

EXCELENCIA EMPRESARIAL

ENTREVISTA **Juan Pedro Alonso Salmerón** CEO de GRS

“Disponemos de plantas que estamos desarrollando en España hasta una potencia de 600 MW”

Debido a la eficiencia y el abaratamiento de su coste de producción, la energía solar fotovoltaica es la energía renovable del futuro. Con la derogación del impuesto al sol, y la serie de normativas y cláusulas del nuevo Real Decreto, se está impulsando el desarrollo de este tipo de proyectos hasta cifras previas a la recesión económica. Actualmente, GRS cuenta con 1GW distribuido en 94 plantas construidas entre los principales focos de acción (Australia, España, Italia, Sudáfrica, México, Brasil o EAU), al que hay que sumarle 1GW más que se encuentra en desarrollo. 2020 se antoja como un año crucial para la compañía, no sólo porque vaya a doblar, durante los primeros meses, la cifra de potencia instalada que actualmente ostenta, sino por el desarrollo de proyectos en los países en los que mayor estimación de crecimiento espera a ese respecto.



GRS cuenta con 14 años de experiencia en la construcción de plantas fotovoltaicas por todo el mundo, lo que le permite aportar una gran visión y perspectiva del sector a nivel global. ¿En qué momento se encuentra esta fuente de energía renovable? ¿Hacia dónde se encamina?

Es evidente que la energía generada proveniente de fuente fotovoltaica es una de las más baratas del mundo en la actualidad y muestra de ello son las últimas subastas de precio de energía que se han producido en Portugal y Oriente Medio con precios cercanos a los 20 USD/MWH. Los precios de

energía podrían ser más bajos a futuro y, por tanto, este tipo de tecnología se va a imponer en países en vías de desarrollo y en aquellos países desarrollados donde pueda sustituirse la generación con carbón e incluso con gas.

Como EPCista, GRS está enfocado en mercados como el español, que acaba de dar un paso adelante en esta materia con un Real Decreto más flexible. ¿Qué posición ocupa GRS en este nuevo panorama? ¿Qué crecimiento se espera en los próximos años en España?

Disponemos de plantas que estamos desarrollando en España hasta una potencia

de 600 MW, que empezarán a construirse en el año 2020. Así mismo, ya hemos empezado la construcción de distintos proyectos en plantas para terceros en diversas localizaciones, que estimamos alcancen los 500 MW.

Actualmente, GRS es uno de los principales EPCistas españoles a nivel mundial, ¿cuáles cree que han sido las claves para granjear el reconocimiento que hoy ostentan? ¿Cuál es el truco para alcanzar objetivos como la construcción de algunas de las plantas fotovoltaicas más grandes del mundo?

Tenemos la motivación

de la excelencia en el servicio que prestamos a terceros, en cualquiera de sus ámbitos y nuestra misión es, precisamente, dejar a nuestros clientes satisfechos con los servicios prestados. Es importante para nosotros que nuestros clientes repitan y nos adjudiquen nuevos proyectos, precisamente porque vean en nosotros un trabajo de calidad y las expectativas de los clientes cumplidas.

En ese sentido, GRS está finalizando en Dubai la construcción de una de las plantas más grandes del mundo y dispone de recursos humanos especializados en la ejecución de este tipo de plantas, por lo que es cierto que

los grandes inversores internacionales cuentan con nosotros para optimizar sus proyectos, abaratar los costes y mantener la calidad de unas instalaciones que deben perdurar más de veinte años funcionando en condiciones muy severas.

GRS ha seguido una estrategia de crecimiento perfectamente definida, enfocada a clientes que buscan valores añadidos y proyectos rentables, ¿es esta la mejor forma de estar en constante evolución como demuestran sus cifras?

GRS centra sus esfuerzos en la ejecución de proyectos con calidad para clientes que

preferiblemente mantendrán dichos activos en propiedad con el fin de explotarlos a largo plazo. Por ese motivo, GRS prima la ejecución de esos proyectos frente a otras oportunidades donde únicamente se requiere la aportación de mano de obra, siendo el cliente responsable por las garantías de producción y la compra y funcionamiento de los equipos principales.

A punto de alcanzar los 2GW construidos, ¿cómo se plantea el futuro de GRS? ¿En qué países están puestas las miras?

GRS se está centrando en este momento en Australia, Chile, México y España sin dejar de lado otros países como Portugal, Sudáfrica, Colombia y Estados Unidos. En este sentido, se dispone de una cartera de proyectos para terceros de aproximadamente 500 MW y 150 MW en proyectos desarrollados por nosotros para ejecutar en 2020.

Otro pilar es el de la innovación tecnológica. En ese terreno, ¿cómo se está trabajando desde GRS?

En GRS, ponemos en práctica todas las nuevas tecnologías que surgen en el mercado con el objetivo de abaratar costes e incrementar la producción. Siendo una empresa meramente de construcción, creemos estar a la vanguardia en este aspecto.

Aunque hablemos de estimaciones y de periodos a medio y largo plazo, ¿cuánto falta todavía para que el 100 % de la energía que consumimos sea verde?

Es difícil vaticinar cuántos años se va a tardar, posiblemente para 2040, pero para ello el Estado deberá racionalizar los impuestos que incorpora al precio de la generación y permitir que la iniciativa privada pueda reemplazar, con sus inversiones, las plantas de generación no renovable.



ENTREVISTA Luis Contreras Director Ejecutivo en Yingli Green Energy Europe

“Los paneles solares Yingli permiten crear plantas de generación de energía competitivas y de altas prestaciones”

Yingli Solar es uno de los mayores fabricantes del mundo de paneles solares de silicio cristalino, posicionamiento desde el que trabaja con la misión de proporcionar energía verde asequible para todos.

¿Qué actividad desarrolla Yingli en España? ¿Desde cuándo?

La subsidiaria española de Yingli Solar, nacida en 2010, tiene sede en Madrid, desde donde gestiona la acción comercial de Yingli en Europa, Norte de África y Latinoamérica. De manera complementaria y diferencial, en nuestras instalaciones de San Agustín del Guadalix se ubica el Centro de Investigación, Desarrollo y Posventa de Yingli Solar en Europa, que cuenta con el único laboratorio fotovoltaico de la compañía fuera de China. Esta herramienta nos permite dar apoyo a nuestros clientes en la fase previa al suministro, durante la entrega de equipos, así como a lo largo de su vida útil.

Por último, ofrecemos a nuestros clientes un fuerte soporte técnico como tecnólogo e ingeniería, tanto en las fases de desarrollo, como en el periodo de deconstrucción.

¿Qué aportación de valor persigue en el mercado español?

El empeño de Yingli se centra en poner a disposición de sus clientes equipos con tecnología de vanguardia y alta calidad. Paneles solares de silicio cristalino y alta eficiencia que permitan

la puesta en marcha de plantas de generación de energía competitivas y de altas prestaciones.

Queremos contribuir a una mayor presencia de la energía fotovoltaica en el mix de generación energética nacional, que ofrezca a los consumidores el acceso a una energía limpia y asequible: sistemas que participen de la reducción de la dependencia energética de otras fuentes convencionales, bajando los porcentajes de emisiones de gases de efecto invernadero y favoreciendo así el cumplimiento de las obligaciones de España como miembro de la Unión Europea hacia un entorno más sostenible.

Yingli quiere ser partícipe de la necesaria transformación energética del país hacia un modelo más renovable y, por supuesto, con un precio de la energía que sirva de impulso de la competitividad del tejido industrial y de servicios.

La fiabilidad del producto a largo plazo y el rendimiento son esenciales para el éxito de un proyecto solar ¿Ofrecer tecnología para toda la vida es el reto?

El combustible que utiliza nuestra tecnología proviene del Sol. Es “inagotable”. Desde ese punto de vis-

ta la tecnología es para toda la vida. En la práctica, los modelos financieros consideran ya una vida técnica de las instalaciones fotovoltaicas que se fija entre los 30 y 35 años.

El trabajo de investigación de Yingli tiene dos líneas claras de trabajo buscando, efectivamente, un aumento de eficiencia y reducción de costes, lo que se traduce en una mejora constante de la eficiencia que permita instalar cada vez mayor potencia por metro cuadrado, con una durabilidad y comportamiento fiable en todo tipo de entornos.

Por otro lado, hay un esfuerzo en la mejora de los procesos de fabricación que permitan mantener altos estándares de calidad, optimizando costes de producción.

¿Por qué Yingli? ¿Qué hace que Yingli sea diferente?

Yingli es sinónimo de tecnología de vanguardia y calidad en sus placas solares, hecho que se apoya en un fuerte desempeño en investigación y desarrollo de nuevos productos de alta eficiencia, cuya cifra de inversión alcanza los 20 millones de euros anuales. Como resultado de esa I+D+i, la compañía posee 2094 patentes en el país asiático, así



“En España, mantenemos el objetivo de alcanzar el medio gigawatio de venta en las regiones en las que operamos de manera anual”

como 13 patentes de ámbito internacional.

Entre otras instituciones tecnológicas, Yingli opera desde China el Laboratorio Estatal de Materiales y Tecnología Fotovoltaica, participando en la definición y diseño de códigos y normas industriales internacionales.

Por último, es importante resaltar nuestra fuerte orientación hacia el cliente, que no termina en la entrega de los equipos, sino que mantiene un contacto cercano durante la vida de los sistemas.

¿Cuáles son sus cifras? ¿Cuántos GW de módulos tienen instalados en todo el mundo?

Yingli arrancó su andadura en la industria solar en 1998. Desde entonces, trabaja en la construcción de una marca global y sólida, con la que ha distribuido más de 20GW de placas solares por todo el mundo, con el objetivo de superar el 10% de cuota de mercado a nivel mundial.

Yingli cuenta con una capacidad de fabricación en torno a los 4GW anuales, lo que le permite garantizar

fiabilidad en sus suministros. Durante 2018, Yingli encabezó la venta de tecnología bifacial, alcanzándose una cifra de venta de 2,72 GW de este tipo de módulo.

El equipo basado en España mantiene el objetivo de alcanzar el medio gigawatio de venta en las regiones en las que opera de manera anual.

¿Cómo trabaja Yingli para capacitar a las comunidades de todo el mundo a unirse a la energía solar fotovoltaica?

Yingli mantiene un fuerte compromiso en sus políticas de responsabilidad social corporativa hacia un cambio social y ambiental positivo. La compañía ha trabajado en acercar la tecnología fotovoltaica a los ciudadanos a través del mundo del fútbol: Yingli Solar fue patrocinador de dos Mundiales, Sudáfrica 2010 y Brasil 2014, en los que colaboró junto a FIFA en programas de capacitación y desarrollo local.

Yingli realiza una apuesta por la formación con objeto de fomentar las buenas prácticas y profesionaliza-

ción de un sector imparable. Nuestras instalaciones en San Agustín de Guadalix son un centro certificado por la Comunidad de Madrid para cualificación de profesionales en el ámbito de la energía solar fotovoltaica. Por nuestras aulas pasan anualmente medio centenar de futuros profesionales.

¿A qué perfil de clientes se orientan en España?

Nuestros clientes, por excelencia, han sido los grandes desarrolladores de energías renovables, así como las empresas de construcción en el ámbito de las renovables. Gracias a la fortaleza de estas empresas, que se han posicionado como líderes mundiales de este sector, hemos sido capaces de participar en todo tipo de proyectos a nivel internacional. Por otro lado, buscamos fortalecer el canal de distribución que nos permita alcanzar una mayor capilaridad en el ámbito de la generación distribuida – autoconsumo – cuya implantación cambiará positivamente el panorama energético nacional hacia un sistema más eficiente, independiente, limpio y menos costoso.

En el área de servicios, acompañamos a determinados clientes, como tecnólogos y diseñadores, en el desarrollo de sus proyectos, así como en la gestión de la calidad mediante nuestro laboratorio fotovoltaico.



GRUPO
HOROENTREVISTA **Alberto García Feijoo** Fundador y Administrador

“Estamos comprometidos con la transición energética”

Después de trabajar con las principales empresas energéticas y atesorar una gran experiencia en el sector eólico tanto nacional como internacional, Alberto García decide compartir su visión que se materializa en Fe Energy, una empresa especializada en energía eólica, cuya finalidad es participar en toda la cadena de valor de esta industria, contribuyendo en este momento con el desarrollo de nuevos proyectos en España y promoviendo valores que han sido la clave de sus logros.

¿Cuáles son estos valores?

Por un lado, la excelencia, y por otro el amor. No se llega a la excelencia a través de la exigencia, sino de la pasión por lo que haces. Y no solo yo, sino todo el equipo de Fe Energy que, como su nombre indica, tiene fe en el proyecto y remamos todos en la misma dirección.

Cuéntanos más sobre vuestra visión...

Creemos la empresa porque creemos en el cambio y estamos comprometidos con la transición energética de este país. No queremos ser una

“Llevamos a cabo todo el proyecto de una planta eólica: desde la prospección hasta la explotación”

empresa especulativa. Naturalmente que buscamos el negocio, pero no somos cortoplacistas, sino que queremos un beneficio sostenido en el tiempo (tanto para la empresa como para la sociedad) y aportando valores de excelencia, actitud, responsabilidad... Todo esto se refleja en nuestro equipo y, en consecuencia, en todo lo que hacemos,

en todos los proyectos en los que formamos parte.

¿Qué ofrecéis?

Llevamos a cabo todo el proyecto de una planta eólica: desde la prospección hasta la explotación, si bien es cierto que hasta ahora nos hemos centrado en el desarrollo. Ahora damos el salto definitivo a hacer nuestros propios



proyectos (estamos hablando del orden de 1500MW en nuevos desarrollos), que es el principal propósito de Fe Energy.

1.500 MW son muchos MW...

Depende de cómo lo mires: conjuntamente, todo el equipo, en los años que llevamos dedicados a este sector, hemos contribuido a la generación de más de 20.000 MW, y en nuestros proyectos, tene-

mos todas las herramientas, conocimientos y estrategia por lo que somos muy eficientes en los plazos, que va ser un

“No se llega a la excelencia a través de la exigencia, sino de la pasión por lo que haces”

tema clave para asegurar el cumplimiento de objetivos de transición energética.

¿Qué proyectos son?

Son varias plantas ubicadas en el norte peninsular, que es nuestra área de actuación. En estos momentos vamos a iniciar una apertura para inversionistas interesados en formar parte de nuestros proyectos, los cuales tienen un alto nivel de viabilidad, ofreciéndoles la oportunidad de maximizar sus beneficios.

¿Y todos son proyectos eólicos?

Sí, es nuestra especialidad. Actualmente se está promocionando mucho la instalación de plantas solares porque tienen más facilidades, son más económicas, la tramitación y permisos son más sencillos... Pero nosotros creemos que el cambio es imposible solo con energía solar. La transición energética vendrá dada por su combinación: la energía solar y la eólica se complementan.

www.fe.energy

ENTREVISTA **Rubén Ruiz de Gordejuela** Fundador de Nabra Wind Power

“Extender la vida de los aerogeneradores es clave para la sostenibilidad medioambiental y financiera”



¿Sobre qué idea ha perfilado Nabra Wind Power su modelo de negocio? ¿De dónde surge su apuesta por la sostenibilidad de las instalaciones de energía eólica?

Sobre la idea de que podíamos utilizar nuestros conocimientos en diseño y fabricación de aerogeneradores para extender la vida útil de los ya existentes en campo. Como ingeniería con amplia experiencia en diseño y fabricación para varios fabricantes, tenemos esos conocimientos en nuestra genética: sabemos cómo se han diseñado y fabricado esas máquinas, de manera que sa-

que lo nuevo no siempre supera lo ya existente es una realidad constatable en muchos sectores. En el de la energía eólica, sucede con los aerogeneradores. Por eso, Nabra Wind Power, ingeniería eólica independiente y pionera, trabaja alargando la vida útil de máquinas ya instaladas y que pueden seguir dando excelentes resultados muchos años más, aportando como grandes ventajas un notable ahorro de costes, beneficio en inversiones ya amortizadas y sostenibilidad. Su éxito demuestra que el enfoque de ‘life extension’ es posible.

bemos cómo hacer que puedan seguir trabajando con un excelente rendimiento, extendiendo la vida útil de los aerogeneradores en campo de los 20 años habituales a 25, 30, 35 y hasta 40 años. Al final, el conocimiento reduce riesgos y costes. Con este convencimiento y poniendo en valor nuestro pasado como fabricantes, nos pusimos manos a la obra y en 2014 lanzamos Nabra Wind Power.

Confían en la ingeniería de los aerogeneradores que se fabricaban hace años...

Sí, en máquinas que dise-

ñaron ingenieros que hoy tienen el pelo blanco y apoyan sus gafas en la punta de la nariz, con mucho criterio ingenieril y más márgenes de seguridad que quienes las diseñan hoy, que tienen una presión brutal para la reducción de costes. Y luego está la obsolescencia programada.

Los aerogeneradores antiguos son auténticos tanques. Esto se entiende muy bien si trasladamos el ejemplo a los coches: los de hace 20 y 30 años eran indestructibles, mientras que los más modernos ya no duran tanto. Además, los primeros aerogenera-

dores tienen los mejores emplazamientos con condiciones de viento más benignas. Esto quiere decir que han estado sometidos a un esfuerzo menor del que pueden soportar y que han acumulado mucha menos fatiga, por lo que perfectamente se puede alargar su vida útil. Es apostar por no tirar tu coche viejo que aún funciona porque sabes que es bueno, sabiendo que no contamina más por ser más viejo y que el combustible (el viento) es gratis.

Y porque además...

Porque además permite extraer más beneficio aún de

unos aerogeneradores ya amortizados; porque la flota de máquinas más antiguas se soporta normalmente en talleres de implantación local frente a los grandes fabricantes, lo que significa apoyar al tejido industrial regional, manteniendo empleo local de mantenimiento de las instalaciones en los pueblos, conteniendo la emigración; y también porque el coste en CO₂ de fabricar una máquina nueva es mucho mayor. Alargar la vida útil de las máquinas antiguas es sostenible en todos los niveles.

Evaluando las condiciones específicas del emplazamiento de un aerogenerador en campo podemos definir qué hay que hacer para extender su vida útil.

Esa es la actividad de Nabra Wind Power...

Sí, aunque ya estamos poniendo los cimientos para ser una empresa de servicios globales. Empezamos por extender la vida de aerogenerado-

res pero lo que hacemos se asemeja a un cubo, con muchas caras diferentes. Entender cómo las condiciones del emplazamiento afectan a las máquinas y conocer el comportamiento de los aerogeneradores permite, por un lado, extender vida, pero otra cara del cubo es el aumento de energía. y otra es la reducción de costes de mantenimiento y explotación. En 2019 hemos lanzado unos programas de I+D+i muy potentes para el desarrollo de tecnología propia que nos va a permitir diferenciarnos de nuestros competidores más aún y alcanzar nuestros objetivos en los próximos años. Todo ello trabajando como una empresa que utiliza los estándares más modernos de gestión, conciliando vida personal y profesional con un enfoque de working home y horarios flexibles.

nabra wind power

www.nablawindpower.com

Forestalia da energía a la España vaciada

Forestalia emprende una ilusionante etapa de desarrollo de nuevos proyectos de renovables, tras su éxito en las subastas ministeriales de los últimos años. Su próxima meta es aportar energía, empleo y población contribuyendo al desarrollo de la “España vaciada”

Energía eólica, fotovoltaica, generación mediante biomasa y producción de pellets componen las actividades de Forestalia. Tras su éxito en las subastas ministeriales de los últimos años, en las que resultó la mayor adjudicataria del país, su objetivo inmediato es la generación de energía, empleo, mantenimiento de la población y creación de riqueza en la “España vaciada”, muy especialmente en Aragón, comunidad que vio nacer al grupo empresarial.

Con la decisiva contribución de Forestalia, Aragón pugna por liderar la actividad vinculada a las energías renovables en España y Europa. La decisión del Gobierno de Aragón de declarar como inversiones de interés autonómico

las actuaciones derivadas de las adjudicaciones de las subastas promovidas por el Gobierno de España, y acortar así los plazos de tramitación, decantó definitivamente la balanza de Forestalia en favor de invertir en Aragón, frente a otras opciones. Ha sido un paso muy prometedor, que augura lo mejor para los nuevos desarrollos.

Generación de empleo de calidad y estable, incremento de ingresos municipales, que redundan en una mejor prestación de los servicios públicos; y nuevas oportunidades de futuro conforman la ecuación de esta experiencia de éxito, cuyo objetivo social es claro: garantizar el mantenimiento de la población en unos territorios de la España interior que han sufrido el éxodo rural.

Provincia de Teruel

Muy especialmente, Forestalia quiere contribuir al desarrollo de la provincia de Teruel, una de las menos pobladas de toda España y con unas necesidades de inversión acuciantes en el actual contexto de la transición energética desde la minería del carbón, transformación que, con la ilusión y fuerza que inspira la tierra turolense, hará de esa provincia un referente internacional de sostenibilidad ambiental y energética.

La inversión que va a realizar Forestalia es cuantiosa y significativa, no sólo en términos económicos. Un hecho diferencial es que Teruel producirá energía limpia que será evacuada fuera de su territorio, para lo que se realizarán signifi-

cativas infraestructuras con vistas a crear valor directamente en la propia provincia turolense.

Sólo un marco de certidumbre y estabilidad jurídica y económica puede atraer la inversión y, sobre todo, la confianza de los ciudadanos en su propio futuro. Esa es la principal divisa de Forestalia en Aragón: generar confianza en sus gentes, proximidad frente a la deslocalización, aprovechamiento sostenible de los recursos autóctonos e instalaciones de calidad frente a la obsolescencia tecnológica.

Forestalia ya lo ha demostrado: durante los treinta años de vida útil de las instalaciones eólicas y fotovoltaicas, los ayuntamientos en cuyos terrenos se ejecutan las inversiones tienen garantizados unos ingresos muy superiores a los actuales, que se traducirán en más y mejores servicios públicos y oportunidades de crecimiento. Foresta-



Proyecto Goya, en Azuara (Zaragoza).

Foto: ©Fabian Simón

lia apuesta, en definitiva, por un proyecto social ambicioso, que en Teruel beneficia a más de cincuenta municipios de la provincia.

A todo ello se suma la biomasa, con la planta de generación de energía limpia agroforestal que se está finalizando en Cubillos del Sil, en El Bierzo, una prometedora alternativa ecológica para otra tierra afectada por la crisis del carbón. La planta Arapellet, ubicada en Erla (Zaragoza), actualmente la de mayor capacidad de producción de todo el país, y la veterana RibPellet, en Huer-

ta de Rey (Burgos), son la punta de lanza de Forestalia en el sector de los pellets, que quiere consolidar y expandir en otros territorios. De este modo, Forestalia refuerza su compromiso con la sostenibilidad y la vertebración del territorio y apuesta firmemente por unas energías limpias, autóctonas, renovables y de calidad.



www.forestalia.com

ENTREVISTA Ignacio Sanz y David Miras Socios de Asic XXI

“Optimizamos el negocio de las comercializadoras de electricidad”

Fundada por ingenieros industriales con amplia experiencia en ámbitos como la industria, el frío industrial y la energía, Asic XXI es una ingeniería especializada en el back office de comercializadoras de electricidad, ofreciendo además servicios de business analyst en el sector energético e industrial y para el desarrollo de herramientas TIC. Con sede en Zaragoza, cuenta con oficinas comerciales en Málaga y Barcelona.

¿En qué se concretan sus servicios de back office para el sector eléctrico?

Ofrecemos servicios que cubren todos los procesos técnicos de la comercializadora, a través de un outsourcing parcial o total, desde su puesta en marcha hasta el back office de generación, pasando por el back office de producción (previsión de demanda, diseño de coberturas, compra de energía, facturación etc.) También ofrecemos servicios de agregación de demanda y representación en mercado eléctrico, a través de nuestra plataforma de mercado (NCE). Finalmente, estamos especializados en business analyst, en el ámbito de

desarrollo de herramientas TIC para el sector energético.

En ese marco, ¿con qué enfoque orientan sus objetivos?

Trabajamos para optimizar el negocio y las operaciones de nuestros clientes, con gran capacidad y flexibilidad para adaptarnos a las necesidades de cada uno de ellos.

Nuestras herramientas de trabajo se basan en la transparencia y la comunicación constante con el cliente para facilitar la toma de decisiones en su negocio. Avanzamos con nuestros clientes para adaptarnos al nuevo paradigma energético que será realidad en los próximos años

¿A qué perfil de clientes orientan su trabajo?

A empresas comercializadoras que tienen un buen posicionamiento comercial y financiero pero que, por otra parte, tienen muy claro el objetivo de optimizar sus procesos de operación para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de su empresa. Suelen ser empresas con planes ambiciosos de crecimiento, que además necesitan el tipo de servicio flexible que ofrecemos para adaptarlo a sus planes de crecimiento.

En el último semestre hemos empezado además a potenciar y desarrollar servicios ad-hoc para comerciali-



zadoras de tamaño medio-grande ya asentadas y con sus propios equipos de operación.

¿Qué posicionamiento buscan?

En el sector energético es difícil encontrar profesionales con experiencia en operación real, y más en zonas que no sean Madrid y Barcelona. En este segmento somos muy competitivos por la solución integral que ofrecemos a costes accesibles ya que soportamos toda la operación de inicio con nuestro propio software de facturación.

Nuestro objetivo a corto plazo es reforzar nuestro posicionamiento en el segmento de volumen medio – bajo y penetrar en el segmento de comercializadoras de tamaño medio con servicios ad-hoc. También nos estamos posicionando en el segmento medio – alto a través del desarrollo de alianzas con empresas de desarrollo de soluciones TIC referentes en el sector.

¿Cuáles son sus prioridades a corto-medio plazo?

Actualmente estamos centrados en terminar el desarrollo de todas las funcionalida-

des esenciales que tenemos pensadas para nuestro ERP. De cara a este último trimestre del año, estamos desarrollando las bases sobre las que se asentarán nuestros servicios futuros en lo relativo a instalaciones fotovoltaicas y autoconsumo.

En 2020 iniciaremos una nueva etapa con la activación de proyectos innovadores relacionados con la gestión de la producción y la gestión de PPAs, para lo que estamos cerrando acuerdos de colaboración a largo plazo con algunos partners tecnológicos. 2019 está siendo un año muy bueno para nosotros. Por un lado, hemos consolidado nuestro nivel de facturación; y, por otro, hemos empezado a comprobar que la estrategia de aumentar nuestro esfuerzo inversor en el desarrollo de nuestras propias herramientas TIC es acertada. Actualmente estamos invirtiendo en ello un 35 % de nuestra facturación siendo el principal destinatario nuestro ERP propio, BOMP. En nuestro ADN se encuentra la constante evolución y vocación de innovación.

www.asicxxi.es

GRUPO
HOROENTREVISTA **Ricardo Llätser** Director General de TIMAC AGRO España

“Ayudamos al agricultor a incrementar su rentabilidad favoreciendo una agricultura sostenible”

Pertenciente desde 1984 al grupo francés Roullier, con filiales en 55 países y más de 9000 personas en plantilla, TIMAC AGRO recoge en España el bagaje de lo que anteriormente fue la compañía “Inabonos”, creada en 1908. Actualmente la empresa es líder en el desarrollo, fabricación y comercialización de fertilizantes especiales y de productos de nutrición animal, trabajando desde la innovación en el asesoramiento experto para llevar cada día mayor eficacia y sostenibilidad al campo.

¿Qué objetivos mueven la actividad de TIMAC AGRO en España?

Nuestro gran objetivo es ayudar al agricultor a incrementar la rentabilidad con sostenibilidad, y eso lo hacemos a través de dos pilares. El primero es una fuerte inversión en I+D+i, para lo que contamos con un Centro Mundial de la Innovación en Saint-Malo (Francia), en el que más de cien científicos investigan en nutrición vegetal; y, en España, con la Cátedra TIMAC AGRO de la Universidad de Navarra, donde trabajan siete personas.

Nuestro segundo pilar es contar con una red de 250 ingenieros agrónomos en España, todos en plantilla, que se dedican a asesorar al cliente final en materia de nutrición vegetal. Este contacto nos permite además conocer de primera mano las necesidades del cliente en cada momento y ajustarnos a las tendencias del mercado.

¿El cliente final es el agricultor?

Efectivamente. Como especialistas en nutrición, tenemos un contacto directo con el agricultor dando un asesoramiento personalizado, escuchando sus necesidades y ofreciendo la solución adecuada en cada momento. Actualmente asesoramos a 60.000 agricultores en España. Además de ello, también trabajamos de manera muy estrecha con nuestros distribuidores.

¿Qué potencial industrial tiene la compañía en España?

En España, TIMAC AGRO cuenta con sede en Pamplona y una central productiva en Lodosa, donde fabricamos fertilizantes tanto sólidos (270.000 t/año) como hidrosolubles (15.000 t/año) y bioestimulantes líquidos (10.000.000 L/año), que se comercializan en todo el mercado español y se exportan a 110 países.

¿Qué productos ofrecen al agricultor español?

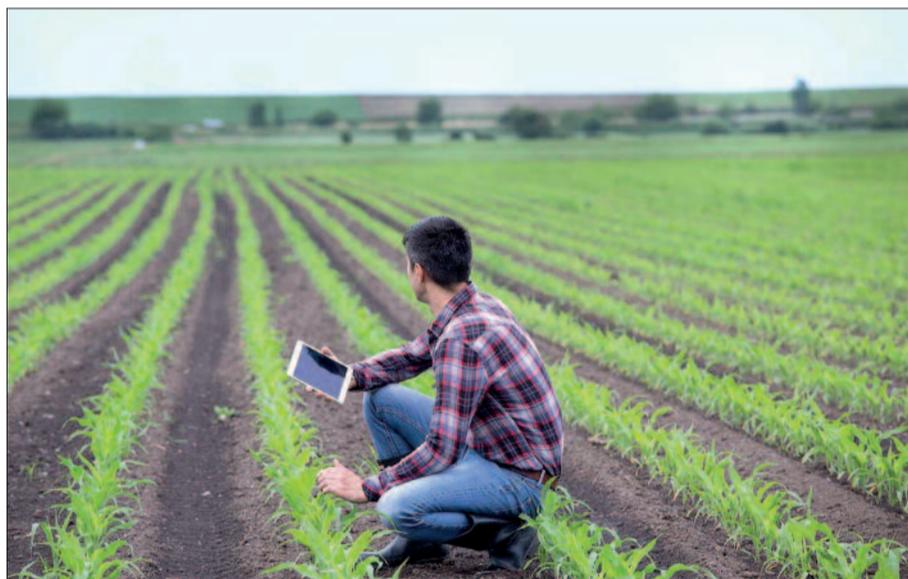
Toda la gama necesaria de nutrición para cualquier tipo de cultivo, desde los abonos granulados tradicionales, abonos hidrosolubles, y abonos líquidos para la fertirrigación, que permite la aplicación simultánea de agua y fertilizantes a través del sistema de riego.

Y luego ofrecemos también toda una gama de productos complementarios, bioestimulantes, con el fin de ayudar a la planta en momentos de estrés.

¿Qué denominador común tienen todos ellos? ¿Qué diferencia a los productos TIMAC AGRO?

Lo que define y diferencia a nuestros productos es su fuerte componente en I+D. TIMAC AGRO lleva al mercado productos de la gama más alta, mucho más eficaces que otros de su competencia, por lo que al final generan mayor rentabilidad al agricultor.

A través de nuestros esfuerzos en I+D+i buscamos obtener una mayor eficacia de los fertilizantes a nivel de productividad y calidad, orientados además a la sostenibilidad. Nuestra investigación persigue que las plantas



“Nuestro interés a futuro es potenciar la agricultura bio con gamas de productos que permitan reducir los costes de la agricultura ecológica”

“Los productos TIMAC AGRO son especialmente eficientes, minimizando pérdidas y respetando el agroecosistema”

utilicen al máximo los nutrientes. Promovemos las buenas prácticas en el campo, aportando como fabri-

cantes, fertilizantes que sean aprovechados totalmente por la planta. Pensemos que la planta absorbe como má-

dos AVID, diseñada para zonas vulnerables. Estas zonas son aquellas especialmente sensibles a la presencia de lixiviados procedentes de fertilizaciones poco eficientes por cercanía a acuíferos o lagunas y delimitadas por la Administración. Usar fertilizantes convencionales aumentaría el riesgo de contaminación en dichas áreas. Para evitarlo, la nueva gama AVID, aumenta la eficacia y eficiencia de los nutrientes reduciendo significativamente la contaminación del terreno fertilizado, siendo el primer producto en el mercado español creado con este objetivo.

También destaca la gama de abono granulado D-CODER TOP, que libera los nutrientes en función del estado fenológico de la planta y no de las circunstancias medioambientales o del terreno.

Y la gama VITALFIT, el primer inductor que previene del estrés oxidativo de las plantas mediante la activación de su sistema defensivo.

¿Cuáles van a ser las prioridades de TIMAC AGRO a futuro?

TIMAC AGRO viene creciendo por encima de los dos dígitos en los últimos 7 años, por lo que estamos muy satisfechos con la evolución de la compañía. En adelante, nuestro interés se va a centrar en ayudar a potenciar la agricultura bio, permitiendo reducir los costes de la agricultura ecológica para que sus productos sean más asequibles a todos los consumidores.

TIMAC AGRO sigue investigando...

Seguimos investigando y también promoviendo la investigación a través de los premios Innovation Awards Roullier, para los investigadores de la agricultura del futuro. En su segunda edición, que ya hemos lanzado, se incluyen dos becas de 75.000 euros, con contratos de investigación por un año de duración en nuestro Centro Mundial de la Innovación en Saint-Malo, de modo que generamos conocimiento al tiempo que atraemos talento a nuestra compañía.

ximo el 40% de los nutrientes aportados en una fertilización convencional.

¿El agricultor español está concienciado sobre la importancia de la agricultura sostenible?

Sí, porque su cliente, que en su mayoría es europeo, también lo está y, por tanto, demanda productos finales sin trazas de residuos. La concienciación del consumidor europeo en torno a productos con residuo cero es alta.

De entre el portfolio de productos de TIMAC AGRO ¿Cuáles destacarías actualmente?

Es muy novedosa nuestra gama de fertilizantes líqui-



GRUPO
HORO

XOne

Plataforma de desarrollo de Apps más empleada en España

Parece que los móviles han estado siempre en nuestras vidas, pero hace 20 años eso no era así, incluso era impensable que algún día, a través de aplicaciones, un dispositivo nos permitiera estar al día de la actualidad, indicarnos cómo llegar a nuestro destino, decirnos cuántas calorías hemos gastado o dónde debemos ir a cenar. Pero siempre hay visionarios que hacen avanzar la sociedad creando lo que no existe. Eso fue lo que hizo XOne, adentrarse en 2001 en un mercado que casi nadie creía posible.

Yes que dicen que quien golpea primero, golpea más fuerte, y esta apuesta primeriza por unos dispositivos que casi nadie tenía, ha permitido a XOne convertirse en la plataforma de desarrollo de aplicaciones móviles más importante de España y una de las más destacadas a nivel mundial, tal y como señala la consultora Gartner (mencionada en 2019 como la única plataforma española de interés en tecnología Low Code, Multiexperience y Capacidades Críticas Multiexperiencia). Clientes como Siemens-Game-

sa, Iberdrola, Navantia, Telefónica, Fujitsu, Pascual Calidad, Cruz Roja Española o Istobal, y su presencia en sectores tan dispares como el energético, los transportes, las aseguradoras, empresas de alimentación, de seguridad, constructoras e,

incluso, en nuevos modelos de negocios como el carsharing, avalan su prestigio.

Pero llegar el primero no ha sido el único mérito de XOne, sino apostar siempre por la calidad en todos sus productos bajo 4 máximas:

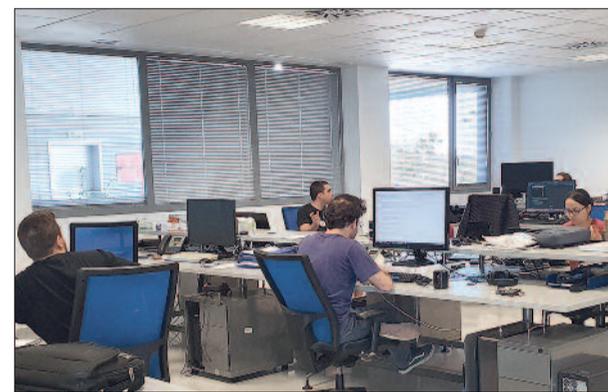
Fiabilidad, aportando la máxima robustez en todas sus aplicaciones que están testadas por más de 250.000 dispositivos a diario.

Compromiso de un equipo altamente preparado y una atención al cliente excepcional.

Innovación: apostar por la inversión continua en I+D+i.

Liderazgo: ofreciendo una propuesta competitiva, de excelente calidad y gran valor estratégico.

Con su sede central en PCTEX (Parque Científico y Tecnológico de Extremadura) y con oficinas en Madrid, Bar-



celona, Valencia, Bilbao, Santander y Jerez de la Frontera, sus más de 2.000 programadores están centrados en las necesidades del sector de movilidad. El I+D+i de XOne está volcado en desarrollos de Inteligencia Artificial y Machine Learning a dos niveles: por un lado, la ayuda a la programación, para poder desarrollar apps más rápido y con menos conocimientos de programación. De hecho, XOne, al contrario que el resto de las plataformas del mercado, acorta hasta en un 70% el tiempo hasta el "go to market". Es, por tanto, más rápida, más robusta y la más segura del mercado.

Por otro, nuevas funcionalidades en apps del tipo cálculo de estados de salud y vida útil de componentes,

Apps para el ámbito empresarial

asistencia en línea a través de sistemas expertos, servicios técnicos guiados por voz, seguimientos preventivos sobre variables biométricas, interacción con IoT, interfaces de RA para asistencia en campo, localización de elementos en esquemas cartográficos, detección de fugas, mapas de calor o sistemas de predicción meteorológica.

by XOne

www.xone.es



ENTREVISTA Salvador Munuera Fundador de Laboratorios Munuera

“Pocas empresas pueden ofrecer un trabajo certificado de laboratorio y consultoría”

Laboratorios Munuera es una de las firmas de referencia en el mundo de los laboratorios analíticos y la consultoría. Para conocer su labor con más detalle, hablamos con Salvador Munuera, fundador y director general de la empresa.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Iniciamos nuestra actividad en 1988 como laboratorio independiente de ensayos. El crecimiento que experimentamos y la evolución del mercado nos llevaron a crear en 1994 el área de consultoría en áreas como el agua, la salud pública, el medio ambiente o la calidad.

¿Cómo definirían su filosofía de trabajo?

Desde siempre hemos apostado por ser una empresa innovadora. En la práctica, eso nos ha llevado a trabajar para conocer qué caminos seguirán las nuevas normativas y anticiparnos a la competencia a la hora de ofrecer servicios que les den respuesta. Un ejemplo de ello es el trabajo

en el ámbito de la huella de carbono de las empresas, donde no solo la medimos, sino también ofrecemos soluciones para reducirla.

¿Sobre qué pilares se erige la excelencia de Laboratorios Munuera?

Disponemos de cinco acreditaciones diferentes otorgadas por ENAC, contamos con diversos certificados BPL válidos en prácticamente todo el mundo y contamos también con sistemas certificados de gestión de la calidad (ISO 9001), medio ambiente (ISO 14001), prevención de riesgos laborales (ISO 45000) y también en el área de I+D+I, en este caso mediante la UNE de la serie 200000. Nuestra consultora está homologada para trabajar en todo el ciclo

del agua, en medio ambiente y también en calidad. Además, somos un laboratorio de referencia especializado en pescados, especias y condimentos como el pimentón y estamos homologados como Entidad de Inspección Medioambiental por diversas administraciones. Hay muy pocas empresas que cuenten con todos estos avales oficiales y que, además, aúnen el trabajo de laboratorio independiente con la consultoría.

Tienen también una división ecomarina...

Así es. Está formada por 3

Laboratorios Munuera

- + 500 contratos públicos ejecutados
- + 3000 clientes a nivel Internacional
- + 80 profesionales a su servicio
- + 30 años de experiencia

LABORATORIOS DE ENSAYOS AGROALIMENTARIOS, MEDIOAMBIENTALES, TRABAJOS ESPECIALES BAJO BPL CONSULTORIA ESPECIALIZADA

En este sentido, tenemos un proyecto que demuestra el compromiso de la empresa con el entorno. En colaboración con Red Eléctrica Española estamos trabajando en la reforestación de bosques marinos replantando la planta Posidonia oceanica con gran éxito. Hemos plantado ya 6 hectáreas y haremos lo propio con otras 4 en un futuro próximo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos fundamentalmente para las administraciones públicas y para empresas del Ibex 35.

También tenemos una parte de cliente más pequeño, pero que recibe el mismo nivel de calidad y servicio que el cliente de más dimensión.

¿Con qué estructura cuentan para llevar a cabo todo este trabajo?

Disponemos de 2.600 m² de laboratorio y de la capacidad física necesaria para duplicar esa superficie si fuera necesario. En conjunto, nuestro equipo está formado por más de 80 profesionales, todos ellos con un gran conocimiento técnico y del sector y a quien ofrecemos facilidades para conciliar su vida laboral y familiar.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

En los últimos años hemos crecido a un ritmo anual cercano al 13% y el reto es consolidar ese posicionamiento. A nivel de proyectos, acabamos de presentar en la feria de Valencia una nueva metodología para la identificación de microplásticos de hasta 1 micra de tamaño. El estudio, elaborado en colaboración con AEAS (Asociación Española de Abastecimientos de Aguas y Saneamiento) ofrece unos resultados realmente satisfactorios teniendo en cuenta que no hay ninguna metodología de análisis de estos microcontaminantes.

www.laboratoriosmunuera.es

GRUPO
HORO**ENTREVISTA Pedro Coutinho, Ana Pina e Irene Rincón**

Director ejecutivo de Ambidata España, Responsable comercial y Responsable del área de consultoría

“LabWay-LIMS® ha nacido de las necesidades de los laboratorios”

Hace 20 años, un químico portugués planteó a un amigo informático la necesidad que había detectado en el mercado: un programa de software que ayudara a los laboratorios en su gestión. Las únicas opciones disponibles sólo estaban al alcance de las grandes empresas hasta que crearon Ambidata y pusieron en el mercado su herramienta LabWay-LIMS®, que configuran para cada cliente.

¿En qué consiste el software que ofrecen a los laboratorios?

Somos una empresa de consultoría y de tecnología que no se limita a ofrecer una herramienta a los laboratorios, sino que diseñamos un servicio específico para su realidad. LabWay-LIMS® está enfocado a la gestión de la información y la calidad de los laboratorios. Uno de los lemas de Ambidata es que todos los laboratorios son iguales excepto en las diferencias, que es donde intervenimos para adaptar nuestro software. Nosotros queremos que el laboratorio saque todo el potencial que tiene, porque no se trata sólo de asegurar la calidad, la seguridad y la trazabilidad del producto, lo que queremos es que los laboratorios estén dentro de esta revolución digital que estamos sufriendo, y que se beneficien de todas las herramientas disponibles. LabWay-LIMS® dispone de otras funcionalidades extra con las que les ayudamos a crecer. Por eso, además de sus necesidades básicas, les ofrecemos soluciones tratamiento estadístico, acceso por dispositivos móviles y web en tiempo real a resultados, controles, dashboards

de alertas, business intelligence y scorecards...

¿Con qué tipo de laboratorios trabajan?

Tenemos clientes de muchísimos sectores, trabajamos para empresas que van a sacar al mercado algo que la gente va a comer, a beber o a utilizar, porque hasta una silla tiene cientos de análisis de laboratorio. Los hay de todo tipo, y para todos vale LabWay-LIMS® y nuestra consultoría. Son diferentes, pero al final todos siguen el mismo patrón, deben tener trazabilidad de resultados, de productos, y es lo que buscan, que el programa les ayude a hacerlo.

¿Cómo les ayudan?

LabWay-LIMS® es una herramienta que simplifica el trabajo porque en la actualidad, incluso en sectores tan modernos como el farmacéutico, siguen trabajando mayoritariamente en papel. Es muy difícil mantener todo eso en orden, mientras que, con nuestro programa, está todo a un clic y la búsqueda de datos y extracción de conocimiento es mucho más fácil. Por ejemplo, la alerta sanitaria ocurrida en España hace unos meses ocurre por-

que quien ejerce el control no tiene sistemas de alerta que permitan detectarlo antes de que ocurra. Un laboratorio con LabWay-LIMS® tiene una visión histórica de resultados que le indica tendencias que le pueden ayudar a adelantarse a un problema. Además, un laboratorio que se tenga que acreditar tiene un proceso burocrático brutal y carísimo, pero si tiene un sistema como el nuestro, que todos los días hace auditorías automáticas, en cualquier momento se puede verificar que todo está bien. Y le facilita mucho el trabajo al auditor, que antes se encontraba con montañas de carpetas, ahora lo tiene todo en un ordenador.

¿Qué certificaciones ayudan a obtener?

Hay dos normas fundamentales que marcan estándares internacionales de calidad en nuestro sector: la ISO/IEC 17025:2017, que es específica de laboratorios, y la ISO 9001:2015, que es la más conocida, porque es para todas las empresas. Los laboratorios que quieren cumplir determinados estándares y conseguir clientes importantes necesitan estar acreditados. Nosotros somos



expertos en estas normas, y ahí es donde entra la labor de nuestros consultores, en ayudarles a mantener esos estándares bajo nuestro sistema digital.

¿Cómo ha evolucionado su producto desde que nació hace 20 años?

Al inicio era un pequeño producto de gestión de las actividades del laboratorio, pensábamos que era algo muy peculiar, porque en Portugal no había nadie que hiciera lo mismo. Hasta que fuimos a Pittcon, la feria de laboratorios de Chicago, y descubrimos que lo que estábamos desarrollando era un LIMS (Laboratory Integration Management Solution). Hicimos un estudio de mercado y descubrimos que los grandes laboratorios sí utili-

zaban productos de nuestros competidores, pero tenían precios hasta 30 veces superiores a los nuestros, y era imposible que un pequeño laboratorio asumiera ese tipo de costes. Y por ahí empezamos, por dar soluciones a quien no tenía posibilidad de acceder a las de las grandes empresas. Y ha sido un producto que ha nacido de las necesidades de los laboratorios, porque cada vez que visitábamos uno, aprendíamos algo nuevo y entendíamos mejor sus necesidades. Y lo seguimos haciendo, porque nuestro producto no se instala sin más, lo adaptamos a las necesidades de procesos y flujos específicos de cada cliente y de cada sector. Además, como Microsoft gold partners tenemos un producto muy sencillo de usar porque seguimos las mejores normas de desarrollo de software del mundo.

¿Cuándo decidieron dar el salto a España?

Para quien tiene una empresa en Portugal, España es un paso natural. Ya teníamos algunos clientes aquí y sabíamos que no existía un producto tan completo como el nuestro. Además, nos miraban con buenos ojos, confiaban en nuestro producto y tenía un precio muy competitivo. Creamos una filial hace siete años, con capital español, por una decisión puramente de gestión, para poder participar en concursos públicos y para vencer la resis-

tencia que hay en España a comprar a alguien de fuera. Los inicios siempre son duros, pero poco a poco hemos logrado tener una cartera importante de clientes y un equipo de consultores consolidado y con experiencia.

¿Cuáles son los próximos proyectos?

En España hay margen de crecimiento y seguimos invirtiendo en el área comercial y en marketing. Además, hemos entrado en el programa Portugal 2020, de la Unión Europea, para internacionalizar la empresa, y ya nos estamos abriendo camino en Latinoamérica. Acabamos de estar en Sao Paulo, en Analítica Latin America, una de las mayores ferias de laboratorios del mundo, donde hemos lanzado la nueva versión de LabWay-LIMS®, AVA, el primer sistema cognitivo de apoyo a los laboratorios, y hemos presentado a nuestros partners, las empresas locales que van a representar nuestros productos. Ya tenemos contratos en Chile, Costa Rica, Brasil, Guatemala, Panamá y México.



www.ambidata.es

Añuri Oicón

Líder en estructuras metálicas gracias a la inversión en tecnología

La empresa Añuri Oicón, después de 50 años de experiencia en diseño y construcción de estructuras metálicas para edificios industriales, logísticos, comerciales y deportivos, se ha situado cómo líder en el sector gracias a su clara apuesta por la inversión en tecnología 4.0 que les aporta una máxima calidad a sus productos a un precio muy competitivo.

Añuri Oicón, situada en Añezcar (Navarra), está gestionada por la segunda generación de la familia Villoslada, junto con un experimentado equipo técnico que les permite mezclar con éxito la experiencia y la innovación, que los ha situado como una de las empresas más importantes de estructuras metálicas para la construcción de edificios. Sus últimas apuestas han sido una nueva granalladora de bajo consumo energético, una máquina de corte y taladro por láser y una nueva máquina SAW

de soldadura automática por arco sumergido, tres herramientas que marcan la diferencia con su competencia, ya que les permiten una importante reducción de costes y un aumento de la

rapidez y de la calidad de sus productos finales. También una mayor adaptación a las necesidades de sus clientes que les ha permitido trabajar para las grandes empresas del país.



Entre las obras más importantes de Añuri Oicón sobresalen el Vertedero Cana Putxa, en Ibiza; la factoría de Nordex Acciona en Lumbier (Navarra); las nuevas instalaciones de Unolab en Getafe (Madrid); o la nueva nave de almacenamiento y logística para Cosentino. Pero no termina aquí, ya que, a parte de las grandes obras, la empresa fabrica más de 100 estructuras metálicas cada año para todo tipo de clientes. En

entre los más importantes están las Factorías de Renault en Palencia y Maubeuge (Francia), Infrico en Córdoba, varias tiendas para Mercadona, Centro logístico de Aldi en Masquefa, Guardian Glass, Iberfruta y Ultracongelados Virto en Navarra, Garlan Cooperativa Agrícola en Alava, Surexport Compañía Agraria en Huelva o los Talleres Renfe en Madrid. Añuri Oicón también tiene presencia en países como

Francia, México, Colombia y Alemania, lo que les ha llevado a ser una firma reconocida internacionalmente por su calidad y fiabilidad.

Diseños patentados

En su factoría de Navarra (con una superficie de 25.000 m² y equipada para el procesado de 20.000 toneladas anuales de hierro gracias a las importantes inversiones realizadas en maquinaria automatizada) producen sus dos diseños patentados: PORTIFORT y VILLOAR 2 BANCO. Los dos presentan importantes ventajas en ahorro energético, aislamiento térmico, luminosidad natural, estética, adaptabilidad al lay-out y necesidades del cliente, seguridad y rapidez en el montaje, posibilidad de obtención de grandes luces con espacios diáfanos y sin pilares intermedios y colaboración con ingenierías y estudios de arquitectura para fabricar según sus propios proyectos o adaptar su proyecto a sus sistemas constructivos.



ENTREVISTA José María Torres Chicano Director de Marketing / Adjunto a Dirección de Grupo Infrico

Infrico Frío industrial de Lucena al mundo

En 1986, en la provincia de Córdoba, Infrico decide apostar por un futuro independiente e innovador. Su objetivo: cubrir las diferentes necesidades de sus clientes en lo relacionado al frío comercial, compitiendo por la máxima calidad en sus productos y ofreciendo un trato cercano y personal. Hoy está presente en más de 80 países.

Hace 33 años nació una pequeña empresa en Lucena y hoy está presente en todo el mundo...

El Grupo Infrico se posiciona en el mercado nacional como un referente en calidad, tipología, gama de producto y atención al cliente, siendo los

puntos que nos diferencian de la competencia actual. Siempre nos hemos basado en la unión de varios factores: un producto eficiente y de calidad con la última tecnología; innovación continua; soluciones personalizadas; desarrollo de talento; un precio com-

petitivo; y un elemento que cada día cobra más fuerza en el grupo, la atención al cliente y el servicio postventa.

Hablando de atención al cliente, ¿cuál es vuestro público objetivo?

Contamos con diferentes áreas de negocio para cubrir las necesidades del mercado: Infrico, Impafri, Infrico Supermarket e Infrico Medcare. De esta manera, podemos ofrecer cualquier solución al sector de la refrigeración. Trabajamos con toda la red de distribuidores, instaladores y frigoristas del mercado español, adaptándonos a sus necesidades, así tenemos en el mercado desde enfriadores de botellas, mesas refrigeradas o armarios refrigerados, hasta vitrinas, cámaras frigoríficas e, incluso, una línea médica.



Grupo Infrico cuenta con diferentes áreas de negocio con el fin de cubrir las necesidades del mercado

¿En Lucena fabricáis para todo el mundo?

La sede y fábrica principal está en Lucena, Córdoba, donde acabamos de finalizar

la segunda ampliación de Infrico Supermarket, sumando un total de 160.000 metros cuadrados dedicados a la fabricación de equipos de refrigeración comercial de última generación. Pero el Grupo Infrico cuenta ya con 13 delegaciones en España y 16 en el extranjero (Asia, Australia, Centroamérica, Francia, África, USA...) y gracias a ello podemos dar cobertura a los 5 continentes.

¿Cuáles son los proyectos de futuro de Grupo Infrico?

Debemos seguir con la innovación, mejora, tecno-

logía y avance, garantizando siempre la máxima calidad gracias al compromiso y esfuerzo de nuestro equipo humano. Sin olvidar la responsabilidad social: Infrico colabora con la Fundación Grupo Mas, la Asociación AECC de lucha contra el cáncer. También la puesta en marcha de los City Trailer (camiones respetuosos con el medio ambiente que reducen la contaminación) y la formación continua de las Jornadas de R290 (nuevo gas refrigerante), que se han desarrollado por toda España durante 2018 y 2019 con el fin de concienciar sobre la importancia del uso de refrigerantes naturales, que no solo reducen la emisión de gases, sino que hacen las máquinas más eficientes, una de las claves del siglo XXI.



www.infrico.es



ENTREVISTA **Ruben Llambrich** Consejero Delegado del Grupo Repro

“Especialistas en la fabricación de puertas para el sector agroalimentario”

José María y Juan Llambrich, junto con otros socios, fundaron en 1973 el Grupo Repro (entonces llamado Comercial Industrial Repro). Casi 50 años después, Repro es reconocido en más de 30 países como una de las mejores empresas de fabricación de puertas frigoríficas. Lo que empezó con 4 personas hoy suma más de 90 empleados y los herederos se sientan en el Consejo de Administración. Conversamos con Rubén Llambrich, Consejero Delegado.

Una segunda generación que apostáis fuerte por el crecimiento...

La verdad es que sí, pero no te pienses que estamos solos. José M^a Llambrich es el Presidente del Consejo de Administración y sigue muy de cerca el día a día de la empresa, Pero además Grupo Repro cuenta con un equipo humano profesional, responsable y muy comprometido con el presente y el futuro en la empresa.

Fabricación de puertas frigoríficas...

Así empezamos, especialmente para el sector de la agroalimentación, pero posteriormente Grupo Repro ha ido desarrollando nuevos productos que se han añadido al catálogo de la empresa, de tal manera que actualmente podemos suministrar todas las puertas para cubrir las necesidades de una instalación agroalimentaria, así como automatismos electrónicos, puertas acristaladas o plataformas para muelles de carga. Incluso en los últimos años hemos desarrollado nuevas puertas vinculadas con el sector farmacéutico.

¿Cuál es el secreto de esta curva tan ascendente?

La calidad de nuestros productos junto al precio ajustado al mercado y un servicio a nuestros clientes serio y responsable han sido claves para que el Grupo Repro haya alcanzado este nivel de excelencia.

Grupo Repro siempre ha apostado por crear productos con un alto nivel de calidad a un precio competitivo, intentando estar cerca de nuestros clientes para aportar nue-

“Las claves del éxito han sido la calidad de nuestros productos, el precio ajustado y el servicio de atención al cliente”

vas soluciones a sus problemas.

En relación a esto, un departamento importante en Grupo Repro es el de I+D+i, ¿correcto?

Por supuesto. Ellos son los que se encargan de mejorar, crear o actualizar todos los diseños de nuestras puertas, porque no olvidemos que todos los modelos están diseñados por Grupo Repro. Pero no solo eso, también son los encargados de buscar soluciones ágiles, eficaces y duraderas a los problemas de los clientes. Soluciones que a veces acaban en nuestro catálogo de productos.

Y me comentabas que el servicio y atención al cliente es crucial...

Naturalmente. Escuchar y ayudar en todo lo que sea posible y esté en nuestra mano. Nuestros clientes llevan con nosotros muchos años y confiaron en Grupo Repro incluso en los peores años de la crisis, donde muchas empresas dejaron la calidad de lado y buscaban solo el mejor precio posible. Nosotros nos mantuvimos firmes a nuestra filosofía de calidad, precio adecuado y servicio, y ellos nos recom-

pensaron con su fidelidad. Y gracias a esta relación de años, hay mucha confianza tanto desde un lado como del otro, tanto para proponer soluciones como para notificar problemas. Nos podemos equivocar, pero siempre estamos al lado del cliente para solucionar los problemas.

¿Esto debe de suponer un gran equipo de asistencia técnica!

Durante un tiempo lo tuvimos como una empresa independiente “SAT Repro”, aunque formara parte del mismo grupo. Hoy por hoy lo hemos centralizado todo, pero el servicio sigue siendo el mismo: eficiente y eficaz.

¿Con qué instalaciones contáis actualmente?

Grupo Repro cuenta con unas instalaciones situadas en Sueca (Valencia), con una superficie total de unos 19.000 m² y una fábrica de unos 10.000 m². Además, tam-



bién contamos con una fábrica en México y la oficina comercial de Estambul.

Estambul, México... ¿Ubicaciones clave para vuestra expansión?

En el año 1992, el grupo Repro empezó su proceso de internacionalización introduciendo primero sus productos en Francia y Portugal, teniendo una gran evolución en Portugal y pasando a ser una de las empresas de referencia en dicho mercado. Posteriormente, conseguimos expandir nuestra

presencia hasta mercados de Sudamérica (Argentina, Chile, Uruguay, Venezuela...) y Países Europeos como Reino Unido, Bélgica, Holanda y Rusia, donde Grupo Repro ha conseguido consolidar su presencia. Actualmente, el mercado británico es nuestro mayor mercado de exportación. Colaboramos con la empresa Bluseal, una empresa familiar como nosotros con la que tenemos muy buena relación.

En el año 2008 se creó la empresa Isodoors Solu-

tions, situada en México, fruto de la unión de los esfuerzos del Grupo Repro y el Grupo Ojeda, una de las principales empresas del país norteamericano, con el objetivo de fabricar en México los principales productos que se fabricaban en Grupo Repro España.

En el año 2011, Grupo Repro decidió buscar nuevos mercados de exportación en Oriente Medio y Asia, para ello se creó “Repromea” (Repro Middle East & Asia), una oficina comercial situada en Estambul con el objetivo de desarrollar mercados como Turquía, Egipto, Jordania, países de Oriente Medio como Dubai, Arabia Saudi, Qatar, Oman... Hemos consolidado nuestra presencia en estos países, donde creemos que tenemos un gran potencial de crecimiento, y estamos intentando introducir con éxito nuestros productos también en la India, aunque es un mercado difícil.



ENTREVISTA Fernando Vega Director general de Modular Hormitech

Viviendas prefabricadas de hormigón, energéticamente eficientes y con alto confort



Hormitech nace tras la crisis inmobiliaria... ¿Con qué propuesta?

Con la de construir casas estéticamente diferentes a las de los estilos generalistas, esto es, las típicas casas de obra vista y de diseño rústico. Desde Hormitech nos hemos propuesto cambiar esa arquitectura por líneas puras y rectas, aportando además una calidad constructiva y unas características modulares que permiten obtener máximo confort y altos estándares de eficiencia energética. Viviendas muy sólidas, duraderas en el tiempo (hasta 150 años de vida útil sin costes de mantenimiento) y que contribuyen a hacer un planeta más limpio y sostenible.

¿Cómo? ¿En qué consiste el sistema Hormitech?

Consiste en un panel sándwich compuesto en su cara interior por 15cm de

hormigón estructural, a lo que se suman 9cm de aislamiento de alto rendimiento y, en la parte exterior, la parte arquitectónica que queda vista en fachada, 7cm más, en este caso de un acabado liso que se consigue en horno.

Se trata de un sistema minimalista de última generación con el que construimos casas prefabricadas de hormigón con una arquitectura contemporánea. Todo ello orientado tanto a la promoción propia como a la venta a terceros.

¿Qué ventajas ofrece Hormitech?

Ventajas a muchos niveles. Uno muy importante es la eficiencia energética. Gracias al aislamiento de nuestros paneles, las viviendas construidas con sistema Hormitech mantienen su temperatura estable todo el año, independiente de cuál sea el clima exterior. Nuestras viviendas son tres veces más eficientes energéticamente que una tradicional,

consiguiéndose máxima estabilidad térmica y pudiendo llegar a conseguir incluso una casa pasiva o de consumo casi nulo, aunque eso depende también del diseño: si el cliente quiere una casa con enormes ventanales en cada pared, será difícil conseguirlo.

Por otra parte, incorporamos instalaciones de suelo radiante por aerotermia y geotermia, así como ventilación de doble flujo cruzado, de manera que la vivienda está siempre ventilada sin necesidad de abrir ventanas, con lo cual tampoco se altera la temperatura. En general, ciframos el ahorro energético en torno a un 60%.

Más ventajas...

Su larga durabilidad, derivado de su condición de construcción de hormigón. Esto aporta a la vivienda un valor patrimonial muy grande frente a construcciones ejecutadas, por ejemplo, en madera u otros sistemas constructivos más frágiles o vulnerables.

Desde el punto de vista de la distribución, con Hormitech es posible conseguir espacios diáfanos de hasta 10m por 10m, lo que a la práctica significa una casa sin prácticamente columnas, algo que es imposible en la construcción tradicional, que necesita del apoyo en pilares. Y, otra ventaja muy importante: la calidad. Al tratarse de piezas de hormigón prefabricadas, han pasado por rigurosos controles de calidad, en los que además se garantiza siempre la misma mezcla en el hormigón, hecho incomparable con la construcción a ladrillo, en la que el obrero nunca podrá garantizar la misma mezcla exacta, que un día puede contener más arena, otro día más agua... Nuestros sellos de calidad y certificados sí garantizan nuestros procesos y que la composición de los módulos de hormigón es siempre la misma.

¿Y a nivel de costes?

A nivel de costes resulta incomparable porque el sis-

tema Hormitech ofrece un resultado distinto en cuanto a durabilidad, aislamiento, confort y eficiencia energética. No pueden compararse sistemas constructivos que consiguen calidades y resultados distintos. No se puede conseguir una eficiencia energética clase A con ladrillo, a no ser que te gastes tres veces más. Si se pretendiera construir a ladrillo consiguiendo las mismas características y ventajas que con Hormitech, seguramente el precio sería el mismo. La realidad es que el coste es distinto porque el resultado también lo es. No hay en España otro sistema constructivo que consiga la eficiencia energética y acústica de una vivienda prefabricada Hormitech.

Otra ventaja es que con un solo interlocutor, Hormitech, se gestiona toda la obra de la casa, desde el anteproyecto hasta la entrega de llaves. Y, por supuesto, que los plazos de ejecución son más cortos.

¿Quién se decanta por una vivienda Hormitech?

Personas con inquietudes en torno a la eficiencia energética, que quieren un hogar en el que se ahorre notablemente energía y sin emisiones de CO₂, que indagán para conocer diferentes opciones entre los diferentes sistemas constructivos existentes en el mercado. Personas que además quieren una vivienda de alta calidad, con todas las garantías a futuro, muy confortable y que pueda construirse en menos tiempo: cuatro meses de media.

Las emisiones de CO₂ son un aspecto a tener en cuenta...

Totalmente. A diario escuchamos hablar del cambio climático y se adoptan cada vez más medidas para que los vehículos no lleguen al centro de las ciudades y reducir así la contaminación, pero la realidad es que el máximo emisor de CO₂ del planeta es la vivienda. Es necesario construir casas que contaminen menos, que emitan menos gases. El 90% de las viviendas consumen gas, carbón o petróleo y de eso no se habla tanto.

¿Dónde se están construyendo viviendas Hormitech?

Hasta ahora hemos estado trabajando al 50% bajo pedido, para clientes que nos han encargado el proyecto desde cero; y el otro 50% en autopromoción. Tenemos viviendas acabadas en Valladolid, Madrid y Málaga.

Actualmente contamos con 35 proyectos en marcha, habiendo entregado ya 10 viviendas. Siempre tenemos alguna casa en construcción, por lo que es posible poder visitarla si algún cliente tiene alguna duda sobre nuestro sistema que no podamos resolver desde el despacho o prefiere ver cómo son nuestras casas sobre el terreno.

¿Cómo valora la aceptación que está teniendo Hormitech?

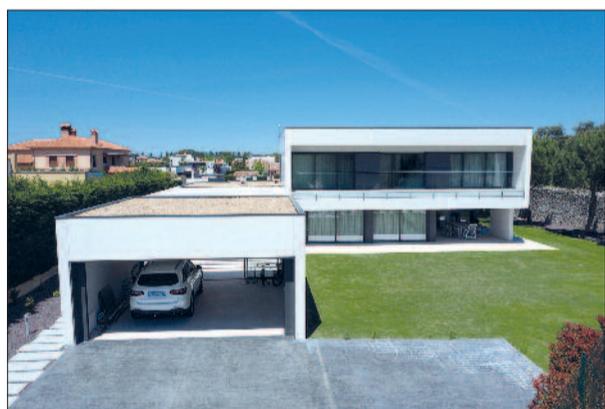
Está siendo muy buena en un segmento de clientes medio-alto y alto, lo que por una parte nos satisface pero, por otra, hace que nos propongamos el objetivo de llegar también a un mercado más generalista. Esto es algo de lo que ya nos estamos ocupando y que pronto dará sus frutos.

¿Cómo van a conseguir que el sistema Hormitech sea más asequible?

Antes de la próxima Navidad vamos a lanzar cinco modelos estandarizados de viviendas Hormitech, desde 130m hasta 340m y desde 250.000€ a 400.000€, dependiendo también de los acabados. Todo ello pensando en clientes que ya tengan una parcela y únicamente necesiten que se les construya la casa. En esos casos, además de poder elegir una de nuestras casas estandarizadas, vamos a ofrecer, en colaboración con una entidad bancaria, una hipoteca green, pudiendo financiar el 100% de la construcción. Creemos que con ambas medidas conseguiremos que Hormitech llegue cada vez a más personas.

HORMITECH

www.hormitech.es



“El BIM refuerza lo que nace del lápiz, pero el cuidado de la obra sigue siendo esencial”

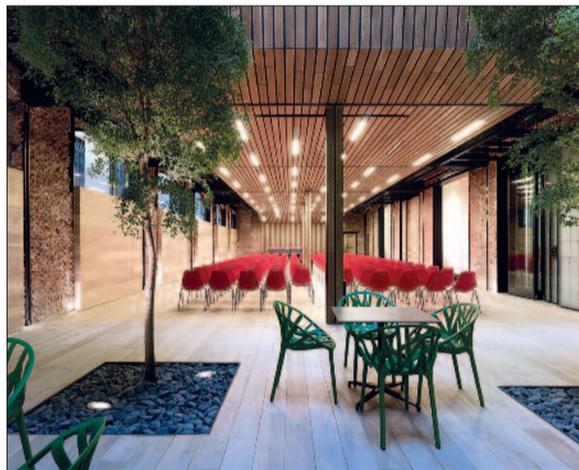
Diego Varela y Emilio Medina Directores de MVN Arquitectos

MVN Arquitectos son un ejemplo de cómo la tecnología ayuda a proyectar mejorando la atención en los detalles, el control de los objetivos medioambientales y permitiendo una mayor eficacia en el proceso constructivo, de hecho, en todos los encargos del estudio utilizan BIM “por la fiabilidad y precisión que aporta al resultado final”, afirman Varela y Medina.

Diego Varela y Emilio Medina trabajan juntos desde 2005, después de formarse en estudios de prestigio como Norman Foster o importantes ingenierías como IDOM. Allí dirigirían grandes proyectos, pero decidieron fundar MVN Arquitectos para “asumir el proceso y su responsabilidad de principio a fin”. Coincidían en valorar las necesidades del cliente como el principal factor de diseño y, tras repetir con muchos de ellos, saben que

“esta es la mejor prueba para medir su grado de satisfacción, y también nuestra mejor carta de presentación, más aún cuando nuestro sector atraviesa crisis como la reciente”.

25 años de experiencia avalan su apuesta por combinar el respeto por los proyectos con la incorporación en el proceso de trabajo de herramientas innovadoras. Por eso hoy, cuando muchos estudios empiezan a descubrir el BIM, ellos son expertos consolidados porque implantaron estas he-



Fundación BOTIN

Foto: ©Alfonso Quiroga



Casa AP

rramientas en 2007. Y aunque fueron pioneros, siguen esforzándose por exprimir su potencial, situándose en vanguardia de los servicios para integrar BIM y Facility Management.

Nos reciben en un acogedor espacio donde se respira tranquilidad, un lugar amplio y luminoso: “buscábamos un local que

nos transmitiera algo, es necesario que el espacio facilite la actividad que acoge. Siempre perseguimos esto en los proyectos”. Después de trabajar en proyectos de diverso tipo aseguran que “nos despierta la misma pasión una vivienda que un gran proyecto institucional, son retos muy distintos”.

La nueva Sede para la Fundación Botín en Madrid, finalizada en 2012 con premio internacional incluido, fue un punto de inflexión. Desde entonces han crecido junto a grandes clientes que iban confiando en ellos. Entre sus últimos proyectos, un aula para la Universidad Francisco de Vitoria, aún en fase de pro-

yecto, o la ampliación del colegio ALEPH, que construyeron años atrás. De todos ellos destaca la compleja rehabilitación de un edificio histórico del SXVIII y sus jardines, en pleno centro de Madrid, cuyas obras dirigen y coordinan desde hace más de 4 años. Según Varela y Medina, cada proyecto se aborda “con recursos a su medida y en este nos hemos volcado. Es muy gratificante ver la cara final de un proyecto tras un esfuerzo intenso. Es posiblemente la mayor satisfacción del arquitecto”.

Insisten en diseñar con objetivos de sostenibilidad y en utilizar principios de la arquitectura bioclimática. Esta preocupación les hizo acreditarse en LEED y BRE-EAM, y abogan por una mayor implicación de las administraciones, aunque confían en que esta exigencia acabará imponiéndose desde una sociedad cada vez más concienciada con el medio ambiente.

MVN arquitectos

www.mvn-arquitectos.com

ENTREVISTA Manuel Herranz CEO de Pangeanic

“Nuestra herramienta protege la confidencialidad de los documentos que traduce”

Hace 12 años, Pangeanic se embarcó en programas de investigación con universidades europeas que la han llevado de ser un centro de traducción tradicional a convertirse en un pionero tecnológico de la traducción automática y procedimiento del lenguaje como herramienta inteligente para empresas. Comercializa sus servicios en EEUU, Japón y Europa, a agencias gubernamentales, administraciones públicas y corporaciones atraídas por el machine learning (aprendizaje automático) y la confidencialidad.

¿Cómo ha sido el viaje de Pangeanic hacia la traducción automática?

Hasta 2007 gestionábamos servicios de traducción realizados por personas en muchos idiomas. Ese año iniciamos programas de investigación estadísticos y comenzamos a diferenciarnos de otras empresas de nuestro sector, manteniendo el elemento humano, que es esencial, pero utilizando nuestras tecnologías de adaptación en tiempo real para mejorar y aumentar exponencialmente la capacidad de producción de contenidos. Ello nos ha llevado a ganar diversos proyectos para la Comisión Eu-

ropea como NTEU, NEC TM o iADAATPA.

¿Qué ventajas tiene su sistema frente a otros gratuitos?

Nuestras máquinas de traducción aprenden con el uso, y en unos minutos se puede tener un documento de 3.000 páginas traducido del polaco al español, por ejemplo, con un alto grado de fiabilidad porque damos un nivel de personalización a nuestros clientes que mejora la fiabilidad de las traducciones al aprender no sólo dialectos sino jergas de sectores empresariales. Con los procesos de inteligencia artificial que hemos desarrollado, todo lo que corrige el huma-

no lo aprende la máquina, que va mejorando frase a frase o al final del trabajo. Ello nos diferencia radicalmente de las empresas de traducción que dependen del Google Translate, y también de las empresas tecnológicas que se limitan a dar servicios de traducción pero no ofrecen un acabado supervisado por humanos. Otra gran diferencia es que cuando alguien utiliza los servicios de Google Translate, tiene que aceptar que sus datos terminen en California, fuera de la Unión Europea. Eso no es aceptable para muchos ciudadanos ni para muchas empresas que quieren proteger la confiden-



Equipo tecnológico en las instalaciones de Pangeanic en la Marina Real de Valencia

cialidad de los documentos que necesitan traducir. Nosotros también tenemos una página de traducción simultánea gratuita, pero donde creamos valor es con nuestra herramienta instalable en un entorno privado, al que nadie de fuera puede acceder.

¿En qué consiste su último proyecto para la Comisión Europea?

NTEU consiste en la creación de 506 motores de tra-

ducción en todas las posibles combinaciones lingüísticas de la UE excepto el inglés. Es la primera vez que se va a crear una granja de motores neuronales que no puentean por el inglés. Vamos a generar un corpus de datos de 15 millones de segmentos paralelos en cada combinación de idiomas. De esta forma, las administraciones públicas se podrán conectar a un servidor central en cada Estado Miembro y cada uno generará Big Data y tendrá

acceso a los datos que genera con las traducciones de forma segura.

¿A qué futuro se encamina Pangeanic?

Uniendo Big Data a nuestra IA, podemos crear motores para hacer otras aplicaciones de inteligencia artificial aplicada al procesamiento del lenguaje, como la anonimización y la summarización. Los sectores del seguro, médico, bancario y financiero necesitan implementar RGPD seguramente. Con la primera, la aplicación ocultará no sólo los nombres sino todos los datos que te pueden llevar a él, y con la segunda tendrás un resumen automático de un documento extenso. Esa es nuestra I+D intensiva.

pangeanic

www.pangeanic.es
www.pangeanic.com
www.pangeamt.com

ENTREVISTA **Francisco Benítez** Arquitecto. Fundador y director de efebearquitectura

“La arquitectura es nuestra mayor inversión como ciudadanos”

efebearquitectura se perfila como un equipo multidisciplinar, formado con la intención de unificar diversidad de enfoques e intereses relacionados con el mundo de la arquitectura y la construcción, destacando en la arquitectura aeroportuaria.

En el marco de esa especialización, ¿cómo percibe la arquitectura hoy y su relación con la sociedad actual?

La arquitectura es más importante en la vida de las personas de lo que realmente la gente percibe, de hecho, es nuestra mayor inversión como ciudadanos.

Pensemos que once meses al año la arquitectura nos mueve en la ciudad, nos acompaña en los eventos deportivos, en el trabajo, en cada minuto de nuestras vidas. Desde que nos levantamos hasta que nos volvemos a acostar estamos rodeados de arquitectura. En el mes restante, las esperadas vacaciones nos llevan a muchos a viajar para seguir viendo arquitectura, histórica o moderna, bien sea un templo griego o el último skyline de la ciudad de NY. De todas esas arquitecturas que nos acompañan en la ciudad, es en los aeropuertos donde nosotros concentramos nuestros esfuerzos como arquitectos.

Los aeropuertos son espacios vivos... ¿Cómo son desde el punto de vista arquitectónico?

Hoy en día las terminales de aeropuertos son edificios híbridos: son intercambiadores de transporte; y, en parte, son también una industria, un centro de distribución y

un centro comercial. Los aeropuertos se presentan siempre como una coreografía complicada, un flujo de personas dirigido por la arquitectura, apoyados por mecanismos sofisticados que procesan los equipajes y las mercancías, mientras otros sistemas se encargan de limpiar, mantener y reabastecer los aviones. En definitiva, se trata de edificios minuciosamente sincronizados, tanto en sus elementos arquitectónicos como en sus empleados. Todo ello con el objetivo de que pueda cumplirse la hora de despegue calculada.

¿A qué nivel está España en arquitectura aeroportuaria?

En España podemos presumir de magníficas infraestructuras aeroportuarias. De hecho, Madrid y Barcelona están en el top ten de los aeropuertos de la UE. En el ámbito internacional, los estudios españoles son muy considerados y existen numerosos ejemplos de aeropuertos repartidos por todo el mundo.

efebearquitectura también trabaja a nivel internacional...

Nuestras arquitecturas están presentes en los aeropuertos de Reus, Valencia, León, Santiago de Compostela,



Aeropuerto de Chiclayo, Perú



Aeropuerto de Taipei

Vigo, Barcelona y Madrid, tanto en los edificios de las terminales como en edificaciones de servicios.

A nivel internacional, hemos participado en concursos junto con la ingeniería Ineco, en Taiwán, Egipto; y actualmente estamos desarrollando diversos proyectos en Sudamérica. El más destacado de ellos, en Chiclayo (Perú), donde estamos diseñando todas las edificaciones de su aeropuerto.

En España, en el aeropuerto Adolfo Suarez Madrid-Barajas, hemos diseñado el edificio para la nueva zona de autobuses; también las nuevas salas VIP de AENA en los aeropuertos de Barcelona y Madrid.

En el ámbito internacional, como decía, estamos proyectando en la ciudad peruana de Chiclayo toda un área terminal compuesta de un edificio terminal de pasajeros, torre de control, terminal de carga, edificios de oficinas y hangares, destacando uno de ellos, que

¿Cuáles son sus trabajos más recientes?



Restaurante Alas. Hermanos Torres. Aeropuerto de Barcelona



ción es una parte muy importante de nuestro trabajo. Para esa labor, colaboramos con empresas líderes en su sector, como SSP Spain, con la que trabajamos desde hace años en toda la geografía española y con la que hemos proyectado y construido más de 150 zonas de restauración, de muy diversa tipología y tamaño. En este marco, una de nuestras últimas intervenciones es el restaurante Alas de SSP, para los hermanos Torres en el Aeropuerto de Barcelona-El Prat, ganador de los premios FAB, celebrados en Dallas, al mejor “New Food & Beverage Concept 2019”

“Trabajamos a ‘doble escala’ en arquitectura aeroportuaria”

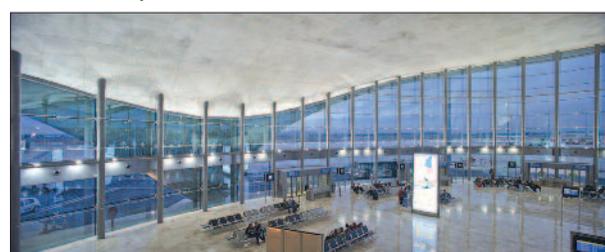
¿Qué expectativas tiene efebearquitectura?

Los aeropuertos dan respuesta a un abanico de demandas cada vez más amplio, lo que sugiere que en el siglo XXI es muy probable que sigan experimentando un cambio continuo de escenografía que garantice su operatividad como intercambiadores de individuos, mercancías, servicios, arte y cultura. Y ahí efebearquitectura quiere ser un aliado potente. Queremos mantener y potenciar en el futuro una peculiaridad de nuestro estudio, que es “la doble escala” a la que trabajamos: podemos estar con un gran proyecto diseñando toda un área terminal de un aeropuerto al otro lado del océano y, al mismo tiempo, estar concentrados en un detalle de diseño interior para un área de restauración en un aeropuerto español.

Y, por supuesto, nuestro objetivo es la diversificación de nuestra arquitectura, intentando mejorar nuestros procesos y nuestras relaciones con los clientes e incrementando nuestra presencia internacional.



Terminal Aeropuerto León



Aeropuerto de Valencia

efebearquitectura



www.efebearquitectura.com