir una idea no en un objeto, sino en una parte de la imagen de marca de nuestro cliente”.

CREATIVIDAD AL DÍA

Para mantener los estándares de calidad que definen a Neuronal Design desde el primer día es preciso llevar a cabo un minucioso trabajo de actuali-



Neuronal Design trabaja para algunas de las principales firmas de cosmética y alta costura

zación en todos los aspectos. “Acudimos a ferias de todo el mundo para conocer aquellos productos y sistemas que puedan ayudarnos en nuestro trabajo, ya se trate de tecnología visual 3D, de iluminación o de logística; todo cuenta y no dejamos ningún cabo suelto. La perfección no existe, pero no dejamos de intentar acercarnos a ella lo máximo posible”, sostienen.

De carta al futuro, Neuronal Design apuesta por seguir las pautas que se marcaron cuando decidieron crear el estudio, desde su experiencia y voca-

ción, hace poco más de un año. “Continuaremos proporcionando a los clientes un servicio integral para ofrecer una visión global del proyecto que se adecue a sus necesidades y que responda a las expectativas que depositan en nuestro trabajo. Debemos ser capaces de seguir actuando como intérpretes de lo que los directores de marketing tienen en mente y hacer que esa idea cobre vida en un proyecto que, la mayoría de las veces, tiene una vida efímera”, concluyen.



NEURONAL DESIGN
www.neuronaldesign.com
info@neuronaldesign.com

Entrevista: Vicenç Morant, arquitecto técnico

“Es posible poner al día las fincas sin grandes derramas puntuales”

Vicenç Morant Aparisi dirige el gabinete de asesoría técnica y gestión de obras que lleva su nombre. Hemos hablado con él para conocer de primera mano qué servicios ofrece a sus clientes y cuál es su filosofía de trabajo.

¿Cuándo nació la empresa?

● Hace alrededor de dos años y medio. Durante toda mi vida laboral, dada mi condición de arquitecto técnico y project manager, he desempeñado funciones de jefe de obras, project manager y de director de contratación en diferentes empresas, tanto constructoras como promotoras, hasta que la situación del sector hizo que decidiera establecerme por mi cuenta y poner mi experiencia y conocimientos al servicio del público.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

● Según sus necesidades, hemos definido cuatro tipos de cliente. El primero es el formado por los usuarios particulares, personas que necesitan un profesional que les asesore sobre cualquier aspecto relacionado con la salud de su vivienda, tanto sea un proyecto de reforma, una mejora en el ahorro energético, una gestión documental, o el diseño del interiorismo. Otro grupo, son los promotores inmobiliarios, ejerciendo de Project Manager gestionamos una promoción desde su fase de proyecto hasta su fase de postventa, aunque la

situación actual del sector ha hecho que casi desaparezca su nivel de demanda. El tercer gran grupo lo componen los profesionales, arquitectos y constructoras, con los que colaboramos como agentes externos en la preparación de documentaciones técnicas necesarias para acudir a concursos públicos. Por último, la que hoy por hoy es el objetivo principal de nuestro despacho, las comunidades de propietarios, a quienes ofrecemos un servicio que se encausa a través de los administradores de fincas: la gestión técnica integral.

¿En qué consiste?

● Se trata de un producto pensado y adaptado a las necesidades de cada comunidad y parte de un principio muy claro: el mantenimiento es ahorro.

¿Puede explicarlo con más detalle?

● Este servicio parte de la realización de un diagnóstico del estado real de cada finca para conocer sus principales problemas y los trabajos que en ella se ha de realizar para ponerla al día. Una vez conocida esa situación, diseñamos programaciones quinquenales -tanto técnica como económica- priorizando las actuaciones en función de su importancia y gravedad. Esto ofrece a las comunidades una gran ventaja: en lugar de tener que realizar derramas puntuales de un montante económico alto para solucionar una urgencia, con una buena programación de mantenimiento y su seguimiento periódico,

el coste se reduce considerablemente, de manera que el edificio se va poniendo al día sin que los propietarios deban afrontar desembolsos de gran importancia.

Y todo parte de un análisis técnico...

● Así es. Nuestra empresa asigna un técnico cualificado como responsable de la salud del edificio, como un médico de cabecera, que es quien inspecciona la finca y diagnostica cualquier anomalía y, al mismo tiempo, determinará qué trabajos deberían llevarse a cabo para prevenir futuros problemas. A partir de este informe técnico se confecciona el cuaderno de prevención del edificio, donde quedan reflejadas en un programa temporal todas las tareas necesarias para un correcto mantenimiento de la finca, y su previsión de coste. Así el cliente sabe cuando y que tarea se va a realizar, y lo más importante, cuanto le cuesta.

¿Qué ventajas supone para el propietario?

● Además de un conocimiento previo de su inversión anual, el servicio de gestión técnica integral cumple un doble objetivo: por un lado, el mantenimiento de la finca; por otro, su actualización. Aspecto este último muy importante debido a la constante innovación en el sector, tanto a nivel de nuevas tecnologías, materiales o sistemas para una mayor eficiencia energética, y que de no planificarse bien, su puesta al día puede resultar muy costosa.



¿Cuáles son los objetivos de futuro del despacho?

● Nuestra intención es potenciar los servicios a las comunidades de propietarios, aunque sin descuidar el resto de clientes, especialmente los particulares. Para lograrlo, hemos configurado un equipo flexible y técnicamente muy preparado, al que se suma una red de colaboradores externos que nos permiten ofrecer la máxima calidad y seriedad en cada proyecto. Estoy convencido que el futuro de este sector pasa por la rehabilitación, de manera que pondremos toda nuestra experiencia en lograr que nuestros clientes se beneficien de nuestro modo de trabajar y de nuestra experiencia a la hora de mantener sus fincas en perfecto estado de salud.



ASSESSORIA TÈCNICA I GESTIÓ D'OBRES
Galileu, 275 Local 2 - 08028 BARCELONA
Tel. 93 490 78 29
www.morant.cat

Entrevista: Jordi Puig, Director de Propiedades Singulares de CBRE

“El sector residencial debe aprovechar el tirón de Barcelona”



PGA Catalunya Golf Resort, Caldes de Malavella

CBRE Real State es la nueva denominación de CB Richard Ellis, una de las mayores firmas del mundo en el campo de la consultoría y los servicios inmobiliarios. Recientemente, la compañía ha creado Propiedades Singulares, una división que pretende centrarse en el segmento de la vivienda *prime*. Hablamos con su Director Nacional y Subdirector de CBRE Barcelona, Jordi Puig, para conocer cuál es la filosofía de este nuevo proyecto.

¿Por qué nace Propiedades Singulares?

● En los últimos años, CBRE se ha caracterizado por configurar una oferta de servicios que van mucho más allá de la mera intermediación inmobiliaria. Desde hace tiempo, priorizamos actividades como la consultoría integral de servicios, o la administración y gestión de activos inmobiliarios, donde se incluyen centros comerciales, edificación vertical o tareas como las tasaciones y las valoraciones. Esa diversificación es la que nos ha permitido seguir obteniendo buenos resultados y

El segmento alto recupera poco a poco su nivel de precios

consolidarnos en el sector, aunque existe un segmento concreto del mercado residencial, el que se conoce como *prime*, que ofrece buenas oportunidades a nivel de comercialización.

¿Cuáles son los motivos?

● En su día comprobamos que el segmento de la vivienda de gama alta fue el último al que afectó la crisis, y estoy convencido de que será también el primero en comenzar a repuntar. En otras ciudades europeas como París y Londres ya ha ocurrido eso, y creo que también pasará en España. Para que se haga una idea, los precios a día de hoy están a niveles del año 2004, excepto en barrios como Sarrià-Sant Gervasi y Pedralbes, donde están un 10% por encima. Se trata de un producto que tiene muy

poca oferta y en el que los precios, pese a haber descendido también, tienen un papel secundario.

¿En qué sentido?

● La compra de una vivienda de este tipo responde en un alto porcentaje a un aspecto que no existe en el resto del sector residencial: las emociones. El precio puede ser más o menos tenido en cuenta, pero lo que hace que un cliente *prime* adquiera una casa, una villa o un piso de este tipo es el aspecto emotivo: cumplir un sueño, una ilusión... de algún modo, se enamora de esa propiedad en concreto, más allá de que se trata de una primera necesidad, que no suele serlo.

Y ahí entra en juego Propiedades Singulares...

● Exacto. En un principio nos centramos en grandes fincas, cotos, cortijos... Pero nos hemos dado cuenta que existe una cierta demanda entre este tipo de clientes de propiedades de carácter urbano pero que tengan esos mismos requisitos: un emplazamiento concreto, una altísima calidad, acabados de primer nivel, unas dimensiones concretas, parking y unos espacios comunes que respondan a esos criterios.

¿Dónde están operando actualmente?

● Fundamentalmente, en Barcelona y Madrid, aunque el hecho que CBRE tenga siete oficinas en España hace que podamos llegar a otros puntos del país. En el caso de la capital catalana, por poner un ejemplo, nos movemos en los barrios de Sarrià-Sant Gervasi, Tres Torres, Pedralbes o el Paseo de Gracia. Fuera del ámbito urbano, tenemos ejemplos de producto de una singularidad excepcional, por su calidad, su emplazamiento estratégico y su riqueza paisajística, como es el caso del PGA Catalunya Resort, el que será nombrado el mejor campo de Golf de España en 2011 (ahora ya ostenta la 2ª posición) y el 7º mejor de Europa, que propone una oferta inmobiliaria con villas, casas y apartamentos que responden a nuestros criterios de exclusividad en producto y servicios. U otra en Ibiza, frente a las marinas de la “milla de oro” del prestigioso arquitecto Jean Nouvel.



Un mercado muy concreto...

● Así es. Este segmento nunca será un mercado de masas, y por eso hemos decidido apostar fuerte por él, y hacerlo poniendo énfasis en el servicio al cliente o en el modo de presentar las propiedades. Por eso hemos creado una web muy atractiva y elegante en constante mejora y actualización, que permite al usuario seleccionar sus intereses en el menor tiempo posible, porque sabemos que el tiempo es un bien muy preciado para este tipo de clientes.

¿Un cliente de lujo?

● Un cliente de poder adquisitivo alto, sí, pero no hablaría de lujo. el lujo es un valor relativo; no siempre el lujo implica precio alto ni el precio alto tiene por qué ser sinónimo de lujo.

¿Por qué Barcelona y Madrid?

● Porque son dos ciudades muy valoradas a nivel mundial a todos los niveles y eso es algo que debemos saber aprovechar. En el caso de Barcelona, encabezamos el ranking de ciudades más admiradas por modelo urbano (según Ernst & Young), es la segunda preferida por la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones, el segundo destino -junto con Madrid- para ir de compras en Europa, la segunda que mejor se promociona internacionalmente (según el European Cities Monitor) la décima del mundo en visitantes recibidos... el atractivo es muy amplio y tenemos que saber aprovecharlo en muchos sentidos, uno de ellos el residencial.

¿Qué objetivos de futuro se ha marcado la nueva marca?

● Propiedades Singulares es un proyecto muy reciente, de modo que la intención es darlo a conocer en este 2012 y consolidarlo como una división más dentro de la oferta de CBRE. Estamos convencidos de que existe un mercado vivo y dinámico en este segmento y queremos ser un actor activo en él.

¿Incluso en una dinámica como la que atraviesa el sector?

● Conviene matizar mucho los mensajes que todavía se lanzan al mercado respecto a la situación del sector inmobiliario residencial. Es momento de ser más preciso y generalizar diciendo que los precios de la vivienda seguirán bajando no es del todo riguroso; han caído hasta en un 35-40% en lugares y segmentos de mercado concretos, pero en el segmento de vivienda *prime* Barcelona o Madrid -como el que ocupa a Propiedades Singulares- los precios ya han caído lo suficiente y la escasez de producto no permite mayores caídas, ley de oferta y demanda. Es momento de ser rigurosos segmentando los mensajes acerca de la realidad inmobiliaria.



Apartamento en Paseo de Gracia



MÁS INFORMACIÓN

Avda. Diagonal, 605 8ª Planta
08028 BARCELONA
Tel. 93 444 77 06
www.propiedadessingulares.com
www.cbre.es

VIP SELECCIÓN

LECERF

25 años de calidad en marroquinería

25 años de trayectoria y una clara apuesta por la calidad han permitido a Lecerf posicionarse sólidamente en el sector de la marroquinería, tanto en el mercado nacional como en el internacional, al que exporta desde hace más de una década.

Afán por el trabajo bien hecho y una marcada personalidad en su estilo han hecho de Lecerf una firma muy bien considerada en su sector, el de la fabricación de accesorios de piel para señora y caballero.

Desde pequeña marroquinería (billetteros, carteras, porta-



monedas, fundas de teléfonos, fundas PC, tarjeteros, llaveros...) a piezas grandes (bolsos, maletines, carpetas portadocumentos, cinturones...) Lecerf fabrica fiel a su propio estilo, interpretando la moda a su criterio. Esta forma de actuar le permite crear productos que no dejan indiferente a quien los ve y los compra, lo que fomenta una clientela fiel a la marca y a sus diseños.

ANTE TODO, FABRICANTES

Su condición de fabricante permite a Lecerf estructurar su actividad en varias líneas de negocio, de manera que su producto llega al mercado tanto con marca propia como con la de terce-

ros. Y no solo en España, puesto que Lecerf fabrica también artículos de marroquinería para marcas extranjeras, con capacidad para adaptarse a las necesidades y preferencias de cada mercado.



Sus productos con marca Lecerf llegan al cliente final en España por los canales tradicionales del sector, trabajando además con distribuidores que representan a la marca en cada país.

En 2011 Lecerf iniciaba una nueva línea de negocio centrada en la adquisición de licencias del mundo del fútbol, a fin de poder fabricar productos de marroquinería bajo dichas marcas. Así, desde el pasado mes de junio Lecerf es licenciatario oficial del F.C. Barcelona, para la fabricación y distribución de la tipología de productos que la empresa fabrica habitualmente bajo su propia marca. "Aunque se trata todavía de un proyecto muy em-

El producto Lecerf llega al mercado con marca propia y con la de terceros

La empresa es licenciataria oficial del Barça para artículos de marroquinería

brionario de solo 6 meses de trayectoria -afirma David Ubiñana, director de Lecerf-, no escatimaremos esfuerzos para poder ofrecer a los seguidores del Barça un producto que les satisfaga e identifique plenamente con el club".



MÁS INFORMACIÓN
www.lecerf.net

Entrevista: Josep Oriol, gerente de Neteges Oriol

"Cada día abrimos más nuestro abanico de servicios de limpieza"

Neteges i Abrillatats Oriol, S.L. es una empresa especializada en ofrecer soluciones integrales de limpieza, conservación y tratamientos diversos en el campo del mantenimiento. Para conocer de primera mano cuál es su oferta y cuáles sus ventajas frente a la competencia, hablamos con su Gerente, Josep Oriol.

¿Cuándo se creó Neteges Oriol?

● La empresa se fundó en el año 1983 en Igualada (donde aún tiene su sede), y en un principio se centró en el mercado de la comarca de l'Añoia. Poco a poco fuimos creciendo hasta cubrir un ámbito geográfico que abarca también el Baix Llobregat, el Baix Penedès y la comarca del Garraf, aunque puntualmente realizamos trabajos en otros puntos de Catalunya si un cliente nos lo solicita.

¿A qué perfil responden sus clientes?

● Siempre hemos apostado por la diversificación como estrategia empresarial, de manera que no estamos centrados únicamente en un tipo de cliente ni en un sector concreto. Damos servicios a industrias, a instituciones, a ayuntamientos y sus instalaciones (colegios, dispensarios, polideportivos, etc.), a empresas Constructoras i de servicios. En definitiva al sector privado en general y también al sector público. El abanico es muy amplio y creo que es una de las razo-

nes que nos ha permitido mantenernos en la brecha durante casi treinta años.

Variedad de clientes, variedad de servicios.....

● Así es. Cada cliente tiene su necesidad concreta, y para nosotros todas son importantes, independientemente de si se trata de una limpieza industrial, de una obra nueva o de una limpieza de cristales de una tienda. No discriminamos un trabajo por motivos de tamaño, sino que procuramos ofrecer soluciones a problemas y necesidades, sean simples o complejas.

¿Cómo definiría la filosofía de Neteges Oriol?

● Somos una pyme y, como tal, tenemos una visión muy concreta y práctica de cómo debemos realizar nuestro trabajo. Esa visión contempla aspectos como la proximidad, la flexibilidad, la rapi-



dez de respuesta o el trato personalizado. Cualquier cliente sabe que si tiene un problema puede contactar con el responsable directo para ofrecerle una solución lo más inmediata y eficiente, siempre en la línea del servicio óptimo.

¿Hasta qué punto puede innovarse en este sector?

● Se puede, naturalmente. De hecho, en nuestro caso la innovación llega tanto a través de procesos muy novedosos como la limpieza criogénica como mediante la creatividad e iniciativa a la hora de buscar soluciones a problemas concretos. En cuanto al servicio criogénico, se trata de emplear hielo seco carbónico para realizar algunos trabajos de limpieza específicos, un producto que es respetuoso con el medio ambiente, no desgasta el material que debe ser limpiado y, entre otras ventajas adicionales, permite reducir e incluso anular el tiempo de paro de una máquina en una industria. Hay pocas empresas que lo hagan, pero nuestro servicio va ganando adeptos gracias a su eficacia y versatilidad.

Hablaba también de creatividad e iniciativa...

● Esa función la cumple perfectamente un equipo humano muy preparado entre los que figura un ingeniero de carrera en Ucrania, que es el responsable de nuestras instalaciones y del servicio técnico. Es, por tanto, el Know How de nuestros responsables y directivos el que aporta las ventajas y la capacidad de resolución de los problemas que



surgen sobre la marcha en algunos proyectos realmente complejos, y también el que nos permite encargarnos del mantenimiento de nuestra propia maquinaria y flota de vehículos.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

● Cada día abrimos más nuestro abanico de servicios, de manera que la intención que tenemos actualmente es la de potenciar más la limpieza criogénica y también lo que denominamos obras menores, donde se incluyen servicios de pintura, restauración de interiores y fachadas, mantenimiento de zonas verdes y otros trabajos que están ligados con nuestra actividad inicial como son la restauración de suelos y superficies en general. También tenemos la intención de seguir incrementando nuestra labor como distribuidor e instalador de productos y sistemas higiénicos (dispensadores, secadores...) y apostar fuertemente por los concursos públicos como vía de crecimiento. Y todo, naturalmente, con los mismos parámetros de sostenibilidad, seguridad y calidad que nos han caracterizado desde el primer día.



MÁS INFORMACIÓN

www.naturnet.es - www.netegesoriol.com
ISO 9001:2008
Clasificación Empresarial: Grupo U. Subgrupo 1. Categoría D

VIP SELECCIÓN

SACOS HIDALGO

Sacos de confianza

Con más de medio siglo de trayectoria, Sacos Hidalgo es hoy un referente en el mundo de los sacos. Los fabrica en una enorme variedad, tanto en materiales y acabados como en medidas, atendiendo a un igualmente variado perfil de cliente que desde hace ya dos generaciones tiene en esta empresa a su proveedor de confianza.

La empresa nació en 1945 de la mano de Ángel Hidalgo Velázquez, padre de los actuales responsables, como un negocio especializado en el alquiler de sacos. Más tarde, y gracias a la confianza que le renovaban sus clientes, decidió dar un paso más y fabricar sus propios sacos... y con esta actividad ha llegado a la actualidad, teniendo a sus hijos, Fernando y Ángel Hidalgo Sousa, al frente desde hace ya 15 años.

Con más de 5500 clientes de toda España en cartera a lo largo de su trayectoria, Sacos Hidalgo se posiciona entre las empresas de referencia en su sector, atendiendo al cliente de una manera muy personalizada y con clara vocación de servicio, tratando siempre de adaptarse a cada necesidad concreta. Su experiencia, su amplio catálogo y su condición de fabricante permite a Sacos Hidalgo proporcionar al

Como especialista, ofrece sacos y big bags para transportar cualquier producto en las mejores condiciones

cliente exactamente el producto que necesita.

Otro de los valores añadidos de esta empresa es la celeridad con que atiende sus pedidos. "Nos distingue la inmediatez - asegura su gerente- El 70-80% de los pedidos se sirven en un máximo de cinco días. Trabajamos para ser los mejores en servicio y en calidad". Y debe ser que lo consiguen, porque Sacos Hidalgo puede presumir de tener una cartera de clientes muy fidelizada que aprecia su forma-

lidad y profesionalidad a lo largo de todos estos años.

SACOS Y BIG BAGS

La producción de Sacos Hidalgo se orienta principalmente a medianas y pequeñas empresas de todos los sectores. Y es que el catálogo de productos de esta compañía aglutina, entre otras referencias, sacos y big bags casi para cualquier uso. Así, ofrece desde big bags y sacos estándar para graneles, piensos, harinas, alimentación, áridos y jardinería a otros específicamente diseñados para el transporte de residuos, fibrocemento, planchas de uralita, productos micronizados, polurientos, fitosanitarios y ADR. Como especialista en este tipo de producto, Sacos Hidalgo tiene además referencias especiales para productos químicos, sacos y big bags de comportamiento estanco, de comportamiento barrera solar, conductivos, farmacéuti-



cos y también para contener fluidos y líquidos. Igualmente, la empresa incluye en su catálogo big bags y sacos con ventilación, microperforados, para el adecuado mantenimiento del producto; con tensores interiores, para aprovechar el máximo de carga; y también con apertura total de fondo.

La empresa provee además de estructuras metálicas desmontables para el apilado y transporte de big bags. Y todo ello con un stock muy alto, lo que le permite servir, insistimos, con gran rapidez a sus clientes en todo el territorio nacional. Complementariamente, sacos Hidalgo ofrece al cliente además sacos de tejidos naturales, como el yute y el algodón; así como toldos en diferentes materiales.

Definitivamente, Sacos Hidalgo tiene una solución adecuada

para cada cliente, permitiéndole transportar materiales y productos dentro de sacos en las mejores condiciones. Todos los envases de Sacos Hidalgo cuentan con homologación y registro sanitario para consumo alimenticio. La empresa dispone de más de 40 homologaciones de diferentes productos.



MÁS INFORMACIÓN
www.sacoshidalgo.com
info@sacoshidalgo.com
 Telf. +34937841933

Descubra



Acceso gratis a toda la información:

- Todos los datos de contacto
- Reportajes publicados en prensa
- Entrevistas en radio
- Programas para televisión

Y además...

- Descarga de programas y publicaciones
- Noticias de actualidad
- Subscripción gratuita a nuestras publicaciones
- Alta de empresa

VIP SELECCIÓN

Entrevista: Pedro Noguerol y Armando Perales, Responsables de Sistem Car

“Tenemos excelentes perspectivas y proyectos para el nuevo ejercicio 2012”



LÍNEAS DE NEGOCIO

Las tres principales líneas de negocio de Sistem Car son:

Instalaciones

- Instalaciones completas llaves en mano
- Circuitos transportadores
- Hornos estáticos y en continuo
- Grupos de aporte
- Cabinas de pintura
- Túneles de pretratamiento
- Sistemas de tratamientos COV's
- Modificaciones en instalaciones existentes
- Mantenimientos preventivos
- Asesoramientos, Cursos y Optimización de procesos

Finishing

- Circulatings y salas de mezclas

Multicomponente y monocomponente

- Equipos electrostáticos
- Copas de alta velocidad
- Aplicación de pinturas al agua
- Reciprocadores electrónicos
- Robots de pintura
- Aplicación automática o manual
- Traslase
- Lubricación

Sellantes y adhesivos

- Soluciones para medir, dosificar y dispensar materiales de 1K y 2K
- Materiales con una amplia gama de viscosidades, relaciones de mezcla y tiempos de curado
- Aplicaciones "hot melt"
- Bombas de trasvase y suministro
- Ram' hidráulicos y neumáticos
- Válvulas dispensadoras
- Mesas de tres ejes con control numérico

cio 2012. Nos encontramos en una fase de crecimiento y expansión, por lo que incorporaremos nuevos empleados a los departamentos comercial y técnico y también queremos incrementar nuestra presencia en los mercados exteriores.

Durante el pasado año 2011 se conmemoró el 25º aniversario de la constitución de Sistem Car, una empresa dedicada al diseño y comercialización de equipos e instalaciones de pintura para tratamientos de superficies, además de sellantes y adhesivos, especialmente para la automoción y la industria en general. Para conocer más detalles acerca de sus actividades hemos conversado con Pedro Noguerol y Armando Perales.

Tras estos primeros 25 años de trayectoria, ¿cuáles son sus principales mercados actuales?

● PN- El perfil de cliente mayoritario de Sistem Car se corresponde con em-

presas pertenecientes a la industria en general y, especialmente, al sector de la automoción. Nuestro ámbito geográfico de actuaciones abarca a todo el territorio español, destinando un pequeño porcentaje de las ventas hacia mercados exteriores.

¿Qué parámetros definen su estrategia corporativa?

● AP- Nos distinguimos por adaptar cada proyecto a las necesidades concretas y

“Las tres principales firmas con las que trabajamos son CRACO, LacTec® e ITW”

“Estamos a punto de terminar un proyecto de desmoldeantes al agua en colaboración con el CDTI”

particulares de cada cliente, lo cual implica que cada una de nuestras instalaciones es diferente según sean los requerimientos que presenta la empresa contratante. Es por este motivo por el que nos gusta decir que hacemos instalaciones a medida o soluciones llave en mano para nuestros clientes. Eso significa que el departamento de I+D+I de Sistem Car tiene una importancia capital.

PN- En efecto, destinamos grandes esfuerzos a la potenciación de nuestro departamento de I+D+I con la finalidad de ofrecer el máximo grado de satisfacción a cada cliente. Para ello, contamos con un equipo de profesionales de elevada experiencia y cualificación, además de disponer de unas instalaciones divididas entre unas oficinas centrales situadas en Sant Joan Despí (Barcelona) y un centro técnico de diseño ubicado en la localidad de Sant Esteve de Sesrovires (Barcelona), donde llevamos a cabo el estudio de nuevos procesos y realizamos ensayos, tests, cursos, seminarios y demostraciones prácticas.

AP- En este sentido, me gustaría destacar un proyecto de desmoldeantes al agua que estamos a punto de terminar en colaboración con el CDTI.

¿Con qué firmas comerciales suelen trabajar?

● AP- Las tres principales firmas con las que trabajamos son GRACO, LacTec® e ITW (Binks, Devilbiss, Ransburg).

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados?

● PN- Tenemos excelentes perspectivas y proyectos para el nuevo ejerci-



SISTEM CAR



LacTec Industrial Finishing
Binks • Devilbiss • Ransburg

Sistem Car
www.sistem-car.com
sistemcar@sistem-car.com

