

CONSTRUYE REHABILITA DECORA





SÍ, ESTAMOS COLGADOS

PERO YO, SOLO DE



Cuelgo todo con sencillez
y sin necesidad de
herramientas, refuerzos
o elementos de
fijación específicos.

La placa Habito[®],
la revolución de
las paredes.

www.habito.placo.es



Entrevista **ELSA FERNÁNDEZ Y JON URIONA** RESPONSABLES DE APROTECNIC GROUP Y ESCOGE

“Queremos hacer de Escoge una referencia en el área de los servicios inmobiliarios”

En su apuesta por ofrecer un servicio integral al sector inmobiliario, Arotecnic Group ha nombrado recientemente a Jon Uriona como responsable de Escoge, la firma de servicios inmobiliarios del grupo. Con él y con Elsa Fernández -directora de Arotecnic-, hablamos para conocer las razones del nombramiento.

¿Con qué objetivo se incorpora Jon Uriona a Escoge?

J.U.: La meta que nos hemos marcado es potenciar la actividad de Escoge dentro de los servicios inmobiliarios, en especial de los dirigidos al sector terciario, uno de nuestros principales objetivos.

E.F.: Aunque llevamos tiempo poniendo en marcha un enfoque de 360 grados en nuestra actividad, lo cierto es que el mundo de los servicios inmobiliarios era seguramente el área menos desarrollada de nuestra oferta. Por eso hemos elegido a una persona con una gran experiencia en el sector y que estamos convencidos de que nos ayudará a ir creciendo y a hacer de Escoge una referencia en su área de actuación.

¿Qué servicios se pretenden potenciar en esa empresa del grupo?

J.U.: La intención es, como le decía, profundizar sobre todo en el sector terciario y aprovechar las sinergias del grupo para ser capaces de ofrecer un valor añadido a los clientes. No queremos limitarnos a la pura comercialización de inmuebles, sino aportar soluciones a nuestros clientes que nos diferencien en el mercado.

Por ejemplo...

J.U.: Piense en una empresa multinacional que busque un edificio donde instalar su sede en Barcelona o Madrid. Escoge no quiere centrarse únicamente en ofrecerle una serie de edificios en alquiler, sino que cuenta con la experiencia y el apoyo del grupo para estudiar las necesidades de esa empresa y hacer una primera criba para presentar sobre la mesa solo aquellos inmuebles que sepamos a ciencia cierta que pueden colmar sus aspiraciones. Ahí es donde reside ese valor añadido.

¿Por qué un cliente debe elegir Escoge entre toda la oferta del mercado de servicios inmobiliarios?

J.U.: Porque la filosofía de Escoge, como la de todo Arotecnic Group, se basa en un factor fundamental: la profesionalidad. La crisis ha hecho que solo las empresas preparadas y capaces de aportar algo más que la intermediación se convierta en la mejor alternativa para



El enfoque de APROTECNIC 360º

Arotecnic Group está integrado por cinco empresas que, uniendo sus esfuerzos, configuran un abanico de servicio integral en el mundo inmobiliario: Arotecnic, Afirma Pro, Active, Escoge y Engloba Tech.

- **APROTECNIC:** Se trata de una ingeniería especializada en dar servicio en cualquier fase de la vida de un inmueble. En la fase de estudio, el objetivo de Arotecnic es depurar y poner en valor los activos de los clientes para, una vez analizados, ofrecer un servicio global y flexible en las diferentes fases del producto inmobiliario. Arotecnic divide su labor en tres áreas principales: los informes técnicos, la eficiencia energética y los proyectos de arquitectura e ingeniería.
- **AFIRMA PRO:** Es la empresa del grupo especializada en peritajes y valoraciones. En los últimos tiempos ha hecho una fuerte apuesta por ofrecer servicios de gestión y administración para clientes de alto volumen.
- **ACTIVE:** Es la constructora del grupo que, de la mano de la ingeniería, puede ofrecer servicios llave en mano a los clientes.
- **ESCOGE:** Es la apuesta de Arotecnic Group en el sector inmobiliario. Su labor como agencia inmobiliaria es conseguir para sus clientes la mejor valoración dentro de los índices del mercado para la venta de su inmueble. Escoge actúa como agencia de Real Estate y también se ocupa de servicios como la administración de alquileres o la gestión documental, empleando siempre metodologías adaptadas a las necesidades de sus clientes.
- **ENGLoba TECH:** La nueva empresa tecnológica del grupo y desde la que ofrecerán servicios de consultoría, desarrollo de aplicaciones y otras soluciones tecnológicas en el sector inmobiliario.

las empresas que buscan oficinas o locales comerciales. Nosotros podemos encargarnos del estudio previo, de la tramitación de las licencias, de la implantación en sí, de los proyectos de Interiorismo, de la ejecución de las obras... Y eso no está al alcance de todo el mundo.

E.F.: Además, también podemos ocuparnos de la comercialización de productos de terceros, ya se trate de bancos o de fondos de inversión. Y todo con una fuerte componente técnica que aporta nuestro equipo, formado por arquitectos, arquitectos técnicos e ingenieros.

¿Qué diferencia a Arotecnic Group de sus competidores?

E.F.: Trabajamos con el objetivo de hacer que Arotecnic 360º sea un aliado capaz de ofrecer a nuestros clientes un plan de gestión total en el campo inmobiliario y soluciones orientadas siempre a encontrar la solución que mejor se adapte a cada caso. En este sentido, la suma del trabajo de las cinco empresas es la que nos permite seguir avanzando y abrirnos paso en el sector inmobiliario con esa visión integral que nos define.

¿Qué ventajas tiene para sus clientes que Arotecnic Group tenga esa visión integral de todas las fases de la vida de un inmueble?

E.F.: El crecimiento que hemos experimentado desde que pusimos en marcha el proyecto ha hecho que hoy podamos cubrir todas las fases del producto inmobiliario, desde el estudio de viabilidad de la inversión a la redacción de cualquier tipo de proyecto, pasando por la construcción y el mantenimiento, el análisis de desinversión y la posterior comercialización. Eso en sí mismo es un valor para el cliente si necesita un proveedor global, pero la experiencia nos dice que en ocasiones solo necesita servicio en una de las fases. El primer caso es ideal para nosotros, ya que nos permite controlar la calidad y los plazos de todos los trabajos a realizar, y ya se sabe que el tiempo es dinero en este sector. En la segunda situación, hablamos el mismo lenguaje que otras empresas y sabemos las necesidades técnicas que tendrán, de manera que incluso ocupándonos solo de

una parte no dejamos de aportar valor añadido.

¿Cuáles son los retos de futuro del grupo?

E.F.: Comenzamos nuestra andadura en 2011 como una ingeniería dedicada a elaborar todo tipo de estudios, informes y certificados y poco a poco hemos ido ampliando nuestros servicios hasta convertirnos en un proveedor integral. El reto es, además de potenciar las áreas de servicios inmobiliarios con Escoge -de ahí el nombramiento de Jon-, avanzar en la transformación digital de la empresa y en el modo en que gestionamos el gran volumen de información que generamos con cada proyecto. Del mismo modo, consolidaremos la presencia de Arotecnic Group en Madrid, una ciudad en la que hemos crecido mucho desde que abrimos la delegación hace poco más de un año.

APROTECNIC
Group

ESCOGE

www.aprotecnicgroup.com

Gram Arquitectura i Urbanisme

Arquitectura integral para optimizar negocios

Gram Arquitectura ha conquistado nichos de negocio en los que ha crecido de forma exponencial durante la crisis a través de proyectos de obra nueva.

Algunas obras arquitectónicas son tan poderosas que pueden estimular nuestra creatividad, potenciar un estado de ánimo o incluso modificar el comportamiento de las personas que las habitan. La clave para crear obras arquitectónicas que marcan la diferencia suele ser trabajar a través de una visión global que engloba todos aquellos aspectos que afectan al proyecto. Desde este punto, el arquitecto Guillermo Muñoz, socio fundador y gerente de Gram Arquitectura i Urbanisme, S.L.P., diseña la amplísima variedad de proyectos en los que están inmersos.

Con sedes en Barcelona y Madrid con cobertura estatal, un equipo multidisciplinar formado por alrededor de 30 profesionales de la arquitectura y el urbanismo, dan forma a proyectos arquitectónicos que nos acompañan día a día en áreas tan diversas como la restauración para marcas tan destacadas como 'La Tagliatella' o 'Burger King', entre muchas otras; además de desa-



rollar otras tres ramas más: residencias para la tercera edad, áreas comerciales y mercados municipales.

Gram Arquitectura i Urbanisme, S.L.P., es una empresa referente en ofrecer soluciones eficientes de planeamiento, gestión urbanística, urbanización y edificación. "Nuestro despacho de arquitectura se ocupa prácticamente al cien por cien de proyectos de obra nueva y adecuaciones de locales. De hecho, somos pocos los que estamos tan especializados en este tipo de procesos creativos. Realizamos proyectos de arquitectura integral en los que planificamos el territorio, realizamos gestión urbanística, transformamos y urbanizamos el suelo, y finalmente edificamos. Esto es lo que nos permite

tener un abanico tan amplio de proyectos", nos explica Guillermo Muñoz, arquitecto, gerente y socio fundador de la empresa.

Diversificar para triunfar

La pasada crisis fue un revulsivo para el equipo de Gram Arquitectura i Urbanisme; una verdadera oportunidad para crecer a través de la diversificación. "La crisis potenció nuestra apuesta por el cambio de sectores. Junto a mi socio Alfred Rodríguez, decidimos reducir esfuerzos en seguir consolidando el sector residencial para fortalecer el retail, la restauración, y la arquitectura residencial asistida. Nos dedicamos a un nicho que quizás era más desconocido entre los arquitectos



y que nos aventuramos a explorar, saliendo de nuestra zona de confort, lo que motivó nuestro crecimiento exponencial en época de crisis", afirma Muñoz. De hecho, en la actualidad, están desarrollando alrededor de setenta proyectos arquitectónicos al año.

"Nuestro crecimiento también se ha debido, en gran parte, a la diversidad y estabilidad de nuestro equipo. En esta dirección, un aspecto básico en nuestra empresa es la conciliación de la vida laboral y familiar. Creemos que los trabajadores y trabajadoras deben tener seguridad laboral", comenta Muñoz, quien además de dirigir el despacho de arquitectura, es vicepresidente de PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet.

Ser capaces de ver el nicho de negocio en cada momento, arriesgarse a crecer en plantilla, contar con un equipo multidisciplinar y tener clientes recurrentes, han sido las claves que han convertido a Gram Arquitectura i Urbanisme, S.L.P., en una compañía líder en el desarrollo de proyectos arquitectónicos eficientes, sostenibles y rentables.



www.gramarquitectura.es

Entrevista LABOX DESIGN ARQUITECTURA EN DOS PAÍSES

"Hacemos proyectos especiales porque nuestros clientes lo son"

Su despacho, creado a finales de los 90 con la rehabilitación de un edificio antiguo en el casco viejo de Lleida, fue el punto de partida para poner en marcha su idea. Sarah Gibson y Anthony Foy querían hacer una arquitectura sin estereotipos y alejada de los egos. Una arquitectura de equipo, adaptada a cada contexto, en la que los proyectos no surjan de una sola mente. Un trabajo, en definitiva, en el que todos suman y que al final se integra en esa 'box', que es la que da nombre al despacho, con base en Lleida y cerca de Bristol. En Labox Design el protagonista es el proyecto.

¿Qué aspectos distinguen a Labox como despacho de arquitectura y diseño?

Nos distingue el hecho de que para nosotros el contexto es el motor de todo el proyecto.

Tanto desde el punto de vista histórico y climatológico como a nivel presupuestario, el contexto es lo que define todo, con el fin de obtener un resultado final que muestre su adaptación al entorno, economizando el uso de las energías y obteniendo certificaciones energéticas clase A, conjuntamente con las aspiraciones de los clientes.

Por eso nuestros proyectos son muy distintos entre sí, porque sus respectivos contextos lo son. Cada proyecto es diferente. Hacemos proyectos peculiares porque nuestros clientes son personas especiales, de mente abierta, que tienen la valentía de salirse de lo convencional, acercándose a un despacho de arquitectura, el nuestro, integrado por un equipo de profesionales de diferentes nacionalidades con ganas de aportarles ideas nuevas y propuestas que pueden resultar chocantes. Pero eso es lo que nos gusta. En Labox Design tratamos de reinventarnos con cada proyecto que entra por la puerta.



Sus proyectos no tienen un denominador común...

Tienen el denominador común de nuestro enfoque, pero no de un estilo de arquitectura concreto. Cada solar -una vez más, cada contexto- nos marca lo que tenemos que hacer. Hacemos proyectos contemporáneos de cada momento en sí, trabajando con todos

los tipos de estructuras, de manera que cada obra es un prototipo, lo cual es duro pero divertido porque cada proyecto nos mantiene muy vivos.

¿En qué tipo de proyectos están especializados?

Decimos que somos un despacho dedicado a la arquitectura y la creación de espacios públicos y privados en todas sus facetas, entendiendo por públicos todos aquellos espacios en los que entran personas que no son sus propietarias, por ejemplo, oficinas e incluso viviendas particulares con algún espacio de uso externo, como puede ser una pequeña sala de cine. También trabajamos en proyectos para la Administración, aunque aquí en estos casos solemos ir de la mano de otras empresas.

Actualmente tenemos proyectos en Lleida, Aragón y todo el sur de Inglaterra.

Por ejemplo, ahora en el Reino Unido estamos trabajando en un nuevo centro deportivo con el "National Trust" y una guardería con vivienda social para un municipio cerca de Salisbury, así como también en nuevas viviendas contemporáneas, algo poco usual en UK. En Lleida estamos trabajando en la sede de una agrupación de 82 empresas catalanas.

También hemos desarrollado proyectos en Venezuela y Pakistán.

¿Trabajan desde Lleida?

En proyectos para otros países siempre nos desplazamos un tiempo para poder contextualizar, esto es, entender ese contexto al que antes me refería y desarrollar el proyecto. Por lo demás, nuestros despachos en Inglaterra y Lleida trabajan de manera conjunta en cada proyecto. Ambos aportan valor con sus ideas trabajando sobre el mismo archivo. Esto es muy enriquecedor porque en nuestro equipo hay profesionales de orígenes muy distintos y que además han aprendido en escuelas de arquitectura muy distintas...

¿Qué fases del proyecto abarca su trabajo?

Generalmente desde el diseño hasta la entrega de la obra finalizada, ya que enfocamos nuestros esfuerzos hacia el trato personalizado y a las necesidades de cada cliente. En muchos casos hasta hemos gestionado la compra del solar. Nos gusta ocuparnos de un proyecto hasta el final porque solo así se puede controlar el resultado de la arquitectura.

www.laboxdesign.com



Entrevista **SERGI PUJADÓ** GERENTE DE PUJADÓ-SOLER

Pujadó-Soler, estudio de arquitectura

Funcionalidad, sostenibilidad, tecnología y creatividad

Sergi Pujadó capitanea el estudio que lleva su nombre y se ha hecho un hueco importante en el sector gracias a su dedicación a la dirección de obras como aparejador. Hablamos con él para que nos explique su concepto de la arquitectura como aparejador y como arquitecto.

¿Cuáles fueron los inicios de Sergi Pujadó en el mundo empresarial?

Nuestros inicios se centraron en la arquitectura técnica, en la realización de direcciones de obra. En esta parcela cada vez tenemos una cartera más amplia de clientes. Para que se haga una idea, durante estos últimos cuatro años y en especial este último, habremos realizado más de

130 viviendas como aparejadores por lo que aún sigue siendo uno de nuestros trabajos más importantes.

Y de las direcciones de obra pasó a llevar a cabo también proyectos de arquitectura...

Al principio empecé aceptando encargos de casas unifamiliares, cambios de uso, reformas integra-

les, etc. Actualmente estamos ampliando la cartera de clientes y este ha sido uno de los motivos por los que he decidido abrir el estudio.

Y ahora que ya ha estado en ambos lados de la arquitectura, ¿qué es lo que más le gusta?

Lo cierto es que mi dedicación a las direcciones de obra que realizo como aparejador es muy fuerte. Lo que me gusta de la arquitectura es que puedo centrarme solo en aquellos proyectos que me entusiasmen y en los que realmente pueda aportar creatividad y conocimiento.

¿Qué es lo más complicado de combinar las dos figuras?

No creo que sea complicado, paradójicamente, lo más complejo es entender que se debe buscar la simplicidad en la forma de actuar. Es decir, cuando actuamos como aparejadores no entramos a valorar las decisiones del arquitecto y viceversa, ya que consideramos fundamen-



tal no inmiscuirnos en las tareas de nuestros colegas.

¿Además de Sergi Pujadó, qué profesionales forman parte del equipo?

El equipo, compuesto por arquitectos y aparejadores, se complementa con profesionales que llevan la gestión del estudio y diseñadores gráficos. A su vez, realizamos acuerdos con otros profesionales y entidades, como es el caso de las empresas que se dedican a la industrialización del proceso constructivo, ya que esto nos aporta mayor sostenibilidad, tecnología y precisión constructiva.

¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Como arquitectos estamos inmersos en diversos proyectos de casas unifamiliares, cambios de uso, ampliación de viviendas y un proyecto de viviendas colectivas.

Además, seguimos realizando reformas de fachadas, ITEs, certifica-

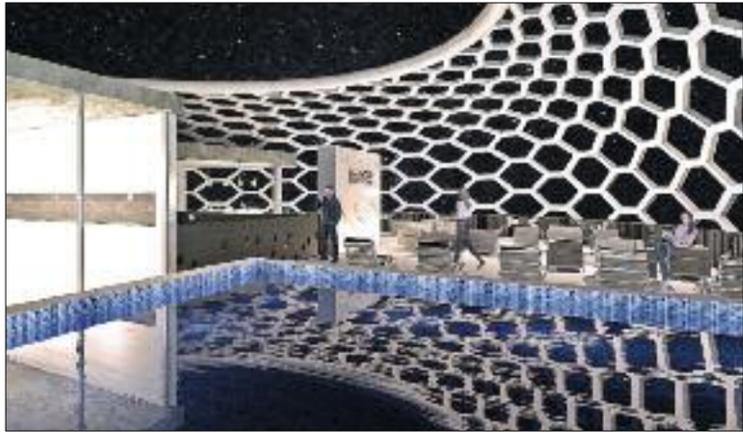
dos energéticos y otro tipo de servicios técnicos.

Somos conscientes de que nuestro éxito reside en tener presente los cuatro fundamentos del estudio que son la funcionalidad, la sostenibilidad, la tecnología y la creatividad, consiguiendo que el cliente se sienta especial.

Por último, ¿puede hacer una predicción de cómo serán las viviendas del futuro?

Creo que las viviendas serán ecológicas, inteligentes y su consumo será menor. Los edificios serán ricos en espacios comunes para la reunión, el ocio, dinámicos y con micro zonas verdes, aunque para que esto se materialice será necesaria una aportación urbanística que proporcione más edificabilidad a esta tipología de edificios con el fin de no perder techo habitable.

www.CreaArquitectura.com
Tel. 93 164 56 05

Entrevista **JORDI LACAMBRA** GERENTE DE NOLAC ENGINEERS

“Unir en un espacio a Nolac Engineers y Gaptek nos ayudará a incrementar las sinergias”

Nolac Engineers es una ingeniería y consultoría especializada en el cálculo de estructuras para la edificación. El crecimiento experimentado en los últimos años ha hecho que la firma haya decidido trasladar sus instalaciones a una nueva sede y unir esfuerzos con Gaptek, otra de las empresas del grupo. De todo ello hablamos con su gerente, Jordi Lacambra.

Nolac celebra 15 años con un traslado...

Así es. Nolac Engineers nació en octubre de 2003 con la intención de ofrecer un servicio personalizado y especializado en el cálculo de estructuras, tanto de obra nueva como de rehabilitación, en el campo de la edificación. Hoy en día contamos con un equipo formado por 15 profesionales y ese crecimiento nos ha hecho realizar la mudanza al número 226 de la calle Balmes de Barcelona, donde ya se encuentra Gaptek.

¿Por qué se ha tomado la decisión de cambiar de sede?

Porque pensamos que reunir en un único lugar la estructura de Nolac Engineers con la de Gaptek puede ayudarnos a incrementar las sinergias y a dar respuesta a las nuevas necesidades de nuestros clientes. También será una herramienta para ampliar nuestro equipo y llegar a los 20 profesionales en un futuro próximo.

¿Cuál es la sinergia que existe entre Nolac Engineers y Gaptek?

Gaptek es una empresa especializada en el diseño, ingeniería, producción, instalación y mantenimiento de edificios de rápida implementación como hangares, almacenes industriales, edificios modulares y estructuras de grandes luces. Su experiencia en el uso de materiales como la fibra de carbono y el aluminio estructural ha permitido a Nolac incorporarlos también en algunos proyectos, ya que son materiales más ligeros y tan resistentes como el acero demostrando así su validez. Esa experiencia acumulada por Gaptek nos ha permitido contar con una tecnología muy evolucionada que ahora podemos aplicar también en proyectos civiles.

¿Qué diferencia a Nolac de sus competidores?

Creo que hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es la experiencia, puesto que nuestros



técnicos tienen a sus espaldas una larga trayectoria en el cálculo de estructuras. El segundo gran factor es la innovación, la apuesta que estamos haciendo por los materiales que le comentaba y la continua incorporación de software y equipos para la modelización de edificios y terrenos.

¿Qué papel juega la tecnología en el día a día de la empresa?

Es muy importante a la hora de realizar nuestros proyectos. El último paso que dimos en este sentido fue apostar por los modelos BIM de

**Nolac Engineers
traslada su sede al 226
de la calle Balmes**

virtualización, que nos permiten modelar las estructuras antes de su construcción para validar su funcionamiento. Esa tecnología, unida a la experiencia y a los nuevos materiales, nos permite ofrecer soluciones integrales y de valor añadido a nuestros clientes. El diseño por Autocad que siempre ha predominado en la ingeniería está dejando paso a una

herramienta muy potente como BIM, que va a cambiar la forma de representar y diseñar los proyectos.



Entrevista MANUEL REVENTÓS GERENTE DE INGENIERIA REVENTÓS

“Buscamos soluciones sencillas a problemas complejos con capacidad técnica y sentido común”

Enginyeria Reventós, S.L. es un estudio de ingeniería especializado en proyectos y estructuras singulares. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su responsable, Manuel Reventós.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

El despacho nació en 1995, aunque me inicié en este mundo en 1982. Desde entonces, hemos participado en el diseño, el desarrollo y la supervisión de proyectos de diversos tipos: puentes, pasarelas, carreteras, ferrocarriles, edificios y estructuras singulares, obras marítimas e hidráulicas, paisajismo, urbanismo y también en proyectos de mejora urbana.

¿Cómo definiría su filosofía de trabajo?

La tipología de proyectos que realizamos, siempre diferente y normalmente de gran complejidad, hace que trabajemos con un enfoque muy claro: intentamos buscar soluciones sencillas a problemas complejos aplicando no solo nuestra capacidad técnica, sino también el sentido común. Abordamos cada proyecto como un prototipo único, analizando los detalles y las necesidades que pretende cubrir el cliente y, a partir de ahí, ponemos en marcha nuestro conocimiento del oficio con la idea de obtener el mejor resultado, tanto



Puente de la Gola del Llobregat. “Nelson Mandela”

a nivel económico y funcional como en términos estéticos, de integración en el lugar y medioambientales.

¿Con qué estructura cuentan para ello?

Somos un despacho pequeño formado por 15 personas –casi todas con titulación en ingeniería– que trabajan con los medios tecnológicos más avanzados. Esa estructura nos aporta flexibilidad a la hora de tratar con el cliente, una enorme capaci-

dad de desarrollo y también una gran competitividad en precios.

¿El precio es un factor importante?

En el mundo de la ingeniería civil, el aspecto económico es decisivo. Seguramente no tanto en términos de honorarios como de control de presupuestos. Una mala solución en un proyecto puede implicar grandes desviaciones y ahí es donde nosotros somos fuertes. ¡Pensar bien es muy barato a la larga! Nuestros clientes

saben que nuestros servicios son estratégicos, que lo que proyectamos va a funcionar y que tenemos la capacidad necesaria para convertir esos proyectos en realidad al coste convenido. Nos gusta participar en todo el proceso, desde la planificación y el diseño hasta la construcción, la dirección de obra y el project management.

¿Cuáles son los retos de futuro de Enginyeria Reventós?

Seguir trabajando con la misma dedicación y profesionalidad que nos define desde el primer día y que nos ha reportado no solo la fidelidad de nuestros clientes, sino también diversos reconocimientos a lo largo de estos años como la reciente Medalla Ildelfons Cerdà del Colegio de Ingenieros de Caminos o los premios Construmat y Footbridge en los que se ha destacado la integración estética de nuestros trabajos. Estamos trabajando ahora en la construcción de un “shiplift”, una plataforma en el Puerto de Barcelona que permitirá elevar y mover barcos de 4.000 toneladas de desplazamiento y más de 100 metros de eslora para una empresa dedicada a la reparación y el mantenimiento de embarcaciones y también en el proyecto de soterramiento de la Gran Vía en L’Hospitalet de Llobregat.

Principales proyectos

- Puente de la Gola del Llobregat. “Nelson Mandela”.
- Ampliación de Port Ginesta.
- Desdoblamiento Vila-seca / La Pineda.
- Pasarela de Sant Pere de Terrassa
- Rehabilitación del puente románico de Caldes de Montbui.
- Dársena deportiva. Port de St. Carles de la Ràpita.
- Pont del Petrolí de Badalona.
- Arcs de Les Fosses. Eix Transversal.
- Piscinas Bernat Picornell.
- Variante de Sant Feliu de Codines. (Proyecto)

www.ereventos.com

Entrevista MATEU TERSOL SOCIO-DIRECTOR DE MASTER PLAN

“Tenemos la capacidad técnica y profesional para adaptarnos al nuevo paradigma del diseño sostenible”

Master Plan, S.L. es una empresa dedicada a ofrecer servicios de gestión de proyectos y obras, especialmente en el campo de la obra civil y los espacios urbanos. Hablamos con su responsable, Mateu Tersol ingeniero de caminos por la UPC y MBA por Esade.



¿Cuáles son los orígenes de Master Plan?

La empresa nació en 1996 y la fundamos con mi esposa, Cati Montserrat (ingeniera agrónoma y master en paisajismo), aunque desde 2000 hasta 2013 estuvo prácticamente hibernada porque, después de una trayectoria de 17 años en ingeniería de las infraestructuras y la edificación, pasé a ocupar cargos directivos en empresas del mismo sector. Hace ahora cinco años que decidí retomar mi propio proyecto profesional y empresarial, incorporando además al mismo cinco pequeñas empresas especializadas y complementarias, lideradas por profesionales y amigos/amigas que habían colaborado conmigo recurrentemente en los últimos 20 años. 35 años de trayectoria profesional dan para haber tocado muchas teclas.

¿Qué balance hace de estos años?

El balance es positivo y los niveles de crecimiento han sido muy buenos. El año pasado logramos un incremento de facturación del 33% y esperamos cerrar este

año con un 53% de aumento. Piense que partimos prácticamente de cero y hoy contamos con un equipo formado por 50 personas (grueso del equipo, salvo los 7 asociados, son profesionales en entorno de los 35-40 años, 50% mujeres), el 94% de los cuales cuenta con titulación universitaria.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Master Plan lidera una agrupación permanente de empresas (Beta Werkstatt) que ofrece servicios multidisciplinares en los ámbitos de proyecto, consultoría y dirección de obra. En la práctica, trabajamos en campos como los desarrollos urbanos sostenibles (perspectiva del ciclo de vida de la construcción, ciclo del agua, descontaminación de suelos industriales, energía, biodiversidad, movilidad sostenible, certificaciones Leed o Bream en edificios...), la arquitectura de los espacios urbanos y el paisajismo, la gestión integral de promociones de edificación (residencial, terciario, industrial), los proyectos de grandes infraestructuras (vías, ferroviarias y marítimas), la geotecnia y los riesgos naturales. También actuamos como consultoría de organización y aplicaciones para gestión de bases de datos.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Seguir apostando por la innovación y el servicio al cliente como vía para seguir creciendo. Estamos convencidos que los

desarrollos urbanos sólo tienen sentido si son sostenibles y para ello es preciso el diseño multidisciplinar y para ello hay que saber utilizar las nuevas herramientas de trabajo colaborativo. En este sentido, hemos apostado por la utilización de herramientas como el BIM (Building Information Modeling), también en infraestructuras, incorporando profesionales jóvenes adaptados a la nueva filosofía de trabajo colaborativo. Creemos que el BIM va a suponer un salto cualitativo en nuestro mercado, incluso superior al que supuso en los 90 la rápida evolución de la delineación manual a la digital. Como he dicho antes la filosofía del diseño tiene que ser distinta en el siglo XXI, tiene que realizarse incorporando como premisa los principios de la sostenibilidad. Nosotros ponemos todo nuestro empeño en mantener la capacidad técnica, profesional y tecnológica para adaptarnos a esa nueva realidad, sin perder nuestro valor esencial: espíritu de servicio profesional al cliente en el marco de un comportamiento ético. Tenemos un lema de inspiración Kantiana: No hay que mentir ni al cliente, ni al proveedor, ni al empleado, ni, sobre todo, a la sociedad.



www.masterplanbarcelona.es

PRINCIPALES PROYECTOS EN CURSO

- Urbanización del Espai Barça.

Cliente: Fútbol Club Barcelona

Alcance: Proyecto y dirección de obra.

Inversión en obra: 23.500.000 euros. Proyecto en BIM.

- Soterramiento de Gran Vía de l’Hospitalet.

Cliente: Consorci per a la reforma de la Gran Vía a l’Hospitalet.

Alcance: Proyecto.

Inversión en obra: 71.600.000 euros.

- Promoción inmobiliaria de 400 pisos en Badalona.

Cliente: Kronos Investment Group

Alcance: Project Management Parcela 8 Marina Badalona /

Project Management y Dirección de Ejecución Parcela 15 Marina Badalona

Inversión en obra: 40.800.000 euros.

- Escola de Mitjans Audiovisuales.

Cliente: BIMSA

Alcance: Dirección de ejecución.

Inversión en obra: 8.100.000 euros.

- Biblioteca Gabriel García Márquez

Cliente: BIMSA

Alcance: Dirección de ejecución.

Inversión en obra: 8.000.000 euros.

Entrevista **LOLA ANTÓN** DIRECTORA DE AREAZERO 2.0

“Creamos espacios de trabajo innovadores y vanguardistas”



AREAZERO 2.0 es la propuesta de un equipo de profesionales apasionados y especializados en transformar y proyectar interiores, desde los primeros bocetos de diseño hasta la entrega de todos los proyectos e instalaciones ejecutados y legalizados. Las propuestas de Areazero 2.0 arrancan siempre intentando personalizar, mejorar y modernizar la imagen de los espacios de nuestros clientes e incluyen un estudio detallado de los inmuebles donde van a desarrollar su actividad.

¿Qué tienen los espacios comerciales de especial para que Areazero 2.0 haya centrado su actividad en diseñar espacios de trabajo?

Siempre nos ha parecido un trabajo muy interesante, en constante movimiento y evolución. Lo que más nos gusta del diseño de espacios de trabajo es la influencia que tiene en nuestras propuestas el factor humano. Diseñamos espacios para personas diferentes, pero siempre con la misma finalidad, ofrecerles un lugar más agradable donde desarrollar todas sus actividades laborales, que ocupan una gran parte de su tiempo a diario. Pensamos que para destacar en una profesión es necesario especializarse y ese ha sido nuestro propósito durante los últimos veinte años.

¿Areazero 2.0 busca también el espacio?

Desde hace un par de años también disponemos de un servicio completo de búsqueda para localizar el espacio que mejor se adapte a las necesidades de cada empresa. La suma de Areazero 2.0 junto con nuestra empresa de arquitectura Areazero 2.0 nos permite ofrecer un servicio completo, desde la búsqueda de localización ideal, hasta la realización del proyecto con todos los trabajos de obra completamente terminados y legalizados, para que las empresas que nos contratan solo tengan que ocuparse de su propia actividad. Nuestra experiencia en el sector de las oficinas nos ayuda a ofrecerles las soluciones más vanguardistas e innovadoras en el diseño y la funcionalidad de sus puestos de trabajo.

Entre sus clientes se encuentran grandes empresas de primer nivel. ¿Cuál es el proyecto más ambicioso

que han llevado a cabo hasta ahora?

Consideramos que cada proyecto tiene su punto de ambición en mayor o menor medida, y trabajamos para empresas y proyectos de todos los tamaños. Los más interesantes probablemente han sido un proyecto global de cambio de imagen de oficinas y nueva política laboral para una multinacional que lo implantará progresivamente a nivel mundial, y un proyecto mixto oficinas/industrial que desarrollamos para una empresa de nueva creación muy innovadora y con una perspectiva de evolución realmente buena.

¿Podemos decir que los nuevos espacios de trabajo evolucionan al mismo ritmo que las nuevas formas de trabajar que se están imponiendo?

Las nuevas tecnologías hacen que podamos trabajar desde cualquier lugar y esto se traduce en que las oficinas evolucionen hacia una mayor optimización de las superficies de trabajo. Por otro lado, las nuevas tendencias ayudan a romper las estructuras piramidales hacia un modelo que proporcione a cada usuario un conjunto más variado de espacios donde trabajar dependiendo de la actividad que quieran desarrollar.



www.areazero20.com



Sistema Midi

La personalización, la calidad y la estética que buscas en el mobiliario que tu proyecto necesita

Con el aval del bagaje acumulado de Mobles Bellmunt, una de las empresas más antiguas de España en fabricación de mobiliario, el Sistema Midi convence cada vez a más arquitectos e interioristas por su capacidad para adaptarse a las necesidades de todos y cada uno de sus proyectos: hasta 300 perfiles diferentes para personalizar muebles a medida de cada espacio y de cada preferencia. Entradilla

Cogiendo cada vez más peso como marca, el Sistema Midi se define como un avanzado sistema de perfiles de aluminio sobre el que se fabrica todo tipo de mobiliario: desde cualquier mesa imaginable a impresionantes vestidores, pasando por armarios, estanterías, dormitorios, mostradores, oficinas y hasta muebles de baño y de exterior. Una propuesta sin límites, capaz de acoplarse en medidas, diseño y acabados a los requerimientos de cualquier proyecto. No en vano, los más de 300 perfiles que actualmente componen el Sistema Midi pueden conjugarse con materiales tan distintos como la madera, el mármol, el cristal o las lacas, de manera que las combinaciones son poco menos que infinitas.

Mucho más que un sistema

Galardonado con la medalla FAD Barcelona en reconocimiento a su concepto creativo y estético, el Sistema Midi fue creado hace más de un par de décadas pensando en ofrecer un producto que permitiera al arquitecto o interiorista jugar con sus posibilidades. De hecho, la inquietud que llevó a desarrollarlo fue la de idear un sistema de muebles con una marcada línea estética que fuera altamente personalizable en dimensiones y acabados. Desde entonces hasta hoy, ha crecido en perfiles disponibles, creciendo también por tanto en opciones al cliente. Pero, mucho más que un sistema de mobiliario, hablar del Sistema Midi es referirse a un equipo técnico experto siempre al lado del cliente, lo que constituye su principal valor añadi-



do en el mercado. Así, despachos de arquitectura, interioristas y tiendas especializadas -sus principales clientes- pueden trabajar desde el minuto uno, no sobre catálogo sino sobre el propio proyecto, en comunicación directa con quienes fabrican el Sistema Midi, sabiendo que la empresa puede personalizar los muebles en medidas y acabados. “Estamos siempre al lado del cliente para hacer realidad sus propuestas, desde un enfoque de total flexibilidad a sus proyectos, cualquiera que sea su envergadura, dando el máximo de facilidades y calidad, tanto en producto como en servicio”, asegura Ciscu

Detrás del Sistema Midi hay un equipo técnico siempre al lado del cliente

Castanyer, desde la dirección de Mobles Bellmunt, la empresa desarrolladora y fabricante del sistema. Una empresa familiar de tercera generación, con más de cien años de trayectoria en el sector del mueble, que ha sabido evolucionar y adaptarse a los nuevos tiempos, desde las camas torneadas de sus inicios al actual Sistema Midi.

Es precisamente ese bagaje acu-

mulado la principal garantía al cliente. Y es que los perfiles que componen el Sistema Midi ofrecen “una magnífica calidad de acabados, son muy versátiles y encajan con facilidad, gracias a su sistema de anclaje registrado, que además de aportar una mayor durabilidad a los muebles permite desmontarlos y volver a montarlos cuantas veces se precise con un resultado perfecto. Todos estos valores son los que hacen que el Sistema Midi sea la opción elegida por cada vez más arquitectos e interioristas en España y que despierte cada día más interés en el extranjero, donde ya se viene abriendo camino en proyectos desde Europa hasta la lejana Australia, con gran penetración en el sector hotelero. Porque, además, el Sistema Midi, de fabricación 100% nacional, ofrece una excelente relación calidad-precio. Muebles muy bien fabricados, de atractivo diseño y a medida. Ese es el secreto de su éxito.

MIDI Barcelona Born & Built

www.sistema-midi.com

Entrevista **SERGI VÉLEZ** DIRECTOR GENERAL DE NESTCAPITAL

“Nuestros proyectos están pensados para que los clientes disfruten de una calidad de vida única”

Nestcapital es un holding de empresas con más de 15 años de experiencia que tiene un enfoque singular a la hora de proporcionar servicios inmobiliarios y de inversión. De todo ello hemos hablado con su CEO, Sergi Vélez.

¿Cuáles son los orígenes de Nestcapital?

Nestcapital es un grupo integrado por varias empresas que atesoran una larga trayectoria en el sector. En un principio nos dedicamos sobre todo a la promoción inmobiliaria, pero desde hace algún tiempo el elemento que nos define es un nuevo concepto a la hora de abordar los proyectos.

¿A qué se refiere?

Tradicionalmente, el sector inmobiliario se ha dedicado a promover proyectos de un modo convencional, puesto que tenía la práctica certeza de que su venta se produciría sin problemas. Nestcapital no actúa así, sino que nuestro proceso es muy distinto. Por eso decimos que no somos promotores, sino que llevamos a cabo desarrollos inmobiliarios.

¿Cuál es ese proceso?

Lo primero que hacemos es ana-

lizar las necesidades de cada zona y las tendencias que creemos que pueden adaptarse. A partir de ahí comienza el trabajo de concept design y es estudio de viabilidad del proyecto que surge de nuestro trabajo. Si vemos que es factible llevarlo adelante empezamos con todo lo que conlleva el trabajo de convertir una idea en algo real, generando una experiencia de vida para cada cliente.

Desde un punto de vista integral...

Así es. Uno de los rasgos que mejor nos define es que contamos con un equipo compuesto por perfiles muy diversos que no solo se complementan muy bien, sino que participan y dan su opinión en todas las reuniones que hacemos periódicamente desde que se concibe un proyecto hasta que se entrega al cliente. Arquitectos, urbanistas, project managers, construction

manager, gestores de patrimonio, financieros, abogados, especialistas en marketing... Todos trabajamos con el objetivo único de proporcionar servicios inmobiliarios y de inversión integrales.

¿Qué tipo de proyectos desarrollan?

Hacemos tanto proyectos residenciales como comerciales, aunque en los últimos tiempos nos hemos centrado sobre todo en los primeros.

¿Qué elementos diferencian a Nestcapital en un mercado como este?

Hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es que ofrecemos soluciones de calidad que atiendan a las necesidades individuales de los clientes, con la flexibilidad y la rapidez que el mercado demanda para el desarrollo del negocio. En la práctica, eso sig-

nifica que nuestro trabajo no termina cuando entregamos las llaves de un proyecto residencial, sino que aportamos valor añadido de otras maneras. ¿Cómo? Por ejemplo realizando durante un año la gestión directa del edificio sin sobrecoste para los propietarios: mantenimiento, administración... Estamos junto a ellos durante ese tiempo para asegurarnos de que todo funciona perfectamente y para que puedan disfrutar al máximo de su inversión que, no olvidemos, es la mayor que una persona realiza a lo largo de su vida.

Un trabajo de acompañamiento...

Sí, pero ese acompañamiento comienza desde el primer contacto con el cliente. Es entonces cuando les explicamos con todo detalle cómo es el proyecto. Para nosotros, la comunicación es fundamental y recurrimos a todo tipo de herramientas para explicar minuciosamente qué encontrará cada familia al entrar en su vivienda: planos, maquetas, renders... Ahí definimos muy bien los diseños y la memoria de acabados, pero también les ofrecemos la posibilidad de modificar el interiorismo, si puede ser sin costes añadidos. Procuramos ser lo más transparentes posibles. Además, contar con un equipo multidisciplinar nos permite también ofrecer asesoramiento legal y financiero y trabajar para sorprender al cliente en algunos aspectos.

¿Como cuáles?

Mientras el proyecto se va desarrollando, cada dos meses intentamos aportar más valor añadido a lo que hemos presentado al cliente. Mejoras que, en muchos casos, tampoco tienen un coste adicional.

Proyectos así implican un gran esfuerzo...

Por eso desde que decidimos apostar por esta filosofía nos cen-



tramos en realizar un proyecto de estas características al año. En 2015 desarrollamos el Centro de Ocio Koa de Lleida; en 2016, Residencial Greenpark; en 2017, Botànic y para el próximo año estamos trabajando en Aiguacel Costa Brava, en Palafrugell. También hemos realizado proyectos en Polonia, Bélgica, Brasil y Argentina.

¿Cuáles son los retos de futuro de Nestcapital?

El futuro pasa por mantener nuestra política de calidad e innovación aplicada a cada proyecto desarrollado. La experiencia nos dice que es el camino correcto y el esfuerzo conjunto de todo nuestro equipo humano ha dado como resultado una clientela satisfecha que, al final, se convierte en el mejor comercial de Nestcapital. A nivel de proyectos, este año avanzaremos con Botànic y comenzaremos a trabajar en Aiguacel Costa Brava Resort, un desarrollo singular situado en un emplazamiento inmejorable.

www.nestcapital.es

El proyecto Botànic como ejemplo

Situado en Ciutat Jardí, rodeado por los campos de la huerta de Lleida y con vistas a la Seu Vella de Lleida, Botànic es el último proyecto de Nestcapital en la capital del Segrià.

Se trata de un desarrollo residencial donde se ha cuidado hasta el más mínimo detalle, desde el interiorismo de cada vivienda hasta el diseño de las plazas de parking, pasando por la creación de espacios comunes como una sala polivalente para que los propietarios puedan organizar reuniones de todo tipo, una zona infantil con ludoteca y game center, un aula donde realizar clases de repaso

en idiomas o música, la zona de deporte con máquinas de alta tecnología o la una piscina. “Botànic recoge la esencia de nuestros proyectos, que siempre son pensados para que los clientes disfruten de una excelente calidad de vida y de una experiencia única, tanto en su día a día como en la gestión cotidiana de la comunidad. Por eso hemos creado también una aplicación móvil para que cada propietario pueda acceder a servicios como la reserva de los espacios comunes o el contacto con la administración de la comunidad utilizando su smartphone”, explica Sergi Vélez.



Residencial Greenpark

Aiguacel Costa Brava Resort

Un espacio de vida en el corazón de la Costa Brava

Aiguacel Costa Brava Resort es el último desarrollo inmobiliario iniciado por Nestcapital. Situado en un emplazamiento único dentro del municipio de Palafrugell, se trata de un proyecto que ofrece al público la posibilidad de disfrutar de un espacio de vida singular.

Como el resto de proyectos de Nestcapital, Aiguacel Costa Brava Resort partió de un estudio pormenorizado de todos sus detalles. “Analicamos el tipo de propuesta que queríamos desarrollar, buscamos el lugar idóneo, concebimos todos sus elementos y logramos un modelo de desarrollo que encaja como un guante en los gustos de nuestro público”, explica Sergi Vélez, Director General de la compañía.



Espacios singulares

Y es que Aiguacel Costa Brava Resort ofrece 30.000 m² de superficie – repartidos en 33 unidades, todas ellas situadas en diferentes planos verticales y horizontales– donde se ha respetado al máximo la morfología del entorno, la vegetación y los materiales empleados en la construcción, todos ellos habituales en la zona. Cada vivienda dispone de terraza solarium con piscina desbordante y su interiorismo se ha diseñado minuciosamente pensando en su uso final aunque, como explica Vélez, “ofrecemos al cliente la posibilidad de realizar modificaciones en el equipamiento o en la distribución, si así lo desea. El objetivo no es otro que permitir a los clientes disfrutar de un entorno único y de la felicidad de saber vivir”. Y para ello, pocas cosas mejores que los 300 m² de las casas de Aiguacel Costa Brava Resort, cada una de las cuales da acceso a una gran zona comunitaria y dispone de unas espectaculares vistas al mar Mediterráneo.



Zonas comunes

Uno de los rasgos que definen la trayectoria de Nestcapital es que acostumbra a dotar a sus proyectos residenciales de diversos espacios comunes para que los propietarios puedan disfrutar al máximo de sus viviendas. En el caso de Aiguacel

Costa Brava Resort, el proyecto incluye dos piscinas exteriores, una tercera interior –climatizada y de dos carriles de 25 metros–, 10.000 m² de zona verde y otros 8.000 m² dedicados a zonas comunes entre las que se incluyen pistas de pádel, gimnasio, zona exterior de juegos infantiles, un

espacio de yoga y meditación, otro dedicado a ludoteca para niños y una sala polivalente dotada de barra y cocina para uso de los residentes.

Total transparencia

A la hora de dar a conocer Aiguacel Costa Brava Resort a sus clientes,

Nestcapital apuesta por la máxima transparencia. Así, mientras la fecha de inicio de obras está prevista para mediados de septiembre, la compañía ofrece a quienes se interesan por una de estas viviendas toda la información necesaria, desde conocer desde el primer día los gastos de comunidad del

complejo hasta la posibilidad de ofrecer servicios complementarios y de valor añadido, como la limpieza o la gestión de los inmuebles.

www.aiguacel.com
www.nestcapital.es



Entrevista **MARIBEL ARMENTEROS** CONSEJERA DELEGADA Y **LAURA MORENO** DIRECTORA GENERAL DE MGI

“La organización previa a la ejecución de cada obra es primordial”

MGI es una empresa familiar del sector de la construcción, con más de 20 años de experiencia, especializada en reformas y rehabilitaciones en Barcelona. En 2016, con la incorporación de Laura Moreno a la compañía, se inició una etapa de reestructuración y crecimiento de la empresa, apostando por nuevas líneas de negocio y creando una metodología de gestión más efectiva e innovadora.

Tras más de veinte años de trayectoria empresarial en el sector de la construcción y la rehabilitación, ¿de qué forma ha evolucionado MGI en los últimos años?

Nuestro cliente potencial durante la última década ha sido la administración pública, pero ahora hemos ampliado nuestro volumen de negocio con proyectos de clientes de otros perfiles: particular, privado, comunidades de vecinos, oficinas y comercial. También hemos ampliado nuestro equipo humano con profesionales de perfil técnico para poder ofrecer proyectos íntegros, es decir, desde la fase de creación hasta la ejecución. De esta forma, garantizamos al cliente una mayor comodidad y acompañamiento en todas las fases de la obra.

Destacamos también la constante en la colaboración con partners co-

mo arquitectos, interioristas y paisajistas con quienes trabajamos conjuntamente en muchos de nuestros proyectos.

¿Cuál es la fórmula que siguen para lograr cumplir plazos y garantizar los costes de ejecución?

La organización previa a la ejecución de cada obra es primordial para asegurar el cumplimiento de los plazos acordados con el cliente. Para ello, organizamos reuniones con el equipo en las cuales se discute y

“Somos totalmente conscientes de la importancia de cumplir con los plazos y costes negociados con el cliente”

se define el planning y estrategia que se aplicará. Somos totalmente conscientes de la importancia de cumplir con los plazos y costes negociados con el cliente, por ello, es

algo vital que siempre conseguimos con éxito.

¿Cuáles son los proyectos más representativos en los que han traba-



jado? ¿En qué nuevos proyectos están inmersos?

Durante los últimos ocho años hemos estado realizando el mantenimiento integral de todas las fincas adscritas al Patronat Municipal de l'Habitatge de Barcelona en la zona de Ciutat Vella. Actualmente, realizamos el mantenimiento de las fincas de la zona Sants-Montjuïc y Sarrà-Sant Gervasi.

Por otro lado, estamos inmersos en la construcción y promoción de cuatro lofts en Barcelona, que empezarán a venderse el próximo mes.

Por último, ¿qué creen que les diferencia del resto de compañías del sector?

Nuestra profesionalidad, abalada por más de 20 años de experiencia en el sector, y la cercanía con el cliente. Entendemos la importancia de este aspecto, por ello mantenemos una relación continua y transparente con el cliente en todo momento.

Durante nuestra trayectoria hemos apostado siempre por la fidelización, realizando bien nuestro trabajo. Esto nos ha permitido conseguir el reconocimiento de nuestros clientes que nos recomiendan para la ejecución de nuevos proyectos.

Por otro lado, apostamos por la constante formación que nos permite estar al día sobre nuevos materiales y técnicas constructivas para aplicar estas novedades a los proyectos que vamos ejecutando.

www.mgi-bcn.com

Entrevista **SR. GERARDO WADEL** DIRECTOR DE I+D Y CALIDAD DE LA CASA POR EL TEJADO

“Construir ‘offsite’ tiene ventajas evidentes para ampliar edificios históricos”

La Casa por el Tejado desarrolla proyectos de renovación urbana, rehabilitando y ampliando edificios centenarios que aún pueden crecer en altura en los ensanches urbanos. Cuenta con oficinas y equipos en Barcelona, Madrid, en la zona norte, Andalucía y en París. La sobreelevación se realiza con arquitectura industrializada, fabricada a medida en los talleres propios de Mothership. Se han realizado más de 30 proyectos (entre ejecutados y en gestión).

¿Cuál es la propuesta de valor que lanza La Casa por el Tejado al mercado?

Se trata de trabajar sobre el parque de edificios existente en el centro de las ciudades, de mejorarlos a la vez que se crean nuevas viviendas en las zonas de alta demanda. La operación de rehabilitación y sobreelevación se hace mediante el aprovechamiento del derecho de vuelo, del volumen de edificación



Gran Vía 504 - Proyecto, La Casa por el Tejado - Foto, L.Bollini



Letamendi 29 - Proyecto, Javier Trilla García - Foto, Ira I. Ivanova

remanente que aun tiene el edificio. La compra de ese derecho financia las obras de mejora y ampliación. El resultado es un edificio renovado, un aumento de la calidad de vida, una renovación del paisaje urbano y nuevas soluciones habitacionales.

¿Cómo podemos definir el proceso constructivo que siguen?

Se comienza por un estudio de viabilidad técnica y económica de la mejora y ampliación del edificio, posible gracias a su edificabilidad remanente. Cumplido, se realiza un proyecto que los colegios profesionales y los ayuntamientos supervisan en todos sus aspectos técnicos, patrimoniales, funcionales, de seguridad, etc. Con la licencia de

obras y ajustados todos los detalles técnicos, se trabaja a la vez en la rehabilitación del edificio existente y en la fabricación en taller de la parte nueva que se transportará en forma de módulos tridimensionales, se instalará y completará ‘in situ’.

¿Qué nuevas posibilidades y ventajas ofrece este proceso constructivo en edificios históricos?

La arquitectura fabricada en taller tiene ventajas evidentes para ampliar edificios históricos habitados: la ligereza, que hace posible no recargar la estructura existente, construir ‘offsite’, que evita molestias de obra, y la rapidez, con plazos de un tercio del tiempo habitual. También las tiene para muchos

otros tipos de edificios, puesto que la calidad de los trabajos realizados en el entorno industrial es superior a la que se consigue en una obra convencional. La seguridad, el control, estar bajo techo, las técnicas y materiales industriales... todo ello hace posible un producto optimizado.

¿En qué proyectos más destacados están trabajando?

En Barcelona, se está terminando Aragón, 277 (una planta, dos áticos con terrazas), se encuentran en fase de acabados Rambla Catalunya, 70 (una planta, un ático grande con terraza y cubierta jardín) así como València, 247 (una planta, un ático grande con cubierta jardín) y están



Marina 285 - Proyecto, CDBARQUITECTURA - Foto, L.Bollini

“Logramos edificios renovados y nuevas soluciones habitacionales en el centro de las ciudades”

en proceso de rehabilitación y fabricación, en las naves de Mothership, Meridiana, 141 (tres plantas, doce pisos), Mare de Déu de Montserrat, 278 (dos plantas, tres pisos y dos áticos con terraza). También se está fabricando, para Pamplona, Carlos III / Tafalla (tres plantas, seis pisos). En total, son unos 3.500m² más terrazas y cubiertas jardín.

www.lacasaporeltejado.eu

Entrevista MIGUEL DELGADO DIRECTOR COMERCIAL, Y JOSEP ALCAÑIZ DIRECTOR TÉCNICO DE PRODUCCIÓN DE CIMELSA

“Aplicamos de forma inmediata cada innovación que se produce en el mercado”

Con 35 años de presencia en el mercado, Cimelsa presta servicios de instalaciones electromecánicas de servicios y mantenimiento en edificios de toda España desde su sede en Barcelona y su oficina de Madrid. Su enfoque a edificios industriales y terciarios les ayudó a esquivar la crisis del sector inmobiliario, aunque el rasgo fundamental que les da fuerza en el mercado es su apuesta por la calidad.

¿Qué tipo de instalaciones hace Cimelsa?

Miguel Delgado: Hacemos instalaciones eléctricas, mecánicas, frío y calor y fontanería. Y entre las eléctricas, señales débiles, seguridad... Generalmente, hacemos instalaciones integrales en nueva construcción en el sector industrial y el terciario: hospitales, centros deportivos, centros comerciales, centros educativos, hoteles, edificios de oficinas...

Josep Alcañiz: Actualmente estamos terminando el hotel Almanac Barcelona en la Gran Vía Pau Claris, que es de cinco estrellas gran lujo. También estamos trabajando en la ampliación del centro deportivo Can Dragó, y llevamos dos años en un proyecto de gran envergadura en la universidad Internacional de Cataluña de Barcelona, para la ampliación del campus de San Cugat. En el campo industrial hemos desarrollado obras representativas en la Basf de Tarragona, en la fábrica de Tous en Sabadell, y en el hospitalario trabajamos en el Hospital Sagrat Cor, el Clínic y el General de Catalunya como ejemplos más representativos.

¿Trabajan para el cliente final o para constructoras?

M.D.: Aproximadamente, el 40% de nuestro trabajo es para el cliente final, un 30% a través de constructoras pequeñas y medianas y el resto es obra pública.

J.A.: Llevamos muchos años trabajando con constructoras con las que hemos establecido una relación de confianza mutua. El perfil es el de una constructora mediana o pequeña, que encaja con nuestra filosofía de servicio final. Lo que buscamos por encima de todo es fidelizar clientes. Huimos del tipo de obras donde no se demande un valor añadido.

¿Cómo han evolucionado en estos 35 años?

J.A.: El origen fue en el mercado local de Igualada, a través de la industria que había en ese momento, que era mucha y potente, textil sobre todo. Eso contribuyó a una cierta expansión y luego, aprovechando el boom y la evolución propia del mercado, se produjo una gran expansión hacia Barcelona y la zona metropolitana, que al final es el negocio principal de Cimelsa, y donde están ahora las oficinas principales.

¿Cómo hicieron frente a la crisis?

M.D.: Como para todo el mundo, no ha sido fácil, pero gracias al prestigio y buen nombre que teníamos en el mercado y a la fidelización de los clientes, hemos conseguido sobrevivir con menos proyectos de los que había antes de la crisis. Ahora vuelve a haber grandes proyectos y grandes inversiones, con lo cual se vuelve un poco a la normalidad.

J.A.: La clave está en que Cimelsa, desde su origen, se ha caracterizado por hacer obras basadas en la calidad y el servicio, y el mercado lo reconoce. Eso también implica que en algunos sectores no somos competitivos, porque cuando lo único que prima es el precio, no acabamos de encajar. Este enfoque en todos los aspectos de la compañía, desde el operario que está en la obra hasta la persona de más responsabilidad, ha hecho que en los momentos de crisis, los clientes que nos conocían hayan confiado en nosotros. Aunque ha bajado el volumen, eso nos ha ayudado a sobrevivir. Y otro punto fundamental fue no haber estado en vivienda.



¿Ha cambiado mucho el sector tras la crisis?

M.D.: En el tema de instalaciones no ha cambiado mucho. Hay nuevas normativas y algunos cambios, pero son pequeños detalles que no acaban de ser el gran salto tecnológico que creo que debería producirse en este sector. Creo que es un sector todavía muy dependiente de la mano de obra, no hay muchas automatizaciones y creo que tampoco hay una gran inversión en I+D. Es un sector difícil de automatizar y todavía depende mucho del operario que ejecuta la instalación.

J.A.: Como cada proyecto es específico, el desarrollo y la investigación se produce en la misma actividad. Creo que es un elemento común en el sector que no haya un departamento de I+D en las empresas, nos viene dado porque normalmente lo ha desarrollado una ingeniería, que es la que introduce tecnologías innovadoras. Cuando nos encargan un proyecto, lo que hacemos nosotros es implantar. Lo que sí hacemos es aplicar de forma inmediata cada innovación que se produce.

¿Cómo se adaptan tan rápido a las innovaciones?

J.A.: Eso requiere abordar un proceso de formación de cara a cada proyecto específico, porque tienes que estar en el mercado. Y también implica que constantemente estemos en formación todos los agentes que participamos en la empresa. Las energías renovables son un claro ejemplo, porque están en constante evolución y nosotros tenemos que ser conocedores de la última tecnología y conocerla en profundidad.

¿Cómo se diferencian de sus competidores?

J.A.: Tenemos una capacidad técnica con la que intentamos diferenciarnos. Siendo una empresa mediana, invertimos mucho en oficina técnica, y esto no es habitual entre las empresas instaladoras. Disponemos de un departamento técnico que se dedica al desarrollo de proyectos que de entrada no tenemos que hacer, nos vienen dados. Y esto provoca una mejora de la calidad clarísima, porque no nos equivocamos. La motivación no viene por un aspecto puramente económico, que también, sino por una voluntad de servicio y de que el cliente perciba siempre que se le está ofreciendo el mejor producto, la mejor calidad y la mejor ejecución. Eso se consigue básicamente a través de un proceso de formación continua, interna y externa, y de una inversión en la oficina técnica y en personal cualificado y con conocimientos profundos del mercado, que intentamos trasladar al operario final.

M.D.: El proyecto inicial puede llegar más o menos desarrollado de ingeniería. Nuestra labor es estudiarlo a fondo, completarlo si llega el caso y adaptarlo a la necesidad del cliente y de la propia obra. En todos los casos primamos la calidad del producto y de la instalación. A través de los sistemas de control y regulación “inteligentes” simplificamos en lo posible la toma de datos y la necesidad de correcciones manuales de funcionamiento del sistema.

¿Qué metas se plantean para el futuro?

M.D.: Ampliar la base de clientes es fundamental, y también queremos consolidar nuestras alianzas a través de nuestro grupo en Madrid para mejorar nuestras prestaciones en toda la zona centro y sur. Otro objetivo es potenciar la parte de mantenimiento, que nos permite seguir estando en casa del cliente, colaborando y demostrando que lo que hemos hecho lo podemos seguir manteniendo para darle muchos años de vida útil.

Entrevista **VÍCTOR MARTOS** PRESIDENTE DE CONTART 2018

CONTART 2018 Los nuevos retos en edificación: construcción 4.0, sostenibilidad y salud



Innovación, sostenibilidad, salud y rehabilitación son las cuatro áreas sobre las que girará Contart 2018, la convención de la edificación. El presidente del Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Zaragoza, Víctor Martos, dirige este encuentro profesional que se celebra del 30 de mayo al 1 de junio en la capital aragonesa.

¿A quién se dirige Contart 2018?

Es un congreso sobre edificación en el que se reúnen profesionales del sector, desde arquitectos técnicos, arquitectos e ingenieros hasta promotores y constructores. Vendrán unos 700 asistentes, que es una cifra importante para un congreso de este tipo. El objetivo es poner de manifiesto toda la producción científica que ha habido en universidades y centros de investigación durante los dos últimos años en relación con la edificación, además de ade-

lantar cuáles van a ser las tendencias en construcción en los próximos años.

¿Cómo se traslada al mercado esa innovación?

Actualmente en España estamos en un momento bonito, porque el sector de la edificación está a punto de vivir una especie de tsunami tecnológico, sobre todo con la implantación en obra del BIM (building information modeling), que consiste en preconstruir en el modelo informático para evitar los problemas que suelen aparecer cuan-

do comienza la obra, porque se soluciona en el proyecto. También los edificios de consumo de energía casi nulo van a ser una realidad en dos años, y un número destacable de promociones, sobre todo en la zona norte de España, se están comercializando ya bajo estándares como Passivhaus, Leed y Breeam. Esto ocurre porque el usuario final muestra cierto apetito por habitar edificios que estén desarrollados y construidos bajo estos estándares. Aunque pueden encarecer alrededor

de un 5%, el ahorro que tiene en los primeros años de vida del edificio hace que, a corto o medio plazo, la inversión sea más que rentable.

¿Cuáles serán las novedades más importantes en Contart 2018?

Las más importantes son las que vienen recogidas en las áreas temáticas, que son cuatro. La primera es sobre la construcción 4.0; veremos cómo se va a introducir este concepto en el mercado, con realidad virtual, realidad aumentada, internet de las cosas en los edificios, big data, trabajo en la nube, BIM... La segunda es la de los edificios de consumo de energía casi nulo, con una presentación en la que el Ministerio de Fomento va a explicar la norma-

tiva que está a punto de promulgarse para España, con los requisitos que se van a pedir para todos los edificios nuevos a partir de 2020, y también se hablará de estándares que van un poco más allá de estos requisitos mínimos. En el área de rehabilitación se van a analizar los puntos débiles y las políticas que se van a poner en marcha para intentar que la rehabilitación en España esté al menos al mismo nivel que en nuestros vecinos europeos. También se va a hablar de las novedades de seguridad y salud en la edificación, que para nosotros es un tema muy importante, y analizaremos una figura que tiene mucho calado en el mercado europeo de la construcción, la del quantity surveyor, que pensamos que llegará a España en los próximos años.

¿Cómo ha influido la crisis en la evolución del sector?

De todas las crisis hay que sacar la lectura positiva, y las edificaciones que se construyan a partir de 2020 no van a tener nada que ver con las que se construían hasta 2008, el paradigma ha cambiado completamente. La crisis ha sido una especie de catarsis que ha revolucionado el sector, que va a ser mucho más tecnológico.

<https://contart2018.com>

Entrevista **JUAN JOSÉ MATEO** DIRECTOR DE CECTECO

CECTECO Confianza e independencia en soluciones geotécnicas

CECTECO, Centro de Control y Técnicas Especiales en la Construcción, ofrece servicios de geotecnia, control de calidad en edificación y obra civil, estudio y solución de patologías, diseño, cálculo y ejecución de técnicas constructivas especiales tales como consolidación de terrenos mediante resinas expansivas, cimentaciones especiales y refuerzos estructurales. Su equipo de profesionales reúne más de veinte años de experiencia y está dirigido por Juan José Mateo, con quien hablamos en esta entrevista.



¿Qué servicios ofrece Cecteco al sector de la construcción?

Soluciones geotécnicas en general. Principalmente, estudios geotécnicos y consolidaciones de edificios que han tenido problemas relacionados con los asentamientos. También realizamos cimentaciones especiales tales como micropilotes, pantallas, inyecciones... Para poder llevar a cabo todo ello, contamos con dos laboratorios de mecánica de suelos y de ensayos técnicos de materiales de construcción.

Cecteco es una empresa joven, pero los profesionales que la forman reúnen años de gran

experiencia. ¿Cuál es la filosofía y el objetivo con el que crearon Cecteco?

Efectivamente, los profesionales de Cecteco llevamos una larga trayectoria profesional, alguno casi 25 años, principalmente en el sector de la geotecnia y la realización de informes de patologías relacionados con asentamientos de las edificaciones.

Viendo el déficit que existía en el mercado a la hora de ejecutar adecuadamente las soluciones de las patologías, de las cuales nosotros diagnosticábamos causa, origen y solución, decidimos dar el paso y crear esta empresa, pu-

diendo así ofrecer y llevar a cabo la solución que proponíamos en nuestros informes a

los propios clientes. Así pues, comenzamos realizando micropilotes ejecutados in situ, posteriormente dimos el paso a las inyecciones de resinas expansivas y recientemente llevamos a cabo la ejecución de micropilotes hincados a presión.

¿Por qué es tan importante contar con un laboratorio técnico totalmente imparcial e independiente?

En el sector de la construcción siempre han

existido muchos intereses, así como laboratorios vinculados a grandes constructoras o incluso a entidades financieras que, en un momento dado, pueden dictaminar en sus informes causas de las patologías un tanto subjetivas.

En nuestro caso, somos objetivos a la hora de identificar las causas y sobre todo a la hora de proponer una solución. Utilizamos prácticamente todas las técnicas de recalce existentes en el mercado, con lo que podemos ofrecer en cada caso la técnica idónea.

¿Con qué infraestructura cuentan para poder brindar todos estos servicios con la máxima calidad?

Contamos con dos laboratorios de mecánica de suelos, 3 delegaciones (Cataluña, zona Norte y Madrid) y un parque de maquinaria que se encuentra junto con las oficinas centrales en Tudela (Navarra), punto intermedio de nuestro principal ámbito de actuación.

¿Pueden mencionarnos alguno de los tipos de trabajos llevados a cabo? ¿Alguno que haya supuesto un importante reto para Cecteco?

Los tipos de trabajos son, principalmente, soluciones a problemas de episodios relacionados con asentamientos de los cimientos que han sufrido todo tipo de edificios, desde viviendas unifamiliares hasta grandes bloques de viviendas, pasando por naves industriales, edificios históricos, infraestructuras, etc.

Cada trabajo significa un reto. Sí que es verdad que alguno ha habido con mayores complicaciones. Recuerdo, en nuestros orígenes, una consolidación en un edificio histórico en Logroño, combinando la técnica de micropilotes en un entorno tortuoso y la inyección de resinas expansivas, ese fue un importante reto en aquella época.

www.cecteco.es

Entrevista JUAN MANUEL SANTIAGO ZARAGOZA

DIRECTOR DE LA ETS DE INGENIERÍA DE EDIFICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA

“Edificación: un futuro abierto al mundo, en el campo de la ingeniería”

Granada, ciudad universitaria, brinda una experiencia vital única a los jóvenes que, de toda España y numerosos países, allí estudian. Destaca su carácter monumental, con la Alhambra como divisa, y su ubicación privilegiada, entre la imponente Sierra Nevada y la cálida Costa Tropical. Su Universidad, de casi 500 años, es una de las 300 mejores del mundo (Ranking de Shanghái). La Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Edificación, con 50 años de experiencia, es la decana de sus enseñanzas técnicas.

¿Qué caracteriza la formación en la ETSIE-UGR, en el marco de las titulaciones en Edificación y Arquitectura Técnica? ¿Cuál es su enfoque?

El Grado en Edificación de la ETSIE-UGR, en España, habilita para el ejercicio regulado de la profesión de Arquitecto Técnico, profesional polivalente y versátil no siempre bien conocido. Esto representa 180 créditos de la carrera. El resto, hasta los 240 créditos ECTS del Grado, completan un Plan de Estudios homologable internacionalmente en el campo de la Ingeniería de Edificación, con intensificación en ámbitos de gestión, producción y conservación. La formación científico-técnica de primer nivel y el enfoque multidisciplinar potencian el trabajo grupal y la inmersión en las nuevas tecnologías, sin olvidar las competencias en responsabilidad y compromiso social. Nuestros graduados pueden continuar su formación, hasta los 300-330 créditos ECTS, a través de una amplia oferta de Másteres.

¿A qué retos formativos se enfrentan para atender las necesidades del sector de la edificación en España y en el mundo?

La formación vive un acelerado proceso de cambio. Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) reclaman mayor atención en los planes de estudios. La innovación docente, el trabajo colaborativo y el Building Information Model (BIM) impregnan las competencias de los nuevos titulados: de la gestión integral a la conservación y explotación del edificio; desde la tecnificación y los nuevos materiales a la puesta en obra y la seguridad; de la

eficiencia energética a la sostenibilidad. El manejo de información o Big Data, hará más gobernables las “máquinas de habitar” de Le Corbusier. Sin olvidar la relación universidad-sociedad: la traslación del conocimiento a la práctica debe dar los resultados que la sociedad espera.

“La traslación del conocimiento a la práctica debe dar los resultados que la sociedad espera”

¿Qué importancia tiene la internacionalización en la Escuela de Ingeniería de Edificación de Granada?

La internacionalización es determinante en nuestra estrategia formativa, permitiendo el reconocimiento e integración de nuestros titulados en el mundo académico y profesional, en distintos países. Se están formalizando convenios para el establecimiento de dobles títulos. Nuestros egresados ejercen en cualquier parte del mundo, con estudios perfectamente homologables a nivel internacional.

Con más de 40 destinos para estancias en programas Erasmus+, Séneca, o propios de la UGR, nuestros estudiantes enriquecen su currículo académico y personal y su competencia lingüística.

En Cooperación al Desarrollo se promueve el compromiso social entre los estudiantes y se colabora con la red Mediterránea de Medinas del norte de África. Mencionaría el taller que tendrá lugar este año en Tanzania, en un poblado Masái.



¿Qué programas de Máster se ofrecen?

En la Escuela se imparte el Máster en Rehabilitación Arquitectónica MARA, en el que participa el Laboratorio de Arqueología y Arquitectura de la Ciudad, de la Escuela de Estudios Árabes (CSIC). Un convenio con el Patronato de la Alhambra y el Generalife permite que estudiantes del MARA realicen allí sus prácticas externas y sus TFM.

También se ofrecen -destaco el aumento de estudiantes de posgrado de otros países-, los másteres en Ingeniería Acústica, en Estructuras, en Ciencia y Tecnología del Patrimonio Arquitectónico y en Prevención de Riesgos Laborales. Esta oferta se amplía con los másteres dobles: Rehabilitación Arquitectónica y Estructuras, y Rehabilitación Arquitectónica e Ingeniería Acústica.

¿Cómo se vigila la calidad de la formación en la ETSIE?

Sus instalaciones y servicios son apropiados para una docencia de calidad. El profesorado tiene una larga experiencia y motivación para actualizar sus materias. Las Guías Docentes de las asignaturas regulan los aspectos de la docencia y son un compromiso entre Centro, profesores y estudiantes. Se ofrecen en varios idiomas. Una Comisión para la Garantía de la Calidad vela por la coordinación y actualización de las materias.

En las encuestas de evaluación de la calidad de la docencia, la ETSIE, con unos “estudios exigentes”, cumple los estándares, altos de por sí, de la UGR.

La ETSIE ofrece una formación de alta calidad contrastada y homologable internacionalmente en sus grados y másteres

¿Qué papel juega la investigación en su ámbito de especialización? ¿Y el emprendimiento?

La ETSIE tiene líneas propias de investigación y transferencia de resultados, así como laboratorios bien dotados de materiales, de física y de estructuras. De 64 profesores a tiempo completo, 53 son doctores. Desarrollamos proyectos competitivos en rehabilitación y patrimonio, en España y en el norte de África. Destacaría algún proyecto con contrato con la NASA; o de aplicación de fibra de carbono para refuerzo de materiales como la madera de álamo y el bambú para uso en rehabilitación.

En emprendimiento, la primera Junior Empresa (J-Edina) a nivel nacional del sector de la edificación (2015) fue creada por tres de nuestros estudiantes, tutelados por una Doctora del Centro.

¿Por qué estudiar en la ETSIE de la UGR?

Granada es paradigma de ciudad de gran belleza y calidad de vida. Más de un cuarto de su población se vincula a la UGR. Año tras año cuenta con la mayor comunidad Erasmus de Europa. La ETSIE ofrece una formación de alta calidad contrastada y homologable internacionalmente en sus Grados (Edificación y doble Edificación + ADE) y sus másteres. Más de 300 convenios con entidades públicas y privadas permiten a los estudiantes realizar prácticas obligatorias en el mundo profesional. Muchos de ellos se incorporan profesionalmente a su empresa de prácticas.



Entrevista **BEGOÑA SERRANO** DIRECTORA DEL INSTITUTO VALENCIANO DE EDIFICACIÓN, IVE

“Las personas están en el centro de nuestra investigación”

El Instituto Valenciano de la Edificación (IVE) es una fundación de interés público constituida en 1986, creada por la Conselleria de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio de la Generalitat Valenciana con el objetivo de facilitar el crecimiento sostenible en el entorno construido de la ciudad y, con ello, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Todo de la mano de la investigación y la transferencia de conocimiento de su equipo, en un 90% integrado por mujeres, algo destacable tratándose de un centro de innovación en construcción y edificación.

¿En qué áreas se estructura la actividad de IVE?

Principalmente en dos: I+D y formación. En el apartado de investigación, nos centramos en la captación de fondos europeos, fomentando nuestra participación en proyectos competitivos de investigación, innovación y cooperación territorial, en el marco de convocatorias como Horizon 2020 o programas MED. Actualmente participamos en 15, lo que nos permite alimentar el conocimiento en torno a lo que se está haciendo a nivel internacional en el campo que nos ocupa para poder transferirlo a las políticas de vivienda y de desarrollo urbano, porque nuestra innovación va ligada a los políticas del Govern. Además, desarrollamos proyectos propios, elaborando documentos de naturaleza técnica, guías y estudios de referencia para el desarrollo de nuevos reglamentos y garantizar el cumplimiento de la normativa.

¿Cuál es su oferta formativa?

El IVE ofrece numerosos cursos, seminarios y talleres formativos, pero en su oferta formativa destaca el Máster RERU (Rehabilitación de Edificios y Regeneración Urbana), en colaboración con la Universidad Politécnica de Valencia, con el que conseguimos una transferencia de los conocimientos que se generan

en el IVE de forma muy directa. Este programa aún toda la formación que llevábamos años haciendo, a la que hemos dado un hilo conductor para crear el máster. El IVE tiene además una Cátedra de vivienda con la UPV, lo que constituye una forma de colaboración en innovación con la universidad como centro de conocimiento relevante.

dad acordes a las necesidades de la sociedad. Todo ello en el marco de un centro de conocimiento que engloba todos los aspectos relacionados con la edificación y el espacio urbano, apostando firmemente por políticas integradoras en materia de género, envejecimiento y sectores de la población más vulnerables.

Sobre esa base ¿En qué temas trabajan actualmente?

Procuramos que sean temas de actualidad en materia de eficiencia energética y medio ambiente, por ejemplo en relación a la conservación de edificios y materias de la agenda urbana europea que tienen que ver con el desarrollo de ciudades más saludables, temáticas en las que ya llevamos años atrabajando. Además trabajamos en estrategias

¿Qué objetivos mueven al IVE en un sentido amplio?

Trabajamos con el objetivo de mejorar los procesos vinculados a la edificación y el espacio urbano, fomentando la investigación y mejorando la formación de los profesionales para alcanzar unos niveles de calidad, sostenibilidad, seguridad, accesibilidad y durabili-



Rebeca Torró, Vicepresidenta del IVE, Directora General de Vivienda, Rehabilitación y Regeneración Urbana (derecha). M^a José Salvador, Presidenta del IVE, la Consellera de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio (centro). Begonia Serrano, Directora del IVE (izquierda).



“Nuestro objetivo es la transferencia de conocimiento en construcción y edificación”

de gestión de viabilidad económica porque sin sostenibilidad económica no puede haber construcción sostenible. El IVE ha sido también referente en la gestión del proceso constructivo.

Hemos dado un giro importante para poner a las personas en el centro de nuestra investigación, promoviendo la accesibilidad universal: el objetivo es ayudar a crear un espacio urbano y edificios más accesibles para todos, generando guías y documentos al respecto.



www.five.es

Entrevista **INMACULADA RODRÍGUEZ** DIRECTORA DE LA EPSEB

“Somos punteros en la integración de nuestros estudiantes en el tejido empresarial”

Desde su creación, en 1954, la Escuela Politécnica Superior de Edificación de Barcelona (EPSEB) tiene una larga tradición en la formación de profesionales del mundo de la edificación. Hablamos con su Directora, Inmaculada Rodríguez, para conocer cuál es la labor de esta escuela universitaria.

¿Qué titulaciones se imparten en la EPSEB?

Actualmente impartimos dos grados: el de Arquitectura Técnica y Edificación (ATE) y el de Ingeniería en Geoinformación y Geomática (EGG). Además, también ofrecemos los másteres universitarios en ‘Construcciones Avanzadas en la Edificación’, en ‘Gestión de la Edificación’ y en ‘Seguridad y Salud en el Trabajo; Prevención de Riesgos Laborales’, a los que se sumará en un futuro próximo el máster universitario de Ingeniería Cartográfica y Geográfica.

¿Cuál es el objetivo del centro?

La EPSEB tiene como misión fundamental formar personas altamente cualificadas en el ámbito de la Edificación, la Geoinformación y la Geomática para que puedan ejercer con solvencia científica y técnica como profesionales del sector. Para ello apostamos no solo por la transmisión de conocimiento científico a los alumnos, sino propiciando una opi-

nión crítica y demostrando su compromiso con el progreso social.

Eso implica una relación con el mundo de la empresa...

Así es. De hecho, somos pioneros en la integración de nuestros estudiantes dentro del tejido empresarial. En particular, el grado de Ingeniería en Geoinformación y Geomática ocupa uno de los primeros puestos en los rankings de ocupabilidad. Los excelentes resultados obtenidos por nuestros estudiantes en el proceso de adaptación al mundo laboral, una vez finalizados sus estudios, reafirman el potencial de las prácticas realizadas mediante cooperación educativa.

¿Hay cifras que reflejen lo que explica?

A los tres años de finalizar los estudios realizamos una encuesta con los estudiantes de nuestros grados. Transcurrido ese tiempo, el 100% de los graduados en EGG y el 90% de



los graduados en ATE están trabajando, con un importante porcentaje en ambos casos de estudiantes que encontraron trabajo antes de tres meses.

¿Cuál es el reto de futuro de la EPSEB?

Nuestro futuro se enmarca en el desarrollo de la denominada Construcción 4.0, que consiste en el uso tecnológico de elementos como los macrodatos, la impresión 3D, la realidad virtual, la robótica, la ciberseguridad, el Internet de las Cosas (IoT), la virtualización de los procesos para mejorarlos mediante la descentralización de la toma de decisiones, el uso de la información en tiempo real y la modularidad. La intención es formar profesionales ca-

paces de flexibilizar al máximo la respuesta en la obra y de tener una clara orientación de servicio al cliente.

¿Qué papel juega la investigación en el día a día de la Escuela?

La investigación en la EPSEB es altamente pluridisciplinar. Actualmente hay seis grupos de investigación dirigidos por profesorado del centro. En el ámbito de la Edificación, las líneas de trabajo están relacionadas con el patrimonio, la rehabilitación, los materiales, la gestión, la seguridad, el BIM, la sostenibilidad, el confort o la salud pública. En cuanto a la Ingeniería Geomática, investigamos sobre todo en el posicionamiento empleando sistemas GNSS, en la generación y distribu-



ción de cartografía digital, en el desarrollo de aplicaciones con datos georreferenciados y en la obtención de modelos 3D mediante dispositivos móviles, sensores láser escáner o fotografías tomadas tanto desde tierra como desde el aire (aviones, drones o satélite). Hay que decir que también tenemos grupos muy potentes en los ámbitos de las matemáticas y la física y que estamos gestionando un buen número de proyectos competitivos, de ámbito nacional e internacional.



<https://epseb.upc.edu/ca/graus2018>

Una escuela de arquitectura abierta al mundo

La Universitat Internacional de Catalunya se ha convertido en referente en la formación de arquitectos con un perfil internacional y comprometidos con la sociedad.



Hace apenas 20 años pocos podrían imaginar que Barcelona se convertiría en destino habitual para jóvenes de todo el mundo interesados en cursar aquí sus estudios de arquitectura. Ciertamente es que los Juegos Olímpicos del 92 habían conseguido situar a la ciudad en el foco internacional como modelo de transformación y despegue urbanístico y arquitectónico. En plena resaca olímpica, la Universitat Internacional de Catalunya (UIC Barcelona) hizo una apuesta pionera por constituir la primera escuela privada de arquitectura de Cataluña, que comenzó su andadura en el otoño de 1997. La iniciativa partió de un grupo de jóvenes arquitectos como reacción académica a la llamada Escuela de Barcelona, artífice –precisamente– de la Barcelona de los Juegos.

Más de dos décadas después, UIC Barcelona School of Architecture ha formado a más de medio millar de arquitectos profesionales y se ha consolidado como un centro de referencia en el sistema universitario español. “Somos un referente en la formación de ar-



quitectos con un perfil internacional y comprometido con la sociedad postmoderna”, señala su director, el catedrático Josep Lluís i Ginovart.

La escuela cuenta, hoy día, con alumnos de más de 35 nacionalidades, procedentes de todos los puntos del planeta, desde Ecuador a Arabia Saudí y desde Finlandia a Sudáfrica. Esto es así gracias a que el primer y segundo curso se imparten íntegramente en inglés. A partir de tercero, las

clases son en castellano e inglés, buscando que el alumno pueda acabar ejerciendo en cualquier parte del mundo.

Su apuesta por una formación personalizada y conectada con las problemáticas de un mundo globalizado son otras de sus señas de identidad. El programa de estudios así lo refleja, siendo una de las pocas escuelas que contempla asignaturas obligatorias en cooperación, sostenibilidad y accesibilidad.

El alumno en el centro

UIC Barcelona School of Architecture permite a sus alumnos conseguir, con un plan de estudios de cinco años, el Grado en Arquitectura, con nivel de máster universitario reconocido en el espacio europeo. “La ratio alumno profesor es de menos de 15 alumnos por docente y está por debajo de la de otras escuelas, lo que se traduce en un seguimiento continuado del estudiante desde el primer día de clase. Ocho de cada diez profesores son profesionales en activo, nacionales e internacionales, favoreciendo el contacto del estudiante con la realidad profesional”, destaca el subdirector de Profesorado, Pedro Casariego.

Inserción laboral

El porcentaje de entrada efectiva en el mercado laboral se sitúa en el 85%. El programa formativo incluye prácticas obligatorias para los alumnos, que dan sus primeros pasos en el mundo profesional en prestigiosos despachos de arquitectura. También pueden acogerse a un convenio de doble titulación con la Universidad de Belgrano (Argentina) y a diversos programas de movilidad con algunas de las mejores universidades del mundo, como Berkeley University (California), Boston University, University California Los Angeles (UCLA), Manipal University (Dubai) o Chiba University (Japón). Como declara la subdirectora de Relaciones Internacionales, Carmen Mendoza Arroyo, “cuando un alumno entra en nuestra escuela, también está entrando a formar parte de una red de universidades de prestigio internacional. Esta red y un ambiente multicultural, tolerante y de gran nivel académico nos permiten formar arquitectos capaces de trabajar en un entorno global”.

Másters y postgrados

El próximo curso, UIC Barcelona School of Architecture ofrecerá dos nuevos programas de máster: Máster en Diseño y Gestión de la Resiliencia de la Ciudad y Máster en Dirección Empresarial en Arquitectura y Diseño. Estos se suman a otros programas ya implantados

como el Máster oficial en Cooperación Internacional: Arquitectura Sostenible de Emergencia, el Máster en Arquitectura Biodigital o el Postgrado en Accesibilidad y Diseño para Todos.

Además, la escuela alberga tres prestigiosas cátedras de empresa, orientadas a establecer relaciones con la industria del sector de la construcción. Todas ellas operan desde el Laboratorio de Innovación Tecnológica en Edificación Industrializada y Sostenible (LITEIS), un grupo de investigación que ha conseguido importantes transferencias de conocimiento a la sociedad.

Arquitectura del futuro

La escuela utiliza un modelo docente basado en la transversalidad de las distintas áreas de conocimiento. Los alumnos disponen de talleres de última generación, abiertos las 24 horas del día. “Además del taller de maquetas analógico, tenemos un Taller de Arquitectura Digital, que cuenta con las últimas tecnologías en Laser Cutting, CNC Milling, 3D printing y, próximamente, un brazo robótico”, explica Josep Lluís i Ginovart.

Este modelo pedagógico permite un programa muy experimental, orientado a que el alumno sea capaz de trabajar desde el ámbito territorial hasta los detalles constructivos. “La escuela bebe directamente de la riqueza arquitectónica de Barcelona y, a la vez, tiene la vocación de estar abierta al mundo. Además de profesionales, queremos formar a arquitectos sensibles y comprometidos con los retos de la sociedad contemporánea”, concluye el director.

UIC
barcelona

www.uic.es

Los hitos de la escuela

Hay tres grandes momentos diferenciales que complementan el programa de estudios de UIC Barcelona School of Architecture. Cada comienzo de curso tiene lugar el Taller Vertical. Los alumnos de los distintos cursos se agrupan por equipos y trabajan en proyectos que después elevan a modelos a escala real.

A mediados de curso tiene lugar Foros, un ciclo de conferencias impartidas por prestigiosos profesionales nacionales e internacionales que ha traído a Barcelona a grandes referentes en el ámbito de la arquitectura.

A final de carrera la escuela organiza una exposición de los Trabajos Fin de Grado (TFG). Estos trabajos consisten en propuestas reales de los alumnos para mejorar la ciudad que se exhiben en algún espacio estratégico de Barcelona.



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 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”.

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@salvaescaleras.cat