

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL



Entrevista MARC HERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL Y TONI MUÑOZ DIRECTOR COMERCIAL DE GRUPO ALUVISA

“Nuestro sistema COLORS permite generar planes de movilidad complejos”

ALUVISA fue fundada el 22 de noviembre de 1977 en la ciudad de Sabadell. Durante estos años de profunda recesión económica, ALUVISA ha registrado un enorme crecimiento, facturando cerca de 15 millones de euros en 2017 frente al 1,7 millones de euros del 2010, gracias sobre todo a una decidida apuesta por las nuevas tecnologías y la internacionalización.

Las actividades principales de ALUVISA son el diseño e implementación de herramientas para la gestión del Tráfico Urbano e Interurbano, y el Alumbrado Público; y cuenta con delegaciones en Marruecos, Centroamérica, Polonia, Ghana, y en distintas ciudades de España como Madrid, Barcelona, Sevilla, Oviedo, San Sebastián, Palma de Mallorca, Cornellà de Llobregat, Sabadell y Mataró, entre otras.

La llamada movilidad inteligente será uno de los desafíos de las ciudades del futuro, ¿qué soluciones de Smart Mobility han creado desde Aluvisa?

Actualmente nos encontramos en un periodo de cambio de paradigma debido al aumento exponencial en el uso de lo que conocemos como Tecnologías de la Información, que está generando un gran impacto en la manera tradicional de gestionar la movilidad en las ciudades de hoy adentrándonos a pasos agigantados en un escenario nuevo dentro de lo que se conoce actualmente como modelo SmartCity.

No obstante, es necesario recordar que los pilares sobre los que se está construyendo esta “ciudad del futuro” como son la sensorización de la red urbana, las redes de comunicación para la centralización de dispositivos en un centro de control, los sistemas expertos de gestión de ayuda a la toma de decisiones, ya estaban desarrollados e implantados hace mucho tiempo en la mayoría de ciudades de unas ciertas dimensiones, en cuanto a gestión de la movilidad se refiere, constituyendo en mi opinión, el embrión de este concepto Smartcity. En este sentido,

ALUVISA ha desarrollado e implementado en diversas ciudades del mundo soluciones de gestión de la movilidad que se integran en nuestra plataforma denominada ARTIC, diseñada con estándares abiertos para cumplir con las exigencias de la “Ciudad inteligente” como son: la horizontalidad, interoperabilidad, escalabilidad, seguridad, modularidad, no solo en el ámbito de la movilidad sino también en el de la gestión de otros servicios urbanos relevantes: alumbrado público, control del estacionamiento, control ambiental, etc.

¿En qué aspectos demuestran su “inteligencia” estos novedosos sistemas de gestión de la movilidad?

La gestión de la movilidad “inteligente” es un tema extremadamente complejo que requiere una gran cantidad de datos/información no solo en tiempo real, sino también procedente de series históricas almacenadas por el sistema que permitan crear modelos predictivos en base al análisis del comportamiento cíclico de estas series.

ALUVISA ha desarrollado un sistema de gestión adaptativo denominado COLORS, que está integrado como un módulo funcional dentro de la plataforma de gestión global ARTIC y que permite generar planes de movilidad complejos de manera completamente automática basándose en la obtención de datos heterogéneos mediante diversos tipos de sensores de tráfico: bucles, video detectores, magnetómetros, detectores bluetooth, lectores de matrículas, etc. El sistema permite relacionarse de manera abierta con sistemas externos para compartir bidireccionalmente información relevante, así como



la gestión en CLOUD, incluyendo clientes en entorno web, lo que facilita enormemente la operación a los usuarios desde cualquier ubicación con el único requisito de disponer un acceso a internet.

¿En qué diferentes ciudades han podido implantarlos?

ALUVISA ha desarrollado e implantado sus soluciones en diversas ciudades españolas como Barcelona, Oviedo, Coruña, Almería, Sabadell, Mataró, País Vasco..., así como en el extranjero: Andorra, Polonia (Cracovia, Lublin, Gdansk, Gliwice, Rzeszow), Centroamérica (Managua), África (Angola, Ghana), Israel (Tel-Aviv), Ecuador, Perú, Colombia...

Además de soluciones para la gestión del tráfico urbano e interurbano, también ofrecen soluciones de iluminación. ¿Qué rasgos en común tienen las instalaciones de alumbrado público que han realizado hasta la fecha?

En el campo del alumbrado público, ALUVISA se ha especializado

durante los últimos años en la implantación de la tecnología led en todos los ámbitos posibles: vial, túneles, residencial, ornamental, edificios... Hemos dado también mucha importancia a la implantación de sistemas de control de alto valor añadido, con el objeto de conseguir mayor eficiencia energética en las instalaciones y proporcionar herramientas de gestión propias de la Smart City del futuro. En este sentido, hemos sido pioneros en la instalación de un novedoso sistema de control dinámico - adaptativo en el alumbrado público de diversos túneles en Catalunya, tele-gestionado desde nuestra plataforma de gestión integral ARTIC.

¿Cuáles son los proyectos más representativos de Aluvisa en esta área de negocio?

Proyecto ESE de la ciudad de Sabadell fue el más ambicioso, tanto por la inversión inicial, cambiamos más de 8.000 puntos de luz en el plazo de 6 meses, como por el volumen de contrato de cerca de 27 millones de € incorporando sistemas de tele-gestión, que nos permitían controlar de forma continua el consumo eléctrico de la ciudad.

Y en cuanto a las soluciones energéticas, actualmente Aluvisa gestiona más de 30.000 puntos de luz en Sabadell, siendo la empresa adjudicataria del contrato de gestión del alumbrado público municipal en formato ESE más grande de España. ¿En qué nuevos proyectos están trabajando dentro del área de Energía?

Como proyectos más recientes podemos citar la renovación integral de todo el alumbrado público de la Ciudad Autónoma de Ceuta, sustituyendo la iluminación existente de tecnología de descarga a tecnología LED con lo que se conseguirá un ahorro energético superior al 65%.

ALUVISA también está promoviendo actualmente la implantación de los sistemas de control dinámico de alumbrado público en diferentes

ámbitos, especialmente en el ámbito del alumbrado vial en carreteras y especialmente en túneles donde todavía existe mucho recorrido de mejora energética.

¿Qué ventajas ofrece la fórmula de Prestación de Servicios Energéticos (ESE)?

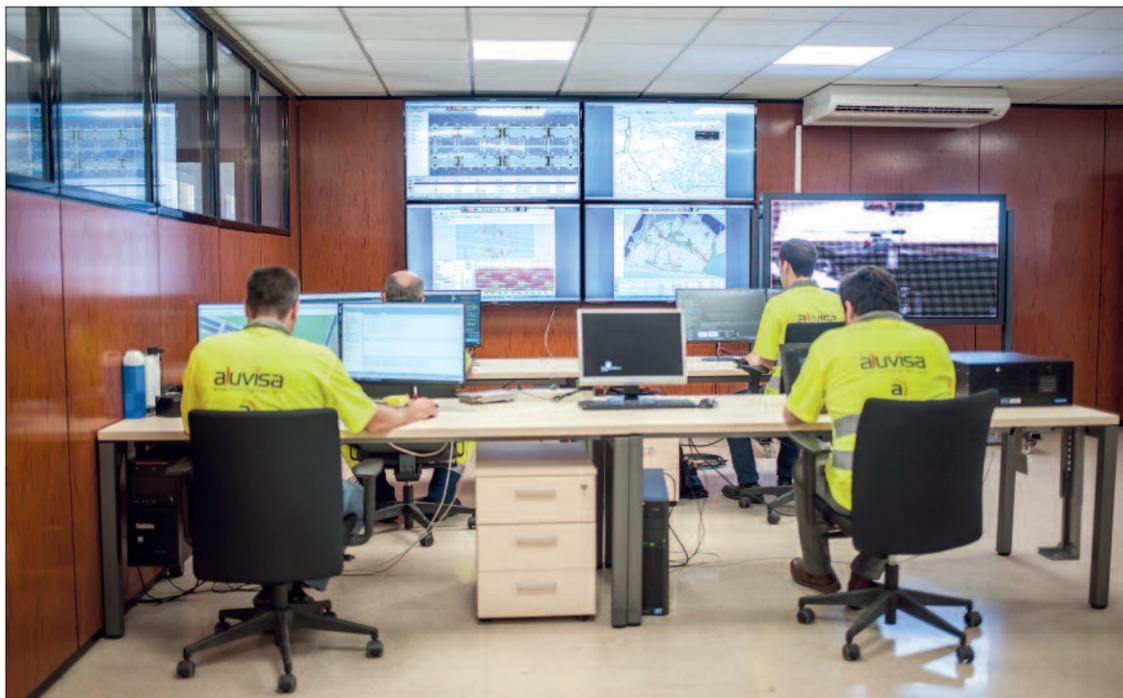
El alcance del servicio. Este es un servicio Llave en Mano para la ciudad, que va desde la realización de la inversión del cambio de las luminarias por unas de tecnología led, hasta el pago del consumo eléctrico de la ciudad, realizando las tareas de mantenimiento y control de funcionamiento.

¿Cuáles son las líneas principales de la política medioambiental que tienen implantada en la compañía?

Entre otras, ALUVISA está certificada conforme a los estándares ISO 14.001 y 50.001, cuya finalidad son la gestión ambiental y el aumento y mejora de la eficiencia energética, respectivamente.

En estos momentos trabajan en proyectos dentro y fuera de España, ¿qué previsiones de crecimiento manejan y qué mercados geográficos se encuentran a la vista dentro de su hoja de ruta?

En España estamos muy activos en la expansión de nuestra división de Tráfico Urbano, consiguiendo contratos de mantenimiento de ciudades como Palma de Mallorca o Cádiz y Almería, mientras que, en el extranjero, los mercados que tenemos fijados como Target Market son principalmente Marruecos y la India, por su capacidad de crecimiento y de necesidades tecnológicas. En Marruecos llevamos un par de años invirtiendo en propuestas ESE así como en los medios necesarios para desarrollar nuestra actividad y ahora es cuando estamos vislumbrando un crecimiento en un futuro inmediato.



Aiguacel Costa Brava Resort

iniciará su fase de construcción

Una nueva forma de disfrutar la vida

Aiguacel Costa Brava Resort, en Palafrugell, iniciará durante este mes de septiembre las obras. Este magnífico resort constará de 33 viviendas de 300 m² con piscina y zonas comunes.

Aiguacel Costa Brava Resort, el último desarrollo de Nestcapital, es un proyecto singular enclavado en el municipio de Palafrugell que ocupará un espacio de 30.000 m² y en el que se construirán 33 viviendas de 300 m². Cada una de estas propiedades contará con acabados de primera calidad y espectaculares vistas al Mediterráneo, ya que las casas estarán situadas en diferentes planos verticales y horizontales del terreno. En este sentido, Sergi Vélez, CEO de Nestcapital, explica que “un lugar como la Costa Brava necesitaba que estudiáramos muy bien las características de diseño para integrar el complejo en la zona. Por eso hemos respetado al máximo la morfología del entorno, la vegetación y los materiales empleados en la construcción, todos ellos de uso habitual en la comarca”.

Y el resultado habla por sí solo: cada vivienda dispone de terraza solarium con piscina desbordante y su interiorismo se ha diseñado minuciosamente pensando en su uso final. Pero, si el cliente así lo desea, la empresa ofrece la posibilidad de realizar modificaciones en el equipamiento o en la distribución.

Un proyecto muy estudiado

Si algo caracteriza los proyectos de Nestcapital es su manera de abordar su diseño y su filosofía. Si lo habitual en el mercado es concebir un desarrollo y luego estudiar dónde llevarlo a cabo, esta firma catalana opta por el proceso

El complejo incluye también áreas comunes exteriores como la piscina, dos pistas de pádel, espacios de yoga y la zonas de juegos infantiles

inverso: estudia el mercado, localiza el emplazamiento, analiza las necesidades de su público objetivo y, a partir de ahí, da forma al proyecto. Esta forma de trabajar ha permitido a Nestcapital dotar a las viviendas de un alto valor añadido en forma de servicios e instalaciones adicionales. En el caso de Aiguacel Costa Brava Resort, contará con diversos espacios comunes: dos piscinas exteriores, una interior climatizada y 10.000 m² de zona verde. Además, habrá otros 8.000 m² dedicados a zonas comunes, entre las que se incluyen pistas de pádel, un gimnasio, una zona exterior de juegos infantiles, un espacio de yoga y meditación, una ludoteca y una sala polivalente dotada de barra y cocina para uso de los residentes.

1ª fase vendida e inicio de obras el último trimestre de 2018

La 1ª fase de este magnífico proyecto está ya toda vendida, así que durante el último trimestre del presente año se iniciarán las obras de construcción de Aiguacel Costa Brava Resort. Además, la empresa pone a disposición de quienes estén interesados

Las obras de construcción de Aiguacel Costa Brava Resort tendrán inicio el último trimestre de 2018.
1ª fase vendida



2ª fase ya a la venta



Integrado en el entorno. Aiguacel Costa Brava Resort, diseñado en diferentes planos verticales y horizontales del terreno, estará plenamente integrado en el entorno



Con vistas panorámicas. Todas las viviendas, que tendrán piscina privada, dispondrán de unas vistas inmejorables del Mediterráneo.

en el proyecto una información completa que les permite, entre otras cosas, conocer desde el primer día los gastos de comunidad

del complejo o acceder también a otros servicios de gran valor añadido, para garantizar el máximo confort de vida a los propietarios.

Un proyecto que consolida a la empresa

Aiguacel Costa Brava Resort es el último proyecto de Nestcapital, pero no es el primero que refleja la filosofía de calidad de la empresa. En 2015, la compañía impulsó el Centro de Ocio Koa, en 2016 llegó el Residencial Greenpark y un año más tarde, el Botànic, que está en plena fase de ejecución. A estos proyectos, todos ellos situados en Lleida, hay que sumar ahora Aiguacel. Pero la experiencia de Nestcapital va más allá de nuestras fronteras, ya que han desarrollado proyectos en países como Polonia, Bélgica, Brasil y Argentina.



Entrevista JOAN PASCUAL ARGENTÉ ARQUITECTO. PASCUAL-AUSIÓ ARQUITECTES SLP.

“Plantear correctamente un proyecto requiere ante todo entender la complejidad del lugar donde se ubicará”

Despacho barcelonés con tres décadas de trayectoria, Pascual-Ausió Arquitectes viene desarrollando su actividad en el sector de la vivienda, tanto privada como pública, en el ámbito de Catalunya, así como en equipamientos y rehabilitación. Joan Pascual y Ramon Ausió son sus arquitectos titulares.

¿Cuándo se inicia su actividad conjunta en este despacho?

Pascual-Ausió desarrolla su actividad en el formato actual de SLP desde 2006, como consecuencia de una continuada relación profesional iniciada con Ramon Ausió en 1989. Estoy colegiado desde 1974 y mi socio desde 1990. Es

un despacho de arquitectura de tamaño medio, como otros tantos en Barcelona, contenido en el número de personas que en él trabajamos y también voluntariamente contenido en el número de proyectos que desarrollamos, con una cierta variedad en la tipología de los trabajos.



Institut Leonardo da Vinci en Sant Cugat del Vallès. Concurso público

¿Cuál es esa tipología? ¿En qué proyectos suelen trabajar?

Hemos desarrollado buena parte de nuestro trabajo en el sector de la vivienda, tanto privada como pública, con éxito en numerosos concursos. Es también destacable nuestra experiencia en edificios docentes, terciarios y de equipamientos públicos. Recientemente, además de haber intervenido en varios proyectos de rehabilitación patrimonial en Barcelona, hemos sido ganadores del concurso arquitectónico para la rehabilitación y ampliación del Nou Camp Nou y espacios anexos, formando equipo con la firma japonesa NikkenSekkei, quienes desarrollarán el proyecto.

A lo largo de nuestra trayectoria, nuestro trabajo ha sido reconocido con varias distinciones, como los premios

FAD, Ciutat de Barcelona, Premi Bonaplata, Ciutat de Badalona, Catalunya Construcció, etc.

Por otra parte, la docencia universitaria, realizada por mi parte durante 35 años en la Escuela Superior de Arquitectura de Barcelona, ha sido también parte fundamental de la actividad de nuestro despacho.

¿Cuáles son sus prioridades a la hora de poner en marcha un proyecto?

Plantear correctamente un proyecto requiere ante todo entender la complejidad del lugar donde se ubicará. Consecuentemente, intentamos controlar lo que significa construir una nueva forma en relación al lugar donde se emplaza y ser rigurosos y exigentes en su funcionalidad y construcción. Y no reparar en el

Nuestro trabajo se desarrolla como parte de un equipo que integra a todas las partes implicadas en el proyecto

tiempo y el esfuerzo que esto exige, empezando de nuevo si observamos a destiempo una opción mejor. Quizás esta forma de trabajar es el punto que más valoran nuestros clientes.

¿Qué ha mantenido al despacho activo a lo largo de los años?

La continuidad del despacho durante tantos años quizá ha sido posible gracias a que hemos entendido que nuestro trabajo necesariamente debe desarrollarse como parte de un equipo que integra a la propiedad, a otros técnicos especializados (ingenieros, aparejadores, project managers...) y las empresas constructoras que, finalmente, materializan los proyectos.

¿En qué proyectos trabajan actualmente?

Estamos finalizando la construcción de una manzana de viviendas, en Mataró; el Instituto Leonardo da Vinci, en Sant Cugat del Vallès; y el Instituto Can Roca, en Terrassa. Al tiempo, estamos trabajando en varios proyectos en Barcelona y su área metropolitana.

www.joanpascual.com



Conjunto residencial en Mataró. Concurso privado

Entrevista JOAN GUAL ARQUITECTO. PROPIETARIO DE BACANAR

Vivienda **exclusiva** y **con encanto** en la **Costa Brava**



Desde hace tres décadas, Bacanar trabaja en la promoción de vivienda en la Costa Brava, principalmente en Begur, llevando a cabo desde unifamiliares para un cliente exclusivo a urbanizaciones de alta calidad. Nacida de un despacho de arquitectura, su esencia se nota en su trato al cliente y en la personalización de las propuestas.

¿Cómo se define Bacanar?

Bacanar es una pequeña promotora inmobiliaria especializada en proyectos básicamente de vivienda unifamiliar en un segmento de alta calidad en la Costa Brava, principalmente en Begur. Empezamos hace 30 años con pequeñas obras y después nos abrimos también a urbanizaciones.

¿Desarrollan proyectos para particulares o crean sus propias promociones?

Las dos cosas. Construimos vivienda para particulares que buscan un enclave exclusivo para vivir o pasar largas temporadas en la Costa Brava y también desarrollamos todo el proyecto de promoción.

“Hacemos que todo el proceso sea percibido por el cliente como una experiencia positiva y apasionante”

¿Algún proyecto en el que estén trabajando ahora?

Estamos desarrollando el proyecto de Albacari Vilas, una urbanización en Begur. Es un proyecto muy especial basado en la restauración de una antigua cantera que requiere una gran sensibilidad ambiental para conseguir el encaje paisajístico. Se trata de 18 casas de diseño pensado para su integración.

¿Qué es lo que más valoran de Bacanar sus clientes?

Diría que la proximidad en el trabajo y el trato personalizado, procurando empatizar al máximo con el cliente, sus preferencias y sus gustos. Nos gusta diseñar y se nota porque no damos el proyecto por cerrado hasta el final.

BACANAR

www.bacanar.com

Entrevista **TONI TRILLES** BUSINESS MANAGER DE JARDITEC TRILLES

“La prioridad en la jardinería es crear un equilibrio”

Toni Trilles nació en Queixans, localidad cercana a Puigcerdà, y se casó con una chica de El Penedès con la que tiene dos hijos, tan encantadores como tremendos. Trilles proviene de una familia humilde y trabajadora, siendo el pequeño de nueve hermanos. Empezó a trabajar desde muy joven, combinando el trabajo de construcción familiar con la jardinería, y en el año 1987, con tan solo 21 años, decidió empezar a forjar su camino dedicándose a la jardinería y a los servicios integrales. Desde entonces no ha parado. A día de hoy es el propietario de Jarditec Trilles, una de las empresas más importantes de jardinería de la Cerdanya.



¿Cuál es su actividad dentro del mundo de la jardinería?

Somos una empresa especializada en la construcción y el diseño de jardines, así como en el mantenimiento de los mismos. Lo fundamental en el día a día de mi negocio es sentarme con el cliente para que pueda plantearme sus inquietudes, ideas y proyectos. Soy un enamorado de la naturaleza y estoy convencido de que la prioridad es crear un equilibrio entre el elemento vegetal, el agua, la luz y la arquitectura.

¿Qué ha cambiado desde el año 1987 hasta la fecha?

Recuerdo que los primeros clientes que tuve eran de Llívia, que por cierto, todavía tengo su confianza. Me encargaba del mantenimiento de su jardín y me desplazaba con mi Ford Fiesta, al que maldecía cada vez que tenía que meter las herramientas.

En la actualidad, después de 31 años de trabajo en este sector, llevo el mantenimiento de más de 60 comunidades, así como la construcción de algunos jardines, y sí, ahora tengo una flota de camio-

“Volcamos nuestros esfuerzos en el bienestar de nuestros clientes”



nes, con los que no tengo que pelearme para cargar la maquinaria.

¿Qué equipo humano experto está detrás de Jarditec Trilles?

Para mí es muy importante el capital humano, por este motivo me rodeo de personas profesionales, cada una de ellas especializada en su rama: jardineros, podadores, albañiles, electricistas, etc. En Jarditec todos son importantes, desde el paisajista hasta la persona que esclarece el césped; todos son piezas claves para lograr un trabajo bien hecho. Entre ellos, no puedo evitar nombrar a Marta Carbonell, mi mujer y compañera en este viaje, que está encima del trabajo y estudiando constantemente las nuevas tendencias.

¿Realizan proyectos para particulares o también para empresas y organismos?

Sí, hacemos trabajos para particulares, así como para grandes comunidades, empresas, ayuntamientos y organismos; todo trabajo es importante.

¿En qué novedades están volcando sus esfuerzos?

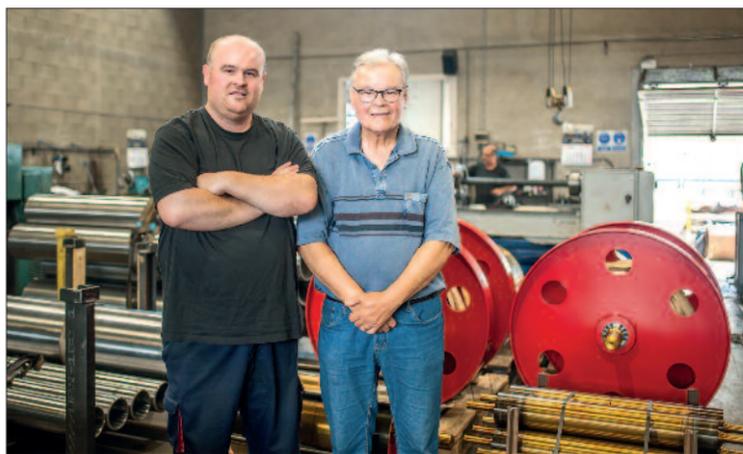
Volcamos nuestros esfuerzos en el bienestar de nuestros clientes. Uno de nuestros objetivos prioritarios es conseguir que las personas para las que trabajamos disfruten de la Cerdanya, por lo que les ayudamos en todo lo que está a nuestro alcance: quitar la nieve de delante de sus puertas; encender la calefacción antes de que lleguen; llevar el mantenimiento de su casa y jardín, o bien realizar los nuevos proyectos, siempre con transparencia y sin quebraderos de cabeza, para ello, nos levantamos y crecemos cada día.



www.jarditec.trilles.com

Entrevista **MIGUEL PICH** GERENTE DE MECANITZATS J. PICH

“Los fabricantes de maquinaria confían en nosotros por la fiabilidad de nuestro trabajo”



Miguel Pich, gerente y Josep Pich, fundador



Nuevas instalaciones de Mecanitzats J. Pich

Mecanitzats i Caldereria J. Pich, S.L. es una empresa dedicada a la mecanización y la fabricación de piezas industriales, especialmente en el campo de los rodillos para todo tipo de maquinaria. Para saber más acerca de su filosofía de trabajo, hablamos con su gerente, Miguel Pich.

¿Cuándo nació Mecanitzats Pich?

Fue mi padre hace ahora 40 años quien comenzó a fabricar rodillos para maquinaria, un producto presente en equipos de prácticamente cualquier sector. Yo me incorporé a la empresa hace 20 años y desde entonces he procurado continuar con su labor.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Actualmente y después del crecimiento de los últimos dos años, contamos con un grupo de trabajo formado por diez personas. También hemos ampliado recientemente nuestras instalaciones triplicando su superficie para alcanzar los 1.300 metros cuadrados de superficie. Gracias a las inversiones realizadas en este tiempo contamos con clientela en todo el país y hemos dado ya los primeros pasos para comenzar a internacionalizar nuestra actividad.

¿Qué diferencia a la firma de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es la capacidad para ofrecer a los clientes una alta calidad, un muy buen servicio y unos precios muy

competitivos. Los fabricantes de maquinaria industrial confían en nosotros porque saben que no van a tener problemas con nuestro trabajo y que, además, podemos proporcionarles soluciones de valor añadido.

¿En qué sentido?

En primer lugar, todo lo que fabricamos se hace siempre a medida de cada cliente. Y me refiero tanto a los rodillos como a los trabajos de calderería y a la mecanización de otro tipo de piezas que también realizamos. Además, disponemos de la experiencia y los conocimientos necesarios para asesorar al cliente acerca de la forma idónea de su diseño y producción. En este sentido, trabajar para sectores tan diversos como el textil, la siderurgia, la cerámica o las artes gráficas nos permite conocer la finalidad de cada pieza y aportar una solución ideal.

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

La fidelidad llega a través de la calidad, del servicio y del cumplimiento de los plazos de entrega. El precio es importante, pero no es determinante

si cumple con los otros factores. En el caso de Mecanitzats i Caldereria J. Pich, estamos orgullosos de contar con clientes que confían en nosotros desde el primer día, tanto para la fabricación como para la reparación de rodillos.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Como le decía, antes, estamos iniciando la internacionalización de la empresa. Por eso acudiremos con stand propio en ITMA 2019, la principal feria del sector textil que se celebra en Barcelona. Paralelamente, la ampliación de nuestras instalaciones nos va a permitir potenciar otra de nuestras actividades: la fabricación de maquinaria llaves en mano, un servicio que venimos ofreciendo desde hace algún tiempo y que consiste en fabricar de forma íntegra las máquinas a partir de los proyectos de nuestros clientes.

Avda. Principal, 7 y 43B
Pol. Can Clapers - 08181 SENTMENAT
Tel. 93 715 28 09
meca.pich@hotmail.com

Entrevista **FERNANDO PÉREZ GRANERO** DIRECTOR GENERAL DE REPARATUCOCHÉ.COM

Reparatucoche.com

Líder en el sector de reparación de vehículos

Reparatucoche.com es la plataforma online líder entre los usuarios finales cuando se trata de demandar servicios de reparación de vehículos. Actualmente la compañía ofrece además el servicio integral de transformar tu coche en un híbrido gracias al uso del gas como combustible. Hablamos con Fernando Pérez Granero, su director general para que nos explique en qué consiste este procedimiento.

Reparatucoche.com nació como una plataforma online de gestión de servicios de reparación de coches dirigida al usuario final, al cliente particular. ¿Qué ventajas obtiene el cliente al contratar los servicios de Reparatucoche.com?

Las ventajas son muchas, pero sobre todo a mí me gusta decir que hacemos la vida más fácil a nuestros usuarios. Reparatucoche nació como una plataforma online en el seno de MKD Automotive, nuestro modelo B2B, por medio del que ya hemos reparado más de 250.000 vehículos al año. Somos expertos en la gestión de flotas y, una vez hubimos optimizado el proceso y siendo conscientes de que sabíamos hacerlo bien, decidimos que era el momento de trasladar todo ese potencial de asesoramiento técnico y gestión integral de la reparación al usuario final, que se beneficia así de las ventajas de nuestros grandes volúmenes y, además, puede hacer toda la gestión online. El ahorro tanto en términos económicos como de tiempo es elevado, pues Reparatucoche.com aprovecha la cobertura nacional y la infraestructura técnica y tecnoló-

gica creada para grandes flotas. El bolsillo del cliente final lo nota.

Hablando de servicios, ¿cuál es el abanico que ofrecen?

El cliente realiza una solicitud y se despreocupa. Nuestros técnicos estudian siempre las mejores opciones para su reparación y le ofrecen alternativas de presupuesto cerrado, sin sorpresas y con la posibilidad de financiar la reparación. Contamos con talleres tanto de mecánica y mantenimiento como de carrocería, pero, además, ofrecemos servicios de movilidad.

Parece ser que además ofrecen el servicio de transformación del vehículo a 'bifuel' gracias al uso del gas como combustible, consiguiendo la calificación de 'ECO'. ¿Qué ventajas tiene el Autogas como combustible?

Es una de las incorporaciones más recientes a nuestra carta de servicios pues nos planteamos que las ventajas de la transformación son innumerables para nuestros clientes. Además de reducir la emisión de gases nocivos gracias a que la

combustión es mucho más limpia que con otros tipos de combustibles, con Autogas obtienes beneficios fiscales al estar gravado con menos impuestos, ahorras, ya que el consumo es menor y puedes evitar las restricciones de tráfico y aparcamiento que además se están imponiendo en las grandes ciudades.

¿Es cara esta transformación a vehículo ECO?

No. Con Reparatucoche el desembolso real no supera los 5€ al mes. De hecho, dependiendo de los kilómetros anuales que recorras, el coste mensual de la transformación a autogas se asume con el ahorro en combustible, parking e impuesto de circulación entre otros. Cabe destacar que existe la posibilidad de financiarlo hasta en 12 meses sin intereses.

¿Reparatucoche.com gestiona todo el servicio de transformación del vehículo a ECO de principio a fin?

Así es, el usuario solo tiene que ocuparse de llevar el coche al taller. En Reparatucoche.com, realizamos desde la verificación técnica previa para conocer si el



vehículo puede realmente transformarse, hasta la tramitación de la etiqueta ECO y el cheque de 400€ en combustible Repsol Autogas. Además, asumimos la gestión de todos los trámites, entregamos el vehículo homologado, pasamos la ITV y lo comunicamos al seguro. Realizamos una gestión integral para que el vehículo quede listo para circular.

Repara tu coche
.com

www.reparatucoche.com
911 590 900

Entrevista **JOAN SOLANES** GERENTE DE OCCHE

“China ofrece 600 millones de compradores online”

El mercado online de China es una gran oportunidad de expansión para las marcas españolas que deseen expandir e internacionalizar su negocio. China es el líder mundial indiscutible en el e-commerce, con unas ventas globales de 1 billón de euros en 2017 y un crecimiento interanual del 32%. La Oficina Comercial Chino-Española (OCCHE), gracias a sus años de experiencia y sus oficinas propias en China, brinda un canal directo para acceder a esta vía. Hablamos con Joan Solanes, actual gerente.

¿Qué está pasando en China con el e-commerce?

En los últimos 4 años, China ha vivido una revolución que hoy ya se ha consolidado en un nuevo estilo de vida y consumo. Tenemos a más de 600 millones de e-shoppers comprando todo tipo de productos de marcas locales... y de todo el mundo. Es un consumo rápido y dinámico, vinculado a las tendencias en redes sociales, donde más del 90% de esas compras se hace desde el móvil o la tablet.

¿Pero realmente tiene un impacto significativo en la economía china? Porque aquí en España el online aún está por consolidarse.

Sin duda. Un ejemplo claro lo vemos en el “Día del Soltero” (11/11), un día de grandes descuentos que en 2017 consiguió vender más de 25.000 millones de USD en solo 24h. Estamos hablando de más de 850 millones de paquetes... ¡Y eso fue solo dentro de la plataforma online de ALIBABA!

¿Y qué oportunidades puede representar esta vía para las empresas españolas?

Pues para algunas pueden suponer un antes y un después en su trayectoria. Solo tenemos que ver las cifras de algunos casos de éxito, como el de MARTIDERM. En 2017 y solo en un año facturó cerca de 20 millones de € en China, creció un 123% en ventas y el peso de su negocio internacional pasó del 8 al 54%. Y muchas otras empresas, en especial del mundo de la cosmética (ISDN, SESDERMA...), han experimentado aumentos parecidos.

¿Cuál es el papel que juega la OCCHE en todo este proceso?

Ayudar a las empresas españolas a embarcarse en este camino con éxito. Gracias a nuestros equipos de Barcelona y China (Beijing y Qingdao), desarrollamos desde cero este canal de venta conjuntamente. Para cada proyecto elegimos las plataformas más adecuadas a la dimensión de la empresa y desarrollamos todas las ac-

ciones necesarias: business plan, diseño, subida y gestión de la tienda online, atención al cliente, plan de marketing, campañas en redes sociales, logística, registros en aduana, registros de marcas... todo lo que sea preciso para asegurar la continuidad del canal a largo plazo y que la cadena de suministro desde España hasta el consumidor final chino sea un éxito.

¿Y cuántos años llevan en este sector?

Desde 2015, fuimos los primeros en gestionar tiendas online chinas en España. La familia Solanes llevamos más de 35 años trabajando con China y en 2009 esos esfuerzos se tradujeron en el acuerdo con las principales instituciones chinas de comercio que fundó la OCCHE.

¿Debo entender entonces que la cosmética de España está de moda en China?

Así es. Gracias a las promociones de estas marcas, se ha pavimentado un buen camino para la entrada en

China de otros productos españoles, en especial del perfil de farmacias, ya que el e-commerce chino ofrece otra ventaja: la libre entrada de productos en la lista blanca de la aduana china como cosméticos, productos de higiene, complementos alimenticios, etc. que de otra manera no podría venderse por el canal convencional sin pasar por los registros oficiales...

con sus costes y años de espera. Pero ese interés es ampliable a muchas otras categorías de productos, pues lo que busca el consumidor chino es un producto de valor añadido, confiable a nivel de calidad y de buena relación calidad-precio. ¡Y España tiene mucho por ofrecer allí!

www.ocche.es



Cideyeg

Medio siglo de embalajes con valor añadido made in Terrassa

Si no fuera por el intenso olor a tintas de impresión, en la planta de Cideyeg se podría perfectamente servir un catering. Impoluta no, lo siguiente. Centenares de trabajos inmaculados e impecables se suceden ordenadamente a lo largo y ancho de una superficie asombrosamente brillante para ser una fábrica. Agrada ver como su alma mater, Montserrat Vilanova, su actual gerente y segunda generación al frente de Cideyeg, sa-

luda con la misma amabilidad a sus trabajadores que a un cliente con el que coincidimos en nuestra visita. Se le intuye estricta, porque es exigente con la calidad que ofrece, pero al tiempo atenta, amable, cercana. Humana. No en vano, frente a una máquina en la que había invertido más de un millón de euros, su propuesta fue: "hablemos de humanismo. También es importante que forme parte de las empresas".



Entrevista MONTSERRAT VILANOVA GERENTE DE CIDEYEG

“Lideramos con el corazón”

Empresa catalana con sede en Terrassa, Cideyeg es una industria gráfica especializada en trabajos con cartoncillo compacto, muy centrada en el diseño y la creación de estuchería de alta gama para clientes principalmente del sector de la cosmética, perfumería y farmacia. Calidad y aportación de valor añadido son los pilares sobre los que sustenta su excelencia.

Cideyeg tiene a su segunda generación al frente... ¿Cuáles fueron sus orígenes?

Sí. La funda mi padre, Salvador Vilanova, actual presidente de Cideyeg, quien a finales de los años 60 empezó a fabricar embalajes, aunque debo decir que la tradición familiar se inicia antes, porque mi abuelo era linotipista.

En 1972 se funda la empresa Estudios Gráficos y años más tarde se compra Envases Gráficos, con lo cual teníamos dos empresas en Terrassa, con el consiguiente flujo de camiones y tráfico de trabajo entre una y otra. Como había que solucionar todo este ‘lío’, en 1992 fusionamos las dos compañías para crear Estudios y Envases Gráficos, la actual Cideyeg, una empresa catalana de capital 100% familiar.

Especializada en embalajes...

Efectivamente. Somos una industria gráfica especializada en cartoncillo compacto y trabajamos principalmente confeccionando estuchería de alta gama para el sector de la perfumería y cosmética, farmacia,

así como packaging para alimentación y algunos ámbitos específicos del sector industrial, por ejemplo, hacemos cajas para papel de cigarrillos. En cualquiera de los casos, aportamos al cliente una estuchería de valor añadido, por calidad de impresión, por relieves, diseño, acabados... Hemos evolucionado con el tiempo hasta ofrecer estuches cada vez más elaborados y con los que marcamos la diferencia como empresa de artes gráficas.

En ese segmento de mercado nos hemos convertido en una de las empresas líderes en Catalunya, compitiendo con multinacionales, y en uno de los referentes también fuera, con clientes en el resto del Estado y países de la UE. Gran parte de nuestro volumen de negocio se concentra en Catalunya.

¿Cómo marca ser una empresa familiar?

Marca en todos los sentidos. De entrada porque es imposible marcharse a casa después de la jornada laboral y dejar el trabajo en la oficina. Las conversaciones siguen y las discusiones de trabajo surgen en

cualquier momento, pero son gajes del oficio. Yo crecí así y no me puedo imaginar la vida de otra manera. Y menos aún ahora, que también mi hijo, Pepo Figueras, se ha incorporado a Cideyeg, y que bien podría decirse que lleva la tinta en las venas. Empezó barriendo la sala de impresión para ganarse un poco de dinero y llegó a barrer mucho, pero al tiempo dedicó mucho tiempo a observar y a aprender desde abajo cómo funciona nuestro negocio. Al terminar sus estudios de Marketing y Comunicación se incorporó al departamento de ventas de Cideyeg. Su historia en la empresa familiar está empezando a escribirse...

“Entre todos, formamos una gran familia dedicada a las artes gráficas”

¿Y ser una empresa familiar en el tejido industrial de Catalunya?

Catalunya ha crecido y hoy es lo que es, en buena medida, gracias a la labor y el buen hacer de las empresas familiares. Lástima que muchas han ido desapareciendo. Y es que la coyuntura no es fácil. Necesitamos que se nos allane el camino, no que se nos pongan trabas ni que se facilite, como viene pasando, que las empresas se vayan de Catalunya y cambien su sede social. Eso



estar acorde a cómo somos. Nuestra manera de trabajar no puede ser distinta. Cuidamos mucho cada encargo del cliente y seguimos cada pedido muy de cerca porque queremos que todo lo que salga de Cideyeg tenga la calidad que decimos que va a tener. Somos una empresa cercana. Nuestros más de 120 empleados cuidan de que los clientes de Cideyeg estén satisfechos y de que el ambiente familiar no se pierda.

Háblenos un poco de los aspectos técnicos de Cideyeg...

De ellos se ocupa nuestro jefe de fábrica, José López, quien también asesora al cliente para que el packaging que le fabriquemos sea el más adecuado. Y es que a veces los clientes vienen con ideas que no son realizables o que lo son pero con un presupuesto desmesurado. Nuestro trabajo consiste entonces en buscar soluciones prácticas que sean igual de atractivas y que también cumplan su cometido. Detrás de todo ello también hay un equipamiento tecnológico que lo hace posible y en el que seguimos invirtiendo para poder ofrecer siempre las mejores y más eficientes soluciones de impresión.

¿Con compromiso medioambiental?

Por supuesto. Nuestra materia prima está certificada en FSC (Forest Security Certification), lo que significa que existen una cadena de custodia que se inicia en el bosque y que garantiza su repoblación, por lo que el cartoncillo que utilizamos en nuestros procesos no esquilmamos el medio ambiente: por cada árbol que se tala se plantan tres.

me entristece. Necesitamos un Gobierno que no nos ‘maltrate’ como país. En Cideyeg tenemos clientes en toda España y nuestra relación con todos ellos es excelente. Vamos a seguir trabajando desde Catalunya, desde Terrassa, como siempre, pero necesitamos tener a un Gobierno del Estado que mime nuestro tejido empresarial y lo respete.

De puertas adentro, Cideyeg es una gran familia dedicada a las artes gráficas...

Procuramos que el carácter familiar invada todas las áreas de la empresa y se note en cómo nos relacionamos y nos tratamos, aun siendo muy exigentes con la calidad. En Cideyeg siempre hemos procurado liderar con el corazón. Cada uno se concentra en sus tareas pero entre todos procuramos crear un ambiente familiar y de bienestar. Yo estudié Pedagogía y supongo que eso se nota a la hora de dirigir la empresa. Me gusta cuando me dicen que soy como la ‘mami’ de equipo humano.

¿Esa cercanía la percibe también el cliente?

Lo procuramos. Todo tiene que



Entrevista GUILLERMO BURGUETE DIRECTOR GENERAL DE ATYSA FACILITY SERVICES

“Nuestro objetivo es dar la máxima calidad en la limpieza de instalaciones deportivas”

Con más de 25 años de experiencia en el sector de la limpieza, hace dos años Atysa Facility Services entró a formar parte del grupo empresarial Santagadea, lo que le ha permitido convertirse en una empresa de servicios a nivel global. Especializada, como su director general, Guillermo Burguete, en la limpieza de centros deportivos, ahora aborda su modernización con el desarrollo de un nuevo concepto que cubra las necesidades técnicas de este tipo de instalaciones.

¿En qué sectores ofrece sus servicios Atysa?

Atysa se compone de cuatro divisiones: limpieza e higienización general, limpieza técnica de infraestructuras deportivas, servicios auxiliares y servicios técnicos especializados. Nuestra especialidad son las instalaciones deportivas, un área en la que he tenido una trayectoria específica a lo largo de mi carrera, que me ha mostrado la necesidad de ir más allá y desarrollar el Método Atysa, un nuevo concepto que nos permite cubrir las necesidades técnicas que requiere un centro deportivo.

¿Es esa la especialidad con la que más están creciendo?

Sí, la división ha crecido en los últimos años gracias al Método Atysa. Este método se distingue, sobre todo, por la proximidad al cliente, los protocolos de actuación, el trabajo en equipo, la especialización y la confianza que día tras día depositamos en nuestros clientes. Cada vez se exige más especialización; por eso tenemos que ir de la mano de estos operadores para poder

crecer y ofrecer un servicio en consonancia a su oferta y demanda. El objetivo es alcanzar la máxima calidad en el servicio de limpieza técnica en instalaciones deportivas.

¿Qué particularidades tiene la limpieza de centros deportivos y por qué Atysa es el partner perfecto para desempeñar esta labor?

Uno de los servicios más valorados por el usuario de una instalación deportiva es la calidad que percibe del servicio de limpieza. Es imprescindible que la desinfección y la seguridad se estipulen con total garantía, tanto para el usuario como para los trabaja-

dores, para evitar el riesgo de contagio de enfermedades. La combinación de una buena gestión y una gran experiencia en el sector permite establecer parámetros y trabajar ofreciendo siempre un servicio de máxima calidad.

¿En cuántos centros gestionan ya la limpieza?

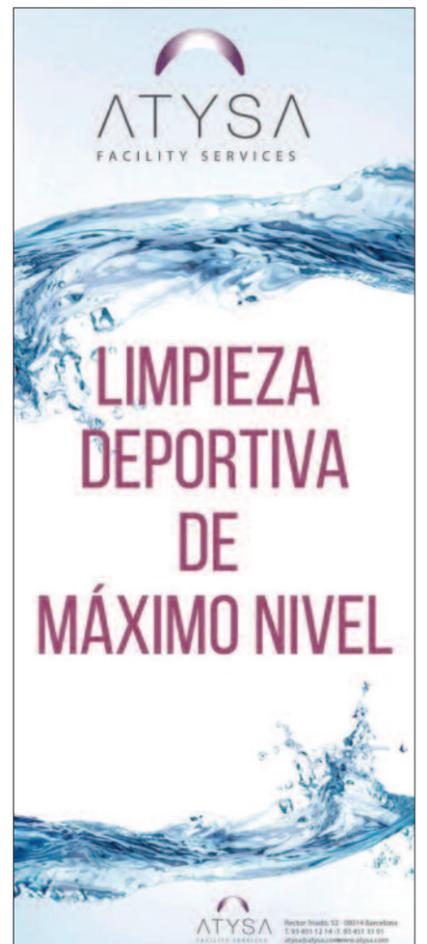
Estamos trabajando con distintas instituciones, desde cadenas, como Dreamfit, Vivagym, Santagadea Sport y Arena Alicante, hasta patronatos deportivos municipales, como el de Castelldefels. Estamos presentes en treinta centros deportivos. Tenemos actuación en gran parte de la Península, con presencia en Asturias, Madrid, Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha y Andalucía, y esperamos terminar el año con cinco centros deportivos más y proyectamos en nuevas zonas de España.

¿Cuál es la principal tarea que desarrollan en estos centros deportivos?

En estos centros nos encargamos de la limpieza técnica de toda la instalación. Estamos aplicando un nuevo sistema de trabajo basado en las técnicas de control microbiológico y de procesos, sobre todo en zonas de riesgo que precisan de esta calidad en la limpieza y la desinfección. Para ello estamos utilizando productos y sistemas que ya utilizan los centros hospitalarios. El objetivo es tener las instalaciones en el punto de máxima desinfección y limpieza.



www.atysa.com



Entrevista JAVIER MARÍN GERENTE DE THE GREEN MONKEY

“No somos una academia, sino una escuela con un objetivo claro: que el alumno aprenda”

The Green Monkey es una escuela de idiomas que ha logrado crecer gracias a un enfoque diferente a la hora de abordar la enseñanza y el aprendizaje de las lenguas. Para conocerla con más detalle, hablamos con su gerente, Javier Marín.

¿Dónde está presente hoy en día The Green Monkey?

Actualmente tenemos en marcha 30 escuelas repartidas por toda España y seguimos creciendo, sobre todo desde que hace cuatro años apostamos por el modelo de franquicias para extender nuestra red de centros. Hoy es posible abrir una escuela The Green Monkey en aquellas poblaciones que tengan más de 20.000 habitantes.

¿Qué diferencia a The Green Monkey de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es que no somos una academia, sino una escuela. Y la escuela tiene un objetivo muy claro: enseñar y que el alumno aprenda. Algo tan simple como eso es lo que marca nuestra filosofía y nuestra metodología.

¿En qué consiste esa metodología?

En The Green Monkey hemos



apostado por un modelo basado en tres grandes ejes. El primero es la enseñanza de idiomas, donde creemos firmemente que hay que enseñar y potenciar las cinco habilidades imprescindibles para enseñar un idioma (leer, hablar, escribir, escuchar y también la gramática) y plasmar esa visión en clases reducidas dirigidas por un profesor nativo que las lleva de un modo divertido y práctico. El segundo eje es la tecnología. ¿Por qué la tecnología? Por que pensamos que la unión de idiomas y tecnología ofrece una competencia profesional completa que ayuda a resolver problemas diarios, algo muy demandado en el mercado laboral y que las carreras tradicionales no ofrecen. Pensamos que formar con elementos

como la robótica, los videojuegos o las apps móviles es algo indispensable y, de hecho, contamos como partner con una firma puntera como Funciona.

¿Y el tercer eje?

El tercero está muy ligado con el segundo y se basa en el debate y el emprendimiento, elementos que emplean la comunicación como herramienta principal. Se trata del servicio más reciente que hemos incorporado.

¿Qué es Real Learning©?

Es un método propio que combina diferentes recursos y herramientas didácticas para ofrecer un aprendizaje de 360 grados, como el acuer-

do con Santillana para crear nuestros propios libros. Trabajamos siempre con un máximo de 7 alumnos por grupo para fomentar la participación de todos en el día a día de la clase y el profesor, que ha recibido formación específica en la metodología de The Green Monkey, es quien se encarga de llevar adelante el grupo. El método funciona y se demuestra con el nivel de fidelidad de nuestro alumnado, tanto si se trata de adultos como de universitarios, desempleados, empresas o niños.

¿Cuáles son los retos de futuro de la escuela?

Los más de 15 años de experiencia que tenemos han demostrado que el modelo funciona, de modo que nuestro reto es seguir creciendo en España a través de franquicias y, a medio plazo, llevar el modelo The Green Monkey también fuera del país. En este sentido, ya hemos realizado algunos contactos para implantarnos en varios países sudamericanos.



www.thegreenmonkey.es

Entrevista **GABRIEL CASTELLET** ADMINISTRADOR DE HOSTELNOVO

“Ser los primeros en ofrecer un artículo al cliente es la clave”

Con gran conocimiento previo del sector, HostelNovo nace en 2014 para dedicarse a la venta al por mayor de productos de hostelería. Su amplio stock, su agilidad en el servicio y su capacidad para encontrar un producto diferenciado y ser el primero en ofrecer nuevas propuestas al cliente le han convertido hoy en un referente en este tipo de artículos.

¿Qué claves han permitido a HostelNovo ganarse la confianza de sus clientes?

HostelNovo se crea con unos profesionales con más de 20 años de experiencia a en el sector. Sobre esa base, hemos trabajado con gran conoci-

miento del mercado, desarrollando productos totalmente novedosos. Esto nos ha permitido situarnos en un mercado muy competitivo. Nuestra estrategia de negocio se basa además en mantener un amplio stock de productos y ofrecer agilidad en la distribución.

¿Su cliente es el mayorista de hostelería?

Sí, vendemos a quien a su vez vende a hoteles y restaurantes. En este marco, a pesar de nuestra reciente incorporación al mercado, estamos teniendo un crecimiento

constante; la mayoría de los grandes distribuidores hosteleros ya confían en nosotros. Somos capaces de ofrecer producto más tradicional, igual que nuestros competidores, y al mismo tiempo desarrollar productos a medida para poder ofrecer artículos específicos de diferentes zonas de España (como por ejemplo la llauna de cargols típico de Catalunya y alguna zona de Aragón o los espetos de la zona de Málaga y Granada).

HostelNovo vende a mayoristas de hostelería

¿HostelNovo fabrica o distribuye?

Fabricamos de forma externalizada productos exclusivos en España y en diferentes países de Asia, también importamos productos generalistas como las demás empresas de nuestro sector. Actualmente, disponemos de cerca de 1000 referencias. Uno de nuestros puntos fuertes es la capacidad de fabricar casi cualquier artículo en cantidades relati-

vamente pequeñas, uno de los últimos ha sido la fabricación de una cesta de basket a escala de la NBA para una conocida franquicia de Barcelona.

Esta flexibilidad nos permite tener el producto que queremos, en las cantidades que necesitamos.

¿La innovación es un factor clave en el éxito de HostelNovo?

Sí, creemos que la clave está en ser el primero en ofrecer un producto al cliente, así que constantemente estamos buscando y creando.

De igual manera que está ocurriendo con la restauración que en los últimos años está teniendo una constante innovación, consideramos que la forma de presentar los platos, también se ha de ir renovando.

Como novedades más destacadas en la presentación de alimentos cabe destacar los mini palets, baldosas hidráulicas o los ladrillos alimentarios.

www.hostelnovo.com

Entrevista **CONSTANCIO BALLABRIGA** FUNDADOR DE TV-95 PREMIER

“Cumplimos nuestro 25 aniversario como TV-95 PREMIER con el compromiso de seguir mejorando en calidad y servicio”

Empresa familiar de segunda generación, TV-95 PREMIER celebra su 25 aniversario afianzando su posicionamiento en el mercado como fabricante de referencia, tanto en el sector de las telecomunicaciones como en el sector de las energías renovables y eólica. Consolidándose como el único fabricante especializado en herrajes y torres para telecomunicaciones, y torres para medición de viento y control de parques eólicos, pues TV-95 PREMIER es la única empresa certificada con la norma en-1090-1 y 1090-2 y con marcado para estructuras de acero en sus dos sectores en España.

¿Con que propuesta inicia TV-95 PREMIER su trayectoria?

Somos una empresa familiar, la cual nace en 1993 con el nombre de TV-95, pero con una experiencia de más de 45 años en el sector de las telecomunicaciones. Nuestro objetivo fue especializarnos en la fabricación de herrajes y torres para dicho sector, pues no existía ninguna empresa especializada en ello, ya que era un

complemento reducido y básico del sector. TV-95 PREMIER aportó soluciones a las nuevas demandas y necesidades que el sector precisaba, mejorando la calidad y ampliando la gama de producto haciéndolos más versátiles, eficientes y eficaces. Así pues, iniciamos nuestra andadura suministrando nuestros fabricados a distribuidores, almacenes y fabricantes de electrónica.

¿Han ampliado su línea de negocio? ¿Qué ofrecen hoy?

Sí, poco a poco hemos creado el departamento de Eólica, y desde hace algo más de 15 años fabricamos torres arriostradas y auto soportadas para medición de viento y control de parques con alturas de hasta 160 metros en ambas versiones, con lo que en la actualidad hemos diversificado dos aéreas de negocio, Telecomunicaciones y Energías Renovables, así como un departamento de asesoramiento y montaje como valor añadido a nuestro producto, todo ello basado en lo que siempre ha sido nuestro lema “LA CALIDAD POR PRINCIPIOS”

¿Cómo han conseguido posicionarse en su sector? ¿Cuáles son sus fortalezas?

La calidad, sin lugar a dudas, eso es lo que nos diferencia e identifica del resto de productos que hay en nuestros sector. Así como nuestra capacidad de innovación y mejoras constantes adaptando nuestro producto a las demandas del mercado, la seguridad de conseguir unos informes de medición de viento fiables y la estabili-

dad de las estructuras para los instaladores en los montajes y desmontajes de las torres. Un servicio personalizado, dado que no tenemos un catálogo de torres de diferentes alturas, TV-95 PREMIER diseña, calcula y estudia cada torre valorando el emplazamiento y las cargas que soportará la torre, ya sea por la velocidad del viento, cargas de hielo o el terreno de la zona en la que se instalará. Ello significa que cada torre es un proyecto, dándole al cliente aquello que precisa según la complejidad del emplazamiento. No obstante, lo más singular es que además de tener la certificación en la ISO 9001 de calidad, contamos con la

EN-1090-1 y con la EN-1090-2 y marcado CE de las estructuras, normas que abarcan el proceso completo desde el diseño, cálculo, soldaduras, fabricación según las normas vigentes de cada zona y país para el montaje de torres Eólicas. TV-95 PREMIER es la primera empresa Española que posee estas certificaciones, ya que solo existe otra empresa con certificación en Europa.

¿Fabrican todas las estructuras en sus instalaciones?

Sí, sin subcontratas. En nuestras instalaciones de 12.000 m² lo hacemos todo, pues contamos desde un departamento de ingeniería propio hasta personal cualificado cierra el proceso con la carga del producto en el transporte

La fabricación e innovación es un reto para TV-95 PREMIER., pues contamos con modernos equipos de soldadura robotizada, líneas automáticas de procesos y un personal cualificado e implicado con la empresa, puesto que todo nuestro personal tiene contrato fijo desde el primer día y facilitamos la concilia-

ción familiar, logrando con ello seguridad y estabilidad para todos, pues somos conscientes de que sin el respaldo de un buen equipo, y gracias al esfuerzo de todos, hoy no estaríamos donde estamos. Por ello, seguiremos luchando para conseguir cumplir juntos muchos años más.

www.tv95premier.com



Entrevista **MARC BOURNAZEAU** PROPIETARIO DE TERRA REMOTA

“Nuestros vinos ecológicos plasman el modo en que entendemos la vida”

En 1999, la familia Bournazeau Florensa adquirió una finca de 40 hectáreas situada entre las localidades de Capmany y Sant Climent Sescebes, en la comarca del Alt Empordà, con la idea de poner en marcha una bodega. Hoy, más de 20 años después, Terra Remota es un proyecto consolidado y centrado en la elaboración de vinos de agricultura ecológica amparados en la Denominación de Origen Empordà. Hablamos con su propietario, Marc Bournazeau.

¿Cómo surgió la idea de crear Terra Remota?

Yo trabajaba como notario en Francia y llegó un momento en que nos planteamos hacer un cambio radical en

nuestras vidas. En 1999 visitamos la finca, nos gustó y pensamos que podría ser un emplazamiento ideal para plantar olivos o viñas. Finalmente apostamos por lo segundo y tras unos años de pre-

paración de los suelos y de plantar las cepas, en 2006 realizamos nuestra primera cosecha.

Un proyecto muy personal...

Así es. Desde el principio pensamos en elaborar el vino que a nosotros nos gustaría consumir y del modo en que entendemos la vida. Y ahí cobra una gran

importancia el respeto por el entorno. Por eso no solo elaboramos vinos ecológicos, sino que el diseño de la bodega se hizo centrándonos en la sostenibilidad. La construcción de la bodega, que está diseñada en cuatro niveles, aún la funcionalidad necesaria en este tipo de instalaciones con elementos como la recuperación y el aprovechamiento del agua de lluvia o de la energía. El resultado es una



¿Qué tipo de vinos elaboran?

Hoy en día disponemos de 20 hectáreas de viñedos tintos y 6.5 de blancos, con garnacha tinta, syrah y garnacha blanca como variedades principales; y cabernet sauvignon, chardonnay, chenin blanc, xarel·lo o tempranillo como variedades complementarias. El 50% de nuestra producción se centra en Camino, nuestro tinto estrella, pero también elaboramos blancos como Caminante y rosados como Caminito, todos ellos vinos ecológicos que se pueden encontrar en la restauración, las tiendas especializadas o en la zona dedicada a los vinos de gama alta de El Corte Inglés. También exportamos a países como Francia y, en menor medida, a Bélgica, Holanda, Alemania, Dinamarca, Suecia, Austria, Estados Unidos, Japón, Brasil y Hong Kong.

¿Cuáles son los retos de futuro de Terra Remota?

Tenemos varios planes en mente. Uno de ellos es potenciar el enoturismo, algo que ya hacemos pero que va a experimentar un alza gracias a las obras que estamos realizando. Por otra parte, desde hace algún tiempo estamos elaborando vinos de mesa en sociedad con productores de la Terra Alta y no descartamos a largo plazo producir allí para integrarnos en esa DO del sur de Catalunya.

TERRA REMOTA

www.terraremotacom

Camino: el vino estrella

Camino es un vino tinto elaborado con agricultura ecológica a partir de las variedades Syrah (43%) Garnacha Tinta (30%) y Cabernet Sauvignon (27%) que define muy bien el espíritu de Terra Remota. De color profundo granate con reflejos atejados, en nariz es intenso y de buena complejidad con aromas de confitura de frutos rojos, ciruela y cereza negra, aunque también presencia de notas de trufa, de cera, de pan tostado y de vainilla.

En boca es elegante, con un ataque muy suave y especiado, canela, regaliz aunque y aromas de confitura de frutos frescos, todo ello con taninos afinados y presentes.

Se trata de un vino placentero por sus taninos aterciopelados y su finura aromática que marida muy bien con carnes a la parrilla y con la volatería, y resulta también excelente con las hortalizas de temporada o con una carne en salsa.

Entrevista **DARÍO GONZALEZ Y VÍCTOR COLOMER** PROPIETARIOS DE SANBERMUT

“Hemos creado el local al que nos gustaría ir”

Son jóvenes, aprecian la calidad en la gastronomía y, como tantas otras personas, valoran tener un punto de encuentro después del trabajo para compartir una copa en un ambiente distendido, mientras se disfruta de unas tapas y platos de calidad. Este fue el punto de partida que llevó a estos dos amigos a abrir Sanbermut: un establecimiento al que ellos mismos irían como clientes.

De la publicidad a la restauración...

Sí, ambos somos publicistas, socios fundadores de la productora de eventos Pop Up Events. Además, los dos apreciamos mucho la buena mesa y desde hacía tiempo teníamos en mente montar un negocio de restauración que reflejara nuestro concepto

de gastronomía. El resultado es Sanbermut, que abrió puertas en 2017.

¿Cuál es ese concepto de gastronomía? ¿Sobre qué bases se dio forma a Sanbermut?

Buscamos ubicación, calidad en la oferta gastronómica y buen servicio. Estos son los tres pilares de Sanber-

Sanbermut es un punto de encuentro para vermutear y degustar tapas y platos de calidad

mut. Nuestra idea fue la de crear un local que complementara lo ya existente en la calle Mandri, en el que poder compartir un rato con los amigos, con la pareja o en familia. Y hacerlo después de la jornada laboral o en cualquier otro momento del día en el que se busque desconectar. Eso es justamente lo que nosotros hacíamos, así que sabíamos perfectamente lo que buscábamos en un establecimiento así. Desde el principio tuvimos claro que las prioridades tenían que ser la calidad del producto y una buena elaboración. A eso le sumamos buen Vermut casero, cerveza bien tirada, algunos cócteles y una estética atractiva. Procuramos darle frescura al local y crear el ambiente adecuado para atraer a un target joven, que es el que más ha encontra-



do su sitio en Sanbermut: un punto de encuentro para vermutear y degustar tapas y platos de calidad.

¿Qué ofrece Sanbermut? ¿Todo lo que se sirve es de elaboración propia?

Sí, 100% realizado por nuestro equipo de cocina... y el resultado se nota! No servimos nada congelado ni precocinado. Nuestros clientes pueden disfrutar de unas patatas bravas cortadas en el día y elaboradas al momento, de una tortilla de patatas jugosa (también de patatas trufada con ceps), de unas croquetas de jamón ibérico hechas con la receta de la abuela... El mollete de calamares, el pepito de solomillo con salsa Café de París o la pulga de roast beef con salsa de chimichurri son otras de nuestras propuestas, a las que vamos añadiendo sugerencias elaboradas con productos de temporada.

Además, ofrecemos un excelente

menú de mediodía y es posible disfrutar de eventos deportivos en dos pantallas que hemos enmarcado como si fueran cuadros.

En definitiva, recuperamos la esencia del local de toda la vida, pero con gastronomía de calidad y un plus de estilo.

Y de cara al futuro ¿Cuáles son los planes?

Sanbermut prácticamente acaba de nacer, así que, aunque la acogida está siendo buena, queremos ir paso a paso mejorándolo cada día y después pensar en crecer.

Nuestra prioridad ahora mismo es la calidad y el cliente, ese es el camino que nos permitirá crecer en un futuro y es para lo que trabajamos todos los días en Sanbermut.



www.sanbermut.com

GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL

DESCUBRE LA NUEVA...

NOU DE LA RAMBLA 145
08004 BARCELONA
PARAL.LEL

M L2 L3

SALA

Plataforma



CANER
NOU DE LA
RAMBLA

145



DJ

80s 90s
FUNK TIME
OLDIES ROCK
RUMBEATS
MIXMUSIC
INDIE
ETC...

ABIERTO

JUEVES · VIERNES · SÁBADOS

Y VIGILIAS DE FESTIVOS

info@salaplataforma.com

WWW.SALAPLATAFORMA.COM

Entrevista **MARC GUIU** GERENTE DE IMPULSA SALVAESCALERAS

“Impulsa tu calidad de vida”

Impulsa Salvaescaleras es una empresa catalana especializada al 100% en la venta, instalación y mantenimiento de sillas salvaescaleras. Fiabilidad y eficacia siguen siendo las señas de una compañía que aporta soluciones personalizadas para cada cliente. Hablamos con su gerente, Marc Guiu.

Se puede instalar una silla Salvaescaleras Impulsa en la escalera de mi casa?

Fáciles y rápidas de instalar, nuestros productos son un sistema universalmente aceptado y con muchos años de historia. Prácticamente cualquier escalera -sea recta, curva o dividida en diferentes segmentos- tiene un modelo de silla que puede adaptarse a ella. Si el usuario tiene cualquier duda, en Impulsa le ofrecemos asesoramiento técnico sin compromiso: nuestros expertos valorarán las diferentes opciones, tomarán medidas exactas de su escalera o hueco y le aconsejarán sobre el salvaescaleras que mejor se adapta a sus necesidades.

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

Dependiendo de las características de su hogar, la instalación del salvaescaleras puede conllevar desde un par de horas, para escaleras rectas, hasta varias horas más en escaleras con curvas o cambios de inclinación. De todas maneras, en Impulsa intentamos que el tiempo de montaje sea el mínimo posible para que usted pueda disfrutar de su nuevo salvaescaleras. Antes de salir de su casa, nos aseguraremos de que su salvaescaleras funcione perfectamente y le haremos una demostración del funcionamiento hasta estar seguros de su completa satisfacción. Evidentemente, nos comprometemos a dejar la estancia tan limpia como



“Impulsa Salvaescaleras, líder en Catalunya ofrece las mejores soluciones para la escalera de su hogar”

mo la hemos encontrado al llegar.

¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. Somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

Lejos de ser un producto de lujo, los salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. Dado que nuestros productos se adaptan a necesidades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700 €.



¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

En Impulsa podemos ayudarle a encontrar la mejor solución para las escaleras de su hogar, si usted tiene todavía alguna pregunta o no le ha quedado claro algún concepto, por favor visite nuestra web o llame a uno de nuestros expertos al teléfono 902 050 250.

Testimonios satisfechos

Nuria (Gavà, Barcelona)

“Estoy muy contenta con esta solución. La habitación está en la segunda planta y ahora podemos movernos por la casa de una forma fácil y segura”.

Joan (Palafrugell, Girona)

“Probamos con un salvaescaleras recto y estábamos tan contentos y satisfechos que hemos decidido instalar uno curvo para subir todas las escaleras”.

Antonio (Reus, Tarragona)

“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar más de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida)

“Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

Montserrat (Ripoll, Girona)

“El acabado es fantástico, la guía se adapta perfectamente a la escalera. A penas se nota, y ocupa muy poco espacio. Ahora tengo un salvaescaleras a medida y sin obras”.



IMPULSA
SALVAESCALERAS



Más información
Telf. 902 050 250
www.impulsa.cat
impulsa@salvaescaleras.cat