

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL



especialistas en equipos de protección individual

www.canellasproteccio.com

Confección y comercialización de ropa laboral y equipos de protección individual

"Nuestra empresa, formada por un equipo de profesionales, se esfuerza y trabaja para ofrecer a nuestros clientes los mejores productos para su trabajo diario, a precios competitivos y siempre con un asesoramiento técnico de alto nivel"

Para más información, sigue en página 3.

Anytime Fitness

El líder mundial del fitness lanza su nuevo modelo de negocio

En el marco de un sector en crecimiento y con interesantes oportunidades de inversión, como el del fitness, Anytime Fitness, la mayor franquicia del mundo en su ámbito con 4000 clubes operativos en los 5 continentes, acaba de presentar su nuevo concepto de negocio en Barcelona.



Raj Kumar, Vice-Presidente ejecutivo de la franquicia durante la presentación de su nuevo modelo de negocio

“Ayudar a la gente real a superar las barreras que le separan de una vida más activa y saludable”. Este es el objetivo de los centros Anytime Fitness, líder mundial del fitness de conveniencia. Para ello, la firma presentaba el pasado mes de abril el nuevo diseño de sus gimnasios, que “va más allá de un cambio de imagen para abarcar una nueva manera de entender el entrenamiento”, explicó durante el acto Emilio Quero, Di-

rector General para Iberia. La rueda de prensa estuvo presidida por Raj Kumar, Vice-Presidente ejecutivo de la franquicia.

El nuevo espacio es una clara apuesta por las nuevas tendencias del mercado sin renunciar a la esencia de la marca. “Han sido necesarios muchos meses de estudio, análisis de tendencias, necesidades y oportunidades, de escuchar a nuestros socios, franquiciados y sector en general, para poder anticiparnos

al futuro y seguir siendo líderes en lo que hacemos y, sobre todo, por cómo lo hacemos. Así hemos llegado al concepto que ahora presentamos, eligiendo España como país para la puesta en marcha de la prueba piloto”, explicó Raj Kumar, durante el acto de presentación. Un mercado, España, que Anytime Fitness lidera por número de aperturas desde hace tres años, con 46 clubes, y donde espera superar los 60 clubes a finales de 2018.

Democratizando la inversión en el sector fitness

Los nuevos clubes Anytime Fitness conseguirán “ser mucho más eficaces en el entrenamiento necesitando menos metros, gracias a la disposición de sus espacios y a la incorporación de biombo acústicos que permiten desarrollar distintas actividades dirigidas al mismo tiempo, sin que la música resulte invasiva”, explicó Emilio Quero.

La nueva imagen y el nuevo concepto Anytime Fitness “es ideal para seguir impulsando la expansión de nuestra franquicia, convirtiendo a Anytime Fitness en una oportunidad de negocio muy potente para cualquier inversor. Al necesitar menos espacio para implantar uno de nuestros clubes (somos capaces de hacerlo en

locales de tan solo 230m², más asequibles y fáciles de encontrar en el centro de las grandes ciudades), conseguimos democratizar la inversión en fitness, reinventando fórmulas que permiten sacar el máximo resultado económico y permitir la entrada de pequeños emprendedores a nuestro sector. Seleccionamos franquiciados que compartan nuestra misma filosofía de situar al socio en el centro de la experiencia y de ayudarlo a incrementar su calidad de vida a través del deporte: franquiciados que interioricen nuestros valores de marca y sean capaces de trasladar al socio los valores que han convertido a Anytime Fitness en líder mundial y la franquicia de más rápido crecimiento de la de historia”, aseguró Kumar durante la presentación.

España ha sido elegido como buque insignia para testar este nuevo modelo, debido a la confianza de la matriz en nuestro mercado.

www.anytimefitness.es



Anytime Fitness democratiza la entrada de pequeños emprendedores al sector

Entrevista XAVIER MARTORELL COPROPIETARIO DE CAN KIKU

“La calidad de la carne es fundamental, venderla al mejor precio posible, también”

Casi cuatro décadas de trayectoria y dedicación al negocio de la carne han convertido a Can Kiku en un referente en la provincia de Girona. Sus carnes, de procedencia nacional e internacional, sus cárnicos elaborados y sus embutidos artesanos marcan la diferencia llevando al mercado calidad a un precio siempre correcto, el mejor posible para cada pieza y producto, tanto para los particulares que compran en sus carnicerías como para clientes de hostelería.

Can Kiku es una empresa de segunda generación...

Sí. La primera carnicería la abrió en 1982 mi padre, Francesc Martorell a quien todos conocen como Kiku. Junto a mi madre, llegó a tener cuatro carnicerías en diferentes supermercados. Así fue creciendo el negocio familiar

hasta, pocos años después de incorporarme yo a la empresa, nos iniciamos en el negocio de la restauración, algo que fue mérito todavía de mi padre. Pasamos a tener entonces dos carnicerías propias a pie de calle y montamos una sala de despiece para poder servir a restaurantes de la zona. Ese fue el

impulso decisivo de Can Kiku, que consolidamos en 2014 -teniendo yo ya más peso en la empresa-, con 5 carnicerías (dos en Sant Feliu de Guíxols, una en Palamós, una en Girona y una en Llagostera) y un gran crecimiento en la línea de negocio de hostelería. Y en un par de meses tendremos lista nuestra tienda online, desde la que serviremos pedidos a toda la provincia de Girona y Barcelona capital.

Se definen como artesanos de la carne, ¿por qué?

Porque aunque los tiempos cambian, nuestra planta está dotada de tecnología y producimos mucho más volumen, pero procuramos elaborar nuestros productos de la misma manera que lo hacía mi padre en su primera carnicería. De hecho, mantenemos fó-

mulas y tipos de elaboración antiguos, como nuestra catalana, cuya receta data de 1953, o nuestra butifarra artesana, en cuya elaboración los ingredientes se siguen mezclando a mano.

¿Diría que la calidad es el principal factor de éxito de Can Kiku?

Cuidamos mucho la calidad de todas las carnes que ofrecemos pero para nosotros es también muy importante poder venderla al mejor precio posible. Nuestros clientes valoran mucho el poder elegir entre diferentes calidades, cortes y procedencias siempre a un precio correcto, a lo que contribuye el volumen de carne que manejamos y que nos permite ponerla a la venta a un precio más competitivo.

¿Qué variedad de productos ofrecen? Carne

En nuestras tiendas ofrecemos todo el producto cárnico (al corte pero también elaborados como hamburguesas, butifarras, albóndigas...), embutido (cocido y curado) y una amplia gama de quesos. Entre las carnes, destacaría que tenemos hasta 8 tipos diferentes de entrecot, desde la gama más asequible de ternera de la zona de Girona, pasando por entrecot ecológico, entrecot de vaca de pasto, tanto de ternera gallega como de razas internacionales, como el Angus de Nebraska o el Wagyu de Japón. Al respecto de los productos elaborados, decir que práctica-



Nuestros productos se elaboran de forma artesanal, como hacía mi padre en su primera carnicería

mente todos los hacemos nosotros, tanto embutidos (en la sala de Llagostera) como hamburguesas, de las que tenemos hasta 30 tipos diferentes (unas clásicas y otras más innovadoras con foie y manzana caramelizada o cerdo ibérico con queso de cabra), butifarras, chistorras... Casi todos nuestros productos son libres de gluten y lactosa. Además eliminamos el máximo de conservantes para que sean muy naturales.

¿Cuáles son los próximos objetivos de Can Kiku?

Can Kiku está ahora en un momento álgido, con 5 tiendas y el negocio de restauración en pleno crecimiento, así que el objetivo es mantener esta senda, llegando cada día a más clientes no solo en Girona sino también abriendo mercado fuera de la provincia. De momento, desde hace tres meses ya vendemos a clientes de hostelería de Barcelona.

www.cankiku.net



Entrevista ALBERT CAÑELLAS FUNDADOR Y CEO DE CAÑELLAS PROTECCIÓ

“Detrás de Cañellas Protecció hay un gran equipo humano”

Cañellas Protecció focaliza su actividad en la comercialización de Equipos de Protección Individual (EPI) y en la confección de vestuario laboral, especialmente para los sectores alimentario, químico y farmacéutico. El entusiasmo con el que trabaja el equipo humano que forma la empresa y la confianza que han depositado en ellos sus clientes, les han convertido en una empresa referente que afianza su prestigio.

¿Dónde reside la fortaleza de Cañellas Protecció como empresa experta en EPI y vestuario laboral?

Nos presentamos como importadores de vestuario de un solo uso, lo cual representa un punto a nuestro favor, ya que nos permite tener el control de las producciones, de las calidades y de los tiempos de fabricación.

También comercializamos una cuantiosa cantidad de productos para los tres grandes sectores de nuestro mercado: la industria alimentaria, la química y la farmacéutica. Somos una empresa competente y competitiva, capaz de buscar nuevas oportunidades en los entornos más complejos.

¿Cómo se definirían?

Nos definiríamos como especialistas en la distribución de EPI. Nuestra experiencia y los años de recorrido nos han servido para conocer bien las necesidades de nuestros clientes. Gracias a la formación de nuestros empleados y a numerosos análisis individualiza-



“Somos capaces de buscar nuevas oportunidades en los entornos más complejos”

dos de todos nuestros clientes, les podemos ofrecer respuestas y soluciones.

Debido a los requerimientos del mercado, disponemos de taller de confección de vestuario laboral. Personal altamente cualificado se encarga de diseñar nuevos patrones que aseguran la comodidad, la durabilidad y el estilo de todas las prendas.

Asimismo, como importadores de vestuario de un solo uso, nos interesa



dar a conocer nuestra propia marca CAPRO SAFETY: una línea de desechables de calidad y a precios asequibles que está teniendo mucho éxito.

¿Cuál es el posicionamiento ac-

tual de la empresa y qué características hacen que destaquen frente a la competencia?

Podemos decir con seguridad que somos una de las principales empresas líderes del sector alimentario a nivel nacional. Nuestro

servicio especializado nos diferencia de la competencia. Somos un equipo consolidado que vela por satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Escuchar para comprender y atender es nuestra máxima. Nos gusta ofrecer un servicio personalizado y que nuestros clientes se sientan como en casa. De este modo, podemos entender mejor qué necesitan y llegar hasta el fondo de su problema para transformarlo en una solución.

La base sobre la que se sustenta toda empresa es el buen trato al cliente. Hacemos relaciones y no solo transacciones. La satisfacción de nuestros clientes es lo más importante. ¡Sin ellos, no hay negocio!

¿Qué nos puede contar sobre las instalaciones y la infraestructura de la empresa?

Cuando empecé mi carrera profesional solamente contaba con un pequeño almacén en mi propio domicilio. Hoy en día disponemos de 1.500 metros cuadrados de almacén.

Mediante nuestra flota de vehículos propios cubrimos nuestro ámbito geográfico más próximo, ofreciendo servicio de reparto inmediato a un gran número de empresas. Trabajamos también con empresas de transporte que nos ayudan a cubrir los repartos nacionales. Para nosotros es fundamental que el cliente reciba rápidamente sus pedidos, sin esperas, de una forma ágil y cómoda.

¿Cuáles son sus proyectos actuales y objetivos inmediatos?

Nuestro principal objetivo es lograr prestigio, siempre brindando satisfacción a los clientes, garantizando la calidad de nuestros productos y mejorando continuamente. Mantener la fidelidad de nuestros clientes y proveedores es primordial para nosotros.

En definitiva, tenemos que continuar con lo que sabemos hacer bien; únicamente así conseguiremos el objetivo. Estamos muy comprometidos con quienes nos han hecho ser quienes somos: nuestros clientes y empleados.

Muchas veces las empresas tienden a dar poca importancia a los profesionales que hay detrás. ¿Usted comparte esta opinión?

No, para nosotros el personal es fundamental. Detrás de Cañellas Protecció hay un gran equipo humano. Los empleados y el valor que ellos aportan son la razón de ser de la compañía y esto es lo que realmente marca la diferencia. Nuestros trabajadores son el rostro de Cañellas Protecció.

Hemos conseguido el compromiso colectivo, inculcar en la cultura de los trabajadores la misión y la visión de la empresa. Asimismo, el líder de una empresa también juega un papel clave, ya que es él quien transmite actitudes y energía a toda la organización.



Un sueño hecho realidad

Tras años de intenso trabajo, Albert Cañellas decidió fundar Cañellas Protecció en 2012, sin temer a la crisis. De esta forma, un sueño se hacía realidad: crear su propia empresa de venta de Equipos de Protección Individual y vestuario laboral.

Desde su fundación, la actividad de la empresa ha crecido de forma exponencial, intensificando las acciones comerciales para ganar cuota de mercado e invirtiendo para mejorar procesos que permitieran ofrecer el servicio deseado a sus clientes. El objetivo siempre ha estado claro: ser los primeros en la dis-

tribución de Equipos de Protección Individual.

Eso sí, como no se puede ser especialista en todo, Cañellas decidió focalizarse en la distribución de Equipos de Protección Individual para la industria alimentaria, química y farmacéutica. “Tres sectores –como afirma el CEO de la empresa– con empresas innovadoras que tienen ganas de evolucionar”. Y no les ha ido nada mal, ya que cuentan con el respaldo de importantes empresas de los sectores mencionados. Gracias al equipo actual, comprometido y con ganas de superar nuevos desafíos, la empresa sigue avanzando.

CAÑELLAS PROTECCIÓ

especialistas en equipos de protección individual

www.canellasproteccio.com

Entrevista RAMÓN GAMBÍN Y SÍLVIA GAMBÍN DIRECTORES DE CUBAS MALGRATRamón Gambín
y Sílvia Gambín

“Cubas Malgrat está llevando a cabo un relevo generacional efectivo”

Cubas Malgrat nació hace más de 30 años en la localidad costera de Malgrat de Mar, provincia de Barcelona. Ramon Gambín, su gerente, llevaba una década trabajando en la empresa cuando decidió comprarla en el año 2000. Se dedican a realizar servicios de limpieza industrial y urbana, además del transporte de residuos. Con la intención de mantener su legado y modernizar el negocio, Ramón ha traspasado la dirección a su hija Sílvia que será la encargada de continuar con la exitosa empresa familiar.

Con una amplia trayectoria a sus espaldas en el sector de las limpiezas industriales, ¿en qué aspectos consideran que Cubas Malgrat ha marcado la diferencia?

En la valentía para afrontar nuevos

retos y en la adaptabilidad a nuestra demanda. Intentamos estar en actualización constante y somos muy dinámicos en la organización de nuestros trabajos diarios. Si el cliente tiene cualquier dificultad, ponemos todo

nuestro empeño en cubrir sus necesidades, ya sea formando a nuestro personal, invirtiendo en nueva maquinaria o adecuándonos a las nuevas normativas de la Administración.

¿Cuáles son las claves para llevar a cabo un trabajo eficaz?

La formalidad nos ha permitido fidelizar una amplia red clientelar durante todos estos años. De hecho, algunos de nuestros clientes confían en nosotros desde nuestros inicios.

Apostamos por un trabajo en cadena que abarca desde el asesoramiento previo hasta la profesionalidad de nuestros operarios, sin descuidar las posteriores recomendaciones posi-

bles. Todo ello para conseguir un resultado óptimo y un cliente satisfecho.

¿Qué diferentes servicios ofrecen?

Hacemos todo tipo de limpiezas con agua a alta presión, industriales y urbanas para particulares, empresas y ayuntamientos. Realizamos trabajos de limpieza de la vía pública y de la red de alcantarillado, así como de aljibes, depósitos, torres de refrigeración, balsas de riego, fosas sépticas, etc. También nos dedicamos al transporte de residuos líquidos. Además, contamos con una cámara de inspección de tuberías. Este mecanismo permite localizar e identificar rápidamente a qué obstáculo

“La formalidad nos ha permitido fidelizar una amplia red clientelar durante todos estos años”

nos enfrentamos para realizar las tareas necesarias.

¿Cuál es el ámbito geográfico que abarca la empresa? ¿Pretenden ampliarlo?

En este momento operamos en toda Cataluña cuando se trata de servicios de limpieza industrial y transporte de residuos; pero estamos trabajando activamente en la expansión de nuestra oferta completa al territorio nacional.

¿En qué nuevos proyectos están volcando sus esfuerzos? ¿Cuáles serán los próximos pasos de Cubas Malgrat?

Estamos centrados en llevar a cabo un relevo generacional efectivo. Queremos renovar la empresa y ya estamos ampliando nuestra flota de camiones. En un futuro cercano, vamos a impulsar servicios relacionados con el agua potable: gestión, transporte, suministro y limpieza.



www.cubasmalgrat.es

Entrevista DANIEL MAS INGENIERO TÉCNICO RESPONSABLE DE PINTURES J.A. CORDOBÉS

“La versatilidad para realizar todo tipo de trabajos es algo que el cliente tiene muy en cuenta”



Pintures J.A. Cordobés, S.L. es una empresa especializada en el mantenimiento, la pintura industrial y el tratamiento de superficies. Para conocerla con más detalle, hablamos con Daniel Mas, Ingeniero Técnico y uno de sus responsables

¿Cuándo nació la empresa?

Los inicios de Pintures J.A. Cordobés S.L. se remontan al año 1984. Hoy en día, contamos con unas instalaciones situadas en el Polígono Industrial Bufalvent de Manresa desde la que cubrimos el mercado de nuestra comarca (el Bages), aunque puntualmente hemos realizado proyectos tanto en otros puntos de España como en Francia, Gran Bretaña, Alemania o Portugal.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Con el paso de los años hemos ido ampliando nuestra oferta de servicios, hasta el punto que nos hemos especializado en el mundo del mantenimiento y la pintura industrial, además de en el tratamiento de superficies. También ofrecemos servicio de pintura final de obra (repasos) de grandes proyectos realizados en pintura en polvo por Pintura Industrial Mestres S.L.



¿Con qué estructura cuentan para ello?

En nuestras instalaciones disponemos de 3.500 m² de superficie destinadas a realizar procesos de pintura industrial, tanto para piezas pequeñas como para otras de gran volumen y tonelaje, con dos puentes grúa de 5 Tn y otros dos de 10 Tn, a lo que hay que sumar elementos como carretillas y apiladores. También realizamos tratamiento de superficies mediante chorreado automático y manual con granalla de acero, corindón y microesfera de vidrio y además de proyección de Zinc-Aluminio mediante metalización por proyección. En este sentido, es importante destacar que también podemos ocuparnos de este tipo de

trabajos en el exterior (in situ) en aquellas obras o piezas que, por razones de peso o de dimensiones, no se pueden transportar. Es un servicio que está creciendo mucho últimamente y que queremos potenciar.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Tenemos un abanico de clientes muy amplio, que va desde clientes particulares hasta sectores industriales como la automoción, el ferroviario, las constructoras, los decoradores, las caldererías, las ingenierías, etc. Poder realizar todo tipo de trabajos nos aporta una versatilidad que el cliente tiene muy en cuenta.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Pintures J.A. Cordobés?

Trabajamos con una filosofía orientada a ofrecer el máximo nivel de servicio al cliente para proporcionarle la máxima calidad. En este sentido, hemos implementado recientemente la ISO 9001:2015 y la ISO 14001:2015, que avalan nuestra política de mejora continua en calidad y medio ambiente. En pocas palabras, nuestro objetivo es lograr la máxima satisfacción de los clientes, algo en lo que está involucrado todo el equipo de la empresa.

¿Se puede innovar en un sector como este?

Nosotros no fabricamos nada, pero sí estamos en contacto directo con los de-

partamentos técnicos de nuestros proveedores para realizar la prescripción adecuada a cada proyecto en función de las necesidades del cliente. En este contexto se enmarca la colaboración que mantenemos con Xtrem-Polymers, una firma experta en sistemas de recubrimiento contra la corrosión en la industria química, del petróleo, aguas, etc, que fabrica recubrimientos en forma de composite de resinas avanzadas, reforzadas con cargas microcerámicas y nanotecnología. Se trata de recubrimientos especiales para interior de tanques y depósitos de grandes dimensiones y nosotros cuya aplicación –así como el chorreado– realizamos desplazándonos hasta las instalaciones del cliente.



www.pintorcordobes.com

Entrevista JOSÉ ARTÉS DIRECTOR GENERAL DE CITEC GROUP

“Trabajamos para aportar al sector de la grifería la tecnología más avanzada”

Citec Group es un grupo industrial especializado en el diseño y la fabricación de componentes para el sector de la grifería, donde se ha convertido en un referente a nivel internacional. Hablamos con su Director General, José Artés, para conocer los planes de una firma que en los últimos meses ha experimentado un gran cambio con la puesta en marcha de su nuevo centro de producción en China.



¿Cuándo nació Citec Group?

Creamos la empresa en el año 2011, pero no partimos de cero, sino que aprovechamos nuestros más de 30 años de experiencia en el sector. Por eso podemos decir que, aunque somos una firma relativamente joven, conocemos muy bien el mercado.

¿Cuál es la actividad de la compañía?

Estamos especializados en el diseño y la fabricación de componentes para sistemas de transporte de fluidos, sobre todo para el sector de la grifería. Lo que hacemos es el cartucho, es decir, el corazón interior de los grifos, que es el lo que hace que se pueda regular la temperatura y el caudal. Además, también trabajamos el mundo de las válvulas, los termostáticos, distribuidores para duchas...

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestros principales clientes son los mayores fabricantes de grifería del mundo, que valoran la calidad que podemos ofrecerles y la fiabilidad y segu-

ridad de nuestros productos. Hablamos de grandes grupos a nivel internacional como Roca, Kohler, Grohe...

Recientemente han puesto en marcha una nueva planta de producción en China...

Así es. Se trata de una planta inaugurada este año y que, con 28.000 m² de superficie, nos va a permitir incrementar nuestra capacidad de producción y mejorar el servicio a nuestros clientes. El diseño y la innovación se genera en Barcelona y en China y la producción en un 90% se hace en China no solo por motivos de costes, sino sobre todo porque los fabricantes de grifos se encuentran allí y es importante estar cerca de ellos.

Fruto de esas inversiones ha nacido su producto más innovador. ¿En qué consiste?

Se trata de un cartucho electrónico que vamos a presentar en la feria de Shanghai y que va a suponer un salto cualitativo tecnológico que entendemos será disruptivo en el sector. Entre otras cosas, el producto incorpora un display que ofrece información al usuario (temperatura del agua, nivel de consumo, riesgo de legionela...), aumenta la seguridad ante posibles quemaduras e incluso dispondrá de una aplicación para móvil para visualizar todos esos datos. Es el último ejemplo



de nuestra capacidad de desarrollo, pero en los años que llevamos trabajando tenemos ya 31 patentes registradas.

¿Hablamos siempre de productos estándar?

En el 90% de los casos, sí. Esto es así porque disponemos de más de 800 productos y es difícil que alguno no se adapte a una necesidad concreta. No obstante, si es preciso podemos desarrollar también soluciones a medida del fabricante de grifos.

¿Cuáles son los planes de futuro de Citec Group?

El futuro pasa por crecer y por aportar al sector la mayor tecnología posible en un producto que, como el cartucho, no se ve pero es crítico en el funcionamiento de la grifería. Un crecimiento orgánico que pensamos que nos va a permitir duplicar la facturación y el ebitda a finales de 2020.

www.citecgroup.com

Entrevista MIGUEL ROVIRA CEO DE ACO IBERIA

“Calidad de ingeniería y servicio en soluciones para todo el ciclo del agua”

Filial de Grupo ACO, referente mundial en tecnología de drenaje, ACO Iberia lidera el sector del diseño, fabricación y comercialización de soluciones y productos para el drenaje, pre-tratamiento, atenuación e infiltración de aguas en los sectores de obra civil, urbanismo, industria y edificación.

¿Desde cuándo opera ACO en España? ¿ACO Iberia unifica las actuaciones del Grupo para toda la Península?

Efectivamente. ACO Productos Polímeros, la sociedad española de Grupo ACO, nace en 1996, el mismo año que la portuguesa Lusitana ACO. En 2013 ambas empresas se unen para crear ACO Iberia, responsable desde entonces del negocio de la compañía en todo el territorio ibérico. Mantenemos oficina en Portu-

gal y tenemos también en Madrid, además de la sede en Maçanet de la Selva (Girona). Para ACO Iberia el eje estratégico es Barcelona, Madrid y Lisboa, de manera que estamos trabajando para continuar dotando a nuestras oficinas de más recursos para atender al cliente y, también de manera descentralizada, en todo el territorio peninsular.

Grupo ACO es una multinacional alemana con más de 70 años de trayectoria, más de 40 filiales y 32

plantas de producción en el mundo, donde trabajan alrededor de 5000 empleados. Una empresa 100% familiar que funciona con la filosofía de su eslogan: una gran familia en la que se puede confiar.

¿Cuáles son sus líneas de negocio?

Se nos ve como una empresa de tecnología de drenaje, pero esa es solo una parte de nuestro rango de actuaciones: ofrecemos soluciones y dispositivos en todo el ciclo del agua. Utilizando el potencial de Grupo ACO a nivel mundial, ofrecemos en Iberia toda la cadena de soluciones para el ciclo del agua en tres áreas: tratamiento de aguas superficiales (drenaje, atenuación, retención, bombeo, tapas, separadores de hidrocarburos y plantas de

tratamiento de aguas residuales...); edificación e industria (drenaje en inoxidable, separadores de grasas, tapas, estaciones de elevación...); y casa y jardín, que agruparía todos los materiales orientados a viviendas particulares, como todo el drenaje sanitario y para uso doméstico. En este caso se trata de soluciones más básicas, mientras que las dos primeras áreas tienen un componente de ingeniería de alto nivel. Ante todo, somos una empresa de ingeniería.

¿En qué sectores son más fuertes?

En el de obra civil (carreteras, zonas peatonales, puertos, aeropuertos...), industria (sector agroalimentario y de bebidas) y con fuerte apuesta para el sector hostelero, en grandes cadenas de hoteles y restauración.

¿Cuáles son sus puntos fuertes como empresa?

Sin duda, el servicio. Nos distinguimos por la ingeniería que ofrecemos y el servicio postventa, algo importante porque los equipos cada vez son más complejos. Además, desde hace un par de años ACO Iberia ha experimentado un cambio notable en su filosofía, de manera que ya no nos comportamos como un fabricante sino como una empresa to-



talmente orientada al cliente. Queremos saber qué necesita y si está satisfecho con nosotros, para lo que hemos implementado una mejora de procesos que persigue la excelencia en cada actuación, cuidando a cada agente implicado en un proyecto y convenciendo con nuestras capacidades y soluciones.

¿Cuáles son los objetivos a futuro?

Hemos realizado fuertes inversiones, preparándonos para los nuevos retos. Al respecto, puedo adelantar que tenemos proyectos industriales en marcha que aumentarán nuestra producción en España y, al tiempo, queremos seguir creciendo incluso más que ahora, por lo que tenemos planificado hacerlo incluso vía aceleradores, como pueden ser nuevas adquisiciones estratégicas.

www.aco.es





TU EMPRESA EN PRENSA

GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Entrevista JOAN MONRABÀ DIRECTOR GENERAL DE COLT EN ESPAÑA

“Colt ofrece a las empresas la mejor red de telecomunicaciones del mercado”

Colt Technology Services es una compañía especializada en prestar servicios de telecomunicaciones a las empresas. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con su Director General en España, Joan Monrabà.

¿Cuáles son los orígenes de Colt?

Colt nació en 1992 en Londres, donde se comenzó a instalar la red de fibra óptica de la ciudad. Poco a poco fue creciendo a nivel mundial y desembarcó en España en 1995, obteniendo dos años después la licencia de operador.

¿Cuál es la estructura de la compañía?

Con 187.579 Km de fibra, Colt está presente en 28 países, dispone de 49 redes de área metropolitanas, conecta a unas 200 ciudades y más de 25.000 edificios de negocios, ya sean de oficinas o industriales. Es relevante también mencionar que Colt es la compañía que tiene conectados más centros de datos en el mundo, alrededor de 900 y creciendo. Colt tiene tres grandes centros de operaciones, situados en Londres, Barcelona e India.

Solo a empresas...

Así es. Desde el principio, Colt apostó por prestar servicios de tele-

comunicaciones de voz y datos al sector corporativo, que tiene unas necesidades muy distintas a las del ámbito residencial. Para las empresas, contar con unas comunicaciones fiables, seguras, con una baja latencia y un alto ancho de banda es fundamental. Y eso es precisamente lo que nosotros podemos ofrecerles: la mejor red de telecomunicaciones del mercado. Trabajamos en la transformación digital de muchas empresas con necesidades muy específicas para su negocio.

¿A qué perfil de cliente se dirigen dentro del mundo de la empresa?

Nuestros servicios de valor añadido se dirigen sobre todo a aquellas empresas situadas en lo que se conoce como mid market, pero también a grandes corporaciones e incluso a pymes. Cada perfil de cliente tiene unas necesidades concretas, ya sea tener acceso a Internet, los servicios en la nube o conectar sus diferentes delegaciones repartidas por el mundo. Por citarles un ejemplo, somos



una referencia para el mundo de la banca de inversión, donde la baja latencia y la seguridad de las comunicaciones es un aspecto crítico.

¿Se puede innovar en un sector como este?

Siempre que hablamos de tecnología es inevitable hablar de innovación. En nuestro caso, destinamos importantes recursos a extender nuestra red y a mejorar sus prestaciones, por ejemplo, con mayor capacidad y servicios on demand. A ni-

“Nuestros servicios de valor añadido se dirigen sobre todo a aquellas empresas situadas en lo que se conoce como mid market, pero también a grandes corporaciones e incluso a pymes”

vel global, en junio terminaremos la expansión de la red en Estados Unidos y comenzaremos a hacer lo mismo en el este de Europa (de los Balcanes a Polonia), sin dejar nunca de lado otros mercados donde ya somos fuertes, como la India o el sudeste asiático.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Para fidelizar a los clientes corporativos en un mercado maduro como este es preciso ofrecer una experiencia de uso que les aporte valor, pero también una capacidad de reacción rápida ante cualquier demanda o incidencia, porque hoy en día perder conectividad significa para el cliente perder dinero.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El futuro pasa por seguir creciendo, algo que estamos haciendo ya en dos dígitos. Si hablamos de España, cerraremos 2018 con un importante crecimiento en la cobertura, que pasará del 15 al 60% y nos permitirá aumentar nuestra competitividad, mejorar aún más nuestros servicios y llegar a un mayor número de clientes.

www.colt.net

TELESA

Más de 55 años de experiencia en electrónica

Innovación, soluciones técnicas y vocación de servicio son las claves del éxito que han convertido este negocio en uno de los referentes de su sector en Cataluña

Desde 1961 Talleres Electrodomésticos Laboratorios Electrónicos S.A. (TELESA), ubicada en Avenida Doctor Fleming nº53 de Lleida, se ha dedicado a la comercialización de componentes y dispositivos electrónicos.

Esta empresa familiar de segunda generación tiene como objetivo la venta y el asesoramiento de produc-

tos a sus clientes, tanto al cliente final como al instalador o al distribuidor que los integra o distribuye. “Hoy día el cliente busca respuestas y se le debe ofrecer un trato personalizado que nos permita encontrarle la mejor solución a cada problema”, apunta la empresa.

El amplio catálogo de referencias permite a TELESa estar especializada en diferentes familias: electrónica

y telecomunicaciones, Seguridad y alarma, vídeo porteros, vídeo vigilancia, sistemas de megafonía y evacuación de incendios, sonido semi profesional, sistemas audiovisuales, Walkies para sistemas de comunicación profesional y semi profesional, redes informáticas y WIFI, soluciones IOT, fibra óptica, cableado estructurado, conexiones y conectores de electrónica de todo tipo, (infor-

mática, comunicaciones, televisión, sonido...) y baterías para uso profesional y doméstico.

Los clientes de Telesa, tanto los instaladores profesionales, de industria y organismos, como los clientes particulares conocen la capacidad de solución técnica y de asesoramiento que la compañía ofrece.

La continua especialización técnica de su personal y la satisfacción de sus clientes han generado que, en la actualidad, la empresa pueda dar servicio a nivel de toda Cataluña y ampliar sus puntos de venta con el

desarrollo e-commerce de telesonline.com.

La empresa colabora con centros de formación técnica y profesional mediante programas de La Generalitat con el objetivo de dar soporte a la formación en el sector del componente electrónico. Del mismo modo, es patrocinador de eventos puntuales propios del sector.

Siendo el sector de la electrónica uno de los campos con una mayor evolución y con una demanda cambiante del mercado, la empresa ha sido capaz de diferenciarse de su competencia gracias a la constante innovación de los productos que ofrece a su clientes, las soluciones técnicas en instalaciones profesionales y a la vocación de servicio de su personal.

“Nuestros valores deben basarse en una constante innovación en el producto y en ofrecer una solución al cliente aportando un valor añadido de proximidad y servicio, yendo siempre un paso por delante en las necesidades de nuestros clientes”, según señala Ángel Rodríguez, actual gerente de TELESa.



TELESA online

www.telesonline.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 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.

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

Dependiendo de las características de su hogar, la instalación del salvaescaleras puede conllevar desde un par de horas, para escaleras rectas, hasta varias horas más en escaleras con curvas o cambios de inclinación. De todas maneras, en Impulsa intentamos que el tiempo de montaje sea el mínimo posible para que usted pueda disfrutar de su nuevo salvaescaleras. Antes de salir de su casa, nos aseguraremos de que su salvaescaleras funcione perfectamente y le haremos una demostración del funcionamiento hasta estar seguros de su completa satisfacción. Evidentemente, nos comprometemos a dejar la estancia tan limpia co-



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

mo la hemos encontrado al llegar.

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

En Impulsa podemos ayudarle a encontrar la mejor solución para las escaleras de su hogar, si usted tiene todavía alguna pregunta o no le ha quedado claro algún concepto, por favor visite nuestra web o llame a uno de nuestros expertos al teléfono 902 050 250.



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 (Palafrugell, 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)

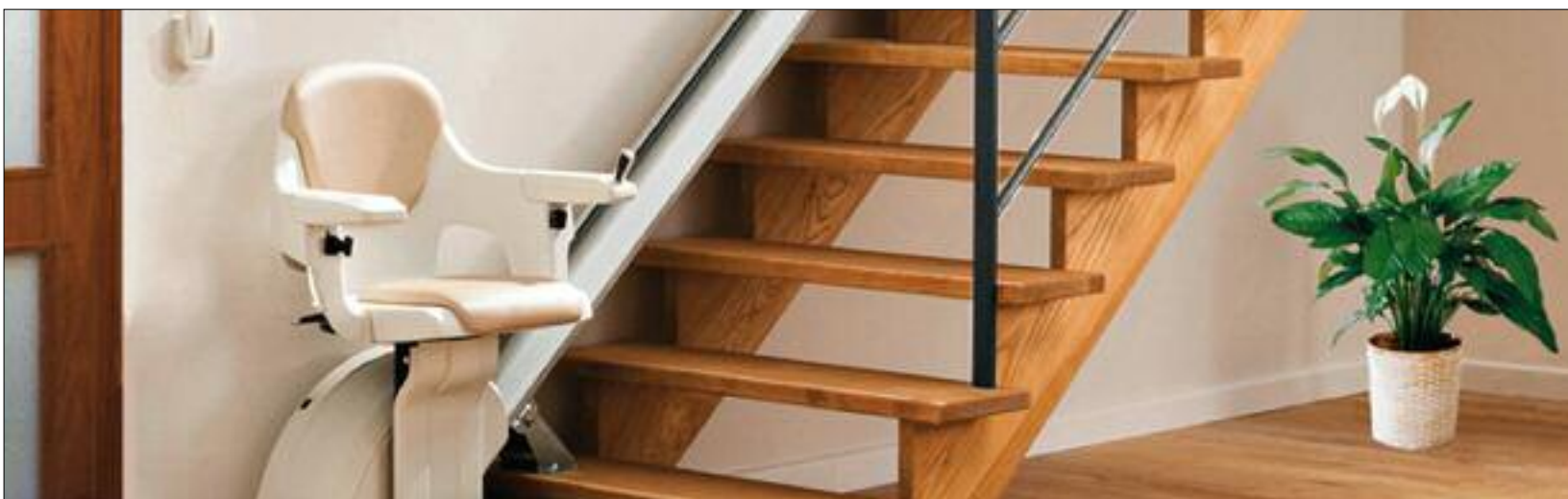
“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar mas de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida)

“Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

Montserrat (Ripoll, Girona)

“El acabado es fantástico, la guía se adapta perfectamente a la escalera. A penas se nota, y ocupa muy poco espacio. Ahora tengo un salvaescaleras a medida y sin obras.”



IMPULSA
SALVAESCALERAS



Más información
Telf. 902 050 250
www.impulsa.cat
impulsa@salvaescalas.cat