

# Construye Rehabilita Decora





**ENTREVISTA Zooco Estudio** Arquitectos

# “Es vital entender el diseño como un valor añadido, rentable para el éxito comercial de un negocio”

Zooco es un estudio de arquitectura, diseño e interiorismo que celebra este año el décimo aniversario de su creación. Para conocer su actividad con más detalle, hablamos con sus fundadores, Miguel Crespo Picot, Javier Guzmán Benito y Sixto Martín Martínez, todos ellos arquitectos por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid.

**¿Cuáles fueron los orígenes de Zooco Estudio?**

El nuestro es un estudio multidisciplinar de arquitectura, diseño e interiorismo que inició su andadura en 2009, después de ganar diversos concursos públicos de arquitectura a nivel nacional, como el Centro de las Artes de Verín en Galicia o el Centro Cívico Cultural de Soto de la Marina, en Cantabria. El despacho nació en plena crisis no solo económica, sino también de la construcción, de modo que las opciones que tenía un estudio de arquitectura y diseño como el nuestro pasaban por la diversificación y por trabajar en los diferentes ámbitos del diseño.

**¿Cuál es la estructura del estudio?**

Actualmente contamos con sedes en Madrid y Santander, aunque desarrollamos nuestros proyectos tanto en ámbito nacional como fuera de España. Somos un estudio joven, formado por una media de 15 arquitectos.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

Aunque también hemos trabajado para la administración pública, nuestros clientes son principalmen-

te de carácter privado y se enmarcan en áreas como el sector residencial, el hotelero, el retail y la hostelería.

**¿Cómo definirían la filosofía de trabajo de Zooco?**

Creo que lo que mejor nos define es que somos capaces de abordar cualquier tipo de encargo, independientemente de su escala, presupuesto y programa, con la misma actitud y ambición creativa, aplicando un mismo proceso en busca de una solución apropiada y valiosa, tanto desde el punto de vista estético como funcional. En un mundo tan cambiante y fugaz como el actual, buscamos soluciones arquitectónicas y espaciales que aguanten el paso del tiempo, que perduren a través de la constante irrupción de tendencias y modas, fenómenos que provocan una caducidad inmediata de la mayoría de las propuestas creativas.

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

Para nosotros es de vital importancia encontrar el equilibrio entre los aspectos estéticos, funcionales, constructivos y económicos de las soluciones de cada proyecto. Sólo de esta

forma generamos confianza al cliente y una relación comercial a largo plazo. Piense que uno de los principales objetivos del estudio es presentar al diseño como un valor añadido, rentable para lograr el éxito comercial de un negocio. Por eso acompañamos al cliente a lo largo de todo el proceso de creación y construcción del proyecto, desde la primera toma de contacto hasta la puesta en funcionamiento del negocio, asesorando y aconsejando en todos los aspectos que interfieren en el resultado final.

**¿Qué tipos de proyectos abordan desde el estudio?**

Desde que comenzamos a trabajar hemos desarrollado proyectos que abarcan desde la edificación de infraestructuras culturales u hoteleras, hasta el diseño de espacios residenciales, comerciales y hosteleros. Aunque pueden parecer tipologías muy diferentes entre sí, todo proceso de creación de espacios sigue unos pasos similares, desde la primera parte conceptual hasta su culminación constructiva.

**Algunos de ellos premiados...**

Así es. En estos diez años



Casa M4, Torrelodones

foto:© Imagen Subliminal



Hotel Flamingo, Tenerife

foto:© Imagen Subliminal



Vinoteca de Vinos y Viandas, Valladolid

foto:© Imagen Subliminal



JHouse, Madrid

foto:© Imagen Subliminal

hemos publicado más de 50 obras en medios especializados nacionales e internacionales, algunas de las cuales han sido reconocidas en

diversos premios como los prestigiosos NAN Construcción 2019, EuroShop Retail Design Award '18 Shanghai, International Design

Media Award 2018 Shenzhen o Casa Decor 2013 y 2014.

**¿Cuáles son los principales proyectos del estudio?**

Entre los que han tenido mayor repercusión encontramos el Centro de Artes de Verín (Ourense), el Hotel Flamingo (Tenerife), el restaurante La Maruca (Madrid), el restaurante Cañadío (Santander) o la vinoteca De Vinos y Viandas (Valladolid). Ahora estamos comenzando una nueva etapa profesional con proyectos internacionales, tales como los espacios Play-working en Los Ángeles, California.



GRUPO LARA



**ENTREVISTA Sra. Ana Lara** Responsable de rehabilitación y construcción de Piscinas Lara

# “Para nosotros cada piscina es diferente y única”

La tercera generación Lara regenta la empresa de Piscinas Lara. Fundada en 1965 por el abuelo paterno y tío abuelo después de emigrar de Andalucía a Madrid, está especializada en la construcción, rehabilitación y el mantenimiento de estos pequeños oasis caseros. Las tres hermanas, **Ana, Flor y Marisol**, regentan la empresa. Hablamos con Ana Lara, que lleva la parte relacionada con la rehabilitación y construcción.

## ¿Cómo os repartís el trabajo entre las tres hermanas?

Tenemos el showroom de Aravaca, en que mi hermana Marisol con su equipo lleva la exposición para el cliente final y se vende todo el material para la piscina. En la exposición de Móstoles está mi hermana Flor, donde se encargan de la comercialización y distribución para el profesional de la piscina, y se venden los equipos de depuración, piedra natural, piedra artificial, porcelánico, material vítreo (gresite), producto químico, accesorios para la piscina (como escaleras o duchas), cloración salina, cloración por magnesio, cobertores, persianas automáticas... La parte de rehabilitación y construcción de piscina es la parte que llevo yo con mi equipo, y es en la que más disfruto, viendo y solucionando el día a día en la obra.

Somos tres generaciones las que llevamos en el mundo de la piscina y lo que verdadera-

## El 31 de Mayo y 1 de junio celebraremos en nuestras instalaciones de Madrid el Lara Summer Days

mente nos gusta es ver la satisfacción de nuestros clientes. Para nosotros cada piscina es diferente y única. Buscamos la perfección en las piscinas y construimos piscinas de élite. También hacemos diseño de jardines personalizados a nuestros clientes.

## Ahora que se acerca el verano, nada mejor que una piscina...

Sí, y con el agua cristalina y no muy profunda para poder desarrollar todo tipo de actividades. Con una piscina en tu



casa, las vacaciones están garantizadas y puedes refrescarte, jugar con los niños, invitar a los amigos, ponerte en forma...

## Pero para disfrutar de ella el mantenimiento es esencial, ¿verdad?

El agua tiene una virtud maravillosa, que es la de disolver y mezclar una enorme cantidad de elementos y sustancias, pero eso nos obliga a estar muy atentos y realizar controles periódicos para aportar los productos químicos necesarios para el equilibrio de la piscina. El mantenimiento más importante es el de la desinfección, pero hay otros aspectos que también debes tener muy presentes, como fallos en la filtración del agua, en la bomba de la piscina, controlar el PH, limpiar el fondo y las paredes, clarificar el agua...

## ¿Y vosotros tenéis toda la gama de productos para hacerlo?

Sí, la mayoría los tenemos y además estamos incorporando nuevos productos tecnológicos.

Ya sabemos que hoy en día muchas de nuestras actividades las realizamos con nuestro móvil, que también es la mejor herramienta para poder manejar los equipos de la piscina debido a que lo llevamos siempre encima. Es por eso por lo que

hemos firmado un acuerdo con Imporexo Intelligence sl para incorporar nuevos equipamientos tecnológicos y nuevas Apps, que nos diferencian de la competencia. Así, ofrecemos a nuestros clientes tecnología manejada desde sus móviles a través de nuestras aplicaciones personalizadas.

## ¿Cuáles son vuestras principales especialidades?

Una de nuestras especialidades es la rehabilitación de piscinas. Hoy por hoy somos una de las empresas con más experiencia en dichos trabajos, solucionamos pérdidas de agua y cambiamos completamente la imagen del vaso de la piscina, es decir, actualizamos las piscinas y las modernizamos gracias a los avances que tenemos. Antiguamente tuvimos hasta una fábrica de revestimiento vítreo en Arganda, pero, hoy por hoy, colocamos en paramentos y solera del vaso de piscina: material vítreo, porcelánico, piedra natural...

Otra especialidad es la venta de accesorios de piscinas: filtración (filtros, motores, cuadros), escaleras, duchas, cobertores, cloración en piscina (por magnesio, sal, cloro, oxígeno...), calentamiento de piscina (bomba de calor), deshumidificación, cobertores. En los cobertores hay que destacar que

tral; como pavimentos y revestimientos, Azuvi, Rosagres, Matimex, Revilar (también para piedra artificial); y en iluminación el equipo Boreabox, de Imporexo Intelligence.

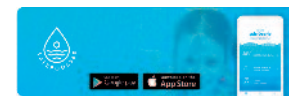
Otros de los aspectos que trabajamos son paisajismo, jardines y obra interior.

## Y también piscinas desmontables...

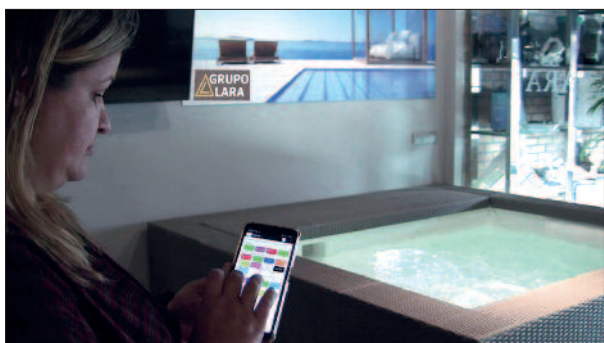
Hemos incorporado para los áticos unas piscinas de diseño que no necesitan obra, sólo necesitamos, un punto de desagüe, un punto eléctrico y otro de agua, e instalamos las piscinas **LAGHETTO** y **DOLCE VITA**. Son piscinas de diseño actual, con sistema de filtración compuesto por skimmer de pared con cesto-prefiltro y cartucho filtrante, estructura interna en acero ZSV-TEC y acero inoxidable AISI 304, linner (lámina PVC armada con tejido Trevira), con paneles exteriores en fibra sintética tejida a mano.

## ¿Algún consejo para mantener en perfecto estado nuestras piscinas?

De cara a minimizar el coste de mantenimiento, recomendamos tener buenos hábitos y continuidad en las labores de mantenimiento de su piscina. Para ello es esencial disponer de herramientas profesionales que se adapten a nuestras necesidades. Para ello, recomendamos la App Safepool365. Es sencilla, clara, precisa, útil... Y, por si fuera poco, gratis.



O si lo prefiere, que vengan a nuestras jornadas Lara Summer Days (el 31 de Mayo y 1 de junio) en nuestras instalaciones de Madrid donde podremos aconsejar lo que más convenga a su piscina.



hay muchos tipos de cobertores: los de verano (de burbujas), que sirven para aumentar la temperatura y protegen de suciedad a la piscina; los de invierno, que sirven para protección contra suciedad y seguridad; los de barras, que son cobertores de mayor protección durante todo el año; los de fácil instalación, con solo 6 puntos de anclaje, ideales para suelos porcelánicos; o los fácil apertura y cierre, con motor opcional. También hay persianas o cubiertas automáticas, que cubren toda la piscina y se recogen o extienden fácilmente gracias al enrollador motorizado que incorporan. Desde nuestra web se pueden mirar y personalizar para que se adapten a tus necesidades y gustos..

## ¿Qué otros productos destacarías?

Me gustaría destacar que nos gusta trabajar con las marcas más reconocidas del mercado. Y de éstas, destacaría: para la filtración y accesorios, Astral o Kripsol; para la cloración salina, Astral y Zodiac, también para magnesio; como limpiafondos automáticos, Aquabot y Astral; en cobertores y persianas automáticas, Ibercoverpool, Nextpool y Astral; en productos químicos, Bayrol y As-



www.piscinas-lara.com



**ENTREVISTA Esteban Rodríguez Ruiz y Julián Gil Benegasi** Arquitectos y cofundadores de Cabana

# “La labor del arquitecto actual no se puede entender sin el afán investigador”

Cabana es un estudio de Madrid con proyección internacional. Liderado por sus socios fundadores, en él participan profesionales de diversas ramas del conocimiento: arquitectos, diseñadores, ingenieros y paisajistas. Sus proyectos son variados ya que el espíritu joven del estudio los convierte en un equipo osado de arquitectos, no dicen que no a ningún desafío. Siempre ofrecen una intervención diferencial y exclusiva, ya se trate de obra pública o de obra privada.

**¿Cuál es el concepto que tienen los arquitectos que trabajan en Cabana acerca de la arquitectura?**

Cabana lo integran diferentes perfiles profesionales, y sus puntos de vista se enriquecen entre sí. Lo mejor es que cada miembro del equipo tiene su propia visión acerca de la arquitectura, con un elemento en común: la implicación y el amor por el detalle.

**¿Todo vale o el eje de cualquier proyecto son las necesidades del cliente?**

En Cabana tenemos otro enfoque, entendemos que las necesidades del cliente deben cumplirse en plenitud y a la vez tener espacios de desarrollo para ir más allá, aportando valor añadido a estas. En palabras del maestro Sáez de Oiza: ‘debemos dar liebre por gato’.

**Hablando de clientes, ¿trabajan tanto con particulares co-**



**mo con empresas privadas y públicas?**

Sí. Hemos desarrollado y desarrollamos actualmente proyectos para estos perfiles de cliente. Esto te hace aprender mucho y te capacita para cualquier problema. Cada uno tiene sus necesidades y protocolos. La empresa privada valora mayor seguridad y solidez, la empresa pública, moderación y rigor. Todo este aprendizaje nos permite afrontar con plena confianza los proyectos de vivienda singular.

**¿Qué tipo de proyectos son los que más prestigio y reconocimientos les han otorgado?**

Verdadero prestigio y reconocimiento, todos y cada uno de ellos. Pero supongo que te refieres más a la repercusión mediática (risas). Además de nuestros proyectos premiados en Housing, nos sentimos muy orgullosos de haber sido galardonados en varios proyectos de Public Building como la Biennale de Venezia 2016 por la organización del pabellón de España. Obte-

niendo galardones en los Premios Archiprix 2017, European Architecture Medals 2016 y Universidad de Navarra. Estos reconocimientos nos motivan a seguir luchando para conseguir más.

**¿Cuál es la postura de Cabana frente a la investigación?**

Sencillamente entendemos que la labor del arquitecto actual no se puede entender sin el afán investigador. Porque investigación no es solo lo que sucede en una habitación blanca llena de probetas en Cambridge, que por supuesto que también. Actualmente hay tal cantidad de información por todas partes, con incontables niveles de profundidad, que abogamos por hacer ese camino e intentar traer a la realidad, al mercado, nuevas soluciones. Buscar y elegir ese material novedoso para darle esa visibilidad para, poco a poco, cambiar conciencias y sentidos comunes en la construcción. Cabana integra la investigación dentro de todos los procesos, para que sea un fenómeno transversal a todos los proyectos.

[www.estudiocabana.com](http://www.estudiocabana.com)  
Tel. 91 939 86 52

**ENTREVISTA Santiago Martínez de Dueñas** Arquitecto

# “La autopromoción ofrece un mayor control en la construcción de la vivienda”



Santiago Martínez de Dueñas lleva más de 27 años dedicado a la arquitectura, un tiempo en el que ha realizado proyectos de toda índole: residencial, industrial, oficinas... Sin embargo, si algo define a estudio3 Arquitectos (e3A) es su trabajo en el mundo de las viviendas unifamiliares de alto standing. Hemos hablado con él para conocer cuál es su filosofía de trabajo.

**¿Cómo definiría su forma de entender la arquitectura?**

Creo que si hay un sello que define nuestros proyectos es el diseño. Nos adaptamos a lo que busca el cliente, pero con nuestra esencia propia. Una esencia que busca la mayor calidad y los mejores materiales al servicio de la sostenibilidad y la eficiencia energética para crear espacios diáfanos y funcionales.

**Se han orientado hacia la vivienda de alto standing y autopromoción...**

Así es. A lo largo de nuestra historia nuestro estudio de arquitectura ha abarcado todo tipo de proyectos, incluyendo promociones residenciales de viviendas colectivas. Sin embargo, la experiencia nos dice que la autopromoción de viviendas unifamiliares de dise-

ño nos ofrece un modo de trabajo que satisface al cliente y a la vez hace realidad nuestros conceptos arquitectónicos.

**¿En qué sentido?**

Trabajar así permite al cliente controlar todas las etapas que inciden en la construcción de su vivienda, desde la compra del terreno hasta el acabado final. A la hora de re-

dactar el proyecto, estudiamos las necesidades del cliente, analizamos su programa de necesidades (número de estancias, tamaño de la vivienda, qué espacios necesita...) y le proponemos un diseño pensado para dar respuesta a sus deseos. Para él es una forma de implicarse y para nosotros una vía de controlar todo el proceso.

**¿Incluyendo la dirección de obra?**

Por supuesto. Ofrecemos tres servicios que nos permiten cubrir todo lo necesario: la arquitectura, el interiorismo y la construcción. De hecho, creamos nuestra propia constructora para garantizar el nivel de calidad que buscamos, algo que no siempre ocurría con terceras empresas. De este modo, estamos en condiciones de ofrecer el paquete completo al cliente, llave en mano; aunque si el cliente elige construir con otra constructora, nosotros nos ocupamos de realizar el seguimiento de la obra mediante la dirección de obra.

Más allá de eso, nuestro servicio integral incluye la gestión de las licencias de obra y legalizaciones, la elección de los materiales y, naturalmente, el proyecto de diseño.

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

Si hemos logrado crecer y realizar nuestros proyectos en

residenciales exclusivas de Pozuelo como “La Finca” ha sido, sobre todo, por la recomendación que nuestros clientes hacen de nuestros servicios. Por eso es tan importante que se sientan respaldados por nuestro equipo. Al final, un cliente satisfecho es la mejor publicidad que cualquier profesional puede tener.

**¿Cuáles son los retos de futuro de estudio3 Arquitectos?**

El futuro pasa por seguir apostando por la autopromoción de viviendas de diseño, que es menos limitante que la promoción tradicional en términos de diseño, calidad y costes. Paralelamente, hemos creado una aplicación online en nuestra web que permite a nuestros clientes tener una estimación anticipada de todo el coste del proceso de autopromoción. Esa transparencia y flexibilidad es la que queremos afianzar en los próximos años.



[www.estudio3arquitectos.com](http://www.estudio3arquitectos.com)



# Diseño y construcción en los lugares más emblemáticos de Madrid

Cristina Beltrán Arquitectos es un estudio de arquitectura, nacional e independiente, que ofrece a sus clientes los servicios profesionales de un equipo multidisciplinar y multicultural altamente cualificado, junto con los últimos avances tecnológicos, tanto en equipos como en maquinaria, y en sistemas de visualización y producción arquitectónica 3D. En sus proyectos incorporan los últimos desarrollos, innovaciones y avances en domótica e inmótica



Ubicados en el centro de Madrid, en pleno paseo de la Castellana, son conscientes de que cada cliente y cada espacio exigen un tratamiento específico, por eso la adaptación a cada situación y la atención personalizada son las claves para llevar a buen término un proyecto. El progreso no está reñido con el futuro, por lo que están plenamente comprometidos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2015-2030). “Tanto en nuestra cultura empresarial como en cada proyecto tratamos de incorporar los principios de esta iniciativa impulsada por Naciones Unidas que consta de 17 objetivos y 169 metas que promueven la lucha contra el cambio climático y la desigualdad económica a través de la innovación, el consumo sostenible y la paz y la justicia”, explica Cristina Beltrán.

El estudio cuenta con un equipo de arquitectos, urbanistas, ingenieros, aparejadores, interioristas y paisajistas, for-



mados para prevenir y resolver problemas, así como para alcanzar soluciones útiles que faciliten la consecución de los objetivos con la máxima garantía. Estos altísimos estándares de calidad van dónde el cliente lo necesite, ya que desde su sede en Madrid, coordinan equipos en el lugar o país que se requiera. “Contamos con un experto internacional para coordinar y gestionar acuerdos corporativos a nivel internacional”, afirma Beltrán.

Cristina Beltrán Arquitectos está especializado en el diseño y construcción de viviendas en los lugares más emblemáticos de Madrid, como por ejemplo en el Barrio de Salamanca o la Moraleja. Trabaja tanto para particulares como para empresas en espacios residenciales,

comerciales e industriales, realizando tanto proyectos para la construcción como para la reforma de viviendas particulares, unifamiliares, comercios, oficinas, etc. Entre sus proyectos más emblemáticos destacan un hotel cercano al Parque del Retiro, una tienda de deportes cerca del Bernabeu y proyectos a gran escala, como la rehabilitación energética del edificio Novosur, también en la capital. “En todos nuestros proyectos trabajamos con la mayor pasión, entusiasmo y dedicación, asesorando a nuestros clientes sobre las últimas tendencias arquitectónicas, intentando estar a la vanguardia y mejorar el entorno para enriquecer la calidad de vida de las personas”, concluye Cristina Beltrán.

[www.cristinabeltranarquitectos.com](http://www.cristinabeltranarquitectos.com)

**ENTREVISTA Rolf Blakstad** Arquitecto. Jefe de diseño de Blakstad Design Consultants

## La arquitectura tradicional ibicenca llevada al siglo XXI

El diseño y la Arquitectura es algo que Rolf Blakstad lleva en la sangre. Cuando tenía cinco años, su padre, un maestro arquitecto-constructory tallador canadiense afincado en Ibiza, ya le llevaba a ver las obras. Con menos de diez años hacía dibujos de arquitectura y conocía el ‘Tratado de los cinco órdenes de la Arquitectura’ de Vignola. Después de años estudiando la arquitectura tradicional de Ibiza, su padre fundó Blakstad Design Consultants en 1967, cuyos proyectos se basan en la milenaria tradición constructiva de la isla.



**Los proyectos de Blakstad transmiten mediterraneidad...**

Sí. La arquitectura tradicional mediterránea es nuestra fuente de inspiración principal, fundamentalmente la arquitectura tradicional ibicenca, combinando estilos y técnicas de construcción para adaptarlos a la forma de vida actual.

Nos dedicamos a la recuperación del diseño y técnicas tradicionales de construcción que vamos aplicando en diferentes proyectos según la tipología de cada uno de ellos y las necesidades actuales.

**¿El estudio da continuidad a la arquitectura ibicenca tradicional, llevándola al siglo XXI?**

Nuestros diseños al basarse en la tradición, tienen un componente atemporal. Pero obviamente todos los proyectos se adaptan a las necesidades de la sociedad actual, no

sólo a los nuevos y diversos estilos de vida, sino también desde el punto de vista técnico. Los proyectos incorporan muchas técnicas de reducción del consumo energético, ya sea desde el propio diseño como con la incorporación de sistemas activos. Consultorías internacionales han analizado proyectos nuestros y las conclusiones fueron que nuestras construcciones tienen un comportamiento muy bien adaptado al medio.

**Entonces, ¿trabajan exclusivamente en Ibiza?**

No. Hace unos tres años iniciamos un proceso de internacionalización, lo que nos ha llevado a tener diversos proyectos a lo largo del Mediterráneo. También hemos tenido la oportunidad de trabajar en los USA.

**Teniendo en cuenta la tipología de sus proyectos, Blakstad debe tener un per-**



Foto ©Conrad White

**Estamos especializados en el diseño y construcción tradicionales mediterráneos, principalmente arquitectura ibicenca, combinando estilos y técnicas de construcción para adaptarlos a la forma de vida contemporánea**

**fil de cliente muy bien definido...**

Cuando un cliente acude a nosotros, suele tener bastante claro lo que quiere, conoce nuestra filosofía y sabe en qué marco de estética y diseño nos movemos. Entonces, nos ponemos a su disposición para adaptar sus necesidades y deseos al proyecto, desde la primera consulta hasta la el “llave en mano”, desde la compra y adquisi-

ción de su deseada propiedad en Ibiza, a la arquitectura y diseño de interiores, planificación, construcción, diseño de jardines y paisajismo, Blakstad le acompañará en ese proceso en todo momento. Manejamos todos estos elementos, teniendo en cuenta las necesidades y la base económica de cada proyecto.

[www.blakstadibiza.com](http://www.blakstadibiza.com)



**ENTREVISTA David Mora** Gerente de GrupoIndiver

# “Grupolndiver está compuesto por 430 miembros que ofrecen un servicio integral”

El Grupolndiver agrupa a un conglomerado de empresas y profesionales dedicados al mundo de la arquitectura y los proyectos de edificación. Hablamos con su responsable, David Mora.



## ¿Cuáles son los orígenes de Grupolndiver?

La empresa se fundó en 1998 y poco a poco ha ido creciendo y diversificando su actividad. Actualmente está integrada por muchas empresas, profesionales y fabricantes que trabajamos en equipo para ofrecer un servicio integral en campos como la arquitectura, la construcción, la ingeniería, el equipamiento y el mobiliario.

## ¿Cuál es la estructura del grupo?

Hablamos de perfiles variados (fontaneros, albañiles, pintores, electricistas, arquitectos, ingenieros, fabricantes de mobiliario, etc.) que en conjunto alcanzan la cifra de 430 profesio-

nales que nos permiten ofrecer servicio a nivel nacional y también en países de Europa como Francia, Holanda o Italia.

## ¿Qué diferencia a Grupolndiver de sus competidores?

La evolución de la empresa nos ha llevado a innovar y a ofrecer un concepto distinto de negocio que permita llevar las novedades al mercado de una forma inmediata, pero también propuestas que redundan en beneficio del cliente. Un buen ejemplo de ello es que ofrecemos cinco años de garantía en nuestros servicios. Pero esa garantía no se queda en un papel, sino que los clientes retienen el 5% del coste del proyecto hasta que vence la garantía, de manera que siente la tranquilidad de saber que tiene detrás una empresa seria y solvente que respon-

dería ante cualquier eventualidad.

## ¿A qué tipo de cliente se dirigen?

Trabajamos tanto para empresas como para clientes particulares. A todos ellos les ofrecemos un servicio personalizado y de calidad, muy competitivo en precio y que tiene en cuenta elementos innovadores como la búsqueda de una edificación más eficiente donde el ahorro de energía cobra protagonismo. Además, para mejorar el servicio que proporcionamos, estamos trabajando en la creación de un nuevo showroom innovador que verá la luz a medio plazo y del que puedo decirle, aunque daremos información más adelante, que va a suponer una revolución para el sector.

## ¿Qué otros retos de futuro se han planteado?

De cara al futuro la idea es ampliar el grupo con más empresas y profesionales que nos permitan complementar aún más nuestra oferta. Para nosotros será un avance, pero también para los nuevos miembros que se integren al grupo, que podrán centrarse en sus oficios y despreocuparse de labores como la gestión, el marketing o la relación con los clientes, de la que se ocuparía el Grupolndiver.

También tenemos pensado expandirnos con más fuerza y desembarcar poco a poco en ciudades como Madrid, Barcelona o Sevilla, trasladando allí nuestro servicio integral. Lo que sí pondremos en marcha en breve será nuestra aplicación móvil, que permitirá a los usuarios –sean particulares o empresas– solicitar directamente presupuestos y contactar con profesionales de un modo ágil y transparente.



[www.grupolndiver.es](http://www.grupolndiver.es)

**ENTREVISTA Mercedes Duerinckx** Fundadora CEO de Art Wanson Group

# “Somos líderes en la creación de espacios artísticos en hoteles de lujo”

Hablar de Art Wanson Group es hacerlo de una de las firmas más prestigiosas en el mundo del lujo y de la consultoría de arte. Al frente de la empresa se encuentra Mercedes Duerinckx, con quien hablamos para conocer su filosofía de trabajo.

## ¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

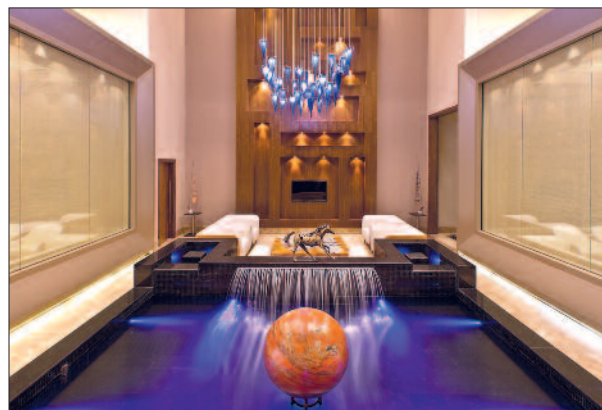
Léon Wanson fundó Wanson Group en Bélgica en 1949. Él fue un visionario de su tiempo y gracias a la innovación que aportó al sector de la calefacción industrial se expandió rápidamente por 39 países. Yo quise seguir el espíritu empresarial del abuelo y en el año 2008 puse en marcha Art Wanson Gallery.

## Con sede en Marbella...

Así es. La galería del icónico Hotel Marbella Club está especializada en arte moderno y contemporáneo. Su portfolio ha reunido obras de grandes maestros como Renoir, Cézanne, Monet, Picaso, Léger, Chagall, Magritte,

Modigliani, Giacometti, Tanguy, Bacon y otros grandes artistas entre los siglos XV y XXI. En estos casi once años no solo hemos participado en la compra-venta de obras y colecciones de multitud de grandes maestros, sino que

también hemos apostado por la promoción de artistas nacionales e internacionales, realizando más de un centenar de exposiciones alrededor del mundo. Siempre hemos pensado que el arte es un lenguaje universal que



FBO RizonJet. Doha (Catar)

contribuye a una mejor comprensión entre las personas, las culturas y las naciones. En este sentido y tras 10 años en Marbella, el pasado mes de marzo decidimos seguir online para estar presentes en aquellas ciudades donde requieren nuestra presencia, como París, Londres, Nueva York, Rabat, Roma, Doha o Dubai, entre otras. Pero siempre creando experiencias únicas en espacios y hoteles de lujo.

## ¿Cuál es la labor de Art Wanson Group?

Se trata de nuestra segunda gran línea de negocio y consiste en una plataforma internacional de lujo. La idea es trabajar en la creación de excelencia en proyectos en arte y diseño, estrategias corporativas, proyectos de lujo y eventos únicos. Hoy en día, el grupo es líder en la introducción de espacios culturales y ar-

tísticos dentro de los hoteles de lujo.

## ¿Qué les diferencia de otras firmas del sector?

Si hablamos de servicios, ofrecemos asesoramiento en materia de colecciones y también en la implantación de obras de arte y colecciones en la industria hotelera de lujo. Además, organizamos experiencias culturales, exposiciones y eventos y ofrecemos consultoría en aspectos relacionados con las inversiones en bienes y productos de lujo. Todos estos servicios se articulan alrededor de una filosofía basada en la ética, la honestidad, la responsabilidad, el trato personalizado y el enfoque orientado hacia una cultura positiva que emana de la propia esencia del arte, de la pasión que sentimos por él y de los positivos cambios que pensamos que el arte puede hacer sobre el mundo.



## ¿Sobre qué puntos se erige la excelencia de la empresa?

Durante más de diez años siempre hemos perseverado en la búsqueda de la exclusividad en nuestros servicios y productos, algo que se ha logrado gracias a la calidad humana y profesional de nuestro equipo, capaz de mantener nuestra cultura corporativa y de trasladarla al trato personalizado a cada cliente y a la innovación permanente para crear productos únicos que reflejen las personalidades y estilos de vida de clientes únicos.



[www.artwansongroup.com](http://www.artwansongroup.com)



ENTREVISTA **Helma Escudero** Gerente de ATEC Gestión de Inmuebles

# Calidad en la gestión integral de activos inmobiliarios

ATEC es una empresa de Services, entendiendo el concepto como gestión y mantenimiento de activos inmobiliarios. Se creaba en plena crisis para dar servicio a clientes que no disponían de esa estructura internamente y hoy ofrece una cobertura integral para rentabilizar al máximo los activos y mantenerlos en las mejores condiciones en mercado.

## Dentro de la gestión integral de activos, ¿Cómo se estructuran sus servicios?

Nos centramos en la gestión y mantenimiento de activos inmobiliarios (edificios, solares, inmuebles,...), a través de servicios de revisiones,

reparaciones, mantenimiento y reformas. Además, contamos con un departamento de preventa y postventa que realiza el apoyo necesario para que los inmuebles que se entregan tengan la máxima calidad de acabados y que,

una vez entregados, el cliente goce de la mejor atención posible para la subsanación de incidencias. Por otra parte, contamos con un departamento técnico para el desarrollo de proyectos, tanto de ingeniería como archi-

tectónicos, interiorismo y gestiones técnicas tales como ITEs, y certificados de eficiencia energética. También trabajamos en recuperaciones inmobiliarias.

## ¿A qué tipo de clientes ofrecen hoy estos servicios?

ATEC pone el foco en clientes que quieran optimizar el posicionamiento en el mercado de sus inmuebles. En este sentido, nos enfocamos a entidades financieras, fondos de inversión, sociedades patrimonialistas y promotoras. Nuestra finalidad es brindarles los servicios que necesitan para rentabilizar al máximo sus activos y mantenerlos en las mejores condiciones en el mercado, previniendo y evitando incidencias que pueden surgir en la gestión de sus inmobiliarios.

Desarrollamos nuestro trabajo a nivel nacional, apoyados en nuestras delegacio-

nes de Madrid, Barcelona, Alicante y, próximamente, en Bilbao.

## ¿Qué aspectos han permitido a ATEC ganarse su posicionamiento en el mercado?

El posicionamiento en el mercado de ATEC se ha basado en el buen servicio, en la atención directa del cliente y en la implementación de tecnología para este desarrollo. Para todo ello, es fundamental el equipo humano de la empresa y este es nuestro punto fuerte: un equipo humano orientado al cliente, que es lo que siempre nos ha diferenciado de nuestros competidores.

## La satisfacción al cliente es uno de los factores sobre los que erigen la excelencia...

Sí, satisfacción por la calidad de los servicios ofrecidos y calidad en todos los procesos, además de procurar alcanzar los máximos niveles

de rentabilidad y productividad de la organización, sobre la base del máximo rendimiento e implicación del equipo humano y de un liderazgo que impulse a toda la organización.

## ¿Cómo valora el presente de ATEC y cuál es su hoja de ruta a futuro?

En ATEC hemos tenido un año de un gran crecimiento, que se ha conseguido poco a poco con el esfuerzo de todos los que integramos la empresa y gracias a la confianza que nuestros clientes han depositado en el gran equipo humano de ATEC.

Mirando a futuro, estamos realizando la integración con las distintas plataformas de nuestros clientes para optimizar tiempos y costes. Igualmente, nos estamos afianzando en las distintas ciudades que España donde queremos tener delegaciones.



<https://atec inmuebles.com>



Delegaciones de Barcelona y Madrid respectivamente

ENTREVISTA **Fernando Durán** Gerente del grupo de empresas Manuel Durán

# “El seguro del éxito está en el servicio, el compromiso y la constancia”

En 1958, el matrimonio formado por Manuel Durán López y Victoria García Balboa alquiló un local de 18 metros cuadrados en el madrileño barrio de Prosperidad. Sesenta años después, su hijo ha convertido aquel negocio en un grupo de empresas que acaba de inaugurar su sexta nave industrial y del que viven 40 familias.

## ¿Cómo comenzó la historia de Mavy?

Mis padres empezaron en un pequeño local cuya trastienda servía de vivienda, como era habitual en la época. Vendían artículos de pintura, limpieza doméstica y juguetes. En poco tiempo y con muchísimo esfuerzo, el negocio empezó a dar algo de fruto. Se ganaron la confianza del barrio porque su máximo interés era el servicio y atención al cliente. Empezaron entregando pedidos a domicilio en bicicleta, después en una motorroad y más tarde en el Seat 1500 que al mismo tiempo servía de ocio para la familia. En tres años pudieron alquilar el local colindan-

te, y así uno se especializó en pintura y el otro en limpieza.

## ¿Surgió ahí el grupo de empresas?

Primero fue Mavy, de Manuel y Victoria, que hoy es especialista en pinturas, decoración, industria y carrocería y fabricante de pinturas Tkrom. Al separarse las actividades se fundó Vyma, que se especializó en suministros industriales de limpieza a entidades públicas, restauración, clínicas y centros militares, además de la venta al por menor. Vyma también tiene una línea de maquinaria de limpieza industrial para alquiler y venta. Después llegaron las otras dos empre-

sas del grupo MD, siempre con la idea clara de que el seguro del éxito está en el servicio, el compromiso y la constancia del día a día. En 1992 se creó Reformas y Pinturas Fercal, que se dedica a la aplicación de pinturas. Y la última fue Sumun (suministros mundiales), para la importación y exportación de equipos electrónicos, recambios para transporte militar y suministros diversos.

## ¿Cuándo se unió usted a la empresa?

Yo empecé con 17 años, y he tenido el privilegio de hacer crecer esa semilla hasta reunir cinco naves industriales de 350 m<sup>2</sup> en Alcobendas



y otro local de 350 m<sup>2</sup> en la calle Luis Cabrera 57 de Madrid, dedicados al suministro general de pintura. Llevo 16 años como socio y consejero del grupo Tkrom y mi última iniciativa fue la apertura, en marzo, de una nueva nave in-

dustrial en San Agustín del Guadalix. Son 2.000 m<sup>2</sup> diáfanos de almacenaje y 150 metros cuadrados de exposición y venta al detalle, siempre con la misma inquietud de atención y servicio a domicilio al cliente, con nuestra

propia flota de doce vehículos para entrega inmediata al cliente. A mis 57 años he de reconocer que el esfuerzo ha merecido la pena. En la actualidad, 40 familias viven holgadamente del negocio, y esa es la inquietud emocional con la que nace y muere el empresario. Como legado de la labor de mis padres, y por propia convicción, he incorporado a dos personas con discapacidad para la colocación de pedidos y almacenaje.

## ¿Y cuáles son sus próximas metas?

Ponernos una meta final no está en nuestra filosofía, creceremos al ritmo que el mercado y el cliente nos permita, siempre paso a paso, porque la prudencia en los negocios es el primer pensamiento que me viene a la mente. Nuestro posicionamiento en el mercado es bueno, y ganamos día a día un poco de escalada con el aval de nuestros fabricantes, y es que podemos presumir de que desde 1958 no se ha retrasado ningún pago a ningún empleado ni proveedor.

[www.mavy.net](http://www.mavy.net)



# GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.  
Campañas publicitarias personalizadas



ENTREVISTA **Antonio Bernardos** Gerente de Pizarras Bernardos

# El referente en cubiertas de pizarra para obra nueva y rehabilitación

Pizarras Bernardos es una empresa con una amplia implantación y experiencia en el sector de las cubiertas de pizarra y la piedra natural. No en vano, la trayectoria de su fundador, Antonio Bernardos, y la de su equipo técnico y personal de obra, acumula el buen hacer de más de 30 años en su sector, lo que hoy permite posicionar a esta empresa como un referente en las cubiertas de pizarra, tanto en obra nueva como en rehabilitación.

## ¿Qué señas de identidad definen a Pizarras Bernardos?

Desde sus comienzos, Pizarras Bernardos se marcó como señas de identidad dar plena satisfacción al cliente, tanto en el asesoramiento previo como en el resultado final de la obra. Por complejo que sea el proyecto, ya sea de obra nueva como si existen dificultades en la rehabilitación de la cubierta, intentamos aportar las mejores soluciones, colaborando con los arquitectos o con el propietario para opti-

mizar funcional y económicamente la obra.

## La cubierta de un edificio es una pieza clave en construcción...

Totalmente. La cubierta de un edificio es su parte más vulnerable y expuesta a las condiciones meteorológicas, sirviendo además de protección al resto de elementos que lo componen. La cubierta debe aislar térmicamente al edificio y actualmente el CTE exige el cumplimiento de una determinada

eficiencia energética. Por ello, estamos incorporando a las cubiertas nuevos materiales aislantes, como paneles sándwich de madera o metálicos, láminas reflexivas multicapa o aislamientos in situ con paneles XPS de poliestireno extruido, que aportan un valor añadido a las rehabilitaciones.

Dada su importancia, las cubiertas deberían ser objeto de un diseño adecuado y de un mantenimiento especial a lo largo de la vida útil del edificio, pero nuestra experiencia nos dice que no es así: con frecuencia nos encontramos con cubiertas que han perdido su función de estanqueidad y necesitan una rehabilitación integral.

## ¿Cómo actúa Pizarras Bernardos?

Nuestra actividad se centra, por un lado, en la ejecución de cubiertas en obras de nueva construcción y, por otro, en la rehabilitación o restauración de cubiertas antiguas que han

perdido su funcionalidad o son objeto de obligadas ITEs. De manera especializada, también realizamos cubiertas metálicas y, puntualmente, cubiertas de teja tradicional.

Acometemos, además, revestimientos con piedra natural en fachadas, muros de mampostería, solados, etc., utilizando las técnicas y materiales tradicionales y otras técnicas más avanzadas en fachadas ventiladas.

## Constructoras, particulares... ¿Quiénes son sus clientes?

Empresas constructoras de cualquier tamaño y clientes particulares que necesitan renovar la cubierta de su casa, o comunidades de propietarios, a las que aportamos soluciones de financiación personalizada.

También ofrecemos nuestras propuestas y soluciones a estudios de arquitectura para que puedan tenerlas en cuenta en sus proyectos.



**“En lo que va de año, llevamos ejecutados más de 12.000 m<sup>2</sup> de cubierta, entre obra nueva y rehabilitación”**

Ofrecemos garantía en todos nuestros trabajos y cuidamos de forma especial la atención post-venta. De esta forma pretendemos dar el mejor servicio al cliente, atendiéndole con celeridad.

## ¿Qué volumen de proyectos vienen haciendo?

En obra nueva son miles los metros realizados de cubiertas

con tipologías de todo tipo, en promociones de chalets y también en bloques de viviendas y chalets particulares. En lo que va de año, llevamos ejecutados más de 12.000 m<sup>2</sup> de cubierta, entre obra nueva y rehabilitación. Como obras significativas de este apartado, cabe destacar entre las más recientes la Plaza Mayor de Madrid y el frontón BetiJai, también en Madrid.

[www.pizarrasbernardos.com](http://www.pizarrasbernardos.com)

ENTREVISTA **M<sup>a</sup> Ángeles Prieto** Directora general de Hill International en España

# Independencia, calidad y personalización del servicio en Project Management



Higueron West 217, Fuengirola



The Barcelona Edition

Hill International es una compañía multinacional en el ámbito del Project Management, presente en España desde hace más de 20 años. Está especializada en consultoría y gestión integral de proyectos, principalmente en el sector inmobiliario, pero también asesora a empresas del sector industrial, transporte e infraestructuras. En España cuenta con más de 120 profesionales y más de 3.300 en todo el mundo, repartidos en 35 países.

## ¿Cuál es el enfoque de Hill International para la gestión de proyectos en España?

Para Hill, son clave aspectos como la independencia, la calidad y la personalización del servicio. Hill únicamente presta servicios de Project Management y consultoría, lo que nos permite

una firme defensa de los intereses de nuestros clientes, sin conflictos de interés con otros agentes.

## ¿Qué otros servicios presta Hill International además de Project Management?

Partiendo de la base sólida que supone la gestión de un

gran proyecto de construcción, Hill ha diversificado tanto el catálogo de servicios como las industrias a las que sirve, ofreciendo una propuesta coherente de servicios de consultoría complementarios (estimaciones de coste, asistencias técnicas, servicios de planificación...)

## ¿La estrategia de la compañía en España es la misma que a nivel internacional?

Bajo la misma filosofía de Hill en el resto del mundo, nuestra estrategia en España está alineada con el mercado nacional y sus necesidades. La tendencia aquí en los últimos años nos ha llevado a

adaptar los servicios a un mercado más profesionalizado, con nuevas necesidades como consecuencia del distinto perfil inversor, de las demandas de las entidades financieras y del tipo de proyectos que llevan a cabo, con presupuestos más reducidos. Todo ello nos ha conducido a optimizar nuestros procedimientos y flexibilizar el alcance de los servicios, manteniendo siempre las mejores prácticas internacionales de una compañía multinacional.

## ¿Cuáles son los proyectos más relevantes de la compañía en la actualidad?

En estos momentos tenemos alrededor de 90 proyectos activos, que abarcan todos los sectores en los que se centra la inversión inmobiliaria en España. Tenemos presencia en el sector hotelero, con más de una docena de proyectos en curso, varios centros comerciales de nueva planta y reforma, edificios de oficinas y proyectos

residenciales como sectores con mayor actividad, sin olvidarnos de otros proyectos singulares de co-working, co-living, residencias, parques de ocio... Dentro del área de consultoría, destacamos el asesoramiento en la adquisición y venta de activos, due diligence técnica, estudios de viabilidad, servicios de quantity surveying, planificación, compras o gestión de contratos de procesos industriales y farmacéuticos.

## ¿En qué sectores van a centrarse de cara al futuro?

Seguiremos abiertos a atender las necesidades del mercado y nuestros clientes. Se vislumbra un retorno de la inversión pública y operaciones urbanísticas de calado, en las que compañías como Hill International tienen que estar presentes. Los inversores necesitan la certidumbre que aporta una gestión de proyectos eficaz, capaz de anticiparse a los cambios de forma profesional y transparente. Seguiremos trabajando para ser la primera opción de nuestros clientes y mantener la línea de crecimiento de los últimos años.

[www.hillintl.com](http://www.hillintl.com)



**ENTREVISTA Fernando Maestre Aguilar y María José Maestre Aguilar** Gerentes de Maestre Baños

# “El esfuerzo nos ha llevado a ser unas de las mejores empresas del sector del baño”

Aunque recibió su nombre actual en el año 2000, la historia de Maestre Baños en el sector de la madera se remonta cuatro generaciones. Esta empresa familiar comenzó en el oficio de ebanistería y carpintería. Gracias a la evolución de la tecnología y a la aportación de las nuevas generaciones, hoy se abre camino en el mercado nacional e internacional de los muebles de baño desde sus instalaciones en Argamasilla de Calatrava (Ciudad Real).

## ¿Qué filosofía ha guiado los pasos de Maestre Baños?

Nuestra mayor prioridad es el compromiso y la responsabilidad. La filosofía de la empresa es, ante todo, dar a nuestros clientes una confianza total, un buen servicio y calidad. Para que el cliente quede satisfecho, es fundamental el gran equipo humano de profesionales con el que contamos en fabricación y montaje, que a su vez cuenta con el respaldo de una amplia gama de maquinaria de última tecnología y un equipo de red comercial; en definitiva, una gran familia. Además, apostamos siempre por el producto nacional en la compra de materia prima.

## ¿Se han especializado únicamente en mueble de baño?

Maestre Baños, como empresa principal del grupo de empresas que la consolida, se dedica actualmente a la fabri-

cación y distribución de muebles de baño y sus complementos, como espejos, columnas y muebles auxiliares. Es en lo que nos hemos especializado y lo que mejor sabemos hacer. Pero en nuestro trabajo, es importante reseñar que nos esforzamos en cuidar el medio ambiente, buscando siempre las alternativas menos contaminantes. Y en este sentido, nuestro mayor logro ha sido invertir y participar en la instalación de energía solar, que tiene una importante ventaja porque permite la generación de energía en el mismo lugar de consumo mediante la integración arquitectónica en los edificios.

## ¿Cuál es su posicionamiento en el mercado?

Después de la gran crisis nacional hace unos años, que tuvo una gran repercusión negativa en nuestro sector, seguimos luchando por sacar un

producto de calidad al mercado, trabajando duro y siempre innovando en diseños y tecnología. La competencia es dura, pero el esfuerzo del trabajo en equipo, y nuestro buen resultado, han hecho que nuestros clientes depositen su confianza en nosotros y estemos a la cabeza del mercado en fabricación a nivel nacional. Una de nuestras marcas de calidad es la terminación de nuestros productos en lacado del alto brillo y mate en terminación anti-huella, con el sistema de Ultravioleta.

## ¿Cuál es el perfil de sus clientes?

Por nuestras instalaciones han pasado muchos clientes de todo tipo, empezando por las pequeñas y medianas empresas, que actualmente son amigos. Por las circunstancias del mercado, esto ha ido variando y actualmente nuestros mayo-



res consumidores son las grandes superficies Leroy Merlin, Bricor y El Corte Inglés. Esto nos obliga a un mayor compromiso y ha impuesto un gran cambio en nuestro sistema de trabajo, con la implantación de nuevas tecnologías y maquinaria de última generación. Estamos muy comprometidos en estar siempre a la última, de manera constante, y con ese objetivo, como apoyo a las empresas que hacen I+D+i en nuestro sector, solicitamos y probamos continuamente productos nuevos, como herrajes, mecanizados y sistemas de adhesivos. El esfuerzo ha merecido la pena, porque nos ha llevado a ser unas de las mejores empresas del sector del baño. Las ferias también son muy importantes, porque nos permiten estar al día de todas las mejoras y novedades del mercado, tanto en maquinaria pesada como en herrajes y diseños. Además, nos sirven como toma de contacto con clientes y proveedores.

## ¿Con qué instalaciones cuentan?

Maestre Baños cuenta con una parcela de 24.000 metros cuadrados, de los cuales 14.000 están dedicados a la fabricación, almacenaje y distribución de nuestros productos. Acabamos de adquirir también un vehículo propio que nos va a permitir reforzar nuestra amplia red de distribución para que nuestros productos tengan un plazo máximo de entrega de 48 horas.

## ¿Hasta dónde llegan los muebles de Maestre Baños?

El 90% de nuestra producción sale al mercado nacional, que es nuestro mejor aliado, si bien es cierto que actualmente hay un porcentaje de nuestra venta que va dirigido al mercado exterior, especialmente a países como Portugal, México, Croacia y Marruecos.



## ¿Cuáles han sido sus logros más recientes?

Uno de los proyectos que teníamos en mente y que estamos muy orgullosos de haber conseguido es la certificación en los sistemas de gestión forestal de cadena de custodia FSC (FSC-STD-40-004 V3-0) y PEFC (PEFC ST 2002:2013), así como en el estándar de calidad UNE-EN-ISO 9001:2015. Estamos comprometidos a implementar y desarrollar todos los requisitos y objetivos de las normas FSC y PEFC. La alta demanda de muebles respetuosos con el medio ambiente es razón suficiente para que nuestros clientes conozcan el origen de la madera que utilizamos para la producción de muebles y para apoyar a las empresas que están activamente comprometidas con el aprovisionamiento y la producción sostenibles. Nuestra mayor satisfacción es seguir trabajando, dan-

do lo mejor de nosotros, y a la vista está que nuestras ventas van incrementándose año tras año, con un volumen de ventas en 2018 que ronda los seis millones de euros.

## ¿Les queda algo por mejorar para seguir creciendo?

Debemos tomarnos un tiempo para reflexionar sobre los dos ámbitos de acción de nuestra empresa. En la dimensión interna, debemos plantearnos los aspectos clave de la gestión de los recursos humanos, la seguridad laboral, la formación y el desarrollo de los trabajadores, así como la gestión de la calidad y el medio ambiente. En la dimensión externa, debemos analizar nuestras relaciones con todos los agentes externos involucrados, desde clientes y proveedores a comunidades locales, organizaciones colaboradoras, etcétera.



[www.maestrebano.com](http://www.maestrebano.com)



**ENTREVISTA Juanjo Pérez** Director comercial de Puertas Perciber

# Port Stylo, innovación y diseño de puertas a la vanguardia de Europa

Empresa familiar de segunda generación, Puertas Perciber viene trabajando desde hace tres décadas en la fabricación de puertas, centrándose actualmente en la puerta blanca y la puerta de vinilo, a través de su marca Port Stylo. Calidad y variedad en puertas para el sector de la obra nueva y la reforma, a lo que ahora suma sus puertas acorazadas Iron, que fabrica con el conocimiento acumulado a lo largo de su trayectoria.

## ¿Cuál es el origen de Puertas Perciber?

La empresa la creó mi padre, Juan Antonio Pérez, en Santomera (Murcia), en 1988, con escasos recursos, muchísima ilusión y una enorme dedicación. Empezamos fabricando complementos para las puertas, molduras y marquitos para decoración de las puertas lisas. Desde hace algo más de diez años, mi hermano Alejandro y yo nos incorporamos a la dirección de Puertas Perciber, estando al frente de una empresa que cuenta con 15.000 m<sup>2</sup> de instalaciones y una capacidad de producción superior a las 1.000 puertas diarias.

## ¿Cómo ha sido esa evolución?

Poco a poco, y gracias a más de 30 años de experiencia, Puertas Perciber ha evolucionado desde la producción de molduras de madera, marquitos para decoración de puertas lisas y tableros para decoración de puertas blindadas y acorazadas, hasta convertirse en una empresa referencia en la fabricación de puertas. Aprovechando todas las posibilidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías, podemos facilitar a nuestros clientes un producto de gran valor, que cumple con las normas ISO 9001 y PEFC de calidad y trazabilidad, y que al mismo tiempo ayuda al sostenimiento de los bosques.

## ¿Qué tipo de puertas fabrican hoy?

El 90% de nuestra producción actual se centra en la fabricación de puertas, en su mayoría puertas lacadas en blanco o terminadas con revestimiento de vinilo, un material innovador de gran aceptación en el mercado nacional y europeo. Ofrecemos

todo tipo de puertas y acabados, con una continua inversión en I+D que nos permite lanzar al mercado productos que nos distinguen de la competencia, como la puerta en acabado pizarra, que permite escribir sobre ella y de la que somos los únicos fabricantes.

## ¿Qué ventajas tiene la puerta de vinilo?

Con el vinilo hemos querido dar respuesta a la gran demanda existente de colores neutros (grises, tierra...), sin que ello suponga encarecer en exceso los precios. Conseguimos así, a un precio muy competitivo, colores que en madera podrían ser muy caros. Además, el color del vinilo es inmutable: ni se oxida ni cambia con el paso del tiempo. También tiene ventajas de cara al industrial, porque se trata de un producto más fácil de trabajar. Las puertas de vinilo suelen pedirse para grandes promociones de obra nueva, pero nosotros las hemos incorporado también al mercado de la reforma, don-



**“Desde el configurador *Diverxion* de nuestra web es posible crear más de 2 billones de combinaciones de diseño en puertas”**

de otras empresas no están tan interesadas en llegar porque las cantidades solicitadas en cada pedido suelen ser inferiores.

**En ese camino hacia la innovación y la ampliación de su oferta de productos, este año lanzan al mercado sus propias puertas acorazadas...**

Sí, y lo hacemos con el aval de llevar más de 30 años trabajando en el ramo, tanto en España como en el mercado europeo. Conocemos bien cómo son las puertas que hemos panelado durante años y, por

tanto, sabemos cómo tiene que ser nuestra puerta acorazada Iron, que combina una gran calidad con la mejor relación calidad precio. Gracias a ello, se ha convertido en un producto de referencia desde su lanzamiento.

**Calidad, variedad... ¿Qué pide el cliente a un fabricante de puertas como Perciber?**

**“Fabricamos puertas de interior con marca Port Stylo y puertas acorazadas Iron”**

elegir su puerta de interior entre numerosos modelos diferentes. Incluso puede diseñar: desde el configurador *Diverxion* (diversidad + diversión) de nuestra web, creado por el decorador José Ángel Obeso Prieto, es posible crear más de 2 billones de combinaciones.

## ¿El cliente es el usuario final?

Generalmente, no. Nuestro cliente suele ser el almacén de madera que, a su vez, distribuye al carpintero o reformista, aunque ahora estamos potenciando nuestra marca Port Stylo en redes sociales y a través de nuestra web. El objetivo es que sea el propio usuario final quien nos conozca y pueda decidir que quiere una puerta Perciber, una puerta Port Stylo. Estamos trabajando para recibir clientes, bien a través de los distribuidores, bien a través de nuestra web y acciones de publicidad que consigan que el cliente pueda llegar hasta nosotros. Actualmente, nuestras puertas se venden y distribuyen tanto a nivel nacional como en gran parte de Europa y el norte de África. También realizamos estudios y prospecciones de mercado en América.

## ¿Qué otros proyectos tienen a futuro? ¿Cuál es su hoja de ruta?

De cara al futuro, no queremos caer en el error de depender de un solo producto, de un solo mercado. Por eso, seguimos invirtiendo de forma continua en I+D+i para poder diversificar nuestros productos, predecir futuras necesidades y tendencias del mercado, ofreciendo todo lo que el cliente pueda pedirnos en puertas, ya sean de paso, de armarios o acorazadas, cubriendo además todo en carpintería de decoración para puertas.

Disfrutamos de un gran momento empresarial y tecnológico, con un ritmo de crecimiento muy bueno desde hace cuatro años, así que es clave para nosotros seguir impulsando y mejorando todo lo que nos ha permitido llegar hasta aquí, apostando por la variedad, la innovación, la sostenibilidad y la calidad de nuestros productos y nuestro servicio.







# SÍ, ESTAMOS CONCENTRADOS

PERO YO, SOLO CON



Tengo el mejor aislamiento  
acústico para disfrutar al máximo  
y en total armonía.

La placa Habito®,  
la revolución de  
las paredes.

[www.placo.es/habito](http://www.placo.es/habito)

Habito® es una solución de venta  
exclusiva en distribuidores Placo®.  
Encuentra el más cercano en:  
[www.placo.es](http://www.placo.es)

