

# “Nuestro sistema reduce los tiempos de ejecución de obra hasta un 60%”

**JOSÉ MANUEL RUIZ GARCÍA** ADMINISTRADOR DE LA CASA DE HORMIGÓN

## ¿Cuándo nació la marca?

La Casa de Hormigón nació en 2021 a partir de nuestra experiencia de 10 años de edificación con muros prefabricados de hormigón y más de 30 en el sector de la construcción. Apostamos por los procesos industrializados para la construcción mediante paneles prefabricados de hormigón de casa unifamiliares aisladas, pareadas y adosadas, tanto para clientes directos como para promotores. Y lo hacemos de modo integral, desde la idea inicial del cliente hasta la entrega de llaves.

## ¿Qué acogida han tenido por parte del mercado?

La acogida ha sido muy buena, hasta el punto de que cada año hemos multiplicado por tres nuestra facturación. Eso nos ha llevado a poner en marcha un modelo de expansión por franquicias que nos permita crecer y dé herramientas a las empresas de construcción para hacerlo también. La Casa de Hormigón proporciona todo el know how, la formación en construcción y en logística en obra para que las empresas que actualmente trabajan mediante el método tradicional puedan duplicar su producción y su facturación, ya que con nosotros se reducen los tiempos de cada obra a la mitad.

## ¿A qué perfil de franquiciado se dirigen?

Tenemos dos grandes perfiles. El primero es el de una empresa de construcción que esté ya arraigada en una zona y que esté en condiciones de llevar a cabo ese cambio en su forma de construcción. El otro perfil responde más

**La construcción industrializada se está abriendo camino en España gracias a las diversas ventajas que aporta en términos de calidad, economía y eficiencia. Hablamos con José Manuel Ruiz García, administrador de La Casa de Hormigón, para conocer su propuesta.**



Las franquicias de La Casa de Hormigón permiten al inversor incrementar su rentabilidad y su facturación con el apoyo de una compañía experimentada

al de un delegado de franquicia que esté en contacto directo con el sector y pueda actuar como prescriptor. Algunos ejemplos de ello serían un estudio de arquitectura, una promotora, una empresa de project management o una compañía de venta de materiales de construcción.

## ¿Qué ventajas obtiene un franquiciado al integrarse en La Casa de Hormigón?

El cambio al sistema constructivo industrializado implica ventajas que tienen repercusión económica inmediata sobre la cuenta de resultados del franquiciado. Algunas de ellas son la reducción drástica de los tiempos de ejecución de la obra hasta más del 60%, el control de costes y disminución de las desviaciones de la obra, la reducción de los riesgos laborales o la sustitución de viejos oficios (encofradores, ferrallistas...) en los que escasea la mano de obra cualificada por nuevos oficios más tecnificados.

El resultado de los trabajos son edificios con una gran eficiencia energética (clasificados con la etiqueta A) y con una drástica reducción de la huella de carbono y los residuos de obra.

## ¿Qué inversión inicial es necesaria para unirse a la red?

El canon de entrada es de 10.000€, una cifra que se amortiza en las primeras obras, por lo que el resto es beneficio. Pertenecer a la red implica recibir toda la formación teórica y práctica sobre nuestro sistema de construcción, apoyo en el análisis de la vivienda a realizar, modelado en 3D de la misma, cálculo de la estructura y todas las mediciones y documentación necesarias para cerrar el presupuesto y proceder a la puesta en obra. La suma de todo ello permite al franquiciado conseguir una posición ventajosa frente a cualquier competidor, ya sea de construcción tradicional o de cualquier otro modelo industrializado.

## EL PROCESO, PASO A PASO

Cuando un franquiciado se integra en la red de la compañía recibe una completa formación teórica y práctica del sistema de construcción de La Casa de Hormigón. A partir de ese momento, cuando un cliente se dirige a la franquicia se pone en marcha un proceso integral que se inicia con una visita y finaliza con la entrega de llaves.

En primer lugar, la empresa realiza un análisis previo y una valoración inicial de la estructura de la vivienda a realizar que el franquiciado pueda incluirla en su presupuesto de costes.

El segundo consiste en el modelado 3D y la definición de la estructura de la vivienda en formato BIM, partiendo de los planos CAD o 3D arquitectónico. “En este modelado se aportarán las soluciones constructivas necesarias para transformar un proyecto de construcción tradicional en uno industrializado. Esta documentación se devolverá al franquiciado para que la consensue con la Dirección Facultativa de lo obra y, con su aprobación, realizar el cálculo de la estructura de hormigón”, explica José Manuel Ruiz.

Posteriormente se realiza la entrega de documentación para incorporación al proyecto de ejecución (memoria de cálculo, plano de cimentación, planos de forjados, planillas de fabrica-

ción, planos de montaje, planillas de definición de anclajes y elementos metálicos y planos de fabricación de escaleras), que se complementa con las mediciones detalladas de muros, refuerzos metálicos, estructuras auxiliares, planificación de portes, etc., para el control de la estructura por parte del franquiciado. Finalmente se entrega el presupuesto definitivo y cerrado de la estructura puesta en obra. Inicialmente, y durante el período de formación práctica, la estructura se entregará montada, algo que ocurrirá también en adelante si así lo solicita el franquiciado. Una vez finalizada la formación, la estructura se entregará en obra para su montaje por parte de su personal.



La casa de hormigón

lacasadehormigon.es