

# EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Intelinova Software nació para combatir uno de los problemas mundiales más importantes: **el sedentarismo**



Cuando Rafael Martos montó un gimnasio en una localidad de Almería tenía claro un propósito: hacer que todo aquel que se apuntara tuviera un hábito de vida saludable. Fue en ese momento cuando detectó una necesidad en el sector del fitness. “Necesitaba una solución tecnológica que me permitiera gestionar mi club para ser más eficiente y más escalable. ¿Y por qué no ser yo quien la creara?”, comenta. Intelinova Software S.L. nace en 2011 para combatir uno de los problemas mundiales más importantes: el sedentarismo, mediante el acercamiento de la tecnología a las personas para mejorar su bienestar gracias a hábitos de vida saludable.



“ En los primeros años de andadura, trabajaba conduciendo una ambulancia para poder hacer frente a todos los gastos y tuve que buscar a un amigo que pusiera dinero”, afirma Martos. “Bernardo Hernández fue una pieza fundamental en el desarrollo ya que él se encargó de toda la parte técnica”, continúa.

Tanto Rafael como Bernardo, los socios fundadores, comparten la misma visión: liderar la revolución tecnológica mundial a través de la constante innovación para vivir en un planeta más activo y saludable. En su afán por un crecimiento exponencial, Intelinova Software decidió contar en 2016 con un socio inversor que aportó

know-how y el músculo financiero necesario para poder desarrollar un nuevo entorno que permitiera generar nuevos modelos de negocio.

En 2012 lanza el primer producto, Traininggym. En palabras de Martos, “Por experiencia propia sabía las palancas que tienen los clubes: la necesidad de captar nuevos clientes, fidelizarlos, tener un equipo productivo y brindar los indicadores necesarios para que los gerentes tomen mejores decisiones. Con Traininggym ayudamos a ponerle solución”.

Gracias a Traininggym la empresa ha crecido un 100% cada año. Están presentes en 15 países, con 9 millones de usuarios y 1.500 clubes, con Brasil, Portugal

y España a la cabeza y con una presencia considerable en Latinoamérica. Este modelo de negocio está permitiendo, además, su introducción en mercados anglosajones, como Reino Unido, Australia y Estados Unidos.

En Intelinova Software S.L. están en constante evolución y desarrollo para conseguir un ecosistema que permita mantener al máximo número de personas activas. “Actualmente, nuestro primer producto está orientado al 10% del mercado, por lo que nuestra misión se centra en el 90% restante, es decir, personas que no tienen un hábito consolidado”, dice Martos.

Siguiendo esta línea de trabajo, este año lanza al mercado dos

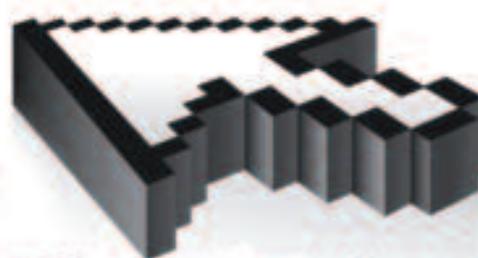
nuevos productos. TG Band, el primer wereable creado en España, que recogerá información de los usuarios dentro y fuera del club y que proporcionará un importante análisis de su comportamiento que utilizarán para recomendar actividad física personalizada en la solución tecnológica Traininggym TV. Esta personalización es un factor de diferenciación con la competencia, ya que, mediante un algoritmo, logra la adaptación al cliente en función de su condición física, el tiempo que cuente y el material que tenga disponible y no tendrá objeciones para hacer actividad física.

“Estoy convencido de que hay muchas más personas que comparten nuestra misión y con las que podemos trabajar conjuntamente para luchar contra una de las lacras mundiales: el sedentarismo. Por ello, no desistiremos en buscar acuerdos estratégicos para hacer un mundo mejor”, concluye Martos.

intelinova software

www.traininggym.com

¿NECESITA  
INFORMACIÓN?



GuíadePrensa.com  
El directorio de empresas más completo de Internet.

**Entrevista** JUAN CARLOS ABELLÁN DIRECTOR DE IC MARITIME SERVICES

## “Personalizar el servicio de nuestros clientes es nuestra especialidad”

IC Maritime Services nace en 2012 con un objetivo claro: ser una empresa de transporte de referencia en el sector, capaz de ofrecer un servicio integral y eficiente al cliente a través de un trato cercano y personalizado. Hoy hablamos con su máximo responsable, Juan Carlos Abellán, para que nos haga una valoración justo cumplido el 5º aniversario.

**¿Qué cualidades cree que reúne IC Maritime para ser el partner logístico de referencia?**

Nuestro modelo de negocio se centra en el cliente. Es nuestra fortaleza. Las empresas necesitan atención personalizada y poner su carga en buenas manos. Y por eso hablamos de gestión integral. Significa que ofrecemos un servicio completo de carga, transporte y descarga de mercancías, con todos los servicios adyacentes asociados al mismo. Conseguimos así que el cliente delegue esa responsabilidad y se vea liberado de realizar trámites que resultan complejos.

Para cumplir nuestro objetivo, disponemos de acuerdos con diferentes proveedores específicos que, junto a nuestros medios propios, (oficinas, almacenes etc.) y nuestro amplio par-

que de contenedores en propiedad, nos permiten dar soluciones específicas a los retos logísticos que nos plantean nuestros clientes.

**Hablamos de un servicio intermodal, ¿correcto? ¿Cuáles son las principales rutas que cubren sus servicios?**

Correcto. Es intermodal. Significa que cada servicio que realizamos combina la suma de distintos medios de transporte: marítimo, rodado o ferroviario, sin que cambie en ningún momento el recipiente en el que va alojada la mercancía, en este caso un contenedor marítimo. La carga nunca se desconsolida hasta su destino, lo que aporta seguridad para el cliente.

Centrándonos en las rutas, los tránsitos entre Península y Canarias



son nuestra especialidad, así como la conexión entre sus distintas islas. A su vez, en Baleares hemos consolidado un tráfico diario de mercancías a distintos puntos clave del archipiélago.

A nivel internacional, tenemos la posibilidad de obtener fletes en la práctica totalidad de los puertos de los cinco continentes.

**¿La flexibilidad y la especialización son claves para la estrategia de IC**

**Maritime como empresa?**

Por supuesto. La flexibilidad se traduce en fidelidad del cliente, que sabe que atendemos sus demandas con premura y salvando los obstáculos que podamos encontrar por el camino.

Respecto a la especialización, es un concepto clave en este negocio. El sector de la logística y del transporte es un entramado que fluye sin detenerse nunca. Conocer cómo funciona



Equipo de trabajo de IC Maritime Services

es esencial para ofrecer el mejor servicio.

**Estamos empezando un nuevo año, ¿cuáles son las perspectivas de la compañía y sus nuevos objetivos para el 2018?**

Con el impulso de nuestro 5º Aniversario recién cumplido, tenemos el firme compromiso de seguir mejorando y perfeccionando nuestros procedimientos de calidad y servicio especializado, continuar con la expansión comercial actual mediante la apertura de nuevas delegaciones a nivel nacional, e implantar oficinas en el resto de países donde empezamos a tener una clara influencia.



www.icmaritime.es

## Coind

# Desarrollo integral de proyectos industriales como garantía de éxito

COIND S.L. es una empresa de reciente creación, nacida de la ilusión y el empeño por emprender de su fundador y director general, Juan Manuel Gallego Horcajo, un ingeniero industrial con una dilatada experiencia en distintas áreas de proyecto en empresas de primera línea del sector, tanto a nivel nacional como internacional. A su lado, “a pie de obra”, trabaja un equipo con un concepto dinámico pero exigente del campo industrial, compuesto por técnicos expertos en las diferentes materias, con los que forma un tándem perfecto.

COIND desarrolla su actividad en el sector industrial, pero con alcances muy diferentes, lo que le aporta gran versatilidad y capacidad de adaptación a las necesidades de sus clientes. Abarca una amplia gama de especialidades así como alcances dentro del proyecto, que van desde el diseño hasta la construcción, el montaje, la puesta en marcha e incluso el posterior mantenimiento de instalaciones industriales.

Sobre la base de esa gestión integral de proyectos industriales, la preferencia para COIND son los de-

nominados Proyectos Llave en Mano o EPC (Engineering, Procurement and Construction), considerando que “a través de la gestión global del proyecto de principio a fin, se optimizan los recursos, se mejora la coordinación de actividades, se implementa la comunicación tanto con el cliente final como entre los diferentes especialistas involucrados, y además se reducen los costes totales”, asegura Juan Manuel Gallego, Fundador y Director General de COIND.

Aún así, cuando un EPC no es posible, COIND pone su equipo y sus medios técnicos y humanos al

servicio de las necesidades de su cliente, bien sea como Contratista General de obras, dejando el diseño fuera de su alcance y acometiendo las labores de construcción y puesta en marcha; o bien ejecutando una parte del proyecto, ya sea la obra civil, arquitectura o las instalaciones electromecánicas. Otra de las actividades que también realiza esta empresa es el mantenimiento de plantas industriales, desarrolladas o no por COIND.

**Buscando el éxito del cliente**

El objetivo y el espíritu de COIND es el éxito del cliente, en el

que puede cuantificar también el suyo propio. “Aunque toda construcción tiene objetivos similares – explica el responsable de la empresa-, la construcción industrial tiene unas características que le hacen especial: el buen fin del proyecto es medible en tanto en cuanto el rendimiento de la planta y el producto generado por la misma sea acorde a lo esperado. Los factores a través de los cuales COIND logra dicha satisfacción son un control exhaustivo de la calidad, los plazos de ejecución, los costes del proyecto y la seguridad, que determinan en suma la viabilidad de la inversión llevada a cabo por el cliente”

Para el equipo de COIND, de espíritu claramente industrial, “lo gratificante es llegar a concluir un proyecto multidisciplinar y altamente especializado, con grandes retos técnicos, y comprobar cómo al final, el mecanismo implementado funciona a la perfección”, asegura Gallego.



Juan Manuel Gallego, Fundador y Director General de COIND

**A través de la gestión global del proyecto se optimizan los recursos, se mejora la coordinación de actividades y se reducen los costes**

www.coind.es

**Entrevista** BORJA RODRIGO DIRECTOR GENERAL DE RINGSPANN IBÉRICA

## “Disfrutamos de una jornada tan flexible, que cada persona elige su propio horario”

RINGSPANN IBERICA es la filial para España y Portugal del grupo alemán RINGSPANN. Son líderes nacionales en fabricación de Ruedas Libres y otros elementos de transmisión. En los últimos tres años han crecido sus ventas más de un 30%. Son referentes en el sector metalmecánico por su apuesta por la relevancia de la mujer en un entorno históricamente masculino, y por sus políticas de conciliación familiar y laboral. RINGSPANN IBERICA es punta de lanza tanto a nivel técnico como social.

**En un sector tan competitivo como este, ¿cuál es el valor añadido y las principales señas de identidad de la empresa?**

Somos expertos en transmisión mecánica; no sólo conocemos los productos que fabricamos, sino que dominamos toda la transmisión. Nuestros 50 años de experiencia nos han permitido conocer y trabajar en infinidad de sectores y aplicaciones. Somos el consultor ideal de fabricantes de maquinaria y distribuidores.

**La mujer se está incorporando cada vez más a un entorno históricamente masculino como son los talleres. ¿De qué forma contribuis desde RingSpann Ibérica?**

La persona con mayor responsabilidad en nuestro taller es Mónica. Fue mi primer fichaje para el equipo tras mi incorporación, y es un claro ejemplo de que la mujer ha llegado a este sector para quedarse.

Cuando las visitas que recibimos en nuestro taller la ven por primera vez, su primera expresión es de sorpresa. Después, esta expresión de sorpresa se convierte en una sonrisa de complicidad, cuando sienten y comparten el orgullo con el que hablo de ella.

**¿Qué importancia tienen para ustedes las políticas de conciliación de la vida laboral y familiar?**

A pesar de ser una empresa de siete trabajadores, disfrutamos de

una jornada tan flexible, que cada persona elige su propio horario entre las 8:00 y las 18:00h. Oiana, nuestra administrativa, trabaja la mitad de su jornada desde casa.

Por otro lado, tras cada nacimiento de un hijo, la empresa felicita a los empleados con un cheque regalo, cuatro en el último año.

Tenemos unas instalaciones nuevas, con mucha luz natural, plantas y buena climatización, que crean un entorno laboral muy acogedor y agradable.

Y, por último, estamos estudiando cómo facilitar la actividad deportiva y cómo inculcar los hábitos de alimentación saludables entre los empleados, siguiendo la filosofía #AlwaysPeopleFirst de Xavi Escalas.

**Son especialmente reconocidos por su labor en Responsabilidad Social Corporativa, ¿qué acciones promovéis en este compromiso con la sociedad?**

Somos patrocinadores de ExpressYourClown, una asociación cultural de payasos. Además, estas pasadas Navidades, con la colabo-



ración de Eternity Online y losreyesmagos.tv, los niños de Vitoria que han estado con ellos, han podido hacer una video llamada con su Rey Mago favorito.

Colaboramos con universidades, colegios y escuelas de negocios en donde realizamos jornadas de formación técnica, estrategia y orientación profesional.

**Por último, ¿qué peso tiene la formación en sus proyectos de desarrollo?**

En el plano técnico, organizamos cada año la semana RINGSPANN Academy en las oficinas centrales del grupo. Cinco jornadas de formación donde conocemos las últimas novedades en productos y aplicaciones. En el de habilidades y competencias, hemos diseñado un plan individual que desarrollamos con expertos como Grupo Bentas y Euskalit. Y, en lo colectivo, hemos confiado en la empresa P+i la implementación de un programa de entrenamiento de equipos de alto rendimiento.

**RINGSPANN IBERICA S.A.**

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

**Entrevista** GEMMA MUMBRÚ ADMINISTRADORA, ABOGADO EXPERTA EN ECOLOGÍA EMOCIONAL DR. RAFAEL SENDÍN DIRECTOR MÉDICO DE TEBEX, S.A.

## “Crecen en el 2018 las jornadas de trabajo perdidas a causa del absentismo laboral”

El principal objetivo de TEBEX, S.A. es ofrecer servicios médicos que tienen como destino la empresa y el mundo laboral. Desde hace 35 años, esta compañía es referente en la gestión y el control del absentismo laboral. La amplia experiencia del equipo multidisciplinar que forma TEBEX, especializado en absentismo laboral y medicina del trabajo, les ha convertido en líderes del mercado nacional. La confianza que durante décadas han depositado en ellos sus clientes, es el principal aval del servicio y trabajo profesional que llevan a cabo.

**¿En qué es especialista el equipo de TEBEX y cuáles son los objetivos que persigue?**

Prestamos servicios de consultoría en el área de absentismo laboral y también realizamos acciones directamente en empresas privadas y públicas. Nuestro objetivo principal es reducir los costes económicos de las empresas que nos confían la gestión y el control del absentismo laboral. Dedicamos muchos esfuerzos a proyectar y aplicar acciones para conseguir el objetivo seductor de la empresa saludable.

**¿De qué forma puede afectar el absentismo laboral a las empresas?**

El absentismo laboral provoca costes económicos directos y también genera efectos negativos colaterales. Provoca una menor productividad, menos competitividad y puede ser el des-

encadenante de un mal clima laboral para los empleados.

**¿Por qué el absentismo puede provocar mal clima laboral?**

Existe el llamado absentismo estructural que entra dentro de la normalidad: somos personas y podemos ponernos enfermos. Sin embargo, en algunas empresas nos encontramos con un absentismo fraudulento, que es aquel en el que detectamos picos de ausencias que suelen repetir un patrón. Pueden existir comportamientos abusivos por parte de algunos empleados y si la empresa no lleva a cabo acciones concretas, se corre el riesgo de que el resto del equipo, que mantiene un comportamiento correcto, llegue a desmotivarse. Parece un tema menor, pero no lo es. Combatir estos abusos es muy importante, tanto que supera la trascendencia económica.

Las principales causas del absentismo laboral son por enfermedad y por accidentes no laborales, llegando a alcanzar el 72% del total de jornadas de trabajo perdidas.

**¿Qué soluciones existen para evitar este absentismo fraudulento?**

La empresa debe tomar conciencia de la importancia de controlar y gestionar el absentismo laboral. Desde TEBEX, les acompañamos en este análisis y buscamos las posibles soluciones, entre las que podemos destacar: mejorar la salud de un trabajador que se encuentre en situación de espera ante una próxima operación; alcanzar un acuerdo para conciliar vida familiar y laboral; la adaptación del puesto de trabajo o tomar acciones para mejorar el clima laboral. En definitiva, se trata de mejorar la relación entre la empresa y la plantilla para lograr una compañía sana.

**Por último, ¿por qué creen que se considera a TEBEX una empresa excelente en su sector?**

La clave reside en haber trabajado con coherencia durante nuestros 35 años de historia y seguir haciéndolo día tras día. Contar con un equipo multidisciplinar, de facultativos de medicina del trabajo, valoración del daño corporal, traumatólogos, reumatólogos, fisioterapeutas, Diplomados en Enfermería, psiquiatras, psicólo-



**Con delegaciones en Madrid y Barcelona, TEBEX ofrece servicio a toda España**

gos, sociólogos, ingenieros... todos ellos expertos en absentismo laboral. Nos gusta el trabajo que hacemos y que el objetivo sea las mejoras que repercuten en nuestros clientes. Nuestra empresa está acreditada en las ISO 27.001 Y 2.016 que asegura que somos un colaborador fiable en el manejo de información y unos procedimientos que como empresa de servicios dan una garantía de nuestro funcionamiento.

Hoy por hoy trabajamos para un total de 300.000 empleados, tanto en grandes como en pequeñas empresas; todos nuestros clientes son importantes. Parecemos coincidir todos en que el equipo humano de una empresa es el valor más preciado. La fuerza que tiene el equipo humano cuando comparte y siente los objetivos de su empresa es evidente, pero es un objetivo muchas veces poco trabajado.

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

**Entrevista** BORJA TEMPLADO Y ÁLVARO MARTÍN SOCIOS FUNDADORES

# “La robótica educativa busca alumnos tecnológicamente cultos y adaptados a la realidad actual”

Robots in Action es una empresa que ha apostado fuerte por la robótica educativa y por su expansión entre los colegios. Hablamos con sus socios fundadores, Borja Templado y Álvaro Martín.

**¿Cuál es el concepto de robótica educativa? ¿La finalidad es desarrollar las capacidades tecnológicas mientras se juega?**

**Borja Templado:** Digamos que el avance tecnológico lleva un ritmo imparable, utilizando cada vez más la tecnología en nuestro día a día, por lo que es importante que los más pequeños se introduzcan en este mundo, viéndolo como algo sencillo y no como una “caja mágica” cuyo interior desconocen. La robótica educativa es el método ideal en esta iniciación, creando las condiciones de construcción de conocimientos y permitiendo su transferencia a diferentes campos del aprendizaje. En definitiva, el objetivo de la robótica educativa es conseguir alumnos tecnológicamente cultos, adaptados a la realidad comunicativa actual, y prepararlos para el buen uso de las nuevas tecnologías y redes sociales.

En muchas ocasiones, el mundo tecnológico puede parecer complicado o incluso aburrido para alumnos de temprana edad, pero con la robótica educativa logramos hacer que se interesen por la tecnología, jugando y divirtiéndose, llegando a ver la programación como algo accesible y sencillo. Digamos que, mientras crecen y se desarrollan, les inculcamos el interés por la tecnología.

**¿Qué diferentes disciplinas se aplican en la robótica?**

**Álvaro Martín:** En la robótica edu-



cativa, aplicamos multitud de disciplinas, que se resumen en el acrónimo STEAM, o en castellano, CTIAM: Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemáticas.

**¿Qué capacidades y habilidades del niño se desarrollan?**

**B.T.:** Innumerables, para serle sincero. Desde un punto de vista científico, el desarrollo en habilidades de investigación y resolución de problemas, o el uso del razonamiento lógico y analítico. Desde un punto de vista más global, aplicable a otras materias, el niño obtiene una mayor capacidad creativa, un mejor desarrollo de las habilidades manuales e incluso, de las habilidades comunicativas.

**¿Qué ofrece Robots in Action en su plan de formación?**

**A.M.:** Desde Robots in Action hemos creado nuestro propio método de aprendizaje, que va más allá de la robó-

tica tal y como la conocemos, y que se está aplicando exitosamente con 6.000 alumnos en diferentes centros educativos. Utilizamos distintas herramientas para iniciar a los alumnos en un entorno tecnológico, y en cada una de ellas damos más importancia a unas áreas específicas. Por ejemplo, cuando nos centramos en la programación, los alumnos suelen trabajar de forma individual, puesto que es la forma ideal de que aprendan por sí mismos, teniendo cada uno su ordenador o tablet.

La robótica, tal y como la utilizamos en nuestras clases, no está planteada para construir un robot y ver cómo se mueve. Nos valemos de ella planteando temáticas a los alumnos, para que debatan, reflexionen y lleguen a soluciones aplicables a problemas reales. Mediante este método, nos acercamos a un estilo de clase donde se intercambian los roles: el protagonista no es el profesor, sino los propios alumnos. Pretendemos que lleven la iniciativa, y

que el profesor actúe como supervisor y motivador de su trabajo. A todo esto hay que añadir la posibilidad que tienen los padres de hacer un seguimiento semanal de los progresos de sus hijos en la actividad gracias a nuestra aplicación móvil, que les permite, mediante una cuenta propia, ver fotos y vídeos de los talleres que realizan de manera personalizada.

**¿Cómo se estructuran las asignaturas en función de la edad de los niños?**

**B.T.:** Ofrecemos tres asignaturas distintas por etapas: infantil, primaria y secundaria. Dentro de cada una de ellas disponemos de multitud de niveles diferentes, según edad y desarrollo, puesto que sabemos que a estas edades, los conocimientos varían muchísimo, no dependiendo únicamente de la edad.

En cada nivel hay diferentes sesiones en función de los objetivos pedagó-

gicos: En unas, los alumnos siguen las instrucciones de construcción y programación para crear un robot. En otras, los alumnos son quienes diseñan el robot que van a crear gracias a su propia imaginación. Por último, los alumnos realizarán prácticas de programación para el diseño de videojuegos. Todo esto y más, lo logran mientras se divierten, ayudándose como si fueran un equipo, y siempre con ayuda de un profesor especializado en la materia.

**¿Cuenta Robots in Action con academia o centro educativo propio?**

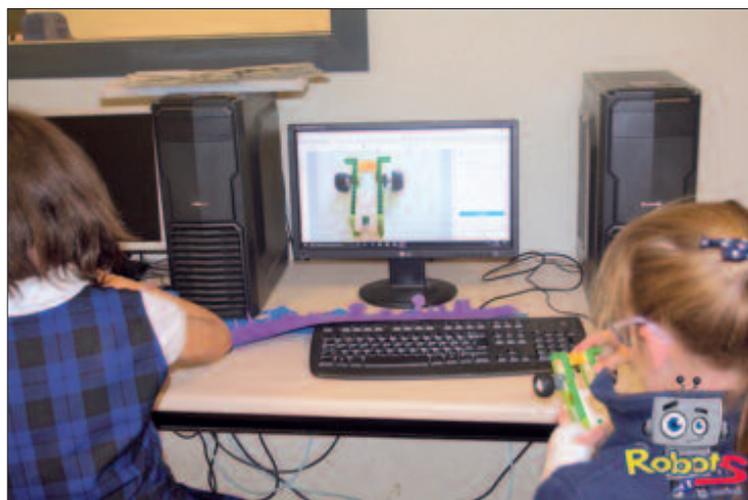
**A.M.:** Nuestra empresa nació con una pequeña academia, que mantenemos e impulsamos. Desde ahí también nos “mudamos” a los colegios al detectar la necesidad de padres y madres de poder mantener a sus hijos más tiempo en el colegio para conciliar la vida laboral y familiar. Dicho esto, la academia es un pilar fundamental para nosotros, puesto que funciona como un laboratorio: nos da la libertad de explorar y explorar multitud de herramientas educativas, y personalizar qué y cómo enseñamos a nuestros alumnos.

**¿Colaboran con colegios?**

**B.T.:** Trabajamos en más de 250 colegios por toda España, como proveedores de actividades extraescolares tecnológicas, principalmente en Madrid, Valencia, Zaragoza, Murcia, Alicante y Segovia. Con todos estos centros educativos, mantenemos un contacto directo y continuo, dando pie a organizar periódicamente presentaciones, exhibiciones, fiestas, etc. Además, organizamos un torneo interescolar de robótica educativa (cada año en un centro educativo diferente) en el que asisten más de 500 alumnos seleccionados entre todos nuestros colegios asociados.

**¿Cuál es el plan de expansión previsto para Robots In Action?**

**A.M.:** Nuestro principal objetivo es el desarrollo continuo del método de aprendizaje, añadiendo nuevas herramientas educativas que estén a la vanguardia a nivel tecnológico. Para ello, colaboramos con REC (Robotics Education and Competition) Foundation, con el objeto de estar al día de novedades tanto para el uso diario en aula como para nuestra competición interescolar anual. También tenemos como prioridad consolidar nuestro proyecto en más ciudades españolas, a la par que cerramos acuerdos a nivel municipal, principalmente en zonas rurales, para que la robótica educativa llegue a todos los rincones.



**Entrevista** JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ PLAZA SUBDIRECTOR Y DIRECTOR DEL ÁREA RESIDENCIAL DE OLIVARES CONSULTORES

# “Estamos comercializando más de 700 viviendas en Valencia y Alicante”

Fundada en el año 2000, Olivares Consultores Inmobiliarios es una compañía que crea soluciones integrales a medida para cualquier necesidad inmobiliaria. Un equipo de profesionales senior, de diferentes disciplinas, aporta valor y ofrecen un servicio especializado a nivel nacional. Se focalizan en el cliente y se lleva a cabo cada proyecto de forma personalizada. Además, el origen diverso de su equipo, formado por promotores, comercializadoras, servicers, consultores, Retail, inversiones... les ofrece una visión global del mercado inmobiliario.

**¿En qué importantes operaciones han participado?**

A lo largo de nuestra trayectoria, hemos participado en muchas de las operaciones más relevantes en Madrid y Comunidad Valenciana, donde lideramos el mercado de consultoría, y hemos obtenido la confianza de las principales compañías del sector inmobiliario.

**Llevan desde el año 2000 dando respuesta al sector inmobiliario, ¿qué valores les han llevado hasta su actual posicionamiento de líderes?**

Nuestra experiencia tras 15 años en el sector nos permite posicionarnos de manera destacada en los segmentos de Retail-comercial, Residencial, Suelo, Inversiones e Industrial, entre otros, con una capacidad de aprendizaje, adaptación y flexibilidad a los nuevos retos y al momento en que nos encontramos.

**Usted dirige el área residencial de Olivares Consultores ¿podría explicarnos brevemente la situación actual del sector? ¿Existe recuperación?**

Consideramos que existe una real recuperación del sector inmobiliario y, en concreto, de la parte residencial, es evidente. Hemos tenido muchos años en los que no ha existido la promoción de obra nueva sobre plano en muchas zonas, por lo que había una demanda embolsada muy importante que es la que está saliendo en este último periodo.

**Valencia es una de las zonas de mayor crecimiento a nivel de promoción de nueva residencia, ¿Cuáles son los motivos?**

En este sentido, el sector se encuentra maduro en Madrid o Barcelona, por lo que la vista se ha girado a zonas nuevas, como Valencia, Málaga, Sevilla... en las que

los precios de las viviendas están empezando a subir.

Valencia tiene un potencial impresionante, con importantes infraestructuras y unas conexiones con Madrid que le hace un destino muy atractivo. Además, ha estado más de 10 años prácticamente sin proyectos de obra nueva en marcha, por lo que existe una demanda que ha estado esperando el momento que tiene y quiere comprar una vivienda.

**¿Qué proyectos están promoviendo actualmente desde el área que usted dirige?**

En estos momentos, en OLIVARES CONSULTORES estamos comercializando más de 700 viviendas en Valencia, su área metropolitana y Denia (Alicante), repartidos en 15 proyectos diferentes.

**¿El cliente comprador, después de la explosión de la burbuja, se ha vuelto más desconfiado?**

Los clientes actuales no son más desconfiados, sino más exigentes con el producto, con el promotor y con el comercializador, es decir, con todos los que participan en un proyecto inmobiliario, por lo que la profesionalidad y saber hacer de todos estos agentes resulta fundamental para el éxito de cualquier promoción de obra nueva.

**¿Cuáles son los proyectos de Olivares Consultores para este 2018?**

El año 2018 se presenta apasionante, con un crecimiento importante en todos nuestros de-



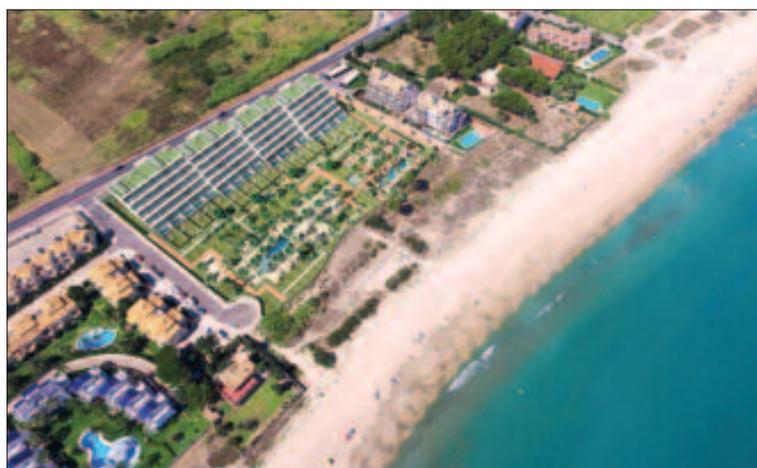
partamentos: Inversión, Retail, Industrial, Suelo, Sareb..., tanto en la Comunidad Valenciana como en Madrid, pero, sobre todo, es el área de Residencial en la que nos consolidaremos como un referente en el mercado y en la que creceremos fuertemente, tanto en la comercialización de obra nueva como en el mercado de segunda mano.

En este sentido, tenemos varios puntos de venta y estamos a punto de abrir un flagship en una de las

calles principales de Valencia, que reforzará y multiplicará exponencialmente nuestra apuesta decidida por el mercado Residencial.

**OLIVARES**  
CONSULTORES

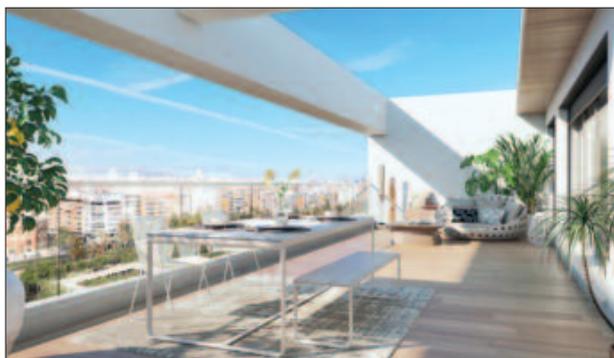
[www.olivaresconsultores.com](http://www.olivaresconsultores.com)



Amare Denia



Gran Central



Edificio Palau



Green Residencial

**Entrevista** LUIS SANS LLOPIS DIRECTOR DE COOKARQ

COOKARQ, cocinando arquitectura

## “Huímos del *fast food* arquitectónico”

Como los buenos platos que se cocinan a fuego lento y combinan los mejores ingredientes en sus proporciones adecuadas, la arquitectura de Luis Sans Llopis, cabeza visible del estudio de arquitectura, urbanismo e interiorismo COOKARQ, ‘cocina’ proyectos en los que se tienen muchos ingredientes en cuenta: funcionalidad, accesibilidad, distribución de los espacios, estética, control de costes, etc. Todo ello, mezclado para lograr el más succulento de los proyectos arquitectónicos. Conocemos su filosofía de trabajo, en las antípodas del ‘fast food’ arquitectónico.

**¿Cómo nace COOKARQ? ¿Qué necesidad buscaba cubrir?**

El estudio surgió de la necesidad de crear edificios o espacios intensos, accesibles y atemporales, que emocionasen al usuario sin necesidad de atender a modas, desarrollando proyectos de arquitectura residencial, asistencial, así como planeamientos urbanísticos, ya fuesen planes especiales o proyectos de urbanización.

Hoy por hoy COOKARQ es un estudio de estructura abierta que integra a profesionales de distintas disciplinas para el desarrollo integral de proyectos de arquitectura, urbanismo, interiorismo, diseño, etc., a diferentes escalas, tanto en el territorio nacional como en el extranjero.



**¿Cuál es el concepto de arquitectura que defienden?**

Nos identificamos con la arquitectura que se cocina o realiza “a fuego lento”, huyendo de la rapidez y del sin sentido; en definitiva: huyendo del “fast food” arquitectónico, de la producción en serie. Apostamos por una arquitectura de producto de cercanía, sencilla, sincera y honesta que no busca aparentar lo que no es, sin artificios, y que se adapta al contexto que la ro-

dea. Nuestra arquitectura tiene una sólida base técnica que combina creatividad, accesibilidad, diseño, funcionalidad, fiabilidad, racionalidad constructiva, sostenibilidad y economía al servicio de nuestros clientes.

**¿Qué tipo de proyectos desarrollan en COOKARQ?**

Tenemos varios proyectos encima de la mesa que van desde la pequeña escala, con la reforma de un local a vivienda en Cornellá, y una vivienda unifamiliar en Torre Baró; la mediana escala con la reforma de una parte de las habitaciones y del spa del Parador de Arties (que desarrollamos conjuntamente con el estudio Atrapi);



la gran escala con la reforma/ampliación del Centro Geriátrico Belén en Murcia y, por último, la hiper escala en la que estamos realizando el proyecto de reparcelación y urbanización de Mont Lloret de 77 Ha. en Lloret de Mar.

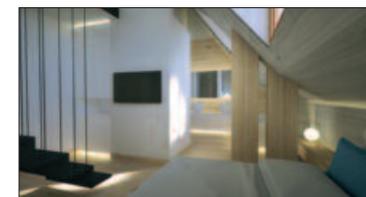
**Por último y haciendo un difícil ejercicio de predicción, ¿cómo serán las viviendas de las ciudades del futuro?**

Predecir como serán las viviendas del futuro es como hacer un brindis al sol. Hay tantas variables... El clima, la latitud, orientación, la cultura de sus



habitantes, los materiales existentes en el lugar en donde se tenga que edificar, etc. Lo que sí sé es que tienen que ser más eficientes, sostenibles, ecológicas e incorporar en la medida que sea posible los nuevos avances tecnológicos una vez comprobada su fiabilidad y durabilidad.

Aunque estamos en un mundo cada vez más globalizado, cada país tiene sus costumbres y cultura que hacen que no se pueda exportar una idea o solución única de vivienda. Prueba de ello son los dos últimos premios Pritzker (los más prestigiosos del sector). Ambos, en mi opinión, tienen una cosa en común: que su arquitectura da respuesta a su entorno, a las circunstancias que la rodean y a las necesidades de sus usuarios finales.



www.cookarq.com

**Entrevista** ALBERTO Y JESÚS ÁNGEL GARCÍA GERENTES DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS HGL

## “Nuestra constancia y las ganas de hacer las cosas bien nos distingue”

Construcciones y Contratas Hermanos García Llorente (HGL) es una empresa familiar creada en 2011 con el deseo de desarrollar, desde la pasión y la vocación, un trabajo profesional en el sector de la construcción en sus diversos ámbitos, destacando el dotacional, el residencial y la reforma o retail tanto a nivel nacional como en el extranjero.

**Los hermanos García Llorente están al frente de la compañía ¿Qué empresas forman parte del grupo y a qué se dedica cada una de ellas?**

Las empresas que hoy integran nuestro grupo son cuatro: la matriz, Construcciones y Contratas HGL, que se dedica a la construcción, centrada en proyectos de viviendas singulares aunque también realiza trabajos para la Administración Pública; Promociones José e Hijos, que se dedica a la promoción y venta de viviendas en La Rioja y Navarra, con varias promociones en proyecto; Progal, especializada en casas prefabricadas, donde aunamos el know how y el buen hacer adquirido en HGL con la innovación para el desarrollo de proyectos que comercializamos en toda Europa a través de

nuestra web (estamos ejecutando viviendas en Madrid, Mallorca, Andalucía y Alemania); y AMJ Retail, que surge de la necesidad de diferenciar la construcción tradicional de la construcción de retail o locales comerciales. Unos de nuestros principales clientes nos pidió en 2015 desarrollar una empresa para atender exclusivamente sus necesidades durante la expansión de su firma por toda Europa. Actualmente nuestros clientes en esta línea de negocio son algunas de las principales firmas de moda a nivel mundial.

**La diversificación de negocio les convierte en una corporación sólida en La Rioja ¿Qué valores les han llevado a su actual posicionamiento?**

Primero la necesidad, puesto que



venimos de una durísima crisis en la construcción que nos ha obligado a evolucionar buscando la manera de sobrevivir. Después, nuestros principales valores: la constancia y las ganas de hacer las cosas bien, así como dar un servicio adecuado y personalizado a la necesidad de cada cliente sobre la base de todo lo que hemos aprendido de nuestro padre, a quien aprovechamos para agradecer todo lo que ha hecho por nosotros.

**¿Desde qué prisma contemplan ustedes la excelencia en su día a día?**

Creemos que la excelencia empre-

sarial se consigue formando un tandem entre la dirección de la empresa y los trabajadores. Alguno de nuestros empleados llevan trabajando con nuestro padre desde antes de que nosotros nacéramos, por lo que intentamos mantener ese espíritu de pertenencia a la empresa. Otro de los aspectos importantes en la excelencia es, como decíamos, nuestro trato personalizado y directo con los clientes.

**¿Qué proyectos realizados hasta la fecha destacarían?**

La modernización de los regadíos en nuestra localidad, Rincón de Soto;

la expansión internacional de una firma muy importante de moda; la construcción de una vivienda de alto standing en la Rioja Baja; y la realización de unas viviendas de lujo en Madrid, lo que supone comenzar a trabajar con un estudio muy importante y el desembarco de nuestra empresa en la capital con un proyecto de gran envergadura.

**Empezamos un nuevo año, ¿qué balance hacen del 2017 y qué objetivos tienen para 2018?**

El 2017 ha supuesto para HGL la consolidación y el crecimiento después de la crisis. De cara a 2018, esperamos seguir expandiendo nuestras marcas y posicionándonos como un grupo de referencia en el sector. Ya tenemos firmados proyectos con los que poder mantener la facturación del último ejercicio, por lo que nos aventuramos a decir que este año podremos aumentarla y continuar con un crecimiento sostenible.



www.construccioneshgl.es

**Entrevista** JOSÉ VERA MURGADO GERENTE DE ESELFRI



# “Somos partners de nuestros clientes mejorando sus instalaciones”

Esselfri es una empresa con 35 años de trayectoria orientada al sector hotelero, al que ofrece experiencia en todo tipo de instalaciones de climatización, frío industrial, cámaras frigoríficas, ventilación y eficiencia energética entre otros campos, trabajando en toda la costa mediterránea, Baleares y Canarias.

**Esselfri cuenta hoy con un gran bagaje acumulado y una sólida posición en el mercado. ¿Sobre qué principios Esselfri desarrolla su actividad?**

Desde el primer momento, en Esselfri hemos intentado buscar soluciones técnicas a los problemas planteados por nuestros clientes, siempre colaborando con ellos y construyendo una relación profesional a través del servicio. Todo ello, teniendo en cuenta que los sectores para los que trabajamos son muy dependientes del funcionamiento óptimo de sus equipos e instalaciones.

En ese marco, Esselfri ha cubierto esta importante necesidad, siendo pionera en establecer un mantenimiento preventivo, con una asistencia técnica inmediata. Esto ha forjado un gran entendimiento, fidelización y confianza que los clientes han depositado en nosotros.

**¿Qué diferentes servicios ofrecen y qué tipo de proyectos pueden acometer?**

En estos momentos la empresa tiene la capacidad de realizar y desarrollar proyectos de cualquier tamaño en instalaciones de climatización, hostelería, electricidad, saneamiento y energías renovables, además de poder encargarse posteriormente de su mantenimiento.

**Sus principales clientes pertenecen al sector hotelero, ¿qué particularidades reúne este sector?**

En los últimos años, Esselfri está presente en el sector industrial, pero ha intentado especializarse en el sector hotelero. Los hoteles están en permanente inversión: las reformas son prácticamente continuas en momentos de bonanza, invierten en mejorar la eficiencia y el impacto medioambiental; y, en momentos de crisis, están obligados a invertir para no quedar relegados. Creo que, sin ningún lugar a dudas, el hotelero es un sector significativo en nuestro PIB, donde se trabaja con gran profesionalidad y excelencia.

**“Proyectamos e instalamos sin depender de terceros”**

**¿Podrían destacar alguno de los proyectos llevados a cabo hasta el momento?**

Recuerdo con nostalgia nuestro primer proyecto. Podría destacar muchos: el más grande o el más complejo, el último, pero no sería justo para el resto. Por ello, más que destacar algún proyecto en concreto, diría que trabajamos con las mejores cadenas hoteleras, de prestigio y proyección, tanto nacional como internacional. Hemos realizado instalaciones de miles de habitaciones de hotel y millones de Kcal.

Si destacaría que para nosotros todos los proyectos son igual de importantes: Nuestra respuesta para dar solución a las necesidades de nuestros clientes es totalmente personalizada, teniendo muy en cuenta sus particularidades.

**¿Hablamos de una cartera de clientes de ámbito solo nacional o han dado el salto ya al mercado exterior?**

Nuestros principales clientes son cadenas hoteleras y algunas trabajan internacionalmente. Nuestra voluntad de ser partners nos lleva a aceptar proyectos, tanto para Europa como en Sudamérica.

**¿Cuál es la infraestructura actual de Esselfri, que les permite acometer todos los proyectos y cumplir plazos de entrega?**

Contamos con ingeniería propia, una gran red comercial, un potente equipo postventa, técnicos que desarrollan las tareas de mantenimiento y una histórica red de empresas colaboradoras. Esto nos permite proyectar e instalar sin depender de terceros, aspecto fundamental porque en el sector hotelero es especialmente importante cumplir los plazos de entrega porque “el turista siempre entra”. Es fundamental tener esto en cuenta si quieres trabajar en este sector.

**Uno de los principales valores de Esselfri es el equipo de profesionales que la forman. ¿Qué cualidades y conocimientos reúnen para ser una pieza fundamental?**

Esselfri también fue pionera en la formación Dual, dado que en este país desapareció la figura del aprendiz. En los años 80/90 la empresa ya tenía acuerdos con diferentes centros de Formación Profesional, de donde nos hemos ido nutriendo de personal. Gran parte de ellos no han trabajado en otra empresa: desde muy jóvenes han estado con nosotros, en una constante formación.

Sabemos que nuestro principal activo son sin duda las personas que formamos nuestra empresa. Esta ha sido mi filosofía durante 35 años y lo que ha permitido que podamos evolucionar y crecer hasta lo que somos hoy en día.

**Una vez finalizado el año 2017, ¿qué balance hace Esselfri?**

Estamos muy satisfechos con lo logrado este año. Nuestra apuesta por la profesionalidad, la excelencia y la constante formación nos hace ser muy optimistas y nos aporta seguridad para seguir la planificación y seguimiento de nuestra estrategia empresarial.

**¿Y qué objetivos se han marcado para este nuevo ejercicio?**

Los objetivos son simples y a la vez complicados: queremos seguir siendo partners de nuestros clientes, que sigan confiando en nosotros y queremos agradecerles a ellos y a nuestro equipo toda su colaboración.

**Esselfri desarrolla proyectos de cualquier tamaño en instalaciones de climatización, hostelería, electricidad, saneamiento y energías renovables**



**Esselfri**

www.esselfri.com

**Entrevista** CARLOS CALO DIRECTOR GENERAL DE GRUPO CDEC

# Impresión digital gran formato en Galicia

CdeC nace en 2003, cuando unos amigos deciden unirse en la aventura de emprender ante la incertidumbre de no encontrar trabajo. Perfilada como una empresa de impresión digital, con la estructura creada a nivel nacional, un gran equipo humano profesional y una cartera de clientes muy importante la empresa es capaz hoy en día de imprimir prácticamente en cualquier material y con todos los servicios orientados a retail, marketing o decoración, pudiendo fabricar grandes campañas en un tiempo récord. Impresión a lo grande.

**Grupo CdeC apostó por la impresión digital en su momento y hoy es una referencia en el sector ¿Qué elementos clave les han conducido al éxito?**

La principal clave de éxito para nosotros ha sido dar un buen servicio, cumplir los plazos y ofrecer una atención especial a cada cliente. En CdeC cada proyecto, sea grande o pequeño, se considera el más importante.

**Hoy en día la calidad y el servicio marcan la diferencia ¿Qué diría al respecto?**

La calidad es muy importante, no solo de impresión sino también en los materiales utilizados. El problema es que hay mucha gente que solo valora el precio del proyecto y no los plazos de entrega o la calidad a la que nos referimos, lo que hace mucho daño al sector.

En estos últimos años nosotros hemos realizado inversiones muy importantes. Seguramente pocas empresas del sector han invertido tanto en tiempos tan duros, lo que ahora nos sitúa como referentes del sector gracias a las nuevas tecnologías. Además, con nuestros medios de transporte podemos servir en cualquier parte del territorio nacional al día siguiente de hacer el pedido.

Con una estructura muy importante, en CdeC llegamos a im-

**“Nuestra clave de éxito ha sido dar buen servicio, cumplir los plazos y ofrecer una atención especial a cada cliente”**

primir más de 500m2 a la hora en distintos materiales, sin externalizar ningún proceso. Con ello conseguimos hacer grandes proyectos en poco tiempo y eso nos hace ganar concursos y ser capaces de entregar en tiempo récord.

**Cuando hablamos de gran formato, ¿a qué tamaños nos referimos?**

Nosotros imprimimos hasta 5m. de ancho en cualquier soporte de bobina. Nuestra maquinaria es de las marcas más punteras en el sector, con una calidad excelente y una rapidez que nos permite decir sí a cualquier proyecto. Imprimir sobre soportes rígidos no es fácil: requiere unas instalaciones con mucha superficie para el manejo de planchas de 3x2m. Nosotros las imprimimos y después cortamos en las mesas de corte que tenemos.

En estos momentos nuestras instalaciones de 2000 m2 se nos están quedando pequeñas, así que ya nos estamos planteando



ampliar en 1000m2 más para ser capaces de mantener el importante stock de materias primas que tenemos. Gracias a ello, cuando nos encargan un proyecto podemos empezar a producir desde el minuto cero, sin pérdidas de tiempo.

**¿Sobre qué tipo de materiales y superficies se puede llegar a imprimir?**

Somos capaces de imprimir en casi cualquier material, ya sea en bobina o rígido. Imprimimos en lona, papel, vinilo, hasta 5 metros de 3m. ancho, textil por sublimación hasta 3.20m. de ancho, en

madera, cristal, PVC, cartón micro canal, nido de abeja o cualquier otro de 300x200cm. en una pieza.

**¿Qué tipo de clientes confían su comunicación gráfica a Grupo CdeC?**

Para nosotros no es importante presumir de para quién trabajamos. Nos encanta poder decir que estamos presentes en muchas de las marcas más importantes de diversos sectores, porque es así e indudablemente es muy importante que grandes marcas cuenten con nosotros año tras año para sus proyectos de impresión y

distribución a cualquier destino, tanto nacional como internacional, pero nombrarlos no me parece relevante. Como antes apuntaba, para CdeC todos los proyectos y todos los clientes son importantes.

**¿Cuál ha sido la última inversión de la compañía en infraestructura y bienes de equipo?**

Nunca dejamos de invertir para poder ofrecer las últimas novedades a nuestros clientes. La inversión más importante ha sido una máquina de 5m., de las más modernas instaladas en toda la Península Ibérica; pero también la nueva HP 3100 que hemos incorporado en este último año, así como distintos complementos que vamos sumando a medida que nos surgen nuevos retos de producción.

**La tecnología digital evoluciona cada día, ¿cuál es el próximo reto de Grupo CdeC?**

Para nuestro grupo es una constante el procurar estar siempre con las últimas tecnologías. En base a ello, este año tenemos varios proyectos para generar nuevas líneas de negocio, comenzando en Portugal donde queremos lanzar distintos proyectos de exportación, con nuevas máquinas y distintos ámbitos.

En este año pretendemos alcanzar un crecimiento del 30%: un reto difícil pero ya estamos acostumbrados porque los últimos años no han sido fáciles. Por eso en 2017 hemos parado un poco para organizarnos mejor y prepararnos para los próximos 4 - 5 años, en los que pretendemos llegar a doblar la facturación de la empresa, manteniendo los márgenes. Nos marcamos retos importantes pero estoy seguro de que los conseguiremos aunque no sin esfuerzo. Por ello aprovecho aquí para agradecer a todo el equipo humano que forma CdeC su trabajo. Sin ellos este proyecto no sería factible. Y también a nuestros clientes y proveedores, también muy importantes. Gracias a este gran grupo seguiremos creciendo y todos disfrutaremos de ello.

