Suplemento elaborado por GRUPO HORO, responsable de su contenido, para el diario EL MUNDO

CONSTRUYE REHABILITA DECORA

ENTREVISTA

“Creemos en una arquitectura donde el protagonista es el cliente”

Luciano Cobaleda y Raúl García Cobaleda & García Arquitectos

Fundado en el año 2003 por Luciano Cobaleda y Raúl García, Cobaleda & García Arquitectos es un estudio de arquitectura donde la complejidad volumétrica, los juegos cromáticos, la funcionalidad y la sostenibilidad son su sello de identidad.

¿Por qué decidisteis fundar vuestro propio estudio?

Trabajábamos junto a grandes profesionales, donde adquirimos experiencia en diversos ámbitos. Cuando salíamos de trabajar nos íbamos a nuestro estudio, donde desarrollábamos nuevas soluciones habitacionales. Aprendimos a diseñar pensando en las personas, y así empezamos a desarrollar una arquitectura muy personal y funcional. Desde entonces, el estudio ha ido creciendo hasta formar un equipo multidisciplinar de 15 personas.

¿Únicamente trabajáis el ámbito residencial?

También hemos proyectado escuelas, oficinas, restaurantes, centros cívicos, etc. Pero tenemos un especial interés en el ámbito residencial aplicando nuestros conocimientos sobre vivienda singular a la vivienda social y aunando las necesidades personales y colectivas de quienes van a vivir allí, tal y como hacemos con nuestros clientes particulares. Si hablamos de viviendas unifamiliares, estamos especializados en un segmento de lujo, donde el cliente busca la singularidad en todos los aspectos de la arquitectura. En este sentido, nuestros clientes son personas que buscan un proyecto interesante, especial.

¿Estaríamos hablando entonces de una arquitectura con sello propio?

Sí. Si analizamos la obra que hemos realizado a lo largo de estos quince años, podríamos encontrar un denominador común. Sin embargo, no partimos de una visión rígida, donde el cliente se adapta a lo que hacemos, sino que es precisamente al revés: adaptamos nuestro estilo a lo que cada persona que nos confía el proyecto de su vivienda tiene en mente. Cuidamos la singularidad que queremos transmitir en cada obra, incidiendo en aquellos aspectos que potencian una arquitectura funcional y sostenible.

¿En qué área geográfica trabajan?

Tenemos oficinas en Madrid, Bilbao y Cáceres, por lo que nuestra actividad principal se sitúa en las áreas de influencia de estas ciudades, pero también hemos realizado proyectos en otros puntos de España, como Ibiza o La Coruña.

¿Qué diferencia a Cobaleda & García de otros despachos de arquitectura?

Somos un estudio dinámico que ofrece soluciones a medida. Entendemos lo que el cliente necesita, y ponemos nuestro conocimiento y experiencia a su servicio para proyectar una casa que será una extensión de la persona que en ella habite, haciéndola única e irrepetible.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El futuro pasa por la internacionalización del despacho. Ya hemos dado algunos pasos en este sentido y, a medio plazo, tenemos la ilusión de que nuestra mentalidad metropolitana y vanguardista traspase nuestras fronteras.

www.cobaleda-garcia.com

Vertebra Ingeniería y Construcción

Constructores en el siglo XXI

Vertebra Ingeniería y Construcción, empresa con vocación de constructor generalista en los sectores de obra civil y edificación, tiene una visión de servicio al cliente, en la que el margen empresarial se obtiene por el valor añadido generado en su relación con los agentes del proceso constructivo, desde los proveedores de suelo, hasta los usuarios finales, pasando por inversores, promotores de obra, diseñadores y prescriptores de los distintos productos.

Vertebra aporta una relación ganar-ganar por el proceso de gestión conjunta con los distintos profesionales de la cadena de valor, “vertebrando” sus funciones dentro del marco normativo con una máxima economía productiva, minimizando los tiempos muertos y los costes innecesarios.

SUS FORTALEZAS

Entre las fortalezas que diferencian a Vertebra de otros competidores están que los profesionales que gestionan la compañía y los proyectos (Presidente Francisco Javier Córdoba Donado; Carlos Izarra de la Cruz, Consejero Delegado; Francisco J. Pelluz Cuesta, Director de Construcción, todos ellos Ingenieros de Caminos de la UPM; y Beatriz Soblechero Medina CFO y Directora de Administración) cuentan con más de 20 años de experiencia en la construcción nacional e internacional, aportando un amplio knowhow a la estrategia de la compañía y, por tanto, a los clientes. También diferencia a Vertebra la integración vertical de los proveedores al ser accionistas de la empresa, lo que proporciona una solvencia técnica y económica que garantiza al grupo como un eficiente operador consolidado fruto de esa integración vertical. La experiencia de los profesionales y de sus accionistas no solamente resuelve de una forma satisfactoria las necesidades de sus clientes, sino que genera nuevas oportunidades de negocio, eliminando las ineficiencias propias de mercados maduros y generando mejores productos con menores costes.

Esta nueva visón y filosofía empresarial ha permitido a Vertebra tener un crecimiento de tres dígitos en el presente ejercicio, afrontando proyectos por valor de más de 40 millones de euros. Sus áreas de actuación son la Ingeniería Civil, Residencial, Desarrollo Urbanístico e Infraestructuras, con una cartera de proyectos por valor de más de 80 millones de euros.

Centro Logístico y Oficinas en Pinto

24 Viviendas Unifamiliares en Getafe

Entre los proyectos actuales, cabe destacar la construcción del Centro Logístico y Oficinas de Pinto, 24 viviendas unifamiliares en Getafe, 53 unifamiliares en Tres Cantos, 13 chalets de lujo en Pozuelo de Alarcón, 30 viviendas en altura en el Barrio de Salamanca, 49 viviendas en Carabanchel y Rehabilitaciones de edificios para la EMV de Madrid. Como proyectos de infraestructuras, destaca entre sus realizaciones un parque de islas ecológicas para el Ayuntamiento de Tres Cantos y urbanizaciones e infraestructuras hidráulicas en los municipios de Pozuelo de Alarcón y Tres Cantos.

Vertebra Ingeniería y construcción

www.grupovertebra.com

GRUPO HORO

ENTREVISTA

“Nuestros clientes pueden tener la casa que siempre han soñado”

José Ramón Santamaría

Fundador y socio único de Grupo Eurocasa Modular

Grupo Eurocasa Modular, empresa líder en el sector de las casas prefabricadas, lleva más de 20 años construyendo hogares e investigando día a día para que sus clientes tengan las viviendas más sostenibles, eficientes, cómodas y atractivas del mercado. Su gran secreto para seguir creciendo: la pasión por el trabajo bien hecho.

Hasta la fecha han fabricado más de 5.000 construcciones modulares, ¿qué hace únicas a sus casas prefabricadas?

Si hay algo que nos diferencia del resto de empresas del mismo sector es que en Eurocasa realizamos el 98% del proceso productivo de todas las viviendas, incluyendo puertas, ventanas, muebles, cortinas, etc. en nuestras instalaciones. También transportamos y montamos las casas; no subcontratamos ninguno de estos servicios. Esto nos permite tener controladas todas las etapas por las que pasa una casa de inicio a fin.

¿De qué forma influye en el resultado final este control de todos los procesos?

Poder tener bajo control todos y cada uno de los pasos del proceso de fabricación, transporte y montaje de la casa significa todo. En primer lugar, podemos comprobar que la vivienda cumple con unos requisitos de calidad muy exigentes, consiguiendo así el certificado ISO 9001 – 2015, acreditado por AENOR. Y por otra parte, el cliente tiene la seguridad de que el resultado se corresponderá exactamente con lo que ha comprado.

Estas viviendas presumen de ofrecer una eficiencia energética mayor que las casas de obra tradicional, ¿cómo lo consiguen?

Eurocasa cuenta con un departamento de I+D+i que trabaja a diario en la investigación de nuevos materiales y en la optimización de los ya existentes, para conseguir que las construcciones necesiten cada vez menos recursos energéticos. Asimismo, estamos comprometidos con el cuidado del medio ambiente, por lo que somos prescriptores de la instalación de energías limpias y eficientes.

¿Es posible personalizar las casas?

Por supuesto, cada persona tiene unos gustos y necesidades específicos, así que el 99% de las casas que fabricamos son únicas. Nuestros clientes hacen la casa a su medida. Pueden elegir desde el tamaño de la vivienda hasta la distribución, pasando por los acabados, el sistema de climatización, etc. El objetivo es que todos ellos puedan tener la casa que siempre han soñado.

¿En qué nuevos proyectos y novedades están trabajando? ¿La industria turística es el objetivo?

Ahora estamos volcados en un innovador proyecto en colaboración con Ilunion y OSACC: la construcción del primer resort en España 100% accesible para personas con cualquier tipo de discapacidad. Para todo el equipo de Eurocasa es una satisfacción que hayan contado con nosotros para este trabajo tan especial.

Además, estamos trabajando en la ampliación de nuestras instalaciones en más de 50.000m² (que se sumarán a los 40.000m² ya disponibles entre producción, exposición y parking).Nuestra previsión es pasar de fabricar entre tres y cinco casas para resorts vacacionales al día, a construir entre 10 y 15.

Aunque el sector del turismo es uno de nuestros principales clientes y donde más estamos notando el crecimiento, no queremos descuidar a los clientes particulares que apuestan por Eurocasa para diseñar lo que finalmente será su hogar y que suponen un 30% de nuestra producción. Ellos son una parte muy importante de nuestra historia y de nuestro know how, y queremos que siga siendo así.

GRUPO EUROCASA MODULAR

www.eurocasas.com
Teléfono: 947 473 074
Whatsapp: 629 713 794
Email: contacto@eurocasas.com

ENTREVISTA

“Pronto será imposible imaginar un aparcamiento sin conectividad ni puntos de carga eléctrica”

Eduardo Catalán de Ocón Director General de SMS

Soluciones de Movilidad y Sostenibilidad (SMS) es una de las empresas de referencia en el campo de la instalación y mantenimiento de sistemas mecánicos de aparcamiento. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su Director General, Eduardo Catalán de Ocón

¿Cuáles son los orígenes de SMS?

La empresa nació hace ahora 8 años en Madrid y hoy en día ofrece un servicio a escala nacional, para lo que contamos con delegaciones en Barcelona y el País Vasco.

¿Qué servicios ofrece al mercado?

Estamos especializados en la instalación y el mantenimiento de sistemas mecánicos de aparcamientos. Para que se entienda, implementamos sistemas que permiten compactar el espacio de aparcamiento mediante elementos mecánicos que lo optimizan, multiplicando su capacidad.

¿Hablamos de sistemas automáticos?

Hoy creo que debemos hablar de soluciones y servicios, más que de tipo de máquinas. Pero si nos ceñimos a la terminología industrial, instalamos y mantenemos todo tipo de sistemas mecánicos de aparcamiento.

Instalación y mantenimiento…

Así es. De hecho, tan importante como vender y poner en marcha un sistema mecánico de aparcamiento es ocuparse del mantenimiento preventivo y correctivo para lograr que la instalación funcione durante las 24h del día y todos los días del año. En este sentido, es importante decir que realizamos el mantenimiento de nuestras instalaciones, pero también rehabilitamos y mantenemos sistemas de otras marcas. Nuestro personal atesora la experiencia y los conocimientos necesarios para hacer que todo marche sobre ruedas.

¿Qué diferencia a S MS de sus competidores?

Por un lado, la calidad de nuestras instalaciones. Por otro, la vocación de servicio que siempre nos ha caracterizado. Tenemos una estructura dimensionada de un modo ideal para lograr que los sistemas de aparcamiento funcionen a pleno rendimiento. Los clientes agradecen que tengamos disponibilidad ante cualquier eventualidad los 365 días del año y a cualquier hora.

¿Se traduce esa filosofía en una clientela fiel?

Sin duda. Los clientes –sean públicos o privados– valoran que todo funcione bien y acostumbran a premiar nuestro esfuerzo con su fidelidad.

¿Se puede innovar en un sector como este?

Se puede, pero no tanto en el movimiento de los vehículos en el aparcamiento como en los servicios de valor añadido que aportan las nuevas tecnologías. Me refiero, por ejemplo, a la conectividad. Estamos también incorporando elementos de carga para los vehículos eléctricos. A corto plazo será imposible imaginar un aparcamiento sin esa opción.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Seguir siendo una herramienta más dentro de la Movilidad Sostenible. El futuro pasa por seguir creciendo y abriendo nuevos mercados, pero de un modo controlado que no perjudique los niveles de calidad que ofrecemos. A nivel internacional hemos comenzado a ofrecer servicios de consultoría, pero no descartamos ir más allá con el tiempo.

www.solucionesms.es

Soluciones Saint-Gobain Placo para tu reforma

Saint-Gobain Placo, líder en el sector del yeso, ofrece diferentes soluciones enfocadas a la **reforma y la rehabilitación** de edificios, diseñadas no sólo para cumplir con los **requerimientos exigidos por la normativa,** sino además para mejorar aspectos clave del **confort de los espacios que habitamos.** Soluciones optimizadas desde el punto de vista acústico, térmico y de seguridad frente al fuego, que además pueden aportar las máximas prestaciones de durabilidad, resistencia, capacidad de carga, etc e incluso mejorar la calidad del aire que respiramos. El yeso es un mineral reciclable hasta el infinito, por lo que las soluciones Placo® son **sostenibles y responsables con el medio ambiente.**

Placostic®:
Gama de pastas y morteros para cada reforma

Tecnología Activ'Air:
Calidad del aire interior

Saint-Gobain Placo transforma sus productos en una fuente de **mejora del aire.** Tras años de investigación ha creado Activ'Air, una solución eficaz, permanente y modulable aplicable a numerosos productos Placo®.

Esta nueva tecnología utiliza un componente patentado específico y no perjudicial con el Medio Ambiente que presente en la placa en pequeñas cantidades capta y transforma en compuestos inertes hasta el 70% de los formaldehídos* presentes en el aire de los ambientes cerrados, mediante una reacción química que los transforma en compuestos inertes no volátiles ni peligrosos.

Activ'Air puede ser el **aliado invisible que mejore la calidad del aire que respiramos** en nuestros hogares.

Los formaldehídos son los Compuestos Orgánicos Volátiles presentes en mayor proporción en el aire interior, y a partir de ciertas concentraciones pueden empeorar nuestra calidad de vida.

Placa Habito®:
La revolución de las paredes

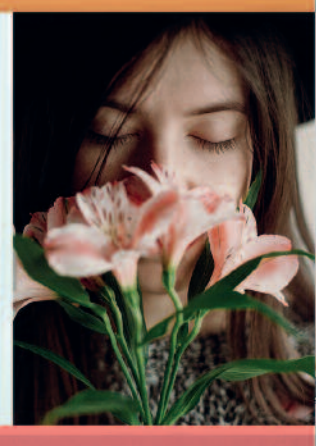
La placa Habito® ha sido diseñada para ser **más resistente, más duradera, más fácil de usar,** y para ofrecer **aislamiento acústico** para su hogar.

Con la placa de yeso laminado Habito® es fácil colgar cualquier cosa en la pared, **sin necesidad de utilizar taladros o fijaciones especiales.** Habito® ofrece gran resistencia a los golpes y roces del día a día gracias a su solidez y durabilidad, lo que proporciona un mayor aislamiento acústico para la armonía de su hogar.

CAPACIDAD DE CARGA: Habito® permite fijar cualquier carga habitual (hasta 27 kg) con un solo tornillo (cuadros, espejos, etc), y te permite la instalación de muebles, estanterías, sin necesidad de elementos de fijación especiales.

ROBUSTEZ Y DURABILIDAD: Habito® se ha diseñado para resistir todos los impactos y golpes diarios.

CREAMOS ESPACIOS CONFORTABLES PARA VIVIR Y MEJORAR EL DÍA A DÍA



CONTRIBUIMOS A CUIDAR EL MEDIO AMBIENTE
CON MATERIALES ENERGÉTICAMENTE EFICIENTES

www.saint-gobain.es

SGG CLIMALIT PLUS® ISOVER SAINT-GOBAIN Placo SAINT-GOBAIN weber SAINT-GOBAIN

SAINT-GOBAIN

ENTREVISTA

“La profesionalidad de nuestra plantilla ha sido siempre nuestro mejor valor”

Javier Cameo Director general de Tecnofirmes

Tecnofirmes nación en 2007 como empresa especializada en la fabricación y puesta en obra de mezclas asfálticas. Dentro de su actividad, la compañía realiza además obras de urbanización, mantenimiento de infraestructuras y obra civil en general, contando también con canteras en las que se extraen áridos para la construcción y balasto para el ferrocarril.

Tecnofirmes empieza su actividad en 2007, justo cuando la crisis del sector de la construcción entra en la escena de nuestra economía. ¿Cómo consiguen salvar la situación y además crecer de forma continuada?

Verdaderamente no tuvimos un gran sentido de la oportunidad, pero la empresa se creó por un conjunto de circunstancias que condicionaron totalmente su constitución, su fase de arranque y su desarrollo inicial.

Nuestras herramientas para superar esta situación fueron sin duda: la profesionalidad de nuestros trabajadores, la confianza de nuestros clientes, la confianza también de algunos bancos que milagrosamente creyeron en nosotros y, todo hay que decirlo, la ayuda de algunos empresarios amigos.

Por último creo que nuestra flexibilidad para adaptar nuestra estructura de costes a coyunturas de mercado muy recesivas , con sacrificios que han sido asumidos por todos los estamentos de la sociedad, nos han permitido sobrevivir en un período, sobre todo entre los años 2011 y 2016, en el que nuestro mercado dividió por cuatro su volumen de actividad.

¿Cuáles son las bases sobre las que han alcanzado el reconocimiento tanto del sector público como del privado?

Como decía, creo que la profesionalidad de nuestra plantilla ha sido siempre nuestro mejor valor. A partir de ahí, una buena organización interna en la que el rigor, la apuesta por la calidad y el servicio y el cumplimiento estricto de nuestros compromisos eran lo más importante, han hecho el resto.

Pensamos que en un sector maduro como es el de las obras públicas la cercanía al cliente y a sus necesidades marcan la diferencia entre seguir adelante o tener graves dificultades.

¿Cuál es la infraestructura global de Tecnofirmes?

Tecnofirmes tiene cuatro delegaciones en España con implantaciones productivas y comerciales, cuatro empresas filiales con participaciones entre el 50% y el 100%, una empresa en Colombia y actividad en África desde hace cinco años.

Su plantilla oscila entre las 150 y las 250 personas en función del período del año, la evolución del mercado y otros factores.

Ya que ustedes son expertos en la pavimentación, ¿podría decirnos su opinión personal al respecto de las condiciones de las carreteras de nuestro país?

Creo que son francamente mejorables. Solo deberíamos hacer una reflexión: qué pasaría en un edificio si durante diez años no se hiciera un mantenimiento y reparación adecuados de las instalaciones comunes. Pues ahí tiene usted la respuesta.

¿En qué proyectos destacados han trabajado? ¿Y en cuáles se encuentran actualmente inmersos?

Dentro de un mercado que no acaba de reaccionar, estamos intentando acompañar en su esfuerzo a los Ayuntamientos, que hoy por hoy son los organismos más inversores. No obstante, participamos también en actuaciones más dispersas, pero siempre importantes del Ministerio de Fomento y de las diversas Comunidades Autónomas.

Tecnofirmes

www.tecnofirmes.es

ENTREVISTA

“Nuestros clientes confían en LTI desde hace más de 30 años”

José Luis Jiménez y Braulio Jiménez Gerentes de LTI Limpiezas Técnicas Integrales

En LTI Limpiezas Técnicas Integrales son auténticos profesionales del sector de la limpieza industrial de oficinas, locales y naves industriales, con décadas de experiencia a sus espaldas. La confianza que sus clientes depositan en ellos avala su “saber hacer”. De hecho, muchos de sus grandes clientes permanecen con ellos desde hace más de tres décadas. Conocemos las claves que han permitido a esta empresa madrileña destacar en un sector tan competitivo como el de las limpiezas industriales.

Después de una extensa trayectoria en el sector de las limpiezas industriales, ¿en qué tipo de trabajos podríamos decir que son expertos?

Nos encargamos de todas aquellas actividades implicadas en una limpieza industrial. Es decir, realizamos abrillantado de suelos, limpieza de cristales, encerado, fin de obra, limpieza de material de viajeros, limpieza de oficinas, limpieza de escaparates, etc. Nuestra amplia experiencia en el sector de las limpiezas industriales nos permite encargarnos de cualquiera de estos trabajos y ejecutarlo con éxito.

¿Cómo han logrado diferenciarse de sus competidores?

Nuestra principal diferenciación es que somos verdaderos profesionales en la limpieza de instalaciones industriales. Nuestros clientes saben que si contratan los servicios de limpieza en LTI obtendrán un buen resultado. Hoy en día existen muchas empresas que no son profesionales, que con motivo de la crisis han visto en este sector una forma fácil de volver a trabajar. Sin embargo, podemos asegurar que la diferencia se nota.

En este sentido, creemos que un dato muy significativo que puede explicar nuestra diferenciación en el sector es la confianza que depositan nuestros clientes en LTI a lo largo de los años. Dos ejemplos: trabajamos desde hace más de 30 años con la multinacional Philip Morris que sigue confiando en LTI la limpieza de sus instalaciones en Madrid; a la empresa A.C.T.R.E.N., a la que prestamos nuestros servicios, limpiando las unidades de cercanías en los centro de Atocha y Humanes, desde hace más de una década.

Por tanto, ¿el perfil del cliente para el que trabajan son las grandes multinacionales?

No tiene por qué. Trabajamos tanto para las grandes corporaciones como para empresas pequeñas y medianas que estén afincadas en la Comunidad de Madrid. De momento, ése es nuestro ámbito geográfico de actividad. También trabajamos para las comunidades de vecinos que solicitan nuestros servicios.

¿En LTI apuestan por el cuidado del medio ambiente?

Desde luego; este es un aspecto fundamental para nosotros. Ya no concebimos nuestro trabajo sin utilizar productos que sean respetuosos con el medio ambiente. Los productos de limpieza que empleamos son biodegradables y no contienen sustancias químicas contaminantes. Para muchos trabajos utilizamos agua osmotizada con la que obtenemos mejores resultados que empleando muchos detergentes que se utilizaban en el pasado.

Por último, ¿qué peso tiene el equipo humano en el triunfo de la empresa?

Tiene un peso fundamental. En LTI Limpiezas Técnicas Integrales somos una gran familia. Conocemos a nuestros más de cincuenta empleados por sus nombres y apellidos, y ellos nos demuestran su compromiso día tras día. Estamos encantados de contar con todos ellos y les agradecemos su dedicación.

91 622 61 81
lti@ltisl.com

GRUPO HORO

ENTREVISTA

“Nuestra solidez financiera transmite confianza a nuestros clientes”

Haryán Rodríguez CEO de iKasa

iKasa es una empresa familiar que nace en abril de 1970 con la actividad originaria de promotora y constructora de viviendas en la provincia de Madrid. El objetivo de su equipo directivo es la satisfacción del cliente por medio de la concepción de un producto mejor a través del diseño, la eficiencia energética y la calidad.

Al filo de celebrar el 50 aniversario, iKasa ha dado muestra de ser una empresa innovadora que sabe adaptarse a los tiempos. El sector de la construcción ya no es lo que era en 1970, ¿cuáles han sido los principales cambios?

La innovación en nuevas tecnologías, en construcción sostenible, en diseño y en eficiencia energética. Entre 1970 y 2000 se vivió una gran revolución tecnológica lo que permitió ser más competitivo. Esto se quedó obsoleto entre 2000 y 2010 y sentó las bases de una nueva revolución, la de la industrialización, la sostenibilidad, la eficiencia energética, el Big Data, la realidad virtual y el BIM.

iKasa, en estos años, por su fortaleza financiera, ha destinado medios a desarrollar la mayoría de estos retos, materializándolos en sus promociones. Además, tenemos un proyecto piloto de una casa totalmente industrializada, que en 2019 verá la luz.

Como promotora y constructora de viviendas, ¿la diferenciación de producto que ofrece iKasa radica en la calidad, el diseño y la eficiencia energética?

Absolutamente, como también la personalización. Uno de los principales valores de iKasa ha sido, junto con la ubicación, el diseño y la calidad del producto. Mientras que muchos en la crisis recortaron la calidad y prestaciones en sus promociones para sobrevivir, nosotros las aumentamos considerablemente.

¿Cuántas promociones de vivienda y en qué zonas de España han proyectado?

Superamos las 50 promociones. Hemos construido y promocionado dentro de la M-30 pero, sobre todo, en la zona noroeste de Madrid: Pozuelo de Alarcón, Majadahonda y Las Rozas.

Recientemente hemos cerrado una alianza permanente con integración de equipos, oficina y know-how con los socios fundadores de Cooperativa Singular, dando como resultado la puesta en mercado de 250 viviendas nuevas bajo la marca iKasaClass, nueva línea de negocio residencial con viviendas de gama media y media-alta resultado del proceso de diversificación estratégica que iKasa inició en 2016.

¿Qué otras divisiones de negocio forman actualmente el total de la actividad de iKasa? ¿Qué se busca con tal abanico de servicios?

Además de la actividad de promoción inmobiliaria, la explotación patrimonial ha sido, es, y será el pilar fundamental de la buena salud financiera de la que gozamos. Gran parte de los beneficios los destinamos a patrimonialización. Actualmente, estamos invirtiendo en la rehabilitación de nuestro patrimonial y en la construcción de nuevos edificios, lo que dará en 2022 una superficie bruta alquilable de 75.000 m2, todo a través de inversiones con fondos propios. En 2012 iniciamos la rama hotelera con la explotación de dos edificios en Madrid centro y uno en el casco histórico de Málaga.

¿Cuáles son los planes inmediatos de iKasa? ¿Seguirán “construyendo emociones”?

Siempre. La actividad promotora es el ADN de esta empresa. Nuestra vocación es la innovación. Creemos firmemente en el potencial que tiene España como innovadora en soluciones constructivas. Seguiremos lanzando promociones durante los próximos dos años, pero siempre desde la “solidez financiera” que se requiere para ser una empresa que transmita confianza a sus clientes.

iKasa

www.ikasa.es

ENTREVISTA

Arte japonés para tu mesa

Josefa Contreras Propietaria de Aneko

Su especialización se centra en vajillas de porcelana y cerámica japonesas, pero en sus dos años de trayectoria **Aneko** se ha convertido en mucho más: una tienda en la que poder encontrar además auténticos kimonos, haoris, papeles pintados y un largo etcétera de complementos e ideas para regalos Made in Japan. Aneko es hoy la tienda japonesa de referencia en Madrid.

¿Cómo surgió la idea de crear Aneko?

Lo que en un primer momento nos llevó a Japón fue la necesidad de comprar vajillas japonesas para nuestro restaurante, DokiDoki (Madrid). Con ese objetivo viajamos a los lugares más recónditos de Japón, visitamos a diferentes artesanos y, sí, encontramos lo que buscábamos. Y como no había ninguna tienda en España que vendiera ese tipo de producto, pensamos: lo que es bueno para nuestro restaurante japonés puede serlo también para otros, así que decidimos crear Aneko, que abrió puertas en 2016.

Desde entonces acercan la porcelana japonesa a España…

Sí, Aneko es una tienda dedicada en un 80% al mundo de la vajilla japonesa, con más de 1000 referencias, además de otros enseres y utensilios para la cocina, como cuchillos japoneses de gran calidad, pero también tenemos telas maravillosas, sedas, kimonos y haoris, furoshikis (pañuelo típico japonés), sedas pintadas a mano y hasta antigüedades. Somos una tienda de porcelana japonesa, pero además ofrecemos un montón de artículos únicos, genuinamente japoneses, perfectos para regalar.

Su clientes no es, por tanto, únicamente el restaurante japonés…

Somos la tienda japonesa de referencia por la gran variedad de vajillas que tenemos, de manera que los mejores restaurantes japoneses o de vanguardia son nuestros clientes, pero también nos compran decoradores y muchos particulares que encuentran en Aneko algo distinto para su mesa, para su hogar, para hacer un regalo especial…

Aneko es la tienda japonesa de referencia en Madrid

¿Qué ventajas tiene la porcelana japonesa para su uso en un restaurante?

Además de su gran belleza y diseño, la principal ventaja de la porcelana japonesa es que es muy resistente, más que la loza. También se caracteriza por su irregularidad, lo que le porta un componente artesanal muy atractivo, y por la gran cantidad de formatos distintos que existen. La cocina japonesa precisa de muy diferentes formatos para sus presentaciones: la tempura , el sashimi, los makis… requieren de un plato acorde, así que en Aneko tenemos todo lo que en este sentido puede necesitar un restaurante, con propuestas que van desde la opción más sobria a la más divertida y hasta la más sofisticada.

¿Diría que la vajilla tiene una clara aportación de valor al restaurante?

Totalmente, porque aporta autenticidad a la comida que se sirve. Durante siglos los cocineros han trabajado para mejorar sus presentaciones y la comida en Japón es muy visual, de manera que si se sirve en un plato que no corresponde pierde parte de su esencia, de su autenticidad. La vajilla contribuye a crear una experiencia diferente y única en el comensal, y desde Aneko trabajamos para ofrecer las mejores propuestas. Tanto es así que a veces son las formas y colores de nuestros platos los que inspiran a los chefs en nuevas creaciones. En Aneko ponemos el marco adecuado a su arte, el arte efímero de sus platos, pero arte al fin.

Castelló, 15. 28001 Madrid
https://aneko-tienda-japonesa.negocio.site/

Director General: Eduardo Holgado - **Gerente:** Juan Carlos Rovira - **Coordinadoras de Publicaciones:** Elisenda Moreno y Susana Moreno - GRUPO HORO, 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 GRUPO HORO, S.L.

Grupo Bathforte

Empresa Valenciana comprometida con el medio ambiente, continúa su crecimiento y expansión hacia el mercado Americano, USA y LATAM

Bathforte es un grupo de empresas con más de 25 años de experiencia en fabricación y comercialización de muebles, siendo una compañía única en España, por su tipología de productos artesanales fabricados de Madera Natural – Certificada PEFC, que vende exclusivamente en cadenas de Gran Distribución y Mercados Exteriores, destacando por su fabricación hecha a mano "HANDMADE" y ecológica.

Diciembre del Año 2012, plena crisis económica, el sector de la construcción bajo mínimos, recortes en las inversiones públicas y altas tasas de desempleo, es el escenario en el que nació Bathforte, para dar un giro a la fabricación y comercialización de muebles de baño, cocinas y hogar en general. Actualmente, es una empresa única en España por el tipo de producto, los procesos de fabricación que sigue, y por los canales de venta que emplea.

Como decíamos, tras el nacimiento de la empresa en 2012, Ricardo Montero, CEO y fundador de Bathforte & Dibath World Enterprises, ya sumaba tres décadas de experiencia en el sector mobiliario, por lo que, con todo el conocimiento y experiencia acumulada, supo cómo ir un paso más allá, poniéndose por delante de la situación en todo momento, e innovando en este sector, en el que parecía estar ya todo inventado.

Con fundamentos basados en la cultura y técnicas innovadoras, el trabajo minucioso y artesanal, y la máxima calidad en el producto final, Grupo Bathforte, ha tenido un crecimiento continuado en el tiempo, siempre con la misma misión y valores en mente: ofrecer productos innovadores, de calidad, respetuosos con el medio ambiente, con precios asequibles para todo de tipo de cliente y que se adapten a sus necesidades.

Crecimiento que ha cosechado numerosos éxitos en la división Contract/Hotelería del Grupo, con la que llevan trabajando más de 4 años consecutivos, realizando instalaciones de mobiliario para Hoteles en Norte América y Caribe, finalizando ya su sexta Obra de Hotelería con todo su equipamiento completo en los EEUU.

Grupo Bathforte, está formado por tres empresas: Bathforte, S.L., empresa matriz encargada de la fabricación, montaje, embalaje y control de calidad de todos los productos que salen de fábrica; Dibath World Enterprises, empresa filial del Grupo dedicada a la gestión de proveedores y la compra de materias primas, especializada en barnizado, tintes y acabados de los productos Bathforte, que a su vez, posee productos exclusivos destinados a obras y proyectos de hotelería en todo el mundo, y por último, Bathforte USA, empresa que opera en América del Norte y del Sur comercializando muebles especiales para el mercado del continente americano. A través de esta corporación americana, Grupo Bathforte está trabajando con éxito en proyectos de distribución para el mercado Americano.

Bathforte trabaja bajo los más exigentes estándares de seguridad, calidad, rentabilidad, respeto al medio ambiente y responsabilidad social

MUEBLES ECOLÓGICOS Y ARTESANALES DE VENTA EN LA GRAN DISTRIBUCIÓN

Grupo Bathforte fabrica y comercializa, exclusivamente sus muebles a grandes cadenas de distribución, cuyo principal grupo de compras es ADEO GROUP, líder mundial en gran distribución del Bricolaje, donde se distribuyen los productos Bathforte bajo la marca "DIBATH", en todas las tiendas de las cadenas AKI Bricolaje, Leroy Merlín España y BCM Leroy Merlín Portugal, cadenas pertenecientes a Adeo Group "Francia". Los muebles que fabrica Bathforte son de fabricación artesanal y ecológica, respetuosos en todo momento con el medio ambiente, siendo que, es la única empresa del sector del mueble que fabrica muebles de madera 100% natural en España en la actualidad.

"Nuestros fabricados son únicos por su elaboración en carpintería de forma manual, siguiendo los procesos antiguos de artesanos-carpinteros. En la actualidad no existe ninguna empresa en el sector que fabrique muebles con estas características tan particulares", asegura Ricardo Montero.

Los muebles de alta calidad de Bathforte están fabricados a mano, uno a uno, por profesionales artesanos y con madera maciza natural de pino

La madera con la que fabrican el mobiliario en Bathforte es de procedencia española, concretamente de pino Vizcaya. Bathforte cuenta con la certificación PEFC, que asegura la reforestación ambiental y garantiza que la madera es ecológica, y controlada en bosques de talas legales, asegurando así el equilibrio del bosque.

Además Bathforte cuenta con una cadena de custodia certificada con el PEFC, con su número de Registro, siendo una de las pocas empresas, que garantiza con este certificado, la conservación y preservación medioambiental de los bosques. Ofrecemos un producto 100% natural, duradero, con las máximas garantías y que sigue un proceso de fabricación y pintado a mano con tintes ecológicos, sin productos nocivos para la salud, lo que hace que todos los recursos que se utilizan para la fabricación de nuestros productos, nos los ofrece la Madre Naturaleza, y convierte nuestros productos en únicos, y sostenibles en el tiempo.

Pero la implicación de Bathforte con la ecología no termina aquí. De hecho, incluso el cartón que utilizan para los embalajes de las cajas es Reciclado y Reciclable. Bathforte lleva al mercado un producto exclusivo y único al trabajar bajo unos parámetros que no se ven en ninguna otra empresa del sector en nuestro país. Todas estas cualidades de producto están, al mismo tiempo, impulsando a Bathforte hacia el mercado exterior, especialmente hacia el americano.

LA EXPANSIÓN HACIA EL MERCADO AMERICANO

En 2014 Grupo Bathforte se adentró en el sector de la hotelería con su división Contract a través de la matriz americana: Bathforte USA. Desde entonces, la evolución del negocio en el continente americano ha sido ascendente. "Estamos focalizados en la internacionalización de la empresa hacia Estados Unidos, mercado en el que estamos centrando la mayor parte de nuestros esfuerzos. Llevamos ya seis obras de hotelería en Florida y Las Bahamas, en las que hemos realizado todo el equipamiento integral", nos explica Ricardo, CEO de Bathforte.

Grupo Bathforte cuenta con un centro de distribución y ShowRoom propio en Miami, junto a un distribuidor y socio local en el país.

Recientemente se está valorando la apertura de un nuevo centro ShowRoom en Carolina del Norte, punto estratégico para la industria del mueble en Estados Unidos. Bathforte pretende seguir creciendo en América durante los próximos años, aunque seguirá manteniendo su actividad en España de forma paralela.

FUTURO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO EMPRESARIAL PARA UN CONTINUO CRECIMIENTO

Una de las líneas de producto que más éxito está teniendo en Bathforte, y que se comercializa mediante la marca "DIBATH", en exclusiva para todas las tiendas de la Cadena Leroy Merlín, es la línea de muebles "Amazonia" y sus "Accesorios Amazonia", con un volumen de venta en los últimos 3 años de más de 75.000 unidades vendidas, una media de 25.000 muebles por año, contando con una Colección de más de 500 referencias en gama.

En 2019, Bathforte, a través de la Cadena Leroy Merlín, presentará la nueva línea "Amazonia Wall", versión 2.0 de Amazonia (mueble suspendido a pared de madera maciza natural) que, previsiblemente marcará un antes y un después, en este tipo de productos.

Por otro lado, en cuanto a las nuevas tecnologías, Bathforte está incorporando una serie de dispositivos digitales táctiles para poder controlar cada pieza en tiempo real en sus plantas de producción. A día de hoy, son la única empresa del sector en España que cuenta con este sistema de Control de Planta automatizado de IBM, a través del software de SAGE.

www.bathforte.com