

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR **GRUPO HORO**

EXCELENCIA EMPRESARIAL



ARTES GRÁFICAS

José María y José Miguel Homs

Presidente y Director General de **Grupo Giesa**

p.3

El **Modelo EFQM**, la referencia de la excelencia empresarial



El Modelo EFQM de Excelencia ofrece una herramienta integral que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a conocerse mejor a sí mismas, a realizar un análisis objetivo, riguroso y estructurado de su funcionamiento y, en consecuencia, a mejorar su gestión.

EFQM®
Leading Excellence

De una forma muy simple, podríamos decir que el Modelo EFQM es un diagrama de causa y efecto. Si queremos lograr un resultado diferente, necesitamos cambiar algo de lo que hacemos dentro de la organización. El Modelo EFQM es el modelo líder en Europa y en todo el mundo, con más de 30.000 organizaciones que lo utilizan.

La evaluación, base del Modelo EFQM

Lo que no se mide, no se puede mejorar. Esa es la base de la filosofía EFQM. Para mejorar la competitividad de una organización, es necesario saber dónde está y, a partir de ahí, identificar los cambios y las acciones necesarias para avanzar en el camino hacia la excelencia en la gestión.

Con esta filosofía de medición, las organizaciones logran identificar un conjunto de puntos fuertes, para poder potenciarlos, y oportunidades de mejora, en base a los cuáles poder definir objetivos, prioridades y tomar decisiones fundamentales.

acciones para poder anticiparse a los cambios del entorno local y global.

El Modelo EFQM ayuda a identificar puntos fuertes y oportunidades de mejora mediante una labor de equipo que ayuda a ampliar puntos de vista y favorece

ce una cultura de participación, establece un nivel de excelencia en gestión (puntuación) en cada uno de los aspectos clave y define también las prioridades sobre las que actuar.

Hoy, más de 30.000 organizaciones utilizan el Modelo EFQM

marco de referencia y reflexión de forma progresiva y sistemática: cada uno o dos años se repite el proceso, analizando los progresos alcanzados y los nuevos retos y prioridades.

Gestión es el Primary Partner de la EFQM para España



El sello EFQM ayuda a las empresas y organizaciones a mejorar sus procesos de gestión a nivel global

EFQM en España: el Club Excelencia en Gestión

La EFQM (European Foundation for Quality Management) es una organización sin ánimo de lucro creada en 1988 y con sede en Bruselas. Desde sus inicios, la EFQM se ha orientado a ayudar a crear organizaciones europeas fuertes, más competitivas, que apliquen los valores de la Excelencia en sus procesos de negocio y en sus relaciones con todos los grupos de interés. Con ese objetivo, la EFQM, con la colaboración de las principales empresas europeas, desarrolló en 1991 el Modelo EFQM de Excelencia, que se ha ido revisando y mejorando en sus sucesivas versiones. La EFQM gestiona, además, el Premio Europeo de Excelencia (European Excellence Award).

Con objetivo de difundir por todo el mundo el Modelo EFQM, la EFQM cuenta con 45 partners nacionales en 35 países. Y, desde el año 2004, el Club Excelencia en

Los premios EFQM

La entrega de los premios EFQM Global Excellence Award se organiza una vez al año y está diseñada para reconocer a las mejores organizaciones del mundo, ya sean privadas, públicas o sin ánimo de lucro. Los galardones reconocen a los líderes de la industria con un historial de éxito a la hora de convertir la estrategia en acción y de mejorar de forma continua el desempeño de su organización.

Las organizaciones describen el Premio como muy prestigioso, ya que cuenta con el respaldo de uno de los procesos de evaluación más rigurosos del mundo, basado en el Modelo de Excelencia EFQM.

El Club de Excelencia en Gestión es partner oficial de EFQM en España desde 2004

¿Qué aporta?

El Modelo EFQM de Excelencia está integrado por tres componentes: los Valores de la Excelencia, que describen los cimientos esenciales para alcanzar una excelencia sostenida en el tiempo; el Modelo EFQM en sí, que permite comprender las relaciones causa-efecto que existen entre lo que la organización hace (gestión) y lo que consigue (resultados); y el Esquema REDER, que proporciona una herramienta para analizar el rendimiento, para medir la madurez de la gestión de una organización.

Las organizaciones necesitan un modelo de gestión para hacer frente a la gran complejidad del entorno actual. EFQM ofrece ese marco de trabajo que facilita a la organización el análisis de su gestión y la puesta en marcha de

La empresa protOS nació en 2012 con el objetivo de introducir innovaciones tecnológicas en las instituciones educativas. En los últimos años se han centrado en los sistemas

Para recorrer el Camino hacia la Excelencia con el Modelo EFQM, el Club Excelencia en Gestión recomienda seguir cuatro fases principales:

1 Sensibilización y Formación. Para abordar un proyecto de excelencia para la mejora de la gestión y de los resultados de una organización basándose en el Modelo EFQM, es necesario contar con la implicación de varias personas clave dentro de la organización: líder del proyecto, equipo de autoevaluación y equipo de mejora. Todos ellos deberán conocer el Modelo EFQM y alguno, hacerlo con una mayor profundidad, cursando alguna de las formaciones del Modelo EFQM.

2 Asesoría y Diagnóstico. La primera autoevaluación proporcionará información vital sobre el posicionamiento respecto a la excelencia en la gestión de la organización. Para ello el Club Excelencia en Gestión cuenta con dos elementos fundamentales: Un grupo de consultoras expertas en gestión y en Modelo EFQM, para acompañar a la organización en todo el proceso: Red de expertos; y la herra-

mienta Perfil Autoevaluación para la realización del proceso de Autoevaluación.

3 Mejora. Ayudar a mejorar a través del benchmarking es punto clave en el Modelo EFQM de Excelencia. Para ello, el Club Excelencia en Gestión dispone de varias actividades y herramientas que permiten compartir buenas prácticas, aprender de otras organizaciones y realizar comparaciones y posicionamientos.

4 Reconocimiento. Con el Sello de Excelencia EFQM se reconoce a aquellas organizaciones que están trabajando para mejorar su sistema de gestión. El proceso de reconocimiento está convalidado automáticamente con el de la EFQM y el Club Excelencia en Gestión lo lleva a cabo junto con las principales Entidades de Certificación en España, con el fin de garantizar el correcto desarrollo y aplicación de la metodología de certificación. Lo más importante del proceso es el aprendizaje de la organización durante la visita de evaluación externa y el informe de puntos fuertes y oportunidades de mejora que recibe la organización a posteriori.

Más información en www.clubexcelencia.org

Las cuatro fases que recomienda el Club Excelencia en Gestión

Entrevista JOSÉ MARÍA Y JOSÉ MIGUEL HOMS PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL DE GRUPO GIESA

“El futuro de Giesa pasa por buscar nuevos mercados, tal como hemos hecho en Norte de África y Oriente Próximo”

Tras 45 años de trayectoria, el Grupo Giesa es uno de los referentes del sector de las artes gráficas, un posicionamiento logrado a base de ofrecer un servicio muy personalizado y de calidad. Para conocer las razones de su éxito, hablamos con **José María Homs, fundador y Presidente de la compañía, y José Miguel Homs, su Director General.**

¿Cuáles son los orígenes de Giesa?

La empresa nació en 1973 a partir de la experiencia en el sector que había acumulado durante varios años. Desde entonces hemos ido creciendo y ofreciendo un servicio excelente en la impresión de

revistas y libros de alta calidad hasta convertirnos en un referente del mercado.

¿Cuál es la estructura del grupo?

Si hablamos de España, actualmente disponemos de centros de impresión en Catalunya y la Comunidad de Madrid, desde donde cubrimos todo el mercado nacional. Además de plantas de producción en Marruecos, Italia y Rumania. De hecho, desde la planta de Rumania damos servicio a un mercado que ha crecido mucho en los últimos años: Oriente Próximo.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

Después de 45 años imprimiendo revistas de todo tipo y para multitud de editores, diría que el mercado nos reconoce gracias a la apuesta por la calidad en los trabajos y, sobre todo, por un servicio muy próximo. Estamos siempre



muy cerca del cliente para escuchar sus necesidades y garantizarle la máxima seguridad en la producción y las entregas. Piense que ese aspecto es fundamental en un mundo donde un retraso en la impresión de una publicación periódica implica pérdidas de ventas para el cliente.

¿Esa forma de trabajar se traduce en una clientela fiel?

Sin duda. Tenemos clientes que confían en nosotros desde el primer día porque valoran la calidad y seguridad que les ofrecemos. Es más: con frecuencia nos llegan empresas interesadas en nuestros ser-

vicios que vienen recomendadas por clientes con los que ya trabajamos. Creemos que es una señal inequívoca de que estamos haciendo bien las cosas.

¿A qué perfil de cliente se dirige?

Como podrá imaginar, 45 años de trayectoria nos ha permitido trabajar para muchísimos editores e imprimir centenares de cabecezas distintas. Sin embargo, existe un denominador común en toda nuestra clientela, independientemente de su tamaño: son exigentes en términos de calidad y de coordinación logística.

¿Qué peso tiene la exportación para Grupo Giesa?

Es muy importante. Actualmente, alrededor del 30% de nuestra producción se destina al mercado nacional, mientras que el 70% va a la exportación, sobre todo a Francia, Inglaterra, Alemania, Norte de África y Oriente Próximo. En este sentido, Giesa siempre está atenta a las nuevas oportunidades que puedan permitirnos crecer fuera de España, y un buen ejemplo de ello es la apertura de nuestros centros en Marruecos y Rumania, que están funcionando muy bien y que queremos potenciar.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El futuro pasa por seguir diversificando geográficamente nuestro radio de acción para penetrar en nuevos mercados. La experiencia, el conocimiento y la capacidad tecnológica de la empresa son las herramientas que nos deben permitir lograrlo.



GIESA®

www.grupogiesa.com



45 años de Revistas

Mapa Spontex Ibérica

Mapa Spontex Ibérica forma parte de una compañía global, fabricante y líder mundial en celulosa y látex, con 34 filiales en todo el mundo presentes en más de 19 países.

Spontex, cuyo nombre es una combinación de las palabras “sponge” y “textil”, es el líder europeo de útiles de limpieza y el in-

ventor de la esponja de celulosa, cuya producción se lleva realizando durante más de 80 años en sus fábricas europeas.

MAPA nació en 1948 con la

creación del primer guante del mundo hecho mediante proceso de sumergido en látex natural.

La presencia de Spontex en España se inicia en 1949, con la

creación de la empresa Productos Químicos de Malgrat (PROQUIMA), en Malgrat de Mar (Barcelona), donde se fabricaban productos de limpieza (bayetas y esponjas) a base de fibras vegetales, como la celulosa. En 1950 se crea la empresa Fabricación y Representaciones SA (FARESA) en Barcelona, para la comercialización de estos productos. Con la fusión de las empresas PROQUIMA, FARESA y COVITEX (una fábrica, ubicada en Sagunto, Valencia, que producía tejido no tejido y abrasivos) nace, en 1984, la actual Mapa Spontex Ibérica SA.

Actualmente, Mapa Spontex Ibérica da respuesta a las necesidades de consumidores en los segmentos de guantes, estropajos, bayetas, útiles de limpieza de suelos y esponjas de baño (este último segmento bajo la marca Calypso), ocupando primeras posiciones en todos ellos. También es líder en el segmento de puericultura, bajo la marca Tigex. Todos los productos se distribuyen en el canal de gran consumo y el canal online. Adicionalmente, Mapa Spontex Ibérica distribuye su marca NUK exclusivamente en tiendas especializadas y online. Asimismo, cuenta con una división profesional (Spontex y Mapa Professionnel) que se distribuye en canales especializados B2B.

Fabricación nacional para un mercado global

La sociedad en España sigue desarrollando sus actividades industriales en las fábricas de Sa-

gunto y Malgrat de Mar. Cada unidad está especializada en el diseño, desarrollo, producción y distribución de bayetas de celulosa y abrasivo de estropajos:

- Spontex, en su planta de Malgrat de Mar, fabrica actualmente bayetas de celulosa que presentan un gran poder absorbente. Distribuye sus productos a través del mundo, pero con principales clientes en Alemania, Italia, Rusia y Europa central.
- En su fábrica de Sagunto fabrica tejido sin tejer formado por miles de fibras cortas de un material sintético de alta resistencia.

Esta planta tiene también en sus instalaciones todo el centro de I+D del grupo Spontex para el desarrollo de nuevas fibras abrasivas que hacen del combinado esponja + abrasivo el líder europeo del mercado.

Spontex creció su cifra de negocio en 2016 situándose en más de 65 millones de € de facturación y un aumento de un 28% en el resultado neto del ejercicio, dando empleo a más de 180 personas en España.

En el 2018 y de cara al futuro, Spontex seguirá apostando por la innovación propia como motor para ofrecer productos de valor añadido vs marca blanca y seguir liderando la industria en España y en Europa.

Spontex
Aliado del menor esfuerzo

Líder Europeo en útiles de limpieza

Productos eficientes que te dejan más tiempo para disfrutar de la vida

www.spontex.es

Entrevista SILVIA Y JORDI MORAGAS RESPONSABLES DE VM SYSTEMS

“Ofrecemos valor añadido a soluciones automáticas en finales de líneas de producción”

VM Systems es una empresa especializada en el diseño y producción de sistemas de automatización para la industria. Hablamos con sus responsables, Silvia y Jordi Moragas.

¿Cuáles son los orígenes de VM Systems?

La empresa fue creada por nuestro padre en 1992 y actualmente está dirigida por la segunda generación de la familia. Silvia se encarga de la gestión de finanzas y personal y yo me ocupo de la labor más técnica y comercial.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Nos dedicamos a diseñar y fabricar sistemas, que permitan a nuestros clientes automatizar líneas en los sectores del Packaging. Nuestros productos se integran en la parte final de las líneas de producción de las empresas que necesitan paletizar o envasar productos de un modo rápido, eficaz y optimizado.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

En estos años de trabajo, hemos contado con la confianza de empresas de diversos sectores: alimentación, bebidas, paquetería, converting, cosmética... Cualquier industria que ne-



cesite automatizar el proceso de encajado o de paletizado puede ser cliente de VM Systems, como también lo pueden ser fabricantes de maquinaria complementaria a la nuestra y de este modo poder ofrecer soluciones más completas.

¿Hablamos de productos estándar?

No. Cada uno de nuestros proyectos se realizan a medida de las necesidades del cliente. No hay dos fábricas iguales, ni en superficie, ni en disposición, ni tampoco en configuración de sus trabajos, de modo que hay un importante trabajo técnico que hacer para lograr una respuesta idónea para cada caso. Ahí es donde entra el contacto directo con el cliente para escu-

char sus necesidades, analizar su situación actual y proponerle un traje a su medida.

¿Qué diferencia a VM Systems de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es precisamente esa capacidad para dar respuestas personalizadas. Frente a las rígidas multinacionales, VM Systems ofrece agilidad, capacidad, un contacto muy directo y un diseño integral que incluye, desde el trabajo de la oficina técnica, hasta el de ingeniería eléctrica, electrónica y de programación. Todo eso, además, con unos costes competitivos dentro del mercado en el que estamos inmersos.



¿En qué mercados están presentes?

Hace ahora cuatro años que apostamos con fuerza por la exportación. Depender sólo del mercado nacional era demasiado arriesgado para poder subsistir, de modo que abrirse al exterior era una vía idónea para crecer. Alrededor del 80% de nuestras exportaciones tienen como destino los Estados Unidos y México, pero también hemos trabajado en proyectos de clientes con sede en Finlandia, Alemania o Francia, por citar algunos ejemplos.

¿El futuro pasa por seguir creciendo fuera?

Sí, sobre todo en países desarrollados que necesiten esta tecnología y

puedan amortizarla en poco tiempo. Generalmente trabajamos para clientes con grandes volúmenes de producción y que necesiten fiabilidad, calidad y rapidez en sus procesos, y nuestra intención es responder a sus necesidades. El crecimiento, en todo caso, será controlado para que nuestros estándares de calidad y servicio se mantengan tan elevados como siempre.



Entrevista CARLOS ALBERTO RALLO QUEROL APODERADO Y DIRECTOR GERENTE DE TROTEC

“Los sistemas Trotec Láser son los más rentables del mercado”



La empresa austriaca Trotec es líder mundial en fabricación de tecnología láser, campo en el que lleva veinte años estableciendo nuevos estándares. Trotec desarrolla, fabrica y comercializa soluciones láser para marcar, cortar y grabar una amplia gama de materiales y objetos. Con 17 filiales y unos 550 empleados en todo el mundo, Trotec presta servicio a clientes en más de 90 países. En 2017 alcanzó un volumen de facturación de 130 millones de euros. Para 2020, prevén alcanzar los 200 millones de euros.

¿Qué funciones innovadoras introducen las grabadoras y cortadoras láser de Trotec que las diferencian de sus competidores?

Trotec posee una clara orientación al cliente, así como una vocación de liderazgo en el mercado, que nos han llevado a desarrollar varias patentes, las cuáles nos han ayudado a lo largo de los años a sentar nuevos estándares en la industria del láser, convirtiendo nuestros sistemas en los más rápidos, duraderos y rentables del mercado. Destacamos tanto por el software, el más completo, flexible y sencillo de utilizar, como por la mecánica de nuestros láseres, que asegura la máxima calidad del corte y grabado, así como por la durabilidad y robustez que les otorga su estructura. Gracias a esto último, los sistemas láser de Trotec apenas requieren mantenimiento.

¿Qué diferentes aplicaciones tienen estas máquinas y para qué tipo de materiales son aptas?

Nuestros equipos son capaces de procesar todo tipo de materiales como piedra, made-

ra, plásticos, metales o fibras textiles, entre muchos otros. El corte, grabado, marcado y tratamiento superficial específico (como texturizados, tratamientos térmicos, coloreados, etc.), son una realidad con las máquinas láser de Trotec.

Después de veinte años de trayectoria, ¿qué cualidades empresariales considera que les han hecho fuertes en el sector?

Disponer de presencia directa en tantos países nos permite ofrecer un

servicio postventa de primera calidad, así como una formación y apoyo continuos. Nuestros clientes aseguran que la durabilidad de nuestros equipos y un servicio postventa responsable, convierte las máquinas láseres Trotec en las más económicas del mercado.

Además de las cortadoras y grabadoras láser, ¿qué otros sistemas láser industriales fabrican?

Trotec posee una amplia experiencia en la fabricación de sistemas láser a medida, así como en la integración de cabezales láser en cadenas de producción. Normalmente, esto responde a necesidades industriales, en cuyo desarrollo colaboran nuestros ingenieros junto con nuestros clientes. Estas adaptaciones pueden involucrar desde modificaciones del software hasta la fabricación de un sistema ad hoc.

¿En qué próximos lanzamientos están trabajando?

Estamos trabajando en nuestra plataforma de corte de gran formato, así como en el desarrollo de sistemas de grabado galvanométrico, tanto a nivel de software como de hardware, con el propósito de simplificar aún más su integración en líneas de producción y procesos altamente automatizados.



Grupo Goded

Un mundo de servicios metalúrgicos



GRUPO GODED actualmente es una referencia tanto en el sector catalán como en el español y el europeo. Originariamente, la actividad que desarrollaba la empresa era la de construir maquinaria para el sector de la construcción, como cizallas o grúas.

En aquella época, hace más de 75 años, todo era mucho más complejo, las necesidades eran carencias y las carencias eran objetivos. Cualquier proceso era manual de manera que los tiempos de fabricación eran eternos. Tal y como nos describen los máximos responsables de la empresa “creímos en la necesidad de mejorar los tiempos de productividad y la calidad en nuestros productos, para ello incorporamos la primera máquina de OXICORTE, mejorando tiempos y precisión en nuestras piezas, y sin darnos cuenta empezamos a cortar piezas para terceros, y una cosa llevó a la otra hasta que, un buen día se decidió concentrar nuestros esfuerzos en el servicio de corte de piezas a medida y dejar de lado la construcción de maquinaria. Y aquí estamos”.

Grupo Goded lleva desde 1940 dando servicio a la industria del metal, de hecho son líderes en corte láser, corte plasma y oxicorte. ¿Esta posición de líderes es fruto del esfuerzo en innovación?

Existen varias razones que, unidas, nos han llevado a ser líderes del sector. La innovación siempre ha estado presente en nuestro ADN, situándonos a la vanguardia de las últimas tecnologías. Esto nos ha permitido dar las mejores y más novedosas soluciones a nuestros clientes. La segunda generación, ahora ya madura y experimentada, supimos ver en su momento el potencial de la empresa que heredábamos. Otro factor importante es el equipo humano, incondicional y con larga trayectoria profesional en el sector y, por último, el continuo proceso de inversión realizado en la maquinaria más innovadora del mercado.

¿Qué otros aspectos les han ayudado a alcanzar lo más alto del pódium en el mercado nacional?

El servicio cada día más completo. Con el paso del tiempo hemos ampliado la tipología de servicios, ofreciendo cada vez más soluciones a las necesidades del sector. Esto ha facilitado a nuestros clientes poder centralizar sus necesidades en un solo proveedor, un solo interlocutor. Nuestro valor añadido es dar el mejor servicio de principio a fin, a un precio competitivo y en un plazo de tiempo adecuado. Además, contamos con el sello de calidad ISO-9001 y la EN-1090, lo que garantiza la calidad de todos nuestros proyectos.

¿Qué infraestructura tiene actualmente el grupo?

Actualmente el grupo dispone de 4 centros de servicio con una super-



ficie de 66.000 m², Tres centros ubicados en el término municipal de Polinyà y uno en la localidad de Santa Perpètua de Mogoda, El hecho de disponer de todos los centros en un radio tan pequeño de distancia nos genera unas sinergias que el cliente agradece.

¿Cuál es catálogo completo de servicios que ofrecen? ¿Cuántas divisiones completan la empresa?

Los servicios principales son el corte con todos los sistemas que existen en el mercado, como es el LÁSER (planos y tubos), OXICORTE, PLASMA ALTA DEFINICIÓN, PUNZONADO y WATERJET (corte por chorro de agua). Estos servicios los complementamos por ejemplo con procesos como los plegados, taladrados, rosados, avellanados, mecanizados, aplanados, cilindrados, granallados, pulidos, galvanizados, soldadura, pintura,...

Cada vez más, nuestros clientes utilizan nuestros servicios urgentes, para que sus proyectos no se detengan.

El grupo dispone de dos sociedades que a su vez dispone de dos divisiones:

- OXICORTE GODED, S.L. (división de corte planos y división de estructuras metálicas)
- LÁSER GODED, S.L. (división de láser y división de tubo y agua)

¿Podrían mencionarnos algunos de sus trabajos más significativos?

Los principales sectores para los que trabajamos son, entre otros, auxiliar de la automoción, ferroviario, construcción, fabricación de maquinaria, calderería, iluminación, mobiliario urbano, etc. A lo largo de nuestra historia tenemos infinidad de trabajos que podríamos nombrar, algunos de ellos están accesibles a nuestros ojos por nuestras calles, pero por confidencialidad a nuestros clientes no nombraremos.

¿Goded está preparada para afrontar nuevos retos de carácter internacional?

En los últimos años GRUPO GODED ha acentuado los esfuerzos en abrirse a los mercados exteriores, siendo estos cada vez un porcentaje más elevado de su negocio, buscando siempre la oportunidad y el riesgo controlado.

¿Cuáles son los objetivos que se han propuesto alcanzar a corto y medio plazo?

Uno de nuestros principales objetivos es la implantación del concepto industria 4.0 que nos permita adaptarnos más rápidamente a las necesidades y los procesos de producción, y con ello continuar mejorando nuestra competitividad a largo plazo. Por último, mantener la satisfacción de nuestros clientes.

OXIGODED

LÁSER GODED

www.goded.com

“Queremos seguir siendo el proveedor integral en mantenimiento industrial de nuestros clientes”



En 1969, Antoni Trullàs puso en marcha un novedoso modelo de negocio: el suministro industrial. Se trataba de evolucionar la clásica ferretería para hacerla mucho más técnica y con una clara dedicación a atender directamente a la industria, dejando de lado la atención doméstica existente hasta la fecha. Hemos hablado con él.

¿Qué balance hace de los 50 años de trayectoria de la empresa?

Podemos aseverar sin ninguna duda que el concepto de SAT ha sido y es un éxito. El crecimiento exponencial de la pequeña, mediana y gran industria precisa de nuestros servicios de atención personalizada y de nuestros conocimientos. Fruto de esa necesidad de especialización del sector, en 1989 creamos una em-

presa dedicada exclusivamente al vestuario profesional y los equipos de protección individual llamada Comercial A. Trullàs S.A.U (CAT). Desde entonces, SAT y CAT trabajan de la mano pero cada una centrada en la especialización de sus productos y servicios.

La evolución en estos años ha sido constante y junto con nuestro personal y la colaboración de marcas de excelencia –Festo, Air Liquide, Brugorolas, Bahco, Burkert, Parker, Hitachi o Tyrolit, entre otras– hemos logrado marcar una clara dirección hacia la innovación y eficiencia industrial.

¿El reto es seguir esa línea?

Nuestro objetivo es seguir creciendo y continuar satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes. Por ello, desde el año 2015 contamos con el certificado de calidad ISO 9001:2015, lo que nos ha llevado a conseguir unos estándares de excelencia en todos nuestros procesos y a exigir lo mismo a nuestros proveedores. En SAT creemos firmemente que el éxito empresarial se basa en mantener una actitud ética, respon-

sable y de calidad con nuestros empleados y clientes.

¿Cuál es la estructura de la compañía?

Estamos ubicados en un área industrialmente hablando muy potente, con varios polígonos a nuestro alrededor. Hoy disponemos de centros comerciales en Granollers (donde está la sede central) y también en Mataró, Sant Celoni y Les Franqueses, formando entre ellas una gran zona de crecimiento continuo de la industria. Además, no descartamos en un futuro poder abrir nuevas delegaciones para ampliar nuestro radio de actuación. Por el momento, el siguiente paso que daremos este año 2018 será lanzar una nueva página web, actualizada y moderna con un amplio catálogo on-line que sirva a nuestros clientes como marco de referencia del suministro industrial.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de SAT?

Queremos ser el proveedor integral en el mantenimiento industrial y el contacto de confianza de nues-

tros clientes. Desde nuestros inicios, en SAT hemos buscado y encontrado las mejores condiciones para nuestros clientes, siempre enfocados en tres pilares: atención, calidad y precio. Queremos que nuestros clientes puedan disponer de todo lo que necesitan, en el momento y lugar que lo precisen, incluidos aquellos artículos no reflejados en nuestros catálogos. Siempre con las mejores condiciones de rentabilidad, con un trato profesional y personalizado y con un servicio de calidad.

¿Cómo ve el futuro de la empresa y del sector?

Son 50 años y los celebramos con orgullo, pero también esperanzados con el futuro, pues difícilmente el modelo es sustituible a corto plazo. Queremos que esta efeméride y esta entrevista sirva para dar las gracias a todas las personas y empresas que nos han acompañado en este largo viaje. Sin la colaboración de todos, nada de lo conseguido hubiera sido posible.



www.trullas.com

Vicente Torns diversifica y amplía su gama especializada en cobre y aluminio (BARRAS, PLETINAS, HILOS, CABLES, TUBO,...)

Vicente Torns iniciaba su actividad en 1924 como una empresa de distribución comercial de transformados de cobre y aluminio y hoy fabrica y comercializa a nivel mundial un amplísimo rango de productos a medida del cliente: distintos tipos de cables y barras en cobre, aluminio y metales no férricos, pletinas para cuadros eléctricos, tubo de cobre sanitario y componentes de cobre para empresas ferroviarias, facturando por encima de los 150 millones de anuales.

¿A qué clientes dirigen sus transformados de cobre y aluminio?

Nuestros productos tienen muchas aplicaciones, así que tenemos clientes en muy diversos sectores, destacando energía, automoción, construcción e infraestructuras. Nuestra capacidad de adaptación a las necesidades de cada cliente nos diferencia, además de un stock inigualable en el mercado nacional, con más de 800 t solo en España.

¿Qué otros factores les han permitido posicionarse como referentes en su sector?

Una gran amplitud de stock y el hecho de que al ser un grupo industrial podemos adaptar el producto a cada necesidad. En Vicente Torns no compramos producto y luego lo adaptamos, sino que lo producimos en base a los requerimientos de cada cliente y cada normativa. La otra gran ventaja de Vicente Torns es la experiencia y el profundo conocimiento del producto que tiene nuestro

equipo técnico y comercial. Y, por supuesto, la orientación al cliente, que es el objetivo de toda la organización.

¿Los fabricados de Vicente Torns están presentes a nivel mundial?

Sí, atenemos muchos clientes en Europa, África y América, a los que ofrecemos productos muy eficientes y de la más alta calidad. Trabajamos con sede en Rubí (Barcelona), pero estamos presentes también en Francia, Eslovaquia, Italia, Alemania y Reino Unido, con centros de producción y distribución. Intentamos replicar la cultura de la cercanía, lo que nos ha llevado a tener instalaciones propias en cada uno de los países mencionados para poder estar más próximos al cliente. Y en 2017 adquirimos una empresa en Francia, con dos unidades productivas.

¿La nueva adquisición supone también para Vicente Torns el desarrollo de nuevas líneas de producto?

Efectivamente. Gracias a esta adquisición podemos entrar en el desarrollo de nuevos mercados, como puede ser el de cables especiales. Una de las dos unidades productivas de la empresa que hemos comprado nos va a permitir fabricar kits completos, a medida de cada cliente, de manera que ahora podemos ir más allá del producto en bobina para ofrecer también producto directamente fabricado dentro de nuestro grupo industrial, algo a lo que también contribuye nuestra inversión en maquinaria, tanto en Francia como en España. Actualmente fabricamos una gama más alta de producto, especialmente pletinas, barras y piezas



Team VTD España

de cobre en general. Presentaremos todas estas novedades en Matelec'18.

Con estos cambios ¿Cómo valora el presente y prevé el futuro de la empresa?

En distribución en España el año pasado crecimos en torno a un 20% al respecto de 2016, con incremento de las ventas tanto nacional como internacional. Y esperamos mantener el crecimiento, para lo que continuamos incrementando nuestras inversiones tanto en la estructura de nuestra organización como en productos y servicios a nuestros clientes.

De hecho, este año tenemos en proyecto incrementar nuestro stock y fabricación en hilo esmaltado, barras y pletinas de cobre a nivel europeo y una reorganización de nuestros almacenes de distribución en Europa, lo que nos permitirá también aumentar el stock de cada una de las unidades y ofrecer un mejor servicio en tiempo y gama.



Team VTD France



Team VTD Eslovakia

www.vicentetorns.com

“Viene una nueva revolución en el mercado de las comunicaciones”

Ver un vídeo en el móvil, enviar un correo electrónico o contestar un WhatsApp son ya acciones tan cotidianas como tomar un café. Sin embargo, sin fibra óptica la sociedad de la información, tal y como la conocemos, no existiría. Optral es la empresa de capital español líder nacional en el diseño, producción y comercialización de cables de fibra óptica y soluciones optoelectrónicas. Una empresa familiar que despunta en un sector de grandes multinacionales.

¿Qué peso han tenido los sistemas de comunicaciones ópticos en la transformación de la sociedad?

El macro-despliegue de fibra óptica ha transformado nuestras vidas; solo hay que fijarse en la cantidad de contenidos y datos que enviamos y recibimos diariamente en nuestros teléfonos móviles, en las televisiones conectadas a Internet y en la conexión masiva de millones de equipos.

Todo ello es posible gracias a este gran despliegue de cables de fibra óptica que se ha hecho y se sigue haciendo a nivel mundial mediante cables terrestres, aéreos o submarinos que conectan los diferentes continentes. Este gran ancho de banda creado gracias al macro-despliegue de fibra óptica, sumado al 4G y a la tecnología de fibra hasta el hogar, ha provocado que nuestras vidas hayan cambiado de forma radical. España está siendo, además, una referencia mundial en instalación de fibra para el hogar.

¿Qué ventajas ofrecen estos sistemas frente a los anteriores de cobre?

Estos sistemas de comunicaciones ópticos permiten un ancho de banda mucho mayor y ofrecen más posibilidades a los consumidores; son sistemas más económicos, más limpios, seguros e inmunes a las interferencias electromagnéticas.

Optral comenzó a diseñar y fabricar cables ópticos en 1996, ¿hoy por hoy, con qué infraestructura cuentan y cuál es su posicionamiento en el mercado?

Contamos con una fábrica ubicada en la localidad de Sant Iscle de Vallalta, provincia de Barcelona, además de una delegación propia en Madrid y tres filiales en Chile, México y Colombia. El equipo humano de Optral está formado por más de 110 empleados y empleadas que con su esfuerzo y dedicación han permitido que Optral alcance una facturación de 23,5 millones de euros en 2017, siendo así líderes en su sector en el mercado español y europeo.

Optral es una empresa familiar que ha sido y está siendo capaz de operar con éxito en un sector copado por multinacionales. Somos un actor pequeño en el mercado, pero hemos logrado ser reconocidos gracias a ofrecer un producto de alta calidad y un buen servicio en mercados específicos como el minero, el Oil&Gas, la industria militar o el sector de las energías renovables de la mano de las principales ingenierías. Estamos muy focalizados, además, en el diseño y producción de cables destinados a ofrecer buenas prestaciones en entornos agresivos, aunque también trabajamos en entornos estándar como el Telecom o el Datacom, entre otros.



“El macro-despliegue de fibra óptica ha transformado nuestras vidas”

“España es una referencia mundial en instalación de fibra para el hogar”

¿Qué presencia tiene Optral en el mundo?

Tenemos presencia directa en más de setenta países de todo el mundo. Operamos principalmente en EMEA, acrónimo que comprende Europa, Oriente Medio y África, y en Latinoamérica, a través de nuestras tres filiales. La facturación

se reparte entre estos mercados. El 50 % corresponde al mercado de España y Portugal; el segundo mercado por volumen de facturación sería EMEA, con un 35 %, y el tercero, con el 15 % restante, correspondería a Latinoamérica. Con la reciente apertura de la filial de Colombia reforzaremos más esta área. También hemos abierto recientemente una oficina comercial en Ghana para abrir más el mercado africano.

¿Cuáles son las fortalezas que han permitido a Optral ser la empresa de capital español líder en España y trabajar con éxito en el resto del mundo?

La calidad es un aspecto básico en Optral. Trabajamos exclusivamente con proveedores de calidad contrastada y ofrecemos una garantía de quince años en el uso del cable, lo que nos diferencia de nuestra competencia.

La apuesta constante por la innovación es otra de nuestras fortalezas. Contamos con un departamento propio de I+D+i que trabaja de forma continua en el diseño y fabricación de nuevos modelos de cables, aspecto muy valorado por nuestros clientes.

Otra ventaja competitiva importante es que no exigimos un pedido mínimo, en contraposición a las políticas que siguen las multinacionales; somos capaces de realizar diseños a medida que se sirven en plazos de entrega ágiles y, por último, subrayaría el servicio postventa y de acompañamiento que ofrecemos a nuestros clientes.

Cuentan con un amplio catálogo, pero ¿cuáles de estas referencias podríamos destacar por su carácter disruptivo?

Tenemos un amplísimo catálogo con más de 7.000 referencias, aunque el CDAD es, sin duda, nuestro cable bandera. Un cable que ha tenido un gran éxito en el mercado por su gran capacidad de resistencia al fuego, a los esfuerzos mecánicos, así como a los ataques de rodedores. Además del éxito que sigue teniendo el cable CDAD, destacamos una amplia gama de cables de alto valor añadido para la industria minera, Oil&Gas y militar, ámbito este último en el que destaca el cable Mil-Tac. Por otro lado, también hemos entrado en el sector del Broadcast con cables específicos como el SMPTE destinado a eventos deportivos televisados.

Por último, ¿cuál es el volumen de producción anual de Optral y qué perspectivas de crecimiento manejan?

Cerramos 2017 con un consumo de 70.000 kilómetros de cables y un consumo de fibra óptica de 700.000 kilómetros. En el período 2018 - 2020 esperamos poder doblar nuestra oferta con la puesta en marcha de un nuevo centro productivo que nos permitirá seguir atendiendo el mercado de las redes de fibra óptica hasta el hogar, así como el de las futuras redes 5G que supondrán una nueva revolución en el mercado de las comunicaciones.



TU EMPRESA EN PRENSA

GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Entrevista **RAFEL Y MARC ENRICH** RESPONSABLES DE ESSER LLORET DE MAR

“Desde el primer día apostamos por ofrecer un servicio integral a los clientes”

ESSER es una estación de servicio situada en Lloret de Mar que ofrece a sus clientes un servicio integral. Para conocer con más detalle cuál es su oferta, hablamos con sus responsables, Rafel y Marc Enrich.

¿Cuáles son los orígenes de ESSER Lloret?

La estación de servicio se puso en marcha en 1997 después de varios años trabajando para que el Ayuntamiento de Lloret de Mar diera respuesta a la necesidad de crear un polígono industrial en la finca. Sobre unos viejos terrenos de cultivo se construyó el polígono y, en una parcela del mismo, pusimos en marcha la estación de servicio.

Que hoy es algo más que un lugar donde repostar...

Así es. Desde el primer día apostamos por ir incrementando poco a poco los servicios que ofrecemos a nuestros clientes. Comenzamos con la gasolinera tradicional, seguimos con la puesta en marcha del lavadero de vehículos –túnel, boxes a presión y manual– y del servicio de re-



parto de gasóleo a domicilio y poco después pusimos en marcha el restaurante Can Taulina, que recibe ese nombre porque así se llama la finca donde se encuentra la estación de servicio.

¿Cuándo se construyó el hotel?

El hotel es la última incorporación a la estación de servicio y abrió sus puertas en junio de 2016. Se trata de un establecimiento 21 habitaciones que ofrece capacidad para 50 huéspedes en espacios modernos, confortables y a un precio competitivo.

¿A qué perfil de cliente se dirige?

Dada nuestra ubicación, en vera-

no recibimos sobre todo a turistas. Fuera de temporada a trabajadores y también a equipos de ventas y comerciales que necesitan un servicio integral en sus desplazamientos: repostar, lavar el vehículo, comer y dormir.

¿Se puede innovar en un mercado como el de las estaciones de servicio?

Se puede, sin duda. De hecho, en los últimos años hemos ido incorporando nuevas prestaciones que nos permiten estar al día y mejorar la calidad de nuestras instalaciones. A modo de ejemplo, ofrecemos un servicio de carga rápida de vehículos eléctricos compatible con todos los

modelos del mercado, ya que cuentan con enchufes europeos, americanos y asiáticos. La demanda de servicios relacionados con los vehículos sostenibles va creciendo, de manera que tenemos previsto poner en marcha también un servicio de repostaje para coches a gas.

¿Cuáles son los retos de futuro de ESSER?

Además del gas para repostar y del tren de lavado de última generación que acabamos de instalar, tenemos en mente ampliar las instalaciones del hotel, un proyecto que estamos estudiando detalladamente para los próximos meses. No obstante,

ESSER es la única estación de servicio con reparto de gasóleo a domicilio de Lloret de Mar

La estación de servicio cuenta con gasolinera, lavadero, restaurante y hotel

el principal objetivo es mantener esa filosofía de proximidad al cliente y de servicio de calidad que nos ha acompañado desde el primer día, tanto en Lloret como en la estación de servicio ESSER que tenemos en Pineda de Mar.



ESSER LLORET DE MAR
Avda. Les Alegries, 89-91
17310 Lloret de Mar (Girona)

Entrevista **JORDI SARDINA** DIRECTOR GENERAL DE IVECO ZFAS

“Queremos consolidarnos como referente de servicio para nuestros clientes en el área de postventa”

Jordi Sardina asumió en 2016 la Dirección General de la filial de IVECO en Barcelona, Tarragona y Girona. Natural de Tarragona, es Diplomado en Relaciones Laborales y Máster en Dirección de Empresas por IESE-Business School Barcelona.



Tras una larga etapa en sector de la automoción trabajando para la marcas Audi y Volkswagen, Jordi Sardina se incorporó a IVECO en marzo del 2016, con el objetivo de consolidar la marca en Catalunya y ser un referente en el mercado nacional en vehículos industriales.

¿Cuáles son los orígenes de IVECO ZFAS?

ZFAS es concesionario oficial IVECO en Barcelona desde hace más de 25 años. En la actualidad contamos con un equipo de más de 100 profesionales altamente cualificados y con una amplia experiencia en el sector del vehículo industrial ligero y pesado. Si hablamos de estructura, disponemos de 26.000 m² de instalaciones dedicados a la venta y postventa (taller y recambios) en las provincias de Barcelona, Tarragona y Girona, a las que se suma una red de servicios formada por más de 15 Talleres Autorizados en esas provincias.

¿Qué valoración hace de estos dos años al frente de Zona Franca?

Desde abril de 2016, hemos ido mejorando nuestros resultados mes a mes a pesar de que veníamos de una situación complicada, con cambios internos en la organización y en el propio sector, con una competencia muy fuerte y con una actividad que se comportaba de manera discontinua. Ac-

tualmente tenemos una buena estructura y un equipo espectacular para hacer frente a los retos presentes y futuros. La actividad de postventa y servicios está creciendo y esperamos acabar el año con unos resultados en línea con nuestras expectativas.

¿Se han cumplido las expectativas iniciales?

Se han cumplido parcialmente. Inicialmente nos dedicamos a estabilizar y consolidar la organización, y ahora empezamos a cosechar resultados y a consolidar el proyecto.

ZFAS ha obtenido en Barcelona unas muy buenas cuotas de mercado en vehículos ligeros (21,4%), medios (42,7%) y pesados (25,7%), siendo líder absoluto en vehículos industriales, con un 23,9% del mercado en la categoría de más de 3.500 Kg.

¿Qué esperan de 2018?

Todos los años son especiales, pero este se plantea como desafío importante para la marca IVECO: Por un lado, incrementar las ventas de vehículos de Gas Natural; por otro, potenciar la comercialización de los vehículos Seminuevos E6.

Además, IVECO-ZFAS se ha marcado el objetivo claro de consolidarse en 2018 como referente de servicio y satisfacción de nuestros clientes en el área de postventa.

¿Qué papel está jugando la postventa durante estos últimos años? ¿Cuál ha sido la evolución del mercado de recambios originales y contratos de mantenimiento?

La evolución está siendo positiva. Estamos incrementando la facturación de servicios y todo hace indicar que se mantendrá esta línea positiva. A nivel de mantenimiento, la tipología de servicios se ha ampliado y la conectividad está jugando un papel muy importante, ya que nos permite trabajar de una manera mucho más preventiva.

¿Qué va a representar el gas natural para el transporte sostenible de larga distancia?

El gas natural es clave para IVECO. Por eso apostamos por el transporte sostenible en larga distancia, donde la tractora Stralis NP ha tenido una excelente acogida, lo que nos ha llevado a completar nuestra gama de gas con el nuevo Stralis NP 460 CV, premiado como ‘Camión del año 2018’. Se trata del vehículo más sostenible de todos los tiempos, ya que es la única gama completa de camiones pesados de gas natural con transmisión automatizada de última generación.

IVECO ZFAS
BARCELONA

<http://zf.as.iveco.es>

“La apuesta por la excelencia e I+D+i nos ha convertido en líderes en soluciones anguladas”

La vocación de Esteban Xam-Mar por la prótesis dental y su inquietud por su trabajo le llevó, después de 20 años de práctica profesional, a diseñar y patentar una solución que revolucionaría la implantología dental. Apostando por I+D+i y la excelencia, creó Dynamic Abutment® Solutions. Entre 2004 y 2018 ha presentado 15 patentes y es un referente mundial en soluciones anguladas dinámicas.

Cuando nos encontramos con problemas de posicionamiento en una prótesis dental, ¿qué soluciones existen en la actualidad?

Las soluciones actuales requieren de dos fases de trabajo para resolver un problema de mal posicionamiento de un implante, por lo que duplicamos costes, tiempo y procesos de trabajo.

La filosofía de trabajo de Dynamic Abutment® Solutions es aportar las herramientas necesarias para resolver el problema de angulación directamente, así el técnico puede centrarse en la prótesis, ahorrando tiempo y costes.

¿Qué diferentes productos han diseñado en su centro de I+D+i para dar respuesta a estas necesidades?

Hemos incorporado nuevos productos al mercado como la Interfase Dinámica®, el sistema scan-

body de alta precisión para procesos de escaneo intraoral y laboratorio, o la herramienta de fresado directo a implante: DMTone. Todos estos productos son una aportación tecnológica al tratamiento digital para la elaboración de prótesis con canal angulado mediante tecnologías digitales: libre-

rias CAD y estrategias CAM disponibles para los principales softwares CAD-CAM del mercado.

¿Por qué esta gama de productos odontológicos es tan innovadora?

Siempre hemos estado dispuestos a ir un paso por delante. Esto requiere

tiempo, esfuerzo y una gran inversión en I+D+i, pero nos encantan los retos y, gracias al equipo de profesionales que forman nuestra empresa, hemos conseguido ser el referente en sistemas angulados en todo el mundo. La filosofía innovadora de nuestro equipo nos permite estar a la vanguardia del sector en el desarrollo de nuevos productos y soluciones.

¿Cómo han conseguido revolucionar la implantología dental?

Como protésico dental, me di cuenta de las limitaciones de las soluciones que existían en el mercado para resolver aquellos casos en los que me encontraba con implantes en una posición desfavorable. Por este motivo, diseñé y desarrollé una solución práctica y sencilla que rompió con la concepción estática hasta entonces concebida de los pilares dentales: el Pilar Dinámico®. En 2004 creé la empresa Talladium España y empecé a comercializar el Pilar Dinámico® que permitió angular hasta 28° y solucionar los problemas de angulación que presentaban algunos casos. Los inicios no fueron fáciles, pero creía en el pro-



ducto y aposté por la innovación para desarrollar nuevas compatibilidades.

La empresa creció y en 2014 empezó el proceso de internacionalización que nos permitió distribuir nuestros productos por todo el mundo. Así nació Dynamic Abutment® Solutions. Hoy en día, nuestros productos se venden en más de 40 países y somos la empresa líder en soluciones anguladas en todo el mundo.



www.dynamicabutment.es



“La capacidad innovadora de Medacta encaja con nuestra filosofía de servicio al cirujano”

Jael Medical es una empresa especializada en la venta de materiales clínico-quirúrgicos biocompatibles, en especial prótesis para diversas articulaciones. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con su Director, José Antonio Rodríguez.

¿Cuáles son los orígenes de Jael Medical?

La empresa nació en el año 2013 aprovechando mi experiencia anterior de más de 30 años en una multinacional norteamericana del sector. Hace cinco años decidimos establecernos por nuestra cuenta y buscar productos que fueran capaces de aportar valor añadido al cirujano y, en consecuencia, también a los pacientes.

Y los encontraron...

Así es. En 2015 contactamos con Medacta International, una compañía suiza que apuesta fuertemente por la innovación. Conocimos sus productos, vimos que tenían algo diferente y comenzamos a distribuirlos. Hoy somos distribuidores oficiales en Catalunya y Andorra y estamos colaborando con ellos para crear una red por todo el país.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Estamos hablando de productos quirúrgicos, de manera que trabajamos el canal hospitalario público y privado y, sobre todo, estamos en contacto permanente con los cirujanos para mostrarles el valor añadido de nuestro catálogo. Y es que no nos limitamos a comercializar una prótesis de rodilla, cadera o columna, sino que también podemos ayudarles con utillajes y herramientas de desarrollo propio que les ayuden a mejorar los resultados de sus intervenciones. De hecho, al evitar la aparición de posibles complicaciones logramos reducir el gasto sanitario que suele producirse en otros casos.

¿La acogida es buena?

Sin duda. Un buen ejemplo de colaboración con cirujanos es el que mantenemos con los autores

de la técnica MAASH para la implantación de prótesis de cadera. Se trata de un grupo de doctores de Sant Celoni que desarrollaron hace unos años una técnica quirúrgica para colocar prótesis de cadera que permite preservar los ligamentos que sujetan la articulación, lo que supone dejar prácticamente a cero el riesgo de luxaciones. Es una técnica mínimamente invasiva que, mediante una pequeña incisión de entre 5 y 8 centímetros, permite colocar la prótesis y hacer que el paciente pueda caminar e irse a casa en 72 horas y con una rápida recuperación.

Un avance importante...

Lo es. Y lo mismo podemos decir de las prótesis de columna desarrolladas por Medacta y que distribuimos. Se trata de kits que incluyen la fabricación de plantillas en 3D de la vértebra para facilitar y guiar la cirugía evitando



los riesgos de dañar alguna de las miles de terminaciones nerviosas que surgen de ella. Medacta tiene más de 30 ingenieros investigando y desarrollando mejoras y es un buen ejemplo del tipo de filosofía que gusta en Jael Medical: la del valor añadido y la de los productos que mejoren la calidad de vida de los pacientes.

¿Cuáles son los retos de futuro de Jael Medical?

En primer lugar, potenciar nuestra presencia en Catalunya

y ganar cuota de mercado ayudando a los excelentes cirujanos que tenemos con productos de más calidad. Paralelamente, estamos trabajando para introducir en los próximos años productos relacionados con la cirugía de cervicales por vía anterior, con las prótesis de hombro y también con la artroscopia.

jaelmedical@gmail.com

Entrevista **DRA. LAURA OLEAGA** DIRECTORA CIENTÍFICA DEL DIPLOMA EUROPEO DE RADIOLOGÍA (EDiR)
VIOLETA IRANZO DIRECTORA EJECUTIVA DEL CONSEJO EUROPEO DE RADIOLOGÍA (EBR)

“Trabajamos para elevar la calidad de la radiología en los países europeos”

La formación y la certificación en radiología no están normalizadas en todos los países europeos. Para paliar ese déficit, la Sociedad Europea de Radiología puso en marcha el Consejo Europeo de Radiología (European Board of Radiology, EBR). Hemos hablado con la responsable científica del Diploma Europeo de Radiología (EDiR, por sus siglas en inglés), la Dra. Laura Oleaga, y con la directora ejecutiva del Consejo Europeo de Radiología (EBR), Violeta Iranzo.

¿Cuáles son los orígenes del EBR?

VI.: El Consejo Europeo de Radiología nació en 2011 como resultado de la iniciativa de la Sociedad Europea de Radiología (ESR), que quiso sentar las bases para la progresiva normalización y certificación de la formación en esta disciplina. Desde el primer momento, la Sociedad, que tiene su sede en Viena, apostó por Barcelona a la hora de poner en marcha el EBR, ya que la ciudad ofrece un gran atractivo, está muy bien comunicada, dispone de un clima privilegiado y, sobre todo, está dotada de una gran estructura para albergar todo tipo de eventos y congresos médicos.

¿Qué pasos se han dado hasta ahora?

VI.: Se han dado pasos en tres direcciones principalmente. La primera de ellas fue la creación del Diploma Europeo en Radiología (EDiR), que proporciona a los radiólogos una certificación de excelencia y avala que quien lo posee cumple –en términos de capacidad, competencia y conocimientos– con los estándares que marca la Sociedad Europea. Por otra parte, el EBR en colaboración con la Unión Europea de Especialistas Médicos (UEMS, por sus siglas en francés) participa en el programa ETAP 2.0 (European Training Assessment Programme) de certificación de excelencia para centros e instituciones dedicadas a la radiología y ACI (Accreditation Council in Imaging) para la acreditación de eventos radiológicos y cursos de formación online.



Ello implica una fuerte componente científica...

L.O.: Sin duda. Esa es una de las bases de la excelencia. La élite de los radiólogos de los diferentes países europeos forma parte del Comité Ejecutivo de la Sociedad y de los diferentes comités que conforman EBR. Lo hacemos de forma altruista y con la intención de aportar la evidencia y el conocimiento científico que ayuden a mejorar la realidad de la radiología tanto en Europa como a nivel internacional. Los miembros de los comités son los que trabajan para definir los estándares de todos los proyectos que conforman tanto la Sociedad como el Consejo Europeo de Radiología: qué debe tener un radiólogo para acceder al Diploma Europeo o qué centros pueden optar a la certificación de ETAP 2.0 (que a su vez ofrece tres tipos de certificados dependiendo de la puntuación final: Silver, Gold o Platinum).

El EBR es una iniciativa de la Sociedad Europea de Radiología

¿Por qué es importante el Diploma?

L.O.: Porque demuestra que el candidato, aquel que decide presentarse al examen, ha adquirido los conocimientos radiológicos definidos bajo los estándares europeos. Vivimos en un mundo de gran

movilidad y es frecuente que los radiólogos desempeñen su trabajo en diferentes países europeos. Contar con una certificación de excelencia como el EDiR nos permite tener la certeza de que los conocimientos y la preparación de cada profesional encajarán en aquellos países que adopten el Diploma como baremo evaluador. En algunos países de Oriente Medio permite a los radiólogos optar a mejores posiciones laborales.

¿Hasta ahora no existía algo similar?

VI.: No a nivel europeo hasta que la Sociedad Europea de Radiología decidió crear el Diploma. Muchos países tenían (o tienen) su examen nacional, pero otros no. Lo que hacemos con el EDiR es que los diferentes países europeos igualen sus criterios de formación) e incluso que los estados que no tenían prueba propia adopten el Diploma Europeo como tal. Por ejemplo en Polonia el EDiR está convalidado con su examen nacional, así como en Turquía.

L.O.: Por eso es tan importante el aporte científico de quienes diseñan los contenidos y la formación de quienes se someten a evaluación. De cara al profesional, poder incluir el EDiR en su currículo es un valor añadido y cada vez son más los centros y países que lo valoran a la hora de cubrir una vacante o de conceder becas de formación.

¿De qué manera el EBR facilita el acceso al programa ETAP 2.0?

VI.: Desde que comenzamos a trabajar, EBR ha hecho un gran esfuerzo en dotarse de las herramientas tecnológicas que nos permitan proporcionar un modo de formación y acceso eficaz y fiable. No podemos dejar de lado que los profesionales cada vez tienen menos tiempo para desplazarse, por lo que ha sido imprescindible recurrir a la tecnología.

Con una plataforma propia...

VI.: Así es. Tanto los profesionales que quieren obtener el diploma como los centros que quieren acreditar su excelencia tienen en nuestra página web todas las herramientas que precisan. Desde la información del proceso a seguir hasta los formularios para inscribirse en cada convocatoria, pasando por los contenidos científicos que afectan a todo ese proceso. Los candidatos del Diploma pueden escoger en qué lugar prefieren examinarse, ya que se organizan ediciones en Viena, Barcelona, Estambul entre otros países fuera de Europa, como por ejemplo Pakistán.

El cambio ha sido importante, hasta el punto que nuestra plataforma es líder en innovación en el ámbito de los exámenes (ya que reemplazamos la parte oral) y también en el campo del programa ETAP 2.0 de certificación de centros, ya que permite que todo el proceso se lleve a cabo online sin necesidad de viajar

¿Qué balance hacen de estos años de funcionamiento?

L.O.: El balance es muy positivo. Hemos logrado que el proceso de estandarización de la formación en radiología en Europa avance rápidamente. Empezamos con 64 candidatos en 2011 y el 2017 se cerró con 800 candidatos (radiólogos presentados al examen). Por otra parte, ya no solo nos centramos en el diploma y la acreditación de centros, eventos y cursos, sino que aportamos el valor añadido de la gestión y del software a otras sociedades internacionales. Un buen ejemplo de ello es The Royal Australian and New Zealand College of Radiologists, con quien estamos en conversaciones para trasladar allí nuestra experiencia.

¿Es un modelo exportable a otras disciplinas médicas?

VI.: Estamos convencidos de que nuestra plataforma de exámenes y acreditación es perfectamente exportable y trasladable a otras áreas médicas. De hecho, la colaboración que mantenemos con la UEMS (que también se ocupa de la organización de diplomas de otras especialidades médicas) nos hace ver que el modelo ETAP 2.0 de certificación de centros puede ser interesante para otras sociedades científicas.

L.O.: Al final, la estandarización de la formación y de la certificación de los centros no tienen más objetivo que lograr que no haya diferencias en la calidad del tratamiento de los pacientes en los distintos países europeos. Y que sea igualdad de calidad lo sea siempre al alza; cuanto mejor formados estén los radiólogos y mejores protocolos ofrezcan los centros, mejor servicio se ofrecerá a las personas que necesitan nuestro diagnóstico.



El Diploma Europeo en Radiología

Disponer del EDiR permite que el titular certifique poseer unos conocimientos radiológicos apropiados para la práctica de la especialidad, puesto que sus contenidos se incluyen en el Currículum Europeo de Formación que diseña la Sociedad Europea de Radiología. Actualmente, pueden realizar el examen para obtener el EDiR radiólogos y residentes de radiología en su quinto año de capacitación que cumplan ciertos requisitos.

El examen evalúa los conocimientos, habilidades y competencias en radiología general a partir de tres tipos de pruebas, todas ellas realizadas a través del ordenador y de 90 minutos de duración: preguntas de respuesta múltiple, casos cortos y lo que se conoce como evaluación de razonamiento clínicamente orientada (CORE).

El Diploma Europeo en Radiología está respaldado y reconocido oficialmente por la Sociedad Europea de Radiología y por la UEMS (Unión Europea de Especialistas Médicos).

Entrevista **JAVIER PÉREZ** DIRECTOR GENERAL DE INSTITUTOS ODONTOLÓGICOS

“Nuestro plan de expansión inmediato recoge la apertura de 60 nuevas clínicas”

Institutos Odontológicos, red de clínicas odontológicas, inició su actividad hace más de 30 años. Desde sus inicios, IO, mediante la cooperación de diferentes centros, siempre ha adoptado un papel innovador con la única finalidad de mejorar la calidad asistencial. Su histórico y fuerte compromiso con la salud bucodental de sus pacientes ha logrado que en la actualidad más de 2 millones de personas confíen incondicionalmente en la marca.

¿Cuál es la filosofía que hay detrás de la amplia red de clínicas dentales que conforman Institutos Odontológicos?

Ofrecemos un modelo único y equilibrado combinando aquellos atributos valorados en mayor medida por los pacientes. Todos nuestros centros de experiencia en salud y estética bucodental están avalados por el conocimiento, cercanía y honestidad de profesionales con una dilatada experiencia en las diferentes competencias del sector dental. El objetivo es facilitar a la población la posibilidad de acceder, en un único centro, a tratamientos integrales de calidad en un entorno con las últimas y más avanzadas tecnologías.

¿Qué diferentes tratamientos ofrecen a los pacientes?

Institutos Odontológicos garanti-

za, en todos sus centros, la realización de todo tipo de tratamientos de salud y estética bucodental. Los más relevantes son los tratamientos de implantología, con los últimos avances en osteo-integración; ortodoncias invisibles, estéticas y convencionales; tratamientos estéticos como carillas, fundas o blanqueamientos; y tratamientos generales, periodoncia y endodoncia.

El sector de la salud dental, tan segmentado hasta hace poco tiempo, tiende al asociacionismo. ¿Qué características reúnen todos los centros que pertenecen al IO?

Operar con un modelo único de clínicas en propiedad nos confiere la seguridad de que todos los centros cumplen los estándares y protocolos fijados según los atributos de calidad.



Nuestra forma de entender la salud y estética bucodental no entiende de asociaciones o franquicias que puedan poner en jaque lo más importante, la satisfacción de los pacientes.

Todos nuestros centros se ubican en los principales ejes comerciales de las diferentes poblaciones y ciudades. En nuestro afán de responder



a una atención inmediata, nuestras clínicas están dotadas con un promedio de 7 gabinetes y con la tecnología necesaria que permita tratar todo tipo necesidad dental de forma ágil y segura.

¿Cuántas clínicas representan actualmente y cómo están distribuidas geográficamente?

En la actualidad ponemos a disposición de nuestros pacientes un total de 27 clínicas. Motivado por el plan iniciado hace más de 30 años, IO acumula un mayor número de clínicas en Cataluña. Sin embargo, también disponemos de centros en Madrid, Zaragoza, Valencia y Castellón.

¿En 2018 tienen previsto seguir aumentando el número de clínicas? ¿Cuál es el plan de expansión previsto?

Seguiremos aumentando el número de clínicas entretanto podamos garantizar, de forma sostenible, un modelo diferencial que perdure y en el que los pacientes sigan valorando a IO como la primera opción dentro del sector.

Atendiendo a estos principios, nuestro plan de expansión inmediato recoge la apertura de 60 nuevas clínicas distribuidas por todo el territorio catalán, ubicadas en poblaciones de entre 10.000 y 25.000 habitantes. Este plan, además de acercar un modelo de odontología multidisciplinar, contribuirá a la creación de más de 400 puestos de trabajo.

www.ioa.es

Entrevista **DR. EDUARDO SÁNCHEZ-OSORIO** DIRECTOR DE ERGODINÁMICA

“Debemos conocer la causa del problema biomecánico para poder tratarlo correctamente”

Desde hace 45 años, hablar de Ergodinámica es hacerlo del referente a nivel nacional en materia de estudio biomecánico de la marcha. Para conocer con más detalle su oferta asistencial, hablamos con su Director, el Dr. Eduardo Sánchez-Orsorio.

¿Cuáles son los orígenes de Ergodinámica?

Fue mi padre, el Dr. Miguel Sánchez Orosio, quien puso en marcha Ergodinámica en 1973. Durante años estuvo estudiando la importancia del pie en el tratamiento de las alteraciones biomecánicas que se tradujo en el desarrollo de una metodología propia que seguimos aplicando hoy en día.

Desde entonces, Ergodinámica ha evolucionado mucho...

Así es. Hoy no solo nos centramos en el pie y la podología, sino que tratamos todas las especialidades relacionadas con el aparato locomotor: traumatología, medicina deportiva, fisioterapia, biomecánica, preparación física... La idea es ofrecer a los pacientes un servicio integral.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Hoy en día contamos con 22 centros. De ellos, 18 son exclusivos de Ergodinámica (tanto propios como en régimen de franquicia) y los cuatro restantes ofrecen servicios de bio-

mecánica y plantilla a centros médicos y hospitalarios. Contamos con los medios adecuados para la elaboración de las plantillas que necesitan los pacientes e incluso disponemos de líneas de calzado de moda propias donde podemos incorporarlas.

¿Cómo definiría la filosofía de Ergodinámica?

Hay varios elementos que nos definen. El primero de ellos es, precisamente, ese enfoque multidisciplinario que le comentaba. El segundo, que atesoramos una larga experiencia en el mundo de la biomecánica, mientras que el tercero es la apuesta por dotarnos de los medios tecnológicos más avanzados que nos permitan cumplir nuestro objetivo primordial: ofrecer al paciente un servicio muy personalizado en el tratamiento de sus lesiones y dolores. En este sentido, es importante para nosotros tener muy claro que debemos conocer la causa del problema para poder tratarlo; no basta con trabajar para eliminar el dolor o los síntomas.

Conocer el origen para poner remedio...

Para poner remedio y para poder prevenir otras dolencias. Para todo el equipo de Ergodinámica, la prevención es fundamental. Un problema en el pie puede ser causa de complicaciones posteriores en otras articulaciones o en la espalda. Si somos capaces de detectarlos y corregirlos en la infancia evitaremos problemas más adelante y también liberaremos de la carga de sus tratamientos al sistema de salud. Por eso organizamos campañas de prevención en escuelas, asociaciones y colectivos deportivos como parte de nuestra política de responsabilidad social corporativa.

¿Cuáles son los planes de futuro de Ergodinámica?

Tenemos la intención de seguir siendo punteros en el mundo de la biomecánica y la medicina deportiva, y eso pasa por combinar de forma adecuada la asistencia, la docencia – asesoramos a diferentes másteres – y también la investigación que, al fin y al cabo, es lo que nos permitió crecer. A medio plazo el reto es internacionalizarnos y dar a conocer nuestro trabajo para llegar a mercados exigentes como el norteamericano.

www.ergodinamica.com





“La medicina de calidad pasa por ofrecer la mejor tecnología en manos de un buen equipo humano”

Creu Blanca se ha convertido en uno de los centros de salud de referencia en cuanto a pruebas diagnósticas y medicina preventiva se refiere. La continua inversión en tecnología responde a la voluntad que Creu Blanca tiene desde sus orígenes, la de prestar a sus pacientes el mejor servicio y una medicina de la máxima calidad. Hablamos con Eulàlia Alomar, su actual gerente e hija del Dr. Gaspar Alomar Guinart, fundador de Creu Blanca.

Creu Blanca es pionera en los servicios de diagnóstico y medicina preventiva. ¿Eso solo se consigue cuando se cuenta con la mejor tecnología?

Es importante estar al día, ya que es fácil perder el tren si uno no está continuamente preparado para ver cómo las nuevas tecnologías pueden aportar beneficios al paciente. Si los avances médicos permiten disponer de Tacs de última generación, mucho más potentes y con menos irradiación para el paciente, estamos obligados a cambiar nuestros equipos para ofrecer un mejor servicio. Esto mismo ocurre con las RMN de 3 Teslas, donde es indudable que la calidad diagnóstica mejora de forma exponencial con el nº de Teslas. En Creu Blanca, conscientes de ello, disponemos ya de 4 equipos de 3T, incorporando próximamente 2 más. Y esto lo aplicamos a todos los departamentos. Por ejemplo, la unidad de Medicina Nuclear ha sufrido un cambio radical. Con la adquisición del nuevo PET se ha abierto todo un nuevo campo en el diagnóstico de las enfermedades neurodegenerativas, cuyos resultados iremos visualizando en los próximos años.

Podríamos seguir hablando de la uro-radiología, apartado en el que cada vez contamos con más herramientas como la RMN prostática multi-paramétrica, las biopsias por fusión eco-rmn, Tac de doble energía, que permiten

acotar diagnósticos, y cómo no, mejorar las expectativas de curación.

Y no terminamos aquí. En cardiología, los recientes métodos diagnósticos como el Tac coronario o la cardio-resonancia han dado un nuevo enfoque a la patología coronaria, ofreciendo unas armas diagnósticas al cardiólogo que mejoran de forma sustancial la prevención y el diagnóstico.

No tan solo con la mejor tecnología se consigue dar un servicio de excelencia. Es importante la dedicación, profesionalidad y las ganas de hacer las cosas de la mejor manera posible. Cuando se adquiere un equipo nuevo, con altas prestaciones, es como una semilla de un árbol al que hay que dar abono, agua y cariño. En nuestro caso, cada vez que adquirimos un nuevo equipo, primero evaluamos cuáles son sus prestaciones, después vemos cómo puede mejorar los resultados que se están obteniendo, intentamos aprovechar al máximo sus capacidades, con nuevas secuencias, más seguridad para el paciente, más sensibilidad para determinados diagnósticos, etc.

Por lo tanto, la medicina de calidad también pasa por ofrecer a los pacientes la última tecnología en salud...

La medicina de calidad pasa por ofrecer la mejor tecnología, pero con un buen equipo humano. Nada sería posible sin grandes profesionales. La



tecnología hay que saber usarla, y una imagen hay que poderla interpretar. No todos los ojos son iguales y, evidentemente, la especialización jugará un papel fundamental en el diagnóstico. Estamos en una nueva era, en que el especialista participa activamente en las técnicas de diagnóstico por la imagen.

El año pasado anunciaron un plan de inversión de 10 millones de euros en la ampliación de la clínica que tienen en Barcelona y en equipos de resonancia magnética. ¿Qué mejoras han obtenido a partir de este desembolso?

En nuestro campo, la inversión debe ser continuada, por tanto, vamos a seguir invirtiendo en mejorar todos nuestros servicios. Actualmente ya hemos inaugurado el nuevo servicio de Medicina Nuclear, se han terminado las obras de remodelación del servicio de Urgencias, se dis-

pone de un nuevo servicio de bar-restaurante, y se han adquirido varios equipos de diagnóstico, como el Tac en carga, mamografía de tomosíntesis, etc.

En cuanto a la ampliación de la clínica, está previsto empezar las obras antes del verano, aprovechando los meses de menor impacto en la actividad sanitaria.

¿Y de la calidad de los profesionales sanitarios que hay detrás de Creu Blanca qué nos puede decir?

En Creu Blanca contamos ya con 400 profesionales de amplia experiencia, que colaboran con nosotros desde hace mucho tiempo. Creu Blanca no estaría donde está si no fuera por el amplio equipo de profesionales que hacen funcionar la estructura, que dedican todos sus esfuerzos en ofrecer el mejor servicio y para quienes lo más importante son los pacientes.

Creu Blanca nació hace 65 años como iniciativa de su padre el Dr. Gaspar Alomar. ¿Cuál era el sueño de su padre?

El Dr. Gaspar Alomar Guinart quería ofrecer siempre el mejor servicio al paciente, y esto pasaba por poner todos los esfuerzos en innovación y desarrollo. Su gran sueño sería el de disponer de una Clínica Universitaria de Tecnología Avanzada (CUTA), en la que participasen tanto fabricantes de equipos médicos, como especialistas en diagnóstico y tratamiento e investigadores, porque trabajando en equipo y de forma conjunta sería posible avanzar en las nuevas líneas.

En este momento, los herederos de este gran proyecto estamos trabajando ya en ello, porque creemos, al igual que el fundador, que es imprescindible apostar por la innovación si queremos ofrecer un servicio de calidad.

Hoy en día ya tienen 4 centros en Cataluña y 2 en Aragón. ¿Tienen previsto seguir expandiéndose?

En estos momentos nuestro proyecto de expansión pasa por crecer en infraestructuras. Tenemos mucho camino por recorrer, y vamos a hacer las cosas bien. Como ya hemos dicho, invertimos continuamente y, para poder ofrecer una medicina de calidad, debemos contar con la mejor tecnología.



“Estamos en conexión continua con los pacientes porque así entendemos la farmacia del futuro”

Desde hace más de 25 años, la Farmacia Principal 124 es un referente en el cuidado de la salud en Vilanova i la Geltrú. Se trata de un establecimiento familiar que ha sabido adaptarse a la nueva realidad de la mano de Cristina y Cinta Lobato. Hablamos con ellas.

¿Qué ha cambiado en la relación entre el paciente y el farmacéutico?

Cristina: La farmacia está evolucionando de manera vertiginosa. Ya no estamos solo en aquel lugar donde el farmacéutico te atendía desde su mostrador para resolver dudas, explicar cómo tomar un medicamento o aconsejarte sobre algún tema relacionado con la salud. Hemos pasado de tener el medicamento como centro a poner el foco en el paciente, en el tratamiento de su enfermedad y, sobre todo, en la prevención. Hoy en día, nuestro objetivo es el acompañamiento integral de la persona en todos los procesos de salud por los que va pasando a lo largo de su vida, pero siempre desde el respeto a su organismo y al ambiente en que vive.

Cinta: Hemos superado ya la barrera del mostrador para escuchar y aconsejar a los pacientes en todos aquello relacionado con su salud, su cuidado personal y la prevención. Y, en este sentido, Internet ha abierto una ventana al mundo muy potente.



Y que cuidan mucho...

Cinta: Así es. Disponemos de una web y un blog donde publicamos todo lo que hacemos y organizamos –servicios, eventos, talleres, conferencias...–, además de aquellos productos o tratamientos novedosos que creemos que pueden interesar a nuestros pacientes. En ocasiones simplemente trasladamos las consultas que nos llegan a un post para aclarar dudas. Estamos abiertos a que todo el mundo pueda contactar con nosotras a través de las redes sociales y del blog. Apostamos por estar en continua conexión porque así es como entendemos la farmacia del futuro.

¿Se puede innovar en el mundo de las oficinas de farmacia?

Cristina: Procuramos hacerlo estando siempre al día, de modo que todo el equipo está en continua formación. Participamos en congresos y viajamos dentro y fuera del país para tener contacto con compañeros que están haciendo cosas diferentes que podamos incorporar a nuestra oferta. A lo largo de estos años hemos conseguido implementar una cartera de servicios muy amplia: análisis genéticos, analíticas de flora intestinal, medida de insuficiencia venosa o estrés oxidativo...

Cinta: Además, participamos en campañas de criba como la detección del cáncer de colon y somos “farmàcia sentinella”, un plan de colaboración con los organismos sanitarios y de la administración en temas como el abuso de medicamentos, la detección de problemas de

efectos secundarios en medicamentos de reciente comercialización, etc.

¿Qué acogida tienen esas iniciativas?

Cinta: Lo cierto es que hemos logrado establecer un vínculo muy sólido con los pacientes y con quienes nos visitan a través del interés en estos temas. Un buen ejemplo de ello es que solemos dedicar un mes a uno o más problemas de salud. En mayo, por ejemplo, nos centraremos en la campaña de movimiento y peso, pero colaboraremos también en la campaña mundial de hipertensión para la detección de la presión arterial en la población en general.

Cristina: De alguna manera, hemos creado una comunidad que se interesa por los temas de salud que les proponemos. Disponemos de una sala donde llevamos a cabo charlas informativas a pacientes, a veces nosotras mismas y en otras ocasiones trayendo a expertos en asuntos como las migrañas, la diabetes, la dermatitis atópica, la alimentación en personas mayores, los masajes para bebés... También impartimos charlas en colegios y organizamos anualmente una caminata saludable para concienciar a nuestros pacientes de la necesidad de hacer ejercicio y, al mismo tiempo, conectamos con ellos. En resumen, entendemos la salud como un concepto global; no solo la ausencia de enfermedad, sino un estado de completo bienestar físico, mental e incluso social.

www.farmaciaprincipal124.com

“El nuevo tejido BSensible Polaris es la solución para las personas que tengan tendencia a sentir calor al dormir”

Mitsa es una empresa dedicada desde hace más de treinta años a la fabricación de tejidos impermeables para la protección de la cama. Hablamos con su consejero delegado, Joan Curós, para saber más acerca de sus productos y de las novedades que nos tienen preparadas para mejorar nuestro descanso y por ende nuestra salud.



MITSA destaca por su labor innovadora, de hecho fueron los creadores del concepto 2 en 1 en el sector de la protección de colchones y almohadas. ¿Cuáles han sido las propuestas más destacadas que han presentado hasta ahora al mercado del descanso?

Siempre hemos tratado de aportar al mercado productos tecnológicos de alto valor añadido con el fin de ayudar a mejorar el bienestar, la seguridad y el confort durante el descanso en la cama.

Hace diez años sacamos al mercado con notable éxito la sábana ajustable y fundas de almohada impermeables y transpirables, “BSensible 2 en 1” que nos ha llevado a una fuerte consolidación en el mercado. En los últimos años hemos mejorado nuestro tejido gracias a la incorporación del óxido de zinc, consiguiendo el cuidado de la piel mientras se descansa, al mismo tiempo que reduce los malos olores.

¿A qué se refieren cuando dicen que el tejido presenta propiedades cosméticas?

El zinc es un elemento esencial para la salud y todo ser humano lo necesita para vivir. Lo ingerimos en una dieta equilibrada a través de varios alimentos que lo contienen. El efecto cosmético viene dado por el esencial papel del zinc en la protección y regeneración de la piel.

¿Podemos decir que los productos de MITSA contribuyen a lo que se llama salud sostenibel?



Procuramos utilizar los procesos productivos más sostenibles posibles, exigiendo a nuestros proveedores el máximo cuidado posible de los suyos en todo lo que se refiere al medio ambiente y salud.

¿Están preparando alguna novedad que revolucionará el sistema de descanso en los próximos días?

Durante el último año hemos desarrollado un nuevo producto, el “BSensible Polaris” que, en nuestra opinión, será muy apreciado por el consumidor, especialmente por las personas que tengan tendencia a sentir calor al dormir. Se trata de un producto que, de manera natural, sin uso de

aditivos químicos y mediante una combinación de diferentes materiales, consigue un importante efecto disipador del calor y una muy buena gestión de la humedad. El resultado es que, sobre todo en las épocas de intenso calor, se consigue una importante mejora del confort en la cama, proporcionando una disminución de hasta 3°C en la sensación térmica en las zonas de contacto, como demuestran las fotos termográficas. Este producto estará a disposición del cliente a finales del actual mes en las tiendas especializadas.

www.mitsa.com
www.bsensible.com

“Vestilab se caracteriza por la calidad, la innovación y el servicio directo y personalizado”

Vestilab es una empresa dedicada desde hace 35 años a la confección y comercialización de vestuario y otros productos consumibles para salas blancas y estériles que en 2011 dio un paso adelante con la puesta en marcha de una nueva línea de negocio, la de vestuario laboral y de protección. De todo ello hablamos con su Director General, Eduard Bacardit.



¿Cuáles son los orígenes de Vestilab?

La empresa fue fundada en 1983 por Antonio de la Sotilla, experto en diseño y construcción de salas blancas (limpias) y estériles (Clean Room) con el objetivo de comercializar vestuario adecuado para estos ambientes. Poco a poco, la compañía fue creciendo: abrió la delegación comercial de Madrid, incrementó la red de

técnicos en Barcelona y en 2000 inauguró sus instalaciones actuales en Sant Quirze de Vallès para agrupar en un solo emplazamiento las oficinas centrales, el almacén y el taller de confección.

Y en 2011 crearon su segunda unidad de negocio...

Así es. Ese año la empresa se inte-

gró en el grupo Alsico (líder europeo en la fabricación de vestuario laboral y técnico) y puso en marcha la unidad de negocio WorkWear, dedicada a la fabricación y comercialización de vestuario laboral y de equipos de protección individual (EPI).

¿Cuál es la filosofía de trabajo de la empresa?

Nuestra intención ha sido siempre proporcionar a nuestros clientes soluciones antes que productos. Eso nos ha llevado a apostar por ofrecerles la mejor solución técnica y apoyarles antes, durante y después de la venta. Eso es posible gracias a que nuestro personal técnico y comercial responde a perfiles muy especializados: licenciados en farmacia, químicos, microbiólogos, ingenieros técnicos e ingenieros textiles.

En cuanto a las Salas Blancas, ayudamos a nuestros clientes a alcanzar lo que llamamos Control Total de la Contaminación. Esa forma de trabajar nos ha llevado a dar servicio a la mayoría de las empresas del sector farmacéutico: Grifols, Grupo Novartis, Merck Sharp & Down, Lilly...

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

La fidelidad llega gracias a la calidad, a la innovación y al servicio directo. El precio es importante, claro, pero los clientes valoran mucho aspectos como la venta consultiva o el asesoramiento a la hora de elegir un tejido concreto para el vestuario, el diseño personalizado, la ergonomía y durabilidad... Para que se ha-

ga una idea, actualmente estamos innovando en piezas muy técnicas tanto para la Industria Farmacéutica como para Bomberos, Mossos d'Esquadra, Forestales y también para industrias con necesidades específicas como las fundiciones, el sector de la alimentación o la industria petroquímica.

Y la rapidez...

Más que la rapidez, la flexibilidad. Nosotros la tenemos porque disponemos de nuestro taller de confección en Sant Quirze y nos basamos prioritariamente en proveedores de proximidad, empresas muy especializadas en tejidos técnicos e innovadores de alta calidad.

¿Cuáles son los retos de futuro de Vestilab?

En los últimos cinco años hemos logrado doblar nuestra cifra de negocio, incrementar en un 35% la plantilla y, además, hemos incorporado nuevos productos, tejidos y proveedores con la intención de seguir aportando el máximo valor añadido a nuestros clientes. El reto es consolidar el crecimiento del área de Clean Room en torno al 10% y el de vestuario en cifras cercanas al 20%, para lo que contamos con el apoyo de un equipo de personas altamente implicadas con nuestro proyecto.



www.vestilab.com



“Nuestra tecnología convierte a los vehículos en unidades móviles de descontaminación”

Filial en España de la empresa del mismo nombre, Aunde es una compañía especializada en la fabricación de tejidos para automoción y transportes públicos que ha apostado fuertemente por la tecnología para aportar valor añadido a sus productos. Hablamos con su gerente, Josep Rosiñol.

¿Cuáles son los orígenes de Aunde?

La planta de Sant Celoni se puso en marcha en 1983 y en sus inicios se centró en fabricar textiles para la automoción. En 2008, la compañía decidió dar un giro a la actividad para centrarse en el transporte público y producir tejidos con prestaciones técnicas para los asientos de autobuses, autocares, metro, trenes, tranvías...

Habla de prestaciones técnicas...

Así es. Además de las colecciones tradicionales, hemos desarrollado tejidos técnicos de última tecnología que tienen la capacidad de autolimpiarse. El mundo del transporte público crea entornos que no son favorables a la higiene y la salud pública. Mucha gente los emplea y los asientos están expuestos a suciedad, a virus, al desgaste... Disponer de un tejido capaz de limpiarse por sí solo es un gran avance.

¿En qué sentido?

Los asientos del transporte público están compuestos por una espuma que se tapiza con el tejido. Si se emplea una tapicería normal, la suciedad y los gérmenes se filtran a la espuma, que se convierte en un caldo de cultivo perfecto para la aparición de malos olores y bacterias. Nuestro tejido es como un terciopelo poroso que no solo es impermeable, sino que en caso de ensuciarse o mojarse no necesita del uso de productos químicos para volver a su estado original.

¿Dónde está el secreto?

En tratar la superficie del tejido con una capa nanocerámica de dióxido de titanio que la protege. Además, se trata de una tecnología que



no solo impermeabiliza el tejido y protege la espuma, sino que tiene otras prestaciones también relacionadas con la higiene y la salud. En concreto, actúa como un fotocatalítico que en contacto con la luz ultravioleta natural o artificial, purifica y descontamina el aire del vehículo al destruir los componentes volátiles orgánicos que emanan las diferentes partes del mismo.

¿Qué acogida está teniendo el producto?

La acogida por parte de los fabricantes de asientos está siendo muy

buena, hasta el punto que ya se está aplicando a otras partes de los vehículos como los paneles, los vidrios o los techos, lo que ha despertado el interés también de los carroceros de vehículos. Sin embargo, queremos ir más allá y estamos haciendo pruebas para aplicar la tecnología también al exterior de los vehículos.

¿Qué ventajas tendría entonces?

El poder fotocatalítico del dióxido de titanio convertiría al vehículo en una verdadera unidad móvil de descontaminación capaz de eliminar componentes volátiles orgánicos, óxidos de nitrógeno y otros elementos tóxicos. Hemos hecho –y seguimos haciendo– pruebas en Madrid, Barcelona, Italia o el Reino Unido y los resultados están siendo muy positivos. La intención es que los operadores de transporte y las autoridades sean conscientes de lo que aporta una tecnología que ya se ha usado en arquitectura, mobiliario urbano, suelos y otros elementos.

www.aunde.es

Entrevista MONTSERRAT Y JORDI SICRA GERENTES DE HOTEL HORITZÓ

“Tranquilidad, confort y trato familiar en Blanes”

Si estás planeando tus próximas vacaciones, la Costa Brava puede ser una magnífica opción por todo lo que ofrece. Sus atractivas playas y su amplia oferta de ocio y cultura convierten esta parte del litoral catalán en uno de los más visitados de España. En esta entrevista os presentamos el Hotel Horitzó, un alojamiento de 4 estrellas superior ubicado en el mismo paseo marítimo de Blanes y regentado por la familia Sicra.

Con más de medio siglo de trayectoria en Blanes, el Hotel Horitzó es sin embargo un hotel adaptado a las necesidades de hoy...

Totalmente. El hotel lo crean nuestros padres en el año 1963, con una arquitectura adaptada a las necesidades de esa época para un hotel de costa. Con los años ese concepto ha cambiado y, por tanto, nuestro hotel también, adaptando su diseño y todos los espacios a lo que demanda un huésped hoy en día y, obviamente, también a las nuevas normativas. Hemos creado un SPA, un solarium, hemos perdido algunas habitaciones para po-

der hacer otras más amplias, familiares o adaptadas... El Hotel Horitzó tiene hoy una categoría de cuatro estrellas superior, con todos los servicios de acuerdo a esa categoría para propiciar una estancia muy agradable y confortable en primera línea de mar en Blanes.



El hotel se ubica en primera línea de mar, en la zona más tranquila de Blanes

¿Por qué creen que les elige el cliente?

Nuestro principal activo es el trato. No en vano, somos un hotel familiar, regentado desde siempre por la familia Sicra. Para nosotros los clientes no son números de habitaciones sino nombres. Eso se nos valora y reconoce mucho. Sobre esta base, creemos que los clientes nos eligen también por la ubicación de nuestro hotel, en primera línea de mar pero en una zona tranquila de

Blanes, lo que permite disfrutar de una comida relajada frente a la playa, leer un libro plácidamente en la terraza... Además, todas las habitaciones disponen de balcón y muchas con vistas al mar, lo que propicia una estancia muy reconfortante,



Su Restaurante Sicra's ofrece excelentes platos basados en productos de calidad de Km 0

tanto para el cliente familiar como para el de empresa, con el que también trabajamos mucho. Definitivamente, diríamos que nuestros puntales son la ubicación, el trato al cliente y también la gastronomía.

La gastronomía de su Restaurante Sicra's...

Sí, un restaurante que marca claramente la diferencia en la zona, muy apreciado por clientes del propio Blanes, además de por nuestros huéspedes. Porque Sicra's Terrace & Lounge es un restaurante independiente del hotel, abierto a todos. De su oferta gastronómica destacaría que combina la cocina tradicional con propuestas más innovadoras, y que se basa en la utilización de un producto de calidad, generalmente de kilómetro cero, aprovechando el producto que ofrece la Llotja de Blanes para los platos de pescado y marisco; y de las poblaciones de Girona cercanas para la carne. Sicra's es un restaurante muy acogedor tanto para disfrutar de una comida al mediodía frente al mar como de una agradable cena con vistas.

www.hotelhoritzo.com

Entrevista VIRGINIA PARRAMÓN BALLESTEROS FUNDADORA DE LOGOS BERGUEDÀ

“La cultura y el arte ayudan al ser humano a desarrollar su verdadera esencia”

Contemplar al ser humano en su dimensión física, racional, emocional y espiritual, entendiendo que en lo que debe evolucionar y trabajar es en su conciencia. Este es el nexo de unión de todas las ramas del proyecto Logos Berguedà: aplicar conciencia a todas las disciplinas, ya sea alimentándonos, consumiendo productos de proximidad, escuchando música, viendo teatro, conociendo nuestra historia o estimulando nuestra creatividad.

¿Cómo se define Logos Berguedà y de qué inquietud nace el proyecto?

Logos Berguedà es un proyecto holístico multidisciplinar que quiere incidir en diferentes ámbitos de la cultura y del territorio. Creo firmemente en que la cultura y el arte ayudan al ser humano a desarrollar su verdadera esencia, que es espiritual, y permiten conectar con algo intangible de nosotros para encender la llama de lo trascendente, un breve instante que nos hace mejores. He podido experimentar en mi vida, a través de mi formación en

Historia del Arte y mi dedicación profesional a la música y el canto, y deseo propiciarlos en los demás. Esta es la inquietud que me llevó a emprender el proyecto de Logos Berguedà en 2012.

Es un proyecto multidisciplinar... ¿Qué actividades abarca?

Nuestro logotipo es una encina, árbol autóctono de la comarca, un símil para significar que el proyecto tiene muchas ramas. Citando algunas de ellas, destacaría nuestro restaurante, en el que todo se cocina de manera sencilla y natural, huyendo de los productos procesados y priorizando productos ecológicos y de proximidad. De hecho, la base de nuestra cocina son las verduras recolectadas en nuestro huerto ecológico (www.elvilarecologic.com), siendo sensibles a dietas vegetarianas, veganas y celíacas. También ven-



demos nuestra deliciosa pastelería ecológica artesanal hecha con poco azúcar. Más ramas: cenas musicales (me interesa divulgar el repertorio de música clásica y de ópera); exposiciones; actividades de teatro, poesía y música; conferencias; talleres...

El proyecto se ubica en una colonia textil del Llobregat...

Efectivamente, en L'Ametlla de Merola. El hecho de estar emplazados en una antigua colonia textil ha repercutido en positivo porque son muchos los clientes que vienen al restaurante y previamente

solicitan la visita guiada a la colonia, que siempre tuvo un gran interés por la cultura y las tradiciones (www.ametllademerola.cat)

¿Qué ha aportado Logos Berguedà a la comarca?

Esencialmente aporta valores y contenido. A lo largo de este lustro hemos aportado concepto, innovación y aproximación a la cultura desde una visión moderna, inclusiva e integradora. Dirigido a un público amplio, que va de niños a jubilados, y de expertos a amateurs.

Desde Logos Berguedà se ofrece generosidad y se ofrece corazón. Constituido por un valiosísimo y feliz equipo humano de tres chicas en el centro de L'Ametlla de Merola y tres chicos en los huertos de “El Vilar ecològic” de l'Espunyola.

¿Cuál es la iniciativa más reciente que han puesto en marcha?

Con motivo del “Any Oliba”, que iniciamos en 2017 en memoria de quien fue Conde de Berga, Abad y Obispo, organizamos la comida medieval “Oliba 12 x 4”. Se trata de una degustación de 12 platos de la cocina medieval con explicaciones, audio e imágenes sobre 4 aspectos: vida y obra, política y sociedad, música y gastronomía.



www.logosbergueda.cat

Logos Berguedà se ubica en la antigua colonia textil L'Ametlla de Merola y tiene su propio restaurante

“Food Garage cuida al detalle cada evento con un catering completo a bordo de vehículos clásicos”

Productos de proximidad, ecológicos, saludables y, además, deliciosos y elaborados con el máximo cariño. Todo ello, envuelto en un trato familiar y cercano. Esto es Food Garage, un proyecto de foodtrucks que nació de las mentes inquietas de Mariona y Marc en Girona y que se está consolidando en toda España. Son especialistas en eventos para empresas, en los que pueden ofrecer un servicio de catering completo servido en caravanas y furgonetas de colección de los años sesenta y setenta.

¿Cómo nació el proyecto Food Garage y de qué forma ha ido creciendo?

Siempre me han encantado los vehículos clásicos y tenía la ilusión de crear mi negocio a bordo de una furgoneta vintage, para ir de pueblo en pueblo vendiendo mis productos. Me gusta mucho tejer por lo que, en un primer momento, mi idea fue vender la ropa confeccionada por mi con mi furgoneta Volkswagen clásica.

Sin embargo, junto a Marc, mi pareja, más visionario para los negocios, dimos una vuelta a esta idea inicial para crear un negocio en el que tuvieran cabida distintos públicos, por este motivo pensamos que un negocio de comida podía ser una buena idea. Un domingo, preparando crepes en casa, como solemos hacer habitualmente, se nos encendió la bombilla y pensamos en una foodtruck- crepería con una estética especial; así nació La Cre-

perie de Mariöne en septiembre de 2010. A partir de aquí, surgieron el resto de foodtrucks.

¿Con qué diferentes foodtrucks cuentan?

Actualmente tenemos diez foodtrucks y en cada una de ellas ofrecemos un producto distinto: cócteles y gintonics, pizzas de autor, comida saludable vegana, hamburguesas y hot dogs, helados artesanos, etc. Incluso una de ellas, The Hipster Bus, está pensada para trasladar a los novios e invitados en el día de su boda y servirles de photocall. Además, todas estas furgonetas se pueden también alquilar.

¿Comparten los mismos valores?

Sí, todas nuestras foodtrucks comparten los mismos valores en cuanto a proximidad, tanto en producto como



“En un evento corporativo nos podemos encargar de la coordinación del evento, decoración, aperitivos, cócteles, etc., y hasta de la re-cena!”

en el trato que mantenemos con nuestros clientes. Al final, este es un proyecto creado por una pareja que disfruta haciendo lo que le gusta, y esa ilusión y familiaridad se transmite.

Hay que destacar que en una foodtruck se puede comer un producto de primera. ¿De qué forma consiguen ofrecer esta gran calidad?

Para nosotros es sagrado ofrecer un producto de proximidad y excelente calidad. En las pizzas, la propia masa se hace de forma artesanal en un obrador del Empordà, y recientemente, en La Creperie de Mariöne, hemos creado la ‘ecocreperie’ en la que la totalidad de los ingredientes para elaborar la crepe son de origen ecológico. En cuanto a los eventos corporativos, Food Garage es ideal para aquellas empresas que quieran ofrecer un producto informal pero a la vez profesional, perfecto para ocasiones especiales como celebraciones de resultados, alcance de objetivos, aniversarios, “family day”, etc. En un evento corporativo, nos podemos encargar de la coordinación del evento, decoración, aperitivos, cócteles, etc., y hasta de la re-cena!

✱ **FOOD GARAGE** ✱
STREET FOOD CATERING

www.foodgarage.es

Bolettus revoluciona el sector de las setas centrándose en la experiencia del consumidor

Delicious Mushroom Produce (DMP) es una compañía especializada en procesar, envasar y distribuir setas listas para su consumo. La innovación es su principal seña de identidad. Les reconocerán por sus marcas Bolettus y Setas del Mundo de venta en grandes superficies. A través de sus nuevas líneas Bolettus World o Kinoko pretenden seguir conquistando los paladares más exigentes.

Dicen que ser copiado es sinónimo de admiración, el mejor síntoma de que las cosas se están haciendo bien y marchan en la dirección correcta. Esto es precisamente lo que les ocurre a los miembros de Delicious Mushroom Produce (DMP). Gracias a su alta capacidad innovadora, la competencia pone los ojos en sus novedades y permanece atenta a cualquier movimiento. “Todo lo que hemos ido haciendo ha sido copiado por la competencia, síntoma de que vamos por el buen camino. Con la suficiente imaginación, se puede innovar en cualquier sector”, nos explica Javier Aguilera, gerente de DMP.

Y para muestra un botón, ya que esta empresa no para máquinas y sigue buscando la forma de sorprender a su fiel clientela. Sus próximos retos son el lanzamiento al mercado de nuevas líneas como Bolettus World que verá la luz antes del verano, Kinoko y la nueva gama ecológica. “Bolettus World consistirá en un combinado de setas y verduras; lanzaremos también una nueva gama ecológica –con un envase que no genera residuos– y Kinoko, una propuesta oriental. Cada una de ellas tiene diferentes presentaciones en las que el valor añadido no solo radica en la calidad o en la información al consumidor, sino en que son productos específicos para acompañar diversos platos. Tenemos combos para carnes, pescados, verduras, huevos, arroz, ensaladas, pasta, etc.”, asegura Aguilera.



Expertos en setas con valor añadido

En Delicious Mushroom Produce (DMP) procesan, envasan y distribuyen setas para su comercialización en grandes superficies, pero están muy orientados hacia las especialidades. Es decir, no trabajan, por ejemplo, el champiñón blanco, aunque sea el más vendido del mercado. En DMP tienen un enfoque diferente y sus productos destacan por su valor añadido. “Antes de lanzar nuestros productos al mercado estuvimos trabajando en el desarrollo de algo que aportara valor añadido al consumidor. El resultado son presentaciones que no se limitan a contener las setas limpias y laminadas, sino que informan al comprador del mejor modo de consumirlas mediante recetas o indicaciones”, comenta Aguilera.

Pero no han logrado el éxito únicamente por trabajar especialidades y cuidar el packaging, ya que además de ofrecer posibles recetas en el propio envase, también lo hacen a través de sus perfiles de redes sociales, en el canal de YouTube o a través de influencers. “Si a eso le añadimos la calidad que nos aporta trabajar con productores locales e importar directamente desde Asia las especialidades de la zona, hallaremos el porqué del éxito de nuestras marcas”, afirma el gerente de DMP.

Podemos encontrar los productos DMP en prácticamente todas las grandes superficies a través de sus dos marcas: Bolettus, disponible



en diversas cadenas, y Setas del Mundo, marca exclusiva para Mercadona.

Pero además de comercializar sus marcas en España, DMP no se cierra fronteras y pretende replicar su éxito en otros mercados. “El grupo está trabajando para exportar el concepto DMP al resto de Europa para que la gente pueda disfrutar de un alimento saludable como son las setas de un modo fácil, rápido y a un precio asequible, tal como ocurre en España”, concluye Aguilera.

Bolettus

www.bolettus.com
www.setasdelmundo.com

Entrevista JAUME RENEDO SOLER MIEMBRO DE LA DIRECCIÓN DE DASLER

“Con el alquiler todo son ventajas”



La empresa barcelonesa **Dasler** lleva desde la década de los sesenta del siglo pasado siendo referente en ofrecer servicios de alquiler de material y decoración para todo tipo de eventos. Desde celebraciones familiares íntimas hasta grandes eventos corporativos, pasando por bodas y fiestas de todo tipo, esta empresa familiar con la tercera generación al frente, destaca por su capacidad de servicio y su amplio abanico de productos.

¿Qué ventajas destacaría de alquilar material para eventos frente a comprarlo?

Una de las principales ventajas es la personalización, nuestro cliente puede escoger el material en función del evento a celebrar en cuanto a estilos, calidades, colores, etc. Otra ventaja es que, al alquilar, el cliente no necesita disponer de espacio de almacenamiento, ni tiene que mantener o repo-

ner el material. También es importante destacar que el cliente puede devolver el material sucio; disfruta de su evento y se olvida de lo demás.

Como expertos en alquilar material para eventos, ¿en qué aspectos han sido pioneros?

Mi abuelo, fundador de la empresa, ya fue pionero en su día con la incorporación de mantelería de colores

con nuevas medidas y vajilla que el cliente podía devolver sucia. Permanentemente introducimos nuevos productos en nuestro catálogo y, recientemente, hemos ampliado nuestros servicios gracias a ofrecer también el

montaje y el desmontaje de eventos con profesionales especializados.

¿Para qué tipo de eventos están pensando los materiales que alquilan?

La misión de Dasler siempre ha sido hacer la vida de sus clientes más sencilla, por lo que ofrecemos nuestros servicios ante cualquier necesidad. Por ejemplo, el cliente puede alquilar desde una o dos sillas extra para ver un partido de fútbol con amigos en casa, hasta alquilar el material completo para eventos de mayor envergadura como bodas, rodajes de ci-

ne o incluso grandes eventos corporativos de miles de personas, sin perder calidad. Esta capacidad de adaptación e innovación nos ha permitido diferenciarnos.

Cuentan con una amplísima variedad de productos...

Sí, contamos con un amplio surtido de productos y una extensa gama de calidades y precios. Nuestras tarifas son muy competitivas. Llevamos casi sesenta años en el sector, por lo que hemos logrado ajustar mucho los costes.

¿Sus clientes reciben asesoramiento? ¿Les aportan ese toque de inspiración?

Sí, nuestra página web está actualizada y vamos introduciendo nuevos materiales constantemente. Las exigencias del mercado son cada vez mayores y las tendencias cambian con mucha rapidez, por lo que hay que estar atento. El cliente encontrará en nuestra empresa las últimas novedades que también podrá ver en nuestro showroom permanente asistido por personal especializado.

Además de ser una empresa puntera, están comprometidos con su entorno. ¿Con qué entidades sociales colaboran?

Poder ayudar a los colectivos más vulnerables de la sociedad es fundamental para nosotros. Colaboramos con La Marató de TV3 desde sus inicios, con organizaciones como Amics de la Gent Gran y otras fundaciones.

www.dasler.es

¿NECESITA INFORMACIÓN?



GuíadePrensa.com

El directorio de empresas más completo de Internet.



“La excelencia se logra con la satisfacción y fidelización del cliente”

Grupo Cobo es una empresa vinculada al sector de la construcción, de carácter familiar, con más de 50 años de experiencia. En sus inicios, se especializó en instalaciones para particulares y empresas en el ámbito local. Con el impulso de la segunda generación y el liderazgo conjunto de Mar Cobo y Julio Sallés, ha pasado a ser una empresa referente en la rehabilitación integral de edificios y viviendas a nivel nacional, con delegaciones en Barcelona, Madrid, Zaragoza, Valencia y Andalucía.

Grupo Cobo lleva desde 1962 dando respuesta y soluciones a sus clientes. ¿La excelencia es un activo que suma en su empresa?

En esta fase de crecimiento constante, una de nuestras principales motivaciones ha sido siempre mantener el compromiso y la calidad con nuestros clientes, escuchando sus necesidades y ofreciéndoles la mejor y más rápida respuesta. Para nosotros la excelencia se logra con la satisfacción y fidelización del cliente.

¿Cuál es la infraestructura actual de Grupo Cobo que le permite acometer todos los proyectos a tiempo y cumplir con las expectativas de sus clientes?

Hemos desarrollado una estructura muy flexible que nos permite ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. La base es el trabajo en equipo de unos profesionales altamente cualificados que, desde las

distintas delegaciones, dan servicio en toda España.

¿Cuál es catálogo completo de servicios que ofrecen? ¿Qué divisiones forman la empresa?

En Grupo Cobo contamos con tres áreas de negocio: en primer lugar, la construcción integral y reha-

bilitación de activos inmobiliarios (pisos, edificios y locales) para fondos de inversión y family office; en segundo lugar, el interiorismo: estamos especializados en crear hogares y desarrollar proyectos a medida para particulares y profesionales del sector con el valor añadido de la distribución de Santos, Gaggenau, Gut-

mann, Viking, Küppersbusch y Blanco.Y, por último, realizamos servicios de instalaciones y mantenimiento en oficinas, hoteles, comunidades de propietarios, locales y naves.

¿Qué volumen de negocio tiene Grupo Cobo en la actualidad?

En los últimos años hemos reali-

zado miles de actuaciones de rehabilitación, reforma y acondicionamiento en viviendas, edificios para grupos inversores y particulares. Este año esperamos aumentar significativamente nuestro volumen de negocio.

Para finalizar, ¿cuáles son los objetivos que se han propuesto alcanzar a corto y medio plazo?

Continuar con la expansión de la empresa, manteniendo nuestros firmes valores y focalizando el esfuerzo y talento de todo nuestro equipo en consolidar a Grupo Cobo como referente dentro de nuestro sector; siempre manteniendo la vocación de servicio y el espíritu familiar de la empresa con la ayuda de Dios.



Oficinas Centrales

Pg. dels FFCC, 117-119, Pl. 3^a, Dpcho. 25
08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona)
Tel: 933 774 334
administracion@icobo.es

Showroom cocinas SANTOS

Rbla. de Catalunya, 87, 1^{er} B-C
08008 Barcelona
Tel: 934 744 253

www.icobo.es

¿Tienen las empresas de hoy los espacios que necesitan?



Gonsi, inmobiliaria para empresas, lleva desde 1979 conectando espacios, negocios y personas, creando inmuebles que se adaptan a las necesidades de todo tipo de actividades, en Barcelona, L'Hospitalet y Baix Llobregat.

¿Cómo afecta a los espacios de trabajo la nueva economía 4.0?

Las empresas que aún no lo han hecho deberían abrir la mente a nuevas formas de trabajar. La digitalización de los procesos, la tecnología, el Big Data... La nueva revolución industrial en la que ya estamos conlleva grandes cambios y obliga a renovar los modelos de trabajo, poniendo el foco en las personas y su talento. Es ya una realidad que las empresas que invierten en el bienestar de sus empleados resultan más productivas. El 'Wellbeing' pasa a las primeras posiciones en el ranking de prioridades del trabajador, a veces, incluso por delante del salario.

¿Qué espacios necesitan hoy las empresas 4.0?

Más allá de requerimientos técnicos (m², altura, accesos...), las empresas 4.0 demandan espacios flexibles que evolucionen con ellas, que favorezcan la interacción entre departamentos, que concilien trabajo

con momentos de descanso y, sobre todo, que prioricen el contacto con la naturaleza y el respeto por el medio ambiente.

Gonsi lleva 40 años dedicada a alojar empresas. ¿Qué relación establecen con el cliente?

Establecemos una relación que va mucho más allá de un contrato de alquiler. Llevamos 40 años acomodando empresas en nuestro portfolio de activos inmobiliarios propios y sabemos que nuestro valor diferencial radica en relaciones de servicio centradas en el acompañamiento. Caminamos junto a nuestros clientes en su evolución, aportándoles soluciones a sus necesidades cambiantes de espacio. La evolución de nuestros clientes es nuestra propia evolución.

Su nuevo proyecto toma forma en Viladecans. ¿En qué consiste?

Se trata de un edificio de nueva construcción concebido como sede corporativa para empresas. Más de

4.300 m² de superficie útil distribuidos en 4 plantas unidas por la filosofía Wellbeing: luz, naturaleza, conectividad, comodidad y operatividad son los factores determinantes del proyecto. Y todo ello en una ubicación ideal, con excelentes comunicaciones, con un entorno de servicios 360º y donde se pueden combinar en un mismo espacio oficinas, actividad comercial, logística y semi-industrial.

¿A qué empresas se orienta este nuevo edificio? ¿Están a tiempo de personalizar el proyecto?

Está orientado a empresas que ponen el foco en el bienestar de sus equipos humanos, que incorporan nuevas metodologías de trabajo ágiles, colaborativas y evolutivas y para las que el entorno es esencial. Empresas con una elevada sensibilidad ecológica y medioambiental que valoran la construcción con criterios de Economía Circular y certificaciones 'green'.

El inicio de su construcción está previsto para septiembre de 2018, por lo que las posibilidades de personalización, en este momento, son máximas.



www.inmobiliariagonsi.com



“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 co-



“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 mas 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@salvaescalas.cat