SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

Excelencia Empresarial

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

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

Director General: Eduardo Holgado **Gerente:** Juan Carlos Rovira
Coordinadoras de Publicaciones: Elisenda Moreno y Susana Moreno
Redactora: Mónica Borrego
Suplemento producido por Guia de Prensa, S.L. Responsable de todos los contenidos

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

ENTREVISTA Jordi Mateo Responsable de la división industrial de Culligan España

"Damos las soluciones en el tratamiento de agua que nuestros clientes necesitan, buscando la excelencia en el servicio"

Pionero en el tratamiento de aguas para todo tipo de usos, desde el consumo doméstico a la industria y los hospitales, Culligan lleva 57 años ofreciendo soluciones innovadoras en España. Muchos restaurantes están cambiando ya las botellas de plástico por sus filtros purificadores, que incluso enfrían el agua.

¿Cómo han evolucionado las soluciones de Culligan?

Hemos sido pioneros en muchos tratamientos de agua desde que la empresa llegó a España con la depuración de piscinas. Los que tenían piscinas en casa solían ser gerentes de empresas, y eso nos introdujo en la industria textil, que era muy potente en Cataluña. Después entramos en la edificación y avanzamos en tecnologías como el tratamiento de agua para la hemodiálisis en los hospitales. Ahora, cuando entramos en un proyecto de construcción, diseñamos desde el tratamiento para la humectación hasta las torres de refrigeración y los aljibes, además del necesario para que la gente pueda beber del grifo.

¿Qué diferentes soluciones dan a cada sector?

Nuestras tecnologías están basadas en la filtración, en la descalcificación, en membranas para nanofiltración, ósmosis inversa y ultrafiltración, en procesos avanzados de desmineralización y en todo el ámbito de la desinfección, ya sea con dióxido de cloro, hipoclorito, lámparas ultravioleta... Últimamente hemos hecho un nuevo diseño para la desalinización de agua de mar para complejos hoteleros. En desinfección, hemos lanzado un sistema de generación de dióxido de cloro que sustituye procesos que pueden ser dañinos. Y en el ámbito de la recuperación de agua, hemos diseñado plantas de ultrafiltración para que en lugar de verterse al desagüe, se recupere para riego y otros usos. También tenemos acuerdos con cadenas de restaurantes y cafeterías, que ahora pueden utilizar el agua del grifo para la cocción o para hacer café sin que el agua aporte sabores indeseados.

¿Tienen aplicaciones domésticas?

En nuestro país hay una calidad de agua muy diversa, y en algunas zonas es bastante mala. Colocar una prefiltración y una descalcificación produce unos ahorros importantes en maquinaria y detergentes. Y colocar una filtración o una ósmosis inversa te permite beber agua del grifo en lugar de cargar con garrafas.

¿Cómo tratan los residuos que se puedan generar?

En la mayoría de los procesos no se genera ningún residuo, y en algunos incluso se recupera energía, como en el vertido al mar del agua sobrante en la desalinización. Además, nuestra maquinaria para restauración, por ejemplo, dota a nuestros clientes de agua fabricada en sus propios grifos con procesos de filtración, purificación, enfriamiento e incluso gasificación. De esta forma, pueden eliminar el residuo de plástico de las botellas que compran, además de ahorrar ese espacio y aminorar los costes energéticos de su enfriamiento.

¿Es fácil el mantenimiento de estas máquinas?

La ventaja es que no nos limitamos a diseñar, fabricar y vender nuestros productos, sino que damos soluciones y también llevamos el servicio técnico y la posventa, y no nos interesa que ninguna de nuestras máquinas esté en mal funcionamiento, porque cuesta mucho ganar la fama pero se pierde rápidamente. Además, formar parte de una multinacional como Culligan nos da la posibilidad de acompañar fuera de España a nuestros clientes.

www.culligan.es

SU EMPRESA EN PRENSA

GuíadePrensa.com
Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Guiadeprensa.com es una web de Grupo HORO, editora de monográficos para la prensa nacional, Tel.902 026 111

ENTREVISTA Miquel Bella Director General de Altrad Rodisola

"En Altrad cuidamos la calidad, el servicio y la seguridad en cada proyecto"

Altrad Rodisola es una compañía especializada en ofrecer servicios de proceso a sectores como la industria química y petroquímica, las refinerías y las centrales nucleares. Para conocerla con más detalle, hablamos con su Director General, Miquel Bella.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

La empresa nació en 1977 con la intención de ofrecer servicios industriales a refinerías y a la industria química, aunque pronto comenzó a actuar también en la industria petroquímica y la nuclear. Desde entonces, la compañía ha formado parte de diversos grupos industriales hasta que en 2010 se integró en Altrad, un grupo francés líder global con presencia en todo el mundo, 40.000 empleados y una facturación de 3.400 millones de euros.

¿Qué servicios ofrece a sus clientes?

Altrad Rodisola ofrece en España tres grandes servicios: andamiaje industrial, servicios de aislamiento de frío y calor y tratamientos de protección contra la corrosión. Es lo que se conoce en el sector como SIP (Scaffolding, Insulation & Painting, su denominación en inglés).

¿Qué mercado cubren desde la filial española?

Cada subsidiaria del grupo Altrad se ocupa de su mercado local, de modo que nosotros estamos centrados en el español. Tenemos una fuerte presencia en las principales industrias químicas, petroleras y nucleares del país, y sobre todo en el corredor mediterráneo. De hecho, nuestra sede de central está en Tarragona, pero tenemos delegaciones en Castellón y en Cartagena para estar muy próximos a nuestros clientes.

¿Cuál es el peso de la innovación para una empresa como Altrad?

El Grupo Altrad canaliza su innovación en un departamento llamado Progress Unit, que se ocupa de investigar para innovar en nuevos productos. No hay que olvidar que, entre otras cosas, somos fabricantes de materiales para andamios industriales. Del mismo modo, se trabaja para analizar la posible penetración en otros sectores donde por conocimientos técnicos podríamos jugar un papel importante. Pienso, por ejemplo, en el sector de mantenimiento y proyectos de sistemas mecánicos en tuberías o equipos, así como de estructuras en entornos industriales.

¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es la gestión de los proyectos que acometemos. No hay que olvidar que somos una empresa de servicios, de modo que hay que enfocarlo todo para buscar la máxima satisfacción del cliente. Eso hace que colaboremos con él en todas las fases, desde la planificación a la ejecución de cada proyecto y en ocasiones, incluso en la toma de decisiones. Para ello contamos con un equipo muy profesional y experimentado que prima la calidad, el servicio y la seguridad en cada trabajo.

¿De qué modo cuida Altrad la responsabilidad social corporativa?

Para nosotros, la implicación con nuestro entorno es fundamental, de manera que hemos implementado un plan de RSC que llevamos a cabo desde hace años y que se ha traducido en diversas acciones. Una de ellas es un acuerdo con la Fundación Adecco para ayudar a personas en riesgo de exclusión social (víctimas de malos tratos, personas con alguna discapacidad…) y darles una formación remunerada que les permita entrar en el mercado laboral. Otras iniciativas son las que hemos impulsado en colaboración con el Ayuntamiento de Reus para dar charlas en colegios que traten sobre temas como el bullying o las discapacidades.

ALTRAD RODISOLA SERVICIOS INDUSTRIALES

www.altrad.com

ENTREVISTA Manuel Reventós Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos. Socio fundador de Enginyeria Reventós

"Los ingenieros civiles transformamos el espacio físico para el uso público"

Reconocido en 2018 con la prestigiosa Medalla Ildefons Cerdà, Manuel Reventós lleva 37 años dedicado a proyectos de obra civil. Es un experto en puentes, estructuras singulares y proyectos de ingeniería marítima, siendo la empresa el principal referente en Catalunya en estos ámbitos.

Desde la idea inicial hasta el mantenimiento ¿Su trabajo abarca todo el proceso de una obra civil?

Sí, desde la planificación y la redacción del proyecto a la explotación y el mantenimiento, pasando por la dirección de obra, en Enginyeria Reventós cubrimos todas las fases, algunas veces desde la idea inicial e incluso buscando financiación.

Trabajamos tanto para la administración pública, catalana básicamente (Generalitat de Catalunya, administración local, empresas públicas …), como para concesionarios y otros privados.

Los puentes vienen centrando buena parte de su carrera profesional. También las estructuras singulares y los puertos ¿Qué complejidades tienen este tipo de proyectos?

Son proyectos muy complejos porque deben conjugar calidad, estética, integración ambiental, presupuesto… Sus elementos primordiales son su forma y su relación con su entorno, pero obviamente tiene mucho más alcance porque en todo proyecto siempre hay un componente ético, económico y cultural. La complejidad reside en integrar todos los elementos en juego y proponer una solución armónica que resuelva el conjunto. La solución debe tener obviamente viabilidad constructiva, pero también jurídica, social y económica. Una construcción debe ser honesta y lo es cuando está formada por una combinación no absurda de las formas estructurales básicas. Yo apuesto por la claridad y la sencillez, desde el convencimiento que la solución más sencilla es probablemente la correcta. En proyectos portuarios, se añade la dificultad administrativa, con numerosos agentes implicados.

En todas las actuaciones el elemento clave es la organización del espacio. En el fondo, los ingenieros civiles somos transformadores del espacio físico para el uso público, garantizando que todo esté donde debe estar y funcione como corresponde.

Shiplift del puerto de Barcelona

De cara a futuro, ¿va a seguir centrado en la misma tipología de proyectos, en Catalunya?

En el ámbito portuario, de la mano de inversores y otras ingenierías, vamos a participar en proyectos internacionales, principalmente en el área del Mediterráneo. Nuestro primer proyecto de ingeniería marítima fue la ampliación de Port Ginesta, en 2001-6, así que también acumulamos un amplio bagaje en este campo. Y, por supuesto, vamos a seguir muy centrados en puentes y estructuras singulares. Hacemos ingeniería de primer nivel, pero en cualquier proyecto, por bajo que sea su presupuesto, se puede encontrar encanto.

¿Cómo está avanzando Enginyeria Reventós?

Estamos en un momento muy dulce, sin ningún agujero contable. Somos una empresa saneada, algo que hemos conseguido porque nunca hemos repartido beneficios. Es necesario tener músculo económico para seguir haciendo lo que hacemos. La descapitalización ha sido el fin de centenares de ingenierías en los últimos años…

Desde este año, Enginyeria Reventós ha incorporado como socios a Oriol García y Jaume Guàrdia, de manera que ya no soy el único al frente, algo que era importante para nuestra tranquilidad y proyección de cara al futuro.

Principales proyectos en curso

- Rehabilitación y ampliación del puente sobre el Ebro en Gelsa (4 M€)
- Pasarela de la C/ Llobatona (Viladecans) (0'9 M€)
- Soterramiento de la Gran Vía en L'Hospitalet de Llobregat (113 M€)
- Puente ferroviario en puerto de Badalona (8 M€)
- Shiplift del puerto de Barcelona (45 M€)
- Renovación de Marina Port d'Aro (18 M€)

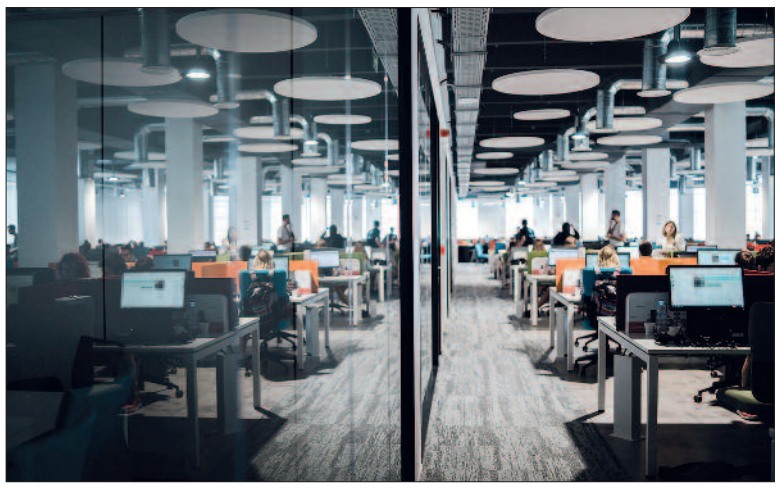
ENGINYERIA REVENTOS

www.ereventos.com

ENTREVISTA **Fiona Whelan** Directora General del call center internacional de CPM en Barcelona

CPM Barcelona: servicios de call center, especializados en soluciones de Customer Experience (CX) y ventas para marcas globales

Desde que Fiona Whelan fue nombrada directora general del call center internacional de CPM en Barcelona en 2016, la empresa ha ido creciendo a pasos agigantados (un 300%) y ha conseguido una inversión multimillonaria para impulsar la expansión del negocio en una nueva sede, creando más de 1.000 nuevos puestos de trabajo en la zona.



¿Cuál es el principal apoyo que las marcas necesitan para estar cerca de sus clientes?

Vivimos en una época en que los consumidores desean más eficiencia y automatización, pero también un compromiso con las marcas cada vez más auténtico. Ello presenta nuevos retos para las empresas que trabajan en una "economía de la experiencia" cada vez más hiperconectada, transparente y activa. A medida que los productos se vuelven más imitables e indistinguibles, lo que realmente importa son las promesas de marca, y cómo las experiencias de los clientes cumplen con estas promesas. Parece sencillo, ¡pero puede ser todo un reto!

¿De qué forma CPM brinda ese apoyo a las marcas?

La 'raison dêtre' de CPM consiste en apoyar a nuestros clientes, ofreciendo el máximo hasta facilitar un grado de excelencia en nuestro servicio de Customer Experience (CX). Contamos con servicios de asistencia técnica, CX, atención al cliente, satisfacción del cliente y televentas para las principales marcas internacionales, como Airbnb, Harley-Davidson o New Balance. Aunque hablamos con los clientes por teléfono, más del 60% de las actividades de nuestros call center se llevan a cabo a través de canales digitales, como chat-bots, redes sociales, web-chats y venta de entradas, así como como WhatsApp o Messenger.

Gracias a nuestra inversión en Inteligencia Artificial, conocimiento de datos y análisis predictivo, aprovechamos las innovaciones tecnológicas más punteras para automatizar tareas sencillas y acceder a un personal más capacitado en el ámbito digital altamente cualificado. Cada año generamos unos ingresos de 100 millones de euros para nuestros clientes, y nuestros equipos de CX alcanzan puntuaciones netas de promotor de más de 70 puntos, lo que es un récord. Nuestro éxito se ha visto impulsado por el crecimiento de clientes que trabajan en los ámbitos de alta tecnología, nuevas tecnologías y la electrónica de consumo, en los que estamos altamente especializados.

¿Cuales son los planes para el futuro?

CPM apuesta por Barcelona y por el crecimiento del centro de operaciones en la ciudad. Acabamos de lanzar CPM Ignite, una solución de teletrabajo que permite que los clientes dispongan de una plantilla de agentes de call center virtual que trabajan tanto dentro como fuera de España sin la necesidad de estar en nuestras oficinas.

Estamos en un momento de expansión en el norte de Europa, Estados Unidos y en Asia para ampliar la cobertura de servicios en el mundo. Queremos ser en el principal proveedor de soluciones de call center, con un servicio competente y personalizado para clientes de todo el mundo.

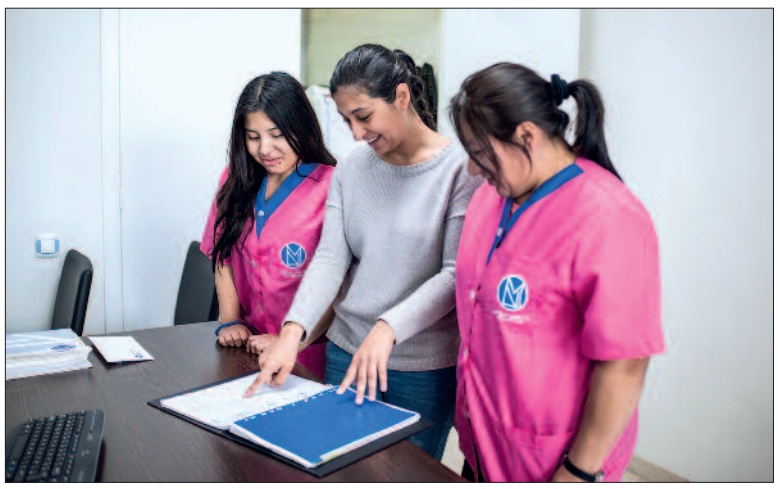
CPM
INSIGHT INFLUENCE SALES

www.cpm-int.com/icc

ENTREVISTA **Encarna Domínguez** Gerente de la empresa

"Queremos llegar a las comunidades de propietarios de Nou Barris que no tienen empresa de limpieza"

Limpiezas Noemi nació hace 30 años de la nada pero con mucha ilusión y ganas de trabajar. Y nació en una época donde una mujer de 21 años tenía que abrirse camino en un mundo empresarial mayoritariamente de hombres. En todos estos años, han visto caer grandes empresas por las diferentes crisis económicas y no les ha sido fácil llegar hasta aquí. "Nacimos, crecimos y sentimos en Nou Barris, donde seguimos". Lo repasamos a fondo con Encarna Domínguez, gerente de la empresa, y su hija Noemí, Tecnica de Supervisión.



¿Cuál es el secreto?

Sin duda, el trato personal. Cada día hablamos con nuestros operarios para poder adelantarnos a las exigencias de los clientes. Hacemos limpiezas al detalle de pequeñas y grandes empresas y comercios, o, por ejemplo, de finales de obra. Pero nuestro gran volumen de negocio está en el mantenimiento de las comunidades de propietarios, que ahora tenemos unas 300.

¡Son muchas!

Sí, pero nos adaptamos a las necesidades de cada una, tanto económicas como de servicios. Somos más de 20 personas trabajando, porque no es lo mismo un edificio con dos vecinos por planta que si tiene siete. En unas vamos tres días por semana, a otras una vez al mes, según lo que quieran o puedan.

"Nos adaptamos a las necesidades de cada cliente"

Hacemos el mantenimiento, los cristales, abrillantamos los suelos, hacemos limpiezas a fondo… Lo que necesiten.

Para eso debe hacer falta un buen equipo…

Contamos con unos trabajadores con los que estamos encantados por su profesionalidad e implicación. Además, disponemos de un almacén con los mejores productos de limpieza, máquinas de agua a presión, de vapor, abrillantadoras, aspiradoras industriales…

¿Y para el futuro?

Nos gustaría llegar a las comunidades de propietarios de nuestro distrito (Nou Barris) que todavía no tienen empresa de limpieza; también queremos ampliar nuestra oficina central y contratar a más personal administrativo para poderme liberar de trabajo para poner en marcha nuevos proyectos.

¿Cuáles son?

Por un lado, queremos estudiar la posibilidad dar el servicio de limpieza de aire por ozono, porque tener las superficies inmaculadas está muy bien, pero también debería estarlo el aire que respiramos. Por otro, queremos formar a técnicos para que puedan hacer limpieza de salas blancas y para pacientes con sensibilidad química, un tema complicado porque no puedes llevar ni desodorante, ni colonia, ni ningún producto químico en el cuerpo y se tiene que limpiar con productos naturales.

LIMPIEZAS NOEMI, S.L.

www.limpiezasnoemi.com
Tel. 933 59 29 66

ENTREVISTA Albert Quintela Director general de Quintela Serveis

"La clave de nuestro crecimiento es el rigor y la pasión con que trabajamos"

Quintela Serveis es una empresa con más de 30 años de experiencia en la ejecución de obras y en el diseño y fabricación de cocinas industriales para la restauración en general (restaurantes, catering, hoteles, hospitales, colegios…) en todo el territorio nacional.

Tras años de trayectoria, ¿Quintela Serveis ofrece un servicio integral para el sector HORECA?

Quintela Serveis ofrece un servicio integral tanto en el diseño como en la ejecución de todo tipo de obras para el sector de la restauración, que va desde la obtención de licencias, el diseño del espacio con nuestros arquitectos y diseñadores, pasando por la ejecución de obra e instalación de maquinaria, finalizando con un Servicio de Asistencia Técnica 365 días en caso de alguna avería.

También hacen obras y decoración, ¿Cómo pasa su empresa de diseñar cocinas a ejecutar obras de locales completos?

Es fruto de la evolución lógica de nuestro negocio. Tras muchos años de experiencia en la ejecución de cocinas industriales y, debido a la demanda de muchos clientes, entendimos que debíamos ofrecer un servicio realmente integral de llave en mano para facilitar el trabajo al cliente. Son los propios clientes los que nos han empujado a renovarnos.

"Ofrecemos un servicio integral de llave en mano para facilitar el trabajo al cliente"

¿Qué importancia adquiere en Quintela el servicio postventa?¿El trabajo de su SAT es clave en la satisfacción y fidelización del cliente?

Para nuestra empresa el servicio postventa es fundamental. Nuestra filosofía consiste en dar el mayor grado de satisfacción a nuestros clientes y esto pasa por dar un buen servicio, no solamente durante la ejecución de las obras sino una vez están en marcha. Ahí radica nuestra fuerza, tenemos un ratio de respuesta a las averías de nuestros clientes de 24-48h máximo.

¿El mobiliario es de fabricación propia?

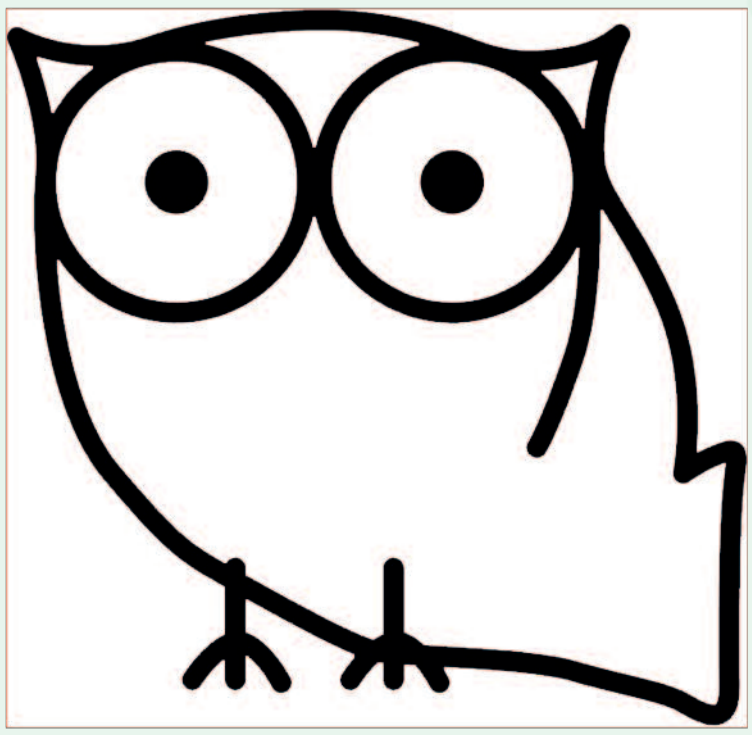
Efectivamente. En nuestras obras podemos ofrecer un servicio totalmente personalizado y al detalle. Podemos hacer todo a medida del gusto de cada cliente, desde las cocinas, barras, vitrinas y neveras hasta los muebles decorativos.

¿Por qué cree que los clientes eligen Quintela Serveis?

Además de por nuestra relación calidad-precio, creo que una de las claves principales del crecimiento que estamos teniendo es el rigor y la pasión con que trabajamos. Realmente disfrutamos viendo nacer y crecer nuevos negocios, yendo siempre de la mano de nuestros clientes y ofreciendo un seguimiento constante.

"Abarcamos desde el diseño a la ejecución de todo tipo de obras para el sector de la restauración"

quintela
Serveis integrals per a hosteleria i col·lectivitats
Tel.: 93.357.54.87 · www.quintelaserveis.com · Mòb.: 639.72.50.06
MAQUINÀRIA | INSTAL·LACIONS | MOBILIARI | ESTRIS DE CUINA | HIGIENE INDUSTRIAL
www.quintelaserveis.com



MÁS DE 70 AÑOS DANDO SERVICIO A LA CONSTRUCCIÓN

Demoliciones y excavaciones

Desamiantado

Corte y perforación de hormigón con diamante

DEMOLICIONES & EXCAVACIONES MARÍN

D&C MARÍN

Somos expertos, rápidos y eficaces

RERA Nº REG. 45/AB/10 Registro de Empresas con Riesgo de Amianto

www.demolicionesmarcos.es

ENTREVISTA **Gemma Caballé Estellés** Responsable de La Canel

“En La Canel buscamos el estilo perfecto para cada mujer”

La Canel nació para ofrecer a las consumidoras un servicio de atención personalizado y de confección a medida. Es un espacio multimarca de colecciones de fiesta y Pret-à-porter que ofrece todo tipo de prendas, tanto para el día a día como para eventos. En La Canel puedes encontrar colecciones propias y de otras marcas de renombre.

Parece que las parejas vuelven a casarse…

¡Sí! Parece que es la tendencia a nivel europeo. Y ahora, además, el mercado se “desdobla”: tenemos primeras y segundas nupcias y bodas entre personas del mismo sexo.

¿Qué tendencias habéis notado en los últimos tiempos?

Hay un cambio en la manera de ser de la boda. Antes eran urbanas y centradas en unos meses; ahora se celebran todo el año y en entornos rurales o costeros. Esto afecta al diseño de las colecciones, pero no olvidemos que la mejor tendencia es seguir aquello que nos favorece. Desde La Canel buscamos el estilo perfecto para cada mujer.

“Ayudamos a la clienta a que encuentre su estilo y a que se vea guapa y favorecida”

¿A quién vestís?

Vestimos a todo tipo de mujeres y para todo tipo de ocasiones, desde el día a día hasta ocasiones especiales. En cuanto a novias, sólo vestimos aquellas que son segundas nupcias y/o aquellas que buscan un vestido fuera de lo convencional. Somos especialistas es en diseñar colecciones de fiesta para vestir a las madres, hermanas y acompañantes. También tenemos prendas específicas para graduaciones o puestas de largo, y las colecciones de Pret-à-Porter.

Nos caracterizamos por diseñar y confeccionar, en nuestro Atelier de Barcelona, unas colecciones cercanas a la alta costura, lo que nos permite adaptarlas al gusto de cada consumidora: desde los más formales hasta el vestido que nos pide alguna persona para asistir a una ceremonia pero que se pueda poner en una cena, todo va en función de los complementos.

¿Vengo, busco un vestido y me lo llevo puesto?

Se puede hacer, pero en ceremonia no suele ocurrir. A la consumidora le gusta escoger: le gusta decidir el acabado, la forma, el color, el tejido… Esto conlleva al menos un mes para confeccionar aquella prenda exclusiva. No obstante, somos capaces de hacer prendas especiales en 24-48 horas, si es necesario. Es mejor pedir cita para asegurar que una de nuestras estilistas estará a disposición de la consumidora para explicarle las colecciones y todo aquello que le podemos ofrecer, pero no es indispensable.

“Vestimos a todo tipo de mujeres y para todo tipo de ocasiones, desde el día a día hasta ocasiones especiales”

¿Qué se va a llevar este año?

¡Lo que nos siente bien! En la Canel no queremos encasillar a las clientas dentro de una misma tendencia. Ayudamos a la clienta a que encuentre su estilo y, sobretodo, a que se vea guapa y favorecida. A la mayoría de las mujeres lo que nos importa es vernos bien, no tanto seguir las tendencias, porque se transmite en el estado de ánimo y en nuestra actitud frente a las cosas.

LA CANEL
Carrer de Balmes, 197
08006 Barcelona
Tel. 93 217 28 83

Boutique R. Ortiga

Una boutique tradicional llevada al siglo XXI

Con su tercera generación al frente, Boutique R.Ortiga es una boutique de moda multimarca para mujer, en la que el servicio personalizado y la calidad de las colecciones son protagonistas.Ubicada en la exclusiva zona barcelonesa de Turó-Park, es desde hace décadas la boutique de cabecera de sus clientas.

Frente a la moda masiva y las prendas repetitivas Boutique R. Ortiga propone a sus clientas una moda exclusiva, capaz de aportar un plus de estilo diferenciador. Todo ello de la mano de sus colecciones propias y de prendas de las firmas a las que representa, como Etro, Blumarine, Fabiana Filippi, Lorena Antoniazzi, D'Exterior, Luisa Cerano, Seventy, Airfield, Bleu Blanc Rouge. Siempre marcas de primer nivel, principalmente italianas, alemanas y francesas, en primera línea de calidad y diseño. Su punto de partida es siempre procurar entender las necesidades de sus clientas y, en base a ello, proponerles lo que mejor se ajusta a ellas. Este asesoramiento, tan anhelado de las boutiques históricas, es el que hoy se sigue ofreciendo en Ortiga. “Siempre hemos trabajado así y vamos a seguir conservando este valor que claramente nos diferencia”, asegura Marta Tarrés. “Cuando compramos las colecciones nos encanta buscar aquellas prendas especiales que dan un toque diferente a la temporada. También nos gusta sorprender con complementos divertidos, como foulares, bolsos y billeteros espectaculeres de Etro, bolsos de Fabiana Filippi o las bambas de diferentes colores de Panchic. Tenemos una clientela fiel que espera con ilusión las propuestas que les ofrecemos”

Moda para cada mujer

Para el equipo de Boutique R. Ortiga el esmero en el trato con las clientas es una prioridad. “Nos esforzamos en asesorarlas lo mejor posible porque su éxito es también el nuestro, ofreciéndoles las prendas que mejor se adaptan a su estilo y a sus necesidades, con un abanico de opciones que va desde moda casual a vestidos de ceremonia. Conjuntos y modelos para cada momento del día y para cada evento de la agenda, ya sea en el trabajo, un viaje, una cena, una celebración o un fin de semana informal en la costa.

“El punto fuerte de Ortiga sigue siendo, sin duda alguna, la confección a medida. Cada temporada ofrecemos dos colecciones propias, una de todo llevar y otra de ceremonia. Nuestras clientas aprecian cada dia más poder mezclar prendas de las firmas que representamos junto con las que elaboramos, logrando así un estilo único y propio”.

La capacidad de adaptación a las tendencias de Boutique R. Ortiga ha hecho que cualquier mujer pueda vestirse en ella. “Muchas clientas llevan años con nosotras, pero nuestra idea es lograr que las nuevas generaciones sepan que aquí también pueden encontrar lo que buscan. La calidad y la elegancia de nuestras colecciones encajan también en perfiles más jóvenes”, asegura MartaTarrés. Por eso, de cara al futuro, la intención de la dirección de Boutique R. Ortiga es profundizar en la búsqueda de esa mujer dinámica, joven y activa que busca un lugar donde encontrar la moda que desea y un servicio personal que solo establecimientos con la tradición y la experiencia de esta tienda barcelonesa son capaces de prestar.

Bori i Fontestà, 10 - 08021 Barcelona
www.boutiqueortiga.com

ENTREVISTA Ignasi Soler Carbonell Director hotel Capri

60 años de historia en Sitges, el destino turístico mediterráneo por excelencia

Hotel Capri, situado en la emblemática localidad mediterránea de Sitges, celebra este año su 60 aniversario. Este establecimiento, conformado por 5 villas del S.XIX y unos maravillosos jardines, reúne a la par historia, tradición y modernidad, lo que hace que sus huéspedes no puedan evitar sentirse como en casa y que recuerden su estancia como una auténtica experiencia.

Hace 60 años que empezó la aventura del Hotel Capri, ¿qué reflexiones se hacen cuando se logra alcanzar esta cifra?

La aventura se inició con un sueño, un sueño creado por mis abuelos, Magi Carbonell y Natàlia Mellado, un sueño con valores transmitido a las siguientes generaciones, y que nos sentimos felices y satisfechos de seguir cumpliendo: crear con profesionalidad, cariño e innovación un hotel emblemático y con historia en Sitges, con la filosofía de mimar a quienes nos visitan y ofrecerles lo mejor de nosotros mismos junto al excelente equipo humano del Hotel Capri.

¿Hotel Capri ha sabido evolucionar con los tiempos?

Empezamos en 1959 con un pequeño hostal de 9 habitaciones y a lo largo de los años la familia ha ido adquiriendo hasta 5 villas independientes del S.XIX evolucionando al actual Hotel Capri 3*, creciendo en capacidad e instalaciones y convirtiéndose en un espacio singular que combina la tradición con un trato friendly y personalizado; tenemos un buen posicionamiento on-line fruto de las excelentes opiniones que nos ofrecen nuestros clientes.

¿Con qué se encuentra el huésped que acude al Hotel Capri? ¿Por qué acaba resultando una auténtica experiencia? ¿Qué servicios presta el hotel para satisfacer las necesidades de estos clientes?

Con un oasis mediterráneo y hospitalario abierto a todo el mundo: singles, parejas, familias y amigos que se reúnen año tras año en nuestra casa para disfrutar de:

- Un desayuno Buffet variado y completo adaptado a las nuevas tendencias: bio saludable, ecológico y sostenible, con productos locales de proximidad como el pan artesanal, tortillas caseras mermeladas, miel, quesos y embutidos, yogures y zumos naturales vitamínicos/detox.
- Relax Experience: Masajes y clases de yoga, bicicletas de alquiler para recorrer el agradable paseo marítimo de Sitges.
- Wine experience: ofrecemos una carta de vinos y cavas de proximidad.
- Hotel "Pet friendly": las mascotas de nuestros clientes son bienvenidas.

¿Cuál es la capacidad del hotel? ¿Con qué instalaciones cuentan?

Disponemos de 35 habitaciones, categorías estandar, superior y suite, todas ellas con una decoración acogedora y agradables vistas; nuestras superiores y suites se han concebido como nuestra casa, habitaciones con nombres propios y personalidad única permitiendo a los clientes que nos visitan que se sientan identificados con una de ellas.

Área de relax y descanso con hamacas, zona chill-out y piscina exterior, unos amplios jardines de más de 800 m^2, wifi gratuito, parking descubierto y "Guest Corner", espacio-salón exclusivamente pensado para el disfrute del cliente.

¿De qué manera van a celebrar este 60 aniversario? ¿Lo van compartir con el público?

Realizaremos celebraciones con familiares, amigos y colaboradores; un muro histórico con fotografías y artículos de prensa decora nuestra sala de desayuno e invita a clientes y amigos a realizar un "paseo" por la historia del hotel.

Abriremos concursos en las redes sociales abiertos al público con sorteos para disfrutar de una fantástica Capri experience en Sitges, combinando alojamiento y gastronomía.

Os invitamos a descubrir nuestras promociones on-line "60 aniversario Hotel Capri".

HOTEL CAPRI

www.hotelcapri.es

Ohtels

Mejorando año tras año para satisfacer a sus clientes

Ohtels Hotels&Resorts es una cadena hotelera con sede en Salou (Tarragona), de integración vertical y con diferentes partners estratégicos. En la actualidad, Ohtels está posicionada como la décima empresa hotelera en Cataluña, con un total de 16 hoteles, repartidos en zonas tan turísticas como la Costa Daurada, Salou, Comarruga, El Perelló, L'Ampolla, Andalucía, Islantilla, Mazagón, Matalacañas, Granada, Almería, Roquetas, Cabogata o la La Línea de la Concepción.

Los hoteles de la cadena están situados en puntos estratégicos de la costa española y se distinguen por ser establecimientos familiares siempre situados cerca de la playa, que ofrecen a sus clientes un amplio programa de animación diurna y nocturna, y una gran diversidad de servicios: alquiler de bicicletas, parque infantil, miniclub, zona wellness, restaurante buffet, menús sin gluten para celíacos, showcooking, etc. Algunos de ellos están ubicados cerca de campos de golf y fomentan la práctica de éste y otros deportes. La mayoría también dispone de salones y auditórium para la celebración de eventos o banquetes. Todo ello, con el objetivo de proporcionar una estancia agradable y lo más completa posible.

Todo a punto para la temporada

Uno no se puede quedar atrás, y menos en el mundo del turismo dónde la oferta es tan amplia. Por este motivo, Ohtels busca siempre la innovación en todas sus instalaciones, cambiando y mejorando año tras año. Esta temporada, han apostado por los parques acuáticos. "Cabe destacar el esfuerzo que se hace cada año para poder estar a la altura de las expectativas y aprovechamos para tener todos los hoteles actualizados. Siempre pensando en las familias, hemos construido 5 zonas de Splash para que puedan disfrutar pequeños y grandes". Pero no trabajan solo los exteriores, porque saben muy bien que la oferta global es lo que lleva a los clientes a disfrutar de sus vacaciones. "En uno de nuestros hoteles en Salou, el Ohtels Vilaromana, hemos seguido apostando por la calidad y hemos reformado todo el restaurante con cinco zonas de Showcooking donde los clientes tendrán un traro personalizado, área de bufet para los más pequeños y también pensando en el relax, hemos aprovechado para dar un nuevo aire a la zona de Spa. Un hotel con todas las comodidades para la familia.

Su oferta de hoteles es variada: Ohtels Vil•la Romana, Ohtels Belvedere, Ohtels Villadorada, Ohtels Playa de Oro, Ohtels San Salvador, Ohtels Les Oliveres y Ohtels Cap Roig, en la zona de costa dorada; en la costa andaluza tenemos los hoteles: Ohtels Islantilla, Ohtels Mazagón, Ohtels Carabela, Ohtels Campo de Gibraltar, Ohtels San Antón Granada, Ohtels Gran Hotel Almería, Ohtels Fénix Family, Ohtels Roquetas y Ohtels Cabogata. "Escojan Ohtels Vilaromana y verán como disfrutarán de una experiencia única".

www.ohtels.es

ENTREVISTA Francisco Prats Director general

“Nuestro porfolio ya está organizado por usos de visión, no por tipo de producto”

INDUSTRIAS DE ÓPTICA PRATS, S.L. celebra este año su 50 aniversario, una fecha importante para esta compañía centrada en mejorar la salud visual de las personas. Años de investigación y de colaboración con los profesionales de la oftalmología han llevado a PRATS a un posicionamiento de marca consolidada en el sector de la óptica oftálmica.

Antes de nada Sr. Prats, felicidades por alcanzar esta cifra importante, 50 años. Es tiempo de hacer balance… ¿Cómo empezó todo y dónde están ahora, las expectativas se han visto cumplidas con creces?

Nos situamos alrededor de 1927 en el Mas de las Matas, provincia de Teruel. PRATS nació gracias al empeño de mi abuelo por iniciar su andadura en el terreno de la industria, ya que pensaba que sería más estable que el negocio familiar de aquella época, el del melocotón, que está sujeto al clima, las plagas, la estacionalidad, ya que por aquel entonces no teníamos melocotones todo el año, así que se necesitaba otra actividad complementaria. Su visión de futuro y, lo que hoy llamaríamos emprendimiento, le llevó a instalar un taller de óptica oftálmica. Visto dónde hemos llegado con esos orígenes diría que sí, que las expectativas se han superado de forma excelente.

¿Qué pilares fundamentales han hecho que Grupo Prats adquiera el actual posicionamiento como fabricante de lentes oftálmicas?

Sin duda, nuestra apuesta por aplicar la tecnología en la fabricación y el cálculo de las lentes oftálmicas. No hace apenas tanto, e incluso hoy en día, muchas empresas fabricantes del sector siguen fabricando con un alto porcentaje de procesos manuales.

En PRATS hace ya 25 años que iniciamos un proceso de automatización en todos nuestros procesos productivos lo que nos ha permitido fabricar nuestros productos con un alto nivel de calidad y fiabilidad y, a su vez, contener los costes de producción, hecho que nos ha permitido seguir siendo competitivos.

También fuimos el primer fabricante que se posicionó claramente por crear un programa de pedidos online para que el óptico pudiera enviarnos el pedido directamente desde su ordenador. Creamos el primer Amazon de la óptica, para el óptico profesional, cuando los ordenadores todavía conectaban con un modem por línea telefónica analógica.

Esa unión entre pedidos online y fabricación robotizada hace que PRATS tenga un reconocimiento de empresa líder en el sector.

¿Hasta dónde llegan los productos de Grupo Prats? ¿Ha habido un salto al mercado internacional?

Hace ya 30 años dimos el salto a Portugal, instalando un laboratorio en Lisboa y precisamente no hace ni un mes que lo hemos trasladado a unas nuevas instalaciones que son la envidia del resto del grupo.

Estamos viviendo ahora un claro avance en nuestro proceso de expansión internacional que retomamos hace 6 años debido a la última crisis en la que nos vimos inmersos. No hay nada como una buena crisis para reinventarte. Hemos abierto una delegación en Bogotá (Colombia) y actualmente estamos consolidando nuestras exportaciones en el mercado centro y sudamericano y abriendo nuevos mercados en la zona europea.

¿Las lentes progresivas son el producto en el que están haciendo más avances?

De hecho las lentes progresivas son el producto de más valor en el sector de las lentes oftálmicas, por lo que es natural que en las lentes progresivas se concentren los más altos niveles de desarrollo. También es cierto que muchos de estos desarrollos se aplican en otro tipo de lentes como las monofocales.

Sin duda, la tecnología ha ayudado mucho al desarrollo de nuevos productos… ¿Cuál es la última aportación en ese sentido?

Los desarrollos son constantes cuando estás produciendo un producto tecnológico. Después de conseguir diseñar y fabricar lentes personalizadas para cada usuario, ahora estamos entrando en una fase de especialización de la lente según el tipo de uso de visión que esa persona va a dar a su gafa. Un usuario que está 8 horas sentado frente al ordenador no tiene las mismas necesidades visuales que una persona que está 8 horas sentada al volante de un coche. Estamos creando diseños de lentes que, aparte de ser personalizados, contemplan el tipo de uso que el usuario va a dar a sus lentes para proporcionarle el máximo rendimiento óptico en ese uso concreto.

¿Cuáles son los principales problemas que presentan las lentes progresivas y que el Grupo Prats ha conseguido subsanar gracias a su tecnología?

Cualquier usuario de lentes progresivas que esté leyendo esta entrevista sabrá de qué le hablo si le menciono la palabra “adaptación”. Las lentes progresivas concentran 3 distancias de visión en una sola lente: visión de lejos, intermedia y cerca. Todo un reto en cuanto a diseño de producto. Desde siempre se ha asumido que el usuario debe “adaptarse” a mirar por las distintas zonas de forma apropiada, cuando no lo hace es cuando se observa visión borrosa o incomodidad visual en según qué actividades, por ejemplo, al bajar una escalera o frente al ordenador.

En PRATS hemos observado que gran parte de esos problemas de adaptación pueden solventarse adaptando el diseño de la lente a las características morfológicas de la persona e incluso de la montura que ha elegido, o al uso de visión, como he comentado antes. Gracias a adaptar el diseño de la lente conseguimos que la persona no tenga que realizar apenas esfuerzo para adaptarse. La mejor recompensa se da cuando un usuario prueba nuestras lentes por primera vez y ve perfectamente. Eso nos indica que nosotros hemos adaptado nuestro producto a la persona, y no al revés.

¿En qué consiste la gama de lentes progresivas Vimax Special Edition?

Es nuestra gama de producto de más alto valor añadido, donde concentramos todos nuestros desarrollos tecnológicos para ofrecer al usuario el máximo rendimiento y confort visual.

¿Cuál es portafolio global de productos que ofrecen actualmente?

Si me hubiera hecho esa pregunta hace unos años le diría que nuestro portfolio ofrece lentes progresivas, monofocales y bifocales.

Ahora nuestro porfolio ya está organizado por usos de visión, no por tipo de producto. En eso también fuimos el primer fabricante que se atrevió a organizar su portfolio de productos según el tipo de uso que el usuario iba a dar a sus lentes. Actualmente nuestra oferta de lentes se clasifica en lentes para uso “universal”, uso” work”, uso “drive”, uso “sport”, uso “clinical”,… Hasta ahí hemos llegado con nuestro nivel de especialización.

¿Vimax es la marca bajo la que distribuyen todos sus productos o están trabajando con otras marcas también?

VIMAX es nuestra marca de lentes progresivas, por lo tanto, la del producto de más valor añadido y en la que concentramos nuestros esfuerzos de marketing. Pero evidentemente disponemos de otros tipos de productos y marcas, como las lentes monofocales Neo y Evolta que cubren el nicho de deporte incluso en elevadas potencias.

Para finalizar, Sr. Prats, ¿después de estos 50 años y después de haber recibido numerosos premios del sector, ¿cuáles son los próximos retos que se propone la compañía?

El reto es seguir, el día a día, trabajar constantemente y con acierto para que transcurridos otros 50 años podamos seguir diciendo que PRATS está a la vanguardia en el sector de la fabricación de lentes oftálmicas.

PRATS

www.grupoprats.com