

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO



EN CONSTRUCCIÓN



La forma **fácil** y **económica** para subir todo tipo de escaleras

902 050 250

www.salvaescales.cat

ENTREVISTA FRANCISCO VEGA GERENTE DE NOVANAU

“Novanau ofrece soluciones constructivas en base a las necesidades de sus clientes en materia de edificación industrial”

Novanau fue constituida en el año 2011 por un equipo de personas con una amplia experiencia en el sector. Sus actividades están centradas en el ámbito de la edificación industrial, especialmente en estructuras metálicas, cerrajería, carpintería de aluminio, cubiertas y fachadas metálicas. Para conocer más detalles hemos conversado con uno de sus socios fundadores, Francisco Vega.



menor medida, clientes particulares. El área geográfica que cubrimos abarca a todo el territorio de Cataluña, con algunas actuaciones puntuales en otros puntos de España en caso de que nuestros clientes lo soliciten.

¿Con qué equipo e infraestructura cuentan para llevar a cabo todas estas actividades?

Contamos con un equipo humano compuesto por unos 25 trabajadores altamente cualificados y experimentados, mientras que nuestras instalaciones están situadas en la localidad barcelonesa de Cardedeu, donde tenemos una nave con una superficie total de unos 1.000 m² divididos entre talleres, altillos y oficinas.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

Novanau ofrece soluciones constructivas en base a las necesidades de sus clientes en materia de edificación industrial, con un elevado nivel de especialización en segmentos como las estructuras metálicas, cerrajería, carpintería de aluminio, cubiertas y fachadas metálicas, tanto en obra nueva como en rehabilitación.

¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar? ¿Cuál es su área geográfica mayoritaria de actuación?

Nuestra cartera de clientes está integrada sobre todo por entidades industriales pertenecientes a sectores como la construcción, arquitectura, ingeniería, así como todo tipo de fábricas e industrias farmacéuticas, químicas, etc... y también, aunque en

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros competidores?

En Novanau siempre intentamos ofrecer la mejor calidad y servicio al cliente con la finalidad de obtener su máximo grado de satisfacción. En este sentido, nuestros principales valores diferenciales son el trato directo y cercano que proporcionamos en todo momento y el cumpli-

“Estamos especializados en segmentos como las estructuras metálicas, cerrajería, carpintería de aluminio, cubiertas y fachadas metálicas”

miento exacto de las condiciones pactadas.

¿Qué valoración haría de la actual coyuntura del sector en nuestro país?

Parece que el sector se está empezando a animar tras unos años que han resultado bastante complicados para todos. Sin embargo, para que arranque definitivamente todavía haría falta eliminar la desconfianza tanto de los proveedores como de los bancos.

¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos más inmediatos?

Acabamos de ejecutar la rehabilitación de un concesionario Iveco en Manresa y, a continuación, vamos a acometer una obra en Las Palmas de Gran Canaria, una pista de skate en Badalona, el cerramiento de un hotel en Lloret de Mar y la rehabilitación de unas naves en Cardedeu. También vamos a seguir atendiendo todas aquellas demandas y necesidades que nos vayan planteando nuestros clientes a partir de la misma filosofía basada en la calidad, el servicio y el trato directo y personalizado que nos distingue.



www.novanau.com

ENTREVISTA STEVE VERNELEN CEO DE BENITO URBAN



“Ahora gestionamos el crecimiento, no la crisis”

Mejorar la calidad de vida de las personas es el objetivo fundamental de Benito Urban. Esta empresa con sede en Cataluña pero de alcance internacional, diseña, fabrica, distribuye y comercializa productos de equipamiento urbano que se caracterizan por su calidad, sostenibilidad, estética, funcionalidad y resistencia. Ayuntamientos como el de Barcelona o Madrid confían en ellos, pero además podemos encontrar sus productos en un total de 50 países.

Desde que Benito Urban fuera adquirida por el fondo de inversión Groupe Bruxelles Lambert en 2011, ¿han logrado crecer en los últimos años a pesar de la complicada coyuntura económica del país?

Cuando Benito Urban fue comprada por este fondo de inversión belga, logramos sobre todo, mejorar nuestras cifras de exportación. De hecho, a día de hoy, exportamos la mitad de nuestra producción. Concretamente desde el pasado año, estamos creciendo a un ritmo del 15%, y tenemos previsión de que el próximo año este porcentaje mejore. Podemos decir que ahora gestionamos el crecimiento, no la crisis.

Centrándonos en la actividad que desarrollan, ¿qué diferentes líneas de productos trabajan actualmente?

Contamos con todo aquello que es necesario en un espacio público. Estos productos los dividimos en cuatro grandes grupos: mobiliario urbano, alumbrado público, parques infantiles/equipamiento deportivo, y tapas y rejas.

¿En qué consideran que son diferentes respecto a otras compañías de su mismo sector?

Somos prácticamente la única empresa en España que cuenta con esta variedad tan amplia de productos. Las administraciones públicas, las empresas constructoras, o los arquitectos que requieran de equipamiento urbano, podrán encontrar en Benito Urban todo lo que necesiten.

¿En qué lugares alrededor del mundo podemos encontrar sus productos?

Tenemos comerciales en casi todo el mundo y exportamos a 50 países, desde Europa hasta Canadá y Estados Unidos, pasando por el norte de África y Oriente Medio. Actualmente trabajamos con más de 6.000 clientes en todo el mundo.

“Actualmente trabajamos con más de 6.000 clientes en todo el mundo”

La innovación forma parte indiscutible de su ADN empresarial. Habiendo registrado más de 500 patentes a nivel internacional, ¿qué peso tiene la I+D+i en Benito Urban?

Nuestra inversión en I+D+i, aunque depende de cada ejercicio, se sitúa en torno al 3-5% anual. En este sentido, estamos trabajando con mayor fuerza en el área del alumbrado público, concretamente en la implementación de la tecnología LED, con el firme objetivo de ahorrar energía y contribuir al cuidado del medio ambiente. Por otro lado, cada vez más se están demandando productos que perduren más en el tiempo y que sean de fácil mantenimiento, por lo que también estamos aplicando esfuerzos en esta labor.

Además, colaboran con arquitectos y diseñadores de gran prestigio. ¿Qué les aporta este trabajo colaborativo?

Nuestro objetivo es situarnos a la cabeza de las tendencias del mercado. Y para conseguirlo hemos cambiado recientemente el modelo de gestión del diseño incorporando la figura de un art-director, que es Ramón Úbeda. Esta colaboración con profesionales tan destacados permite a Benito Urban marcar la diferencia respecto a la competencia.

www.benito.com



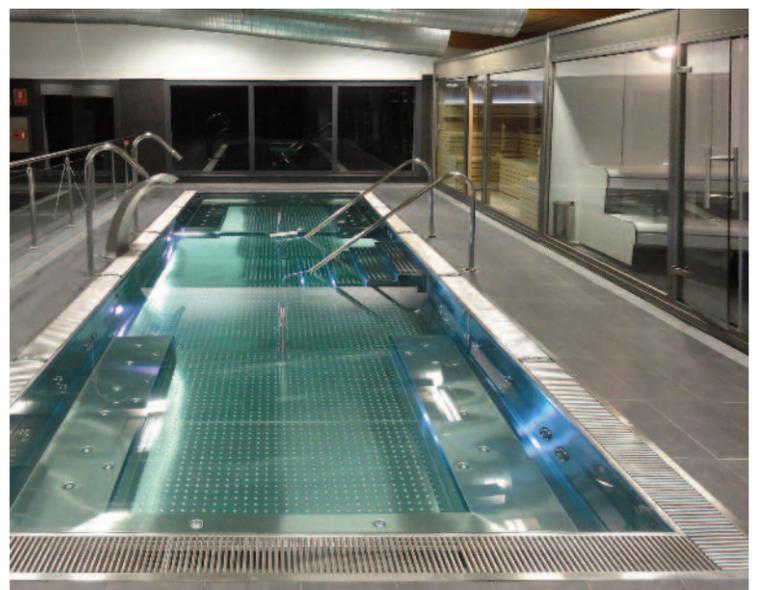
ENTREVISTA ISAAC CAMPS Y DAVID CAMPS ADMINISTRADORES DE INBECA WELLNESS EQUIPMENT

Sauna finlandesa acristalada curva **Línea Paris**Detalle interior baño de vapor **Stone Line**

Detalle acabado interior sauna



Instalación en vivienda unifamiliar con piscina de wellness, baño de vapor y ducha de hidroterapia en subterráneo

Club deportivo integral con piscina **Línea INOX** de efectos wellness, sauna Profesional y baño de vapor Profesional todo acristalado

“Los principales valores diferenciales de Inbeca: Innovación, diseño, calidad y atención personalizada”



Inbeca Wellness Equipment; empresa familiar fundada en el año 1964. Su actividad principal se centra en la fabricación y comercialización de instalaciones de spa y wellness, sus productos más destacados son: La sauna, el baño de vapor, duchas de hidroterapia, piscinas lúdicas en acero inoxidable, cabinas de frío, muros de hielo y material de vestuario. Innovación, diseño, calidad y atención personalizada constituyen sus principales valores diferenciales.

¿Qué ventajas aporta a sus clientes que ustedes cuenten con más de medio siglo de experiencia en el mercado?

IC- Nuestra trayectoria de más de medio siglo de dedicación se traduce en una experiencia que avala la calidad de todos nuestros productos y garantiza la satisfacción de muchos clientes en un mercado que cada día es más exigente. Inbeca Wellness Equipment se creó en 1964 y ya está gestionada por su tercera generación familiar.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

DC- Nos dedicamos a la fabricación y venta de productos para wellness, como pueden ser saunas, baños de vapor, duchas de hidroterapia, minipiscinas de acero inoxidable y de poliéster para todo tipo de masajes en diferentes partes del cuerpo, material de vestuario para gimnasios, máquinas de hielo, muros de hielo, cabinas de frío, etc.

¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar? ¿Cuál es su ámbito geográfico mayoritario de actuación?

IC- La cartera de clientes de Inbeca está integrada tanto por particulares, que pueden adquirir desde una sauna a un mini-spa, como sobre todo por profesio-

nales pertenecientes a los sectores de la hostelería, gimnasios, spas, campings, alojamientos rurales, balnearios, etc. Cubrimos todo el territorio nacional y, desde hace cinco años, exportamos un porcentaje aproximado del 38% directo (más un 15% indirecto) de las ventas anuales a mercados como Francia, Inglaterra, Bélgica, Portugal, Italia, Polonia, Rumanía, Mónaco, Suiza, Marruecos, Dubai, etc.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros competidores?

DC- Los principales valores diferenciales de Inbeca son: atención al cliente, calidad, servicio e innovación. El hecho de que fabriquemos el 90% de los productos que comercializamos nos permite estar plenamente capacitados para dar el mejor servicio posventa, sin olvidar que llevamos muchos años desarrollando

equipos de última generación, como sería el caso de las piscinas de acero inoxidable, cabinas con muro de hielo, tumbonas de relax con infrarrojos, nuevas líneas de saunas con un alto valor añadido y diseño, etc.

¿Podrían citarnos algunos proyectos significativos en los que hayan participado?

IC- En España hemos trabajado para

las mejores cadenas de gimnasios, como por ejemplo Club Metropolitan, Grupo Supera, DiR, Nick Sport, etc., mientras que en Inglaterra realizamos proyectos para la cadena Gold's Gym y en Francia para Olympium y para el Hotel Chez Julien (Strasburgo), entre otros.

¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

DC- Nuestros objetivos más inmediatos están centrados en la mejora constante de productos, en la consolidación del mercado interior y, especialmente, en el incremento de nuestra presencia en los mercados exteriores, ya que consideramos que es en la internacionalización donde puede estar el futuro de la empresa.

Spa de hidromasaje de acero inoxidable brillo con rebosadero para uso familiar o profesional **Línea INOX**Spa de hidromasaje particular portable en inoxidable satinado con equipo integrado **Línea INOX**

Visite nuestras instalaciones y amplia gama de productos de wellness en www.inbeca.com

o llame directamente:

93 339 13 29

93 339 11 90

INBECA Wellness Equipment, S.L.
Comagrua, 32-34. Pol. Ind. El Grab
08758 Cervelló Barcelona.
inbeca@inbeca.com
comercial@inbeca.com

ENTREVISTA JORDI MARTÍNEZ ADMINISTRADOR DE REHABILITACIONES REITEC S.L.

“Ofrecemos un servicio integral al administrador de fincas”

Rehabilitacions Reitec es una empresa especializada en la rehabilitación y mantenimiento de edificios. Para conocer su labor con más detalle, hablamos con su gerente, Jordi Martínez.

¿Cuáles son los orígenes de Reitec?

Rehabilitacions Reitec fue fundada en el año 2005, pero recoge la herencia de un proyecto anterior iniciado en 1989 y que varió tras la jubilación del anterior administrador. Quienes formaban parte de la empresa decidieron dar continuidad al proyecto, constituir la firma tal como la conocemos hoy ofrecer un servicio completo a administradores de fincas y comunidades de propietarios.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Creo que lo mejor que nos defina es aprovechar todos nuestros recursos para satisfacer al cliente mediante un servicio rápido, de calidad, a buen precio y con personal propio cualificado con mu-

chos años de experiencia que forma un gran equipo. Esa es nuestra gran baza para que cuando el administrador o la comunidad tengan otra necesidad vuelvan a contar con nosotros.

¿Qué les distingue de sus competidores?

La estabilidad del personal de la empresa, las ganas de trabajar, el buen ambiente interno y la confianza entre nosotros son valores importantes que, junto con el esfuerzo común en el desarrollo de los trabajos, nos permiten obtener los resultados satisfactorios que buscan los clientes. Ese es uno de nuestros elementos diferenciales.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Contamos con una plantilla estable, debidamente for-

mada y con más de 20 años de experiencia en el sector de la construcción, lo que nos ha permitido lograr la confianza de nuestros clientes y consolidar la estructura interna de la empresa. En cuanto a los directivos, personalmente cuento con más de 20 años de experiencia en el sector, 13 de ellos ejerciendo como arquitecto técnico de manera profesional. En lo referente a instalaciones, la oficina y el almacén de la empresa están ubicados en Barcelona. Contamos también con vehículos propios y la maquinaria necesaria para desarrollar nuestra actividad, y ponemos especial énfasis en garantizar la seguridad de nuestros trabajadores tanto mediante la formación como a través del correcto uso de equipos de protección individual y colectiva.

¿Qué servicios ofrece Reitec?

Nos dedicamos a la rehabilitación y mantenimiento de edificios, a lo que añadimos también un servicio técnico que se encarga de gestionar y tramitar la documentación necesaria para realizar las obras que se nos encargan. Entre los trabajos de rehabilitación que hemos llevado a cabo podemos destacar la reforma de viviendas, la restauración de fachadas, patios y escaleras, refuerzos estructurales, renovación de cubiertas, sustitución de bajantes y alcantarillado, los trabajos de retirada de amianto o un servicio de urgencia para reparaciones puntuales de trabajos no programados, como fugas de agua, filtraciones o apuntalamientos.

En cuanto a los trabajos técnicos, destacaría la preparación de proyectos de obra y la tramitación de licencias, cédulas de habitabilidad y certificados energéticos, las inspecciones técnicas de edificios o la redacción de infor-



mes. La unión de los trabajos técnicos y la ejecución de obras es lo que nos permite alcanzar de forma eficaz nuestros objetivos.

¿A qué perfil responden sus clientes?

Nuestra especialidad es prestar un servicio de calidad a los administradores de fincas y comunidades de propietarios que necesitan colaborar con empresas de confianza en el sector de la construcción y que, en definitiva, buscan proveedores capaces de ofrecerles también un asesoramiento técnico completo y la garantía de trabajar con personal cualificado. En este sentido, una de las estrategias de futuro de la empre-

sa es ampliar nuestra cartera de clientes con empresas que necesitan un servicio como el nuestro y que lo buscan entre firmas ya consolidadas del sector.



REHABILITACIONES REITEC, S.L.
Mare Eterna, 55, 08030 Barcelona
Tel. 934 46 33 05
www.rehabilitacionsreitec.com

Units-4, S.A., una trayectoria de casi tres décadas al servicio de la construcción

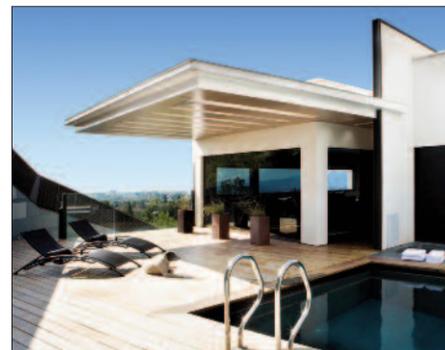
Units-4, S.A. es empresa constructora que tiene sus orígenes en una larga tradición familiar dedicada al sector de la construcción, constituyéndose con su denominación actual en 1986 y celebrando por tanto el próximo año el 30º aniversario de sus inicios. A lo largo de su dilatada historia ha realizado todo tipo de obras, aglutinando seriedad y profesionalidad y esforzándonos día a día para conseguir la plena satisfacción de sus clientes.

La implicación de cada una de las personas que conforman los distintos departamentos de la organización, unido a su experiencia y profesionalidad, constituye la base para poder garantizar la correcta ejecución de los proyectos que sus clientes les confían, mediante el cumplimiento de los plazos de ejecución y la calidad de los trabajos a un precio ajustado.

Áreas de actuación

Las principales áreas de actuación de Units-4, S.A. son:

- Obra industrial.
- Obra pública.
- Obra civil.
- Edificación residencial.
- Edificación hotelera.
- Rehabilitación residencial y hotelera.
- Mantenimientos.



UNITS-4

constructors

Avgda. Baix Llobregat, 77 - 08690 Santa Coloma de Cervelló
Tel: 936 340 830 - Fax 936 340 932
info@units-4.com - www.units-4.com

ENTREVISTA ARMAND HERNÁNDEZ GERENTE DE T-MAX RESTAURA I REHABILITA S.L.

“La crisis ha dejado el mantenimiento de edificios en segundo lugar”

T-Max Restaura i Rehabilita es una empresa dedicada a la rehabilitación integral de edificios, obras de difícil acceso, servicios y mantenimientos de edificios urbanos, utilizando medios de trabajos verticales y andamios. Son especialistas también en la rehabilitación de edificios catalogados, industria y obra pública. Tienen en proyecto comenzar a trabajar en el mercado internacional gracias a su formación en IRATA y a su sistema de trabajo.

En ocasiones no se puede determinar a simple vista cuál es el estado real de un edificio. ¿Cómo saber, por tanto, si es necesaria o no una rehabilitación?

En primer lugar hay una valoración ocular, pero como bien dices, a simple vista a veces no hay posibilidad de saberlo. Para esto tenemos que estar en comunicación y colaboración continuada con los propietarios de las comunidades para la detección de posibles patologías o daños en el edificio.

No resolver estos problemas a tiempo, ¿puede suponer un peligro para la seguridad de las personas que viven en ellos y también para los viandantes?

Por supuesto, la época de crisis ha dejado este mantenimiento en segundo lugar, lo que representa un peligro para la seguridad en general, ya que pueden

no tener deficiencias visibles, pero sí tenerlas ocultas graves o muy graves que pueden afectar a la estabilidad del edificio.

¿Qué sería lo ideal para mantener “la buena salud” de nuestro parque inmobiliario?

Lo importante es hacer siempre un buen mantenimiento para no ir a mayores. A veces, una gestión nula por parte de los propietarios, agrava el problema multiplicando exponencialmente los daños y aumentando los gastos de la rehabilitación a realizar.

■ “Lo importante es hacer siempre un buen mantenimiento para no ir a mayores”

La Inspección Técnica de Edificios (ITE) promovida por la Agencia de la Vivienda de la Generalitat de Catalunya, ¿ha desvelado el mal estado de muchos edificios?

La ITE es de carácter obligatorio para todos los edificios de más de 30 años de antigüedad, y su objetivo es evaluar el estado de conservación del edificio asegurándose que se cumplen los requisitos mínimos de seguridad que marca la Ley. La verdad es que con motivo de dichas inspecciones, se han desvelado problemas y deficiencias en muchos de los edificios inspeccionados.

Si el certificado de aptitud resultante de dicha ITE es “no apto”, ¿qué obligaciones tiene la comunidad de propietarios?

En caso de que el resultado de una inspección sea no apto,

la Comunidad se ve obligada a restaurar o resolver las incidencias y defectos sean leves o graves, y así poder cumplir con la legislación.

Al hilo de lo que me comenta, ¿qué servicios ofrecen desde T-Max Restaura i Rehabilita para solucionar esta situación?

Ofrecemos primero una valoración técnica por uno de nuestros técnicos o aparejadores, y, a partir de aquí, elaboramos un presupuesto acorde a la necesidad de cada uno. Realizamos el mantenimiento de comunidades asesorando en cada uno de los pasos a seguir, para la buena ejecución de las decisiones a tomar, asegurándonos de la correcta ejecución de los trabajos.

Muchas veces la imposibilidad de hacer frente económica-



mente a la reforma hace que el mal estado de los edificios se agrave. ¿Cómo tratan estos casos? ¿Qué opciones tienen estos propietarios?

En nuestra empresa además de asesorar a las comunidades, ayudamos a financiar las obras en caso de ser necesario, y además lo hacemos sin intereses.



www.t-maxrestaura.com

ENTREVISTA JOSEP BOIX GERENTE DE ZENTRUM

“Trasladamos al interiorismo la filosofía de calidad de Rimadesio”

Zentrum es una empresa especializada en el diseño y ejecución de proyectos de reforma integral de la vivienda que cuenta con la representación y distribución exclusiva de los productos de la firma italiana Rimadesio en Barcelona. Hablamos con su gerente, Josep Boix.



Josep Boix

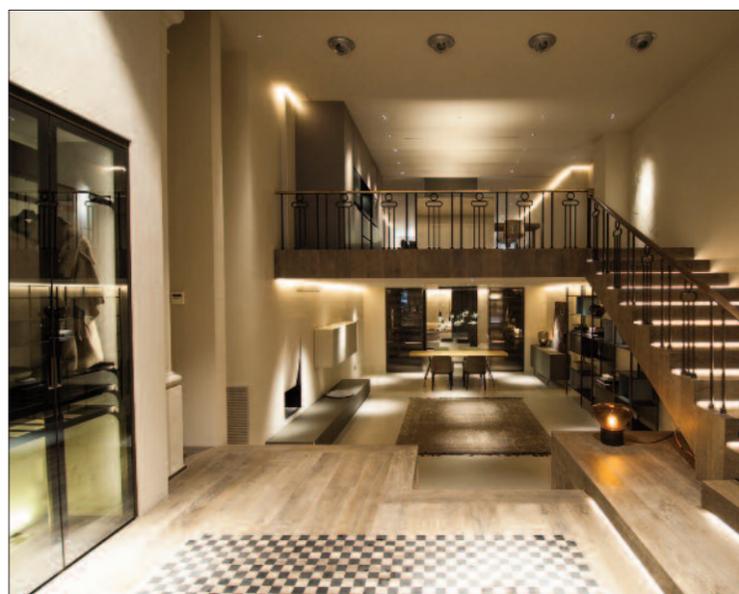
¿Cuáles son los orígenes de Zentrum?

Zentrum abrió sus puertas hace algo más de seis meses recogiendo mi experiencia en el sector, que se remonta a más de diez años atrás. En este sentido, se trata de un proyecto nuevo pero que no sólo no parte de cero, sino que además cuenta con el aval de la representación de una firma puntera a nivel mundial en el sector del mobiliario de alta calidad como Rimadesio.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

Nuestra intención es prestar a los

clientes un servicio integral en la reforma de su vivienda. En la práctica, eso se traduce en que somos capaces no sólo de ejecutar los proyectos, sino sobre todo –y ese es uno de nuestros principales valores añadidos– de concebirlos, diseñarlos y realizarlos llave en mano. La idea es que el cliente tenga en nosotros un único interlocutor que se ocupe de todo.



Showroom de c/ París, 170 (Barcelona). Exposición con domótica aplicada

¿A qué perfil responden sus clientes?

Nos dirigimos a un perfil de público de un cierto poder adquisitivo y que aprecia la calidad de Rimadesio y el servicio que ofrece Zentrum. En alrededor del 50% de los casos, se trata de clientes extranjeros. Por otra parte, trabajamos también con arquitectos que, en muchos casos, actúan como

prescriptores de nuestra marca y de nuestro servicio.

¿Qué diferencia a Zentrum de sus competidores?

Creo que hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero de ellos es, naturalmente, el contar con la representación exclusiva de Rimadesio en Barcelona. El segundo, que somos

capaces de realizar proyectos a medida y de una forma integral, proyectos que parten de una idea del cliente a la que damos forma y, como especialistas en soluciones de distribución, convertimos en realidad. Lo que buscamos es asesorar al cliente acerca del modo de lograr la máxima practicidad en la vivienda optimizando los metros cuadrados mediante soluciones de diseño y calidad para que se encuentre a gusto con el resultado final.

¿Qué encontrará quien visite su tienda de Barcelona?

Encontrará un espacio diferente. No hemos querido hacer un showroom al uso, sino un espacio en el que el cliente no sólo vea los productos, sino que pueda apreciar cómo funcionan. En el fondo, la idea es reproducir una casa en el centro de Barcelona donde pueda hacerse una imagen global de lo que podemos hacer y, sobre todo, de lo que podemos ofrecerles.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Seguir trabajando para ofrecer al público algo diferente y personalizado. Queremos crecer de un modo que podamos cubrir las necesidades de los clientes a través de la experiencia, de la especialización y, claro, del aval que supone contar con una firma de referencia como Rimadesio, cuya filosofía de calidad compartimos y trasladamos al interiorismo.

C/ París, 170. Bajos
08036 Barcelona
93 321 12 99

ENTREVISTA RAQUEL HERNÁNDEZ VICO ADMINISTRADORA DE NF ASCENSORS

“Nueva campaña de subvenciones en la instalación de ascensores en edificios antiguos”

El pasado mes de marzo se inició una nueva campaña de subvenciones en Catalunya que permitiría a muchas comunidades de propietarios de fincas antiguas instalar un ascensor, llegando a obtener un ahorro de hasta el 50%. En esta entrevista hablamos con la responsable de NF Ascensors, una de las compañías instaladoras con más trayectoria en Catalunya.

NF Ascensors es una empresa familiar que acumula ya una experiencia de 30 años en el mercado del montaje de ascensores. ¿Se han especializado en algún campo en particular?

Así es, dado que la mayoría de nuestros clientes busca actualmente reducir los gastos de la comunidad, nuestra empresa se ha especializado en una gestión del mantenimiento lo más económica posible, unido a la realización de pequeñas modificaciones en los ascensores, que permitan la reducción del consumo energético de los mismos, de manera que la comunidad pueda reducir de manera significativa los importes que pagan actualmente. Por otro lado, el envejecimiento de la población y las cuantiosas ayudas concedidas por la administración en este ámbito, han motivado que cada

vez se instalen más ascensores en edificios antiguos, por lo que esta faceta constituye otra de nuestras especialidades.

¿Qué particularidades presentan los proyectos de montaje en edificios antiguos?

Son actuaciones de especial complejidad por la cantidad de factores que intervienen en las obras, así como por las reducidas dimensiones de los espacios disponibles. En NF Ascensors realizamos un estudio sin com-

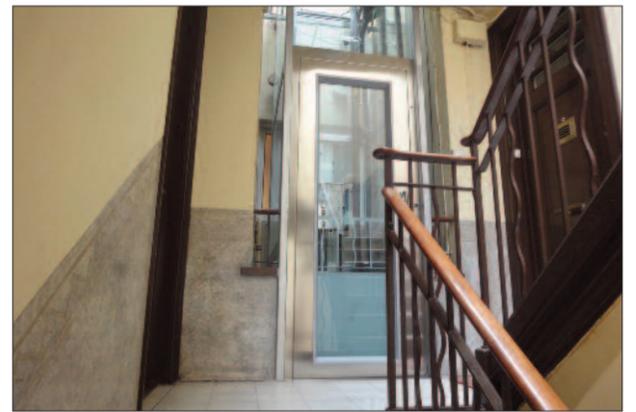


promiso de todas las posibilidades, utilizando la última tecnología disponible para optimizar al máximo el espacio existente, y adaptándonos en cualquier caso a las necesidades del cliente. Para facilitar la ejecución de estos proyectos, estamos ofreciendo unas condiciones de financiación muy interesantes, además de facilitar la gestión del cobro de ayudas por parte de la comunidad. A principio de Marzo se ha iniciado una nueva campaña de ayudas a nivel de toda Catalunya excepto el área

metropolitana, en el que se llegan a subvencionar hasta el 50% de la instalación de ascensores en edificios antiguos. Lamentablemente, la vigencia de estas campañas es solo unos meses, por lo que apremiamos a las comunidades interesadas a iniciar los trámites lo antes posible, para poder entrar dentro de la actual convocatoria.

¿Cuáles son las ventajas que reúnen ustedes respecto a la competencia del sector?

Para llevar a cabo estas actuaciones, de especial complejidad, Northrop Furet ha adaptado su plantilla incorporando todos aquellos profesionales capaces de ofrecer a las comunidades un servicio completo, que incluye tanto el montaje del ascensor como las obras de albañilería, cerrajería, pintura, electricidad o



fontanería necesarias para su instalación, encargándose además de la tramitación de ayudas y la obtención de los permisos necesarios en los diferentes organismos competentes. Todo ello avalado además con el certificado de calidad ISO 9001 obtenido por la empresa. En todos los casos el ascensor resultante contará con una amplia garantía para todos los componentes instalados y la seguridad de tener un servicio de mantenimiento 24 horas, los 365 días del año, que resolverá las emergencias que puedan producirse en cualquier momento.

¿Cuentan con clientes particulares además de comunidades de propietarios?

Por supuesto. Además, la mayor flexibilidad otorgada por la normativa actual en ascensores instalados en viviendas particulares nos ha permitido reducir notablemente los precios del ser-

vicio de mantenimiento en estos casos, sin disminuir la calidad en los servicios ofrecidos.

¿Ofrecen también los servicios de elevadores para personas con discapacidad?

Sin duda, ya que este es uno de los ámbitos que han registrado mayor auge en los últimos años. Esto es debido a que este tipo de elevadores se rige por una normativa más permisiva que la Directiva de ascensores, lo que permite su instalación en lugares donde no es posible instalar un ascensor, y a un precio mucho más reducido.



ASCENSORS

www.nfascensors.com
Tel. 93 207 44 86

REHABILITACIÓN DE EDIFICIOS

ESPECIALISTAS EN RESTAURACIÓN DE FACHADAS

TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES Y FINANCIACIÓN DE OBRAS

Con más de 15 años de experiencia, somos una empresa líder en el sector de la Rehabilitación global de Edificios en Cataluña.

Nuestra historia incluye multitud de grandes y pequeños proyectos en Barcelona y sus alrededores, que comparten varios elementos en común: Estricta planificación, rigurosa puesta en marcha, aplicación de nuevas tecnologías, ejecución puntual y administración eficiente, para lograr la mayor satisfacción de nuestros clientes y el mejor trabajo finalizado. A lo largo de los años Restuc ha evolucionado, apostando por una gran diversificación en sus áreas de trabajo:

- Rehabilitación de todo tipo de fachadas (piedra, monocapa, obra vista, estucos a la cal)
- Instalación de ascensores interiores, exteriores y en huecos reducidos.
- Reformas de interiores
- Instalaciones de gas, eléctricas y de agua
- Impermeabilización de todo tipo de cubiertas
- Refuerzos estructurales
- Aislamientos térmicos y acústicos
- Manipulación de amianto (Fibrocemento)

Buscamos atender todas las necesidades de nuestros clientes, cuidando el diseño, la adaptación a las novedades del mercado, los mejores elementos de seguridad, todo ello unido al afán por el desarrollo de modelos que respeten al medio ambiente.

A esta especial atención al entorno unimos el esfuerzo por el uso racional de los recursos, la minimización de los residuos, el fomento por el reciclaje y la reutilización de materiales, para promover un desarrollo sostenible.

Esta es la filosofía de nuestro equipo humano, formado para garantizar la mejora continua en cada proyecto.



93 243 13 31

www.restuc.com



Mano

La cocina más pensada del mundo

La serie Mano de Kvik hace honor a su nombre porque tiene que ver con las manos y el trabajo manual. Las líneas horizontales están integradas en un diseño coherente y recorren los módulos de cajones y armarios, independientemente de su tamaño y altura. Los exclusivos tiradores son fáciles de abrir desde arriba y desde abajo y, por supuesto, son totalmente invisibles permitiendo que las largas líneas luzcan por sí mismas.

kvik

Cocinas de diseño danés a precios sorprendentemente bajos

Kvik es una empresa danesa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de cocinas, armarios y mobiliario para el baño con una larga tradición en los países nórdicos.



Desde sus inicios, la marca ha procurado ofrecer al mercado productos de diseño a precios económicos, una política que durante más de 30 años le ha llevado a hacerse un hueco en el mercado y a fidelizar a una clientela que aprecia y entiende que todo el mundo tiene derecho a una cocina de calidad y muy funcional a un coste competitivo. Gracias a esa política, Kvik ha logrado configurar una red de más de 130 tiendas en países como Dinamarca, Islas Feroe, Suecia, Noruega, Finlandia, Holanda, Bélgica, Francia y Tailandia. La tienda de Barcelona, la única por el momento en España, se puso en marcha en 2007 y desde enero de este mismo año funciona como una franquicia.

Diseño danés

Quien acuda al establecimiento de Kvik en Barcelona encontrará una oferta centrada fundamentalmente en cocinas, pero también en armarios y muebles de baño. Se trata de una gama de productos con elementos comunes como el diseño danés –sencillo y muy bien trabajado– y el predominio de los colores claros tan característicos en los países nórdicos, pero sobre todo una versatilidad que les permite integrarse en cualquier espacio sin renunciar a la calidad, avalada por los 10 años de garantía que la empresa ofrece en las puertas y los 25 para las piezas móviles.

Niveles de servicio

La filosofía de KVIK es que “todo el mundo tiene derecho a una magnífica cocina”, sin importar si se es bueno con los destornilladores o no. Por ello ofrecen tres niveles de servicio distintos, desde el “hazlo tu mismo” (DIY), pasando por el premontaje en sus instalaciones, hasta el montaje e instalación en casa del cliente. Ello implica cuidar los elementos que los componen y también ofrecer unas instrucciones claras. Hemi Roma, responsable de la franquicia de Kvik en Barcelona, explica que “de este modo cubrimos todas las opciones sin perder la esencia inicial: suministrar diseño cuidado, funcional y a un muy buen precio”.

Innovación y funcionalidad

La intención de unir estética y practicidad con la que Kvik se ha abierto camino en el mercado ha traído consigo diversas innovaciones. Una de ellas es la ‘Cocina encuentro’, un concepto inventado por la firma danesa en 1999 y que ha creado escuela. La idea se basa en crear en la cocina un espacio en el que las familias puedan fomentar su relación y pasar más tiempo juntas. Se trata de una visión que diseña y entiende la cocina como un espacio de reunión sin renunciar a la funcionalidad.

Una vez logrado ese objetivo y teniendo en cuenta que cada casa es un mundo en sí mismo, Kvik ha desarrollado soluciones como XXLlarge, una cocina que permite sacar el máximo partido a cualquier espacio porque ofrece un 40% más de capacidad en los armarios y una encimera con mucho más fondo. Es sólo uno de los varios ejemplos que ilustran muy bien cuál es la filosofía de la marca. Una filosofía que tiene en el precio un factor decisivo y, para lograrlo, no tienen miedo a decir “Mejoramos todos los precios”, demostrando que son capaces de ofrecer diseño, calidad y soluciones integrales a un coste más bajo que el de otros especialistas en cocinas.

La unión de buen precio, variedad, versatilidad y calidad ha hecho que Kvik haya configurado una clientela muy heterogénea, desde aquellas personas que buscan una cocina más sencilla a quienes necesitan algo más evolucionado.

El personal de Kvik Barcelona atiende personalmente a cada cliente realizando el presupuesto sin coste alguno y ofreciendo el diseño en 3D. Y además, están tan orgullosos de sus precios, que éstos están a disposición de todos en su web www.kvik.es.

KVIK BARCELONA

Ciències 71-87 - 08908 L'Hospitalet de Llobregat
Junto al Recinto Ferial Gran Via
Tel. 932 641 559
www.kvik.es

ENTREVISTA FRANCESC BUSQUETS DIRECTOR GENERAL DE IBERMAPEI



“Aportamos soluciones de alto valor gracias a nuestras 15 líneas de producto”

Ibermapei es la filial en España de la compañía italiana Mapei, líder mundial en la fabricación de productos químicos para el sector de la construcción. Para conocerla con más detalle, hablamos con Francesc Busquets, Consejero Delegado y Director General de la empresa.

¿Cuáles son los orígenes de la compañía?

Mapei nació en Milán en 1937 de la mano de Rodolfo Squinzi. Hoy, casi ochenta años después, la empresa está presente en más de 33 países, cuenta con 70 fábricas, un equipo integrado por más de 7.500 empleados y tiene un volumen de facturación de 2.300 millones de euros.

¿Desde cuándo opera en España?

Ibermapei se puso en marcha en 1991 con una actividad meramente comercial, pero siete años después adquirió una compañía de producción de morteros en Amposta (Tarragona) y comenzó su labor productiva. Además, desde 2005 contamos con una segunda planta ubicada en Guadalajara y de dos delegaciones con actividad logística en Palma de Mallorca y Onda, junto al clúster de la cerámica, uno de los principales usuarios de nuestros productos.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Ibermapei?

Hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero es que hemos configurado una oferta que nos convierte en mucho más que un mero proveedor de productos, puesto que apostamos por poner a disposición del mercado soluciones y sistemas capaces de responder a las necesidades del sector configuradas a partir de más de quince líneas de producto diferentes. El segundo gran factor diferenciador es nuestra capacidad para ofrecer al sector todo el asesoramiento que precise, ya sea en forma de asistencia técnica en obra o de for-

mación, por poner dos ejemplos. En este sentido, impartimos formación no sólo a nuestros empleados, sino también a los distribuidores y a los clientes de nuestros clientes, asegurándonos así de que reciben la información técnica que necesitan para sacar siempre el máximo partido a nuestros productos.

Finalmente, Mapei es una compañía que destina un 5% de su facturación a tareas de I+D para lograr productos no sólo más eficaces, sino también más respetuosos con el medio ambiente en campos como el reciclaje de hormigones o en adhesivos que no contengan compuestos orgánicos volátiles.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Tener una oferta tan amplia de productos nos permite llegar a diferentes perfiles de cliente. Así, trabajamos con el sector de la distribución, con los fabricantes de hormigón, con los grandes aplicadores de gunita (por ejemplo, en el campo de los túneles) y también ofrecemos servicio técnico-comercial a los arquitectos, ingenieros y otros prescriptores, a quienes damos a conocer las características de nuestros productos.

¿Con qué novedades llegan a Construmat?

Vamos a aprovechar la feria para dar a conocer las novedades de Mapei en los últimos dos años, principalmente soluciones para el reciclaje de hormigón, para la colocación de cerámica, para los refuerzos estructurales o los sistemas que ofrecemos para la construcción antisísmica,

Una oferta completa

Uno de los aspectos que definen a Mapei es la variedad de su oferta, que incluye productos químicos para las siguientes aplicaciones:

- Cerámica y materiales pétreos.
- Construcción.
- Resilientes y textiles.
- Parquet.
- Pavimentos cementosos y de resinas.
- Aislamiento acústico.
- Aditivos para hormigón.
- Refuerzo estructural.
- Saneamiento de edificios de albañilería.
- Aislamiento térmico.
- Acabados murales.
- Impermeabilización.
- Selladores y adhesivos elásticos.
- Construcción subterránea.
- Aditivos de molienda.

un área que en España no se suele tener en cuenta pero que la naturaleza nos recuerda que conviene prever.

¿Cuáles son los retos de futuro de Ibermapei?

La empresa ha logrado crecer en tiempos de crisis gracias a la búsqueda de nuevos canales a través de los que distribuir sus productos. Y no ha sido fácil si tenemos en cuenta que en 2007 el sector movía 100 millones de metros cúbicos de hormigón y hoy a penas se superan los 15. Nuestra intención es continuar por ese camino y consolidar nuestra posición de liderazgo en España.

www.mapei.es
Stand en Construmat
Palacio P2, Nivel 0, Calle C, Stand 89

ENTREVISTA MIQUEL PARÍS PRESIDENTE DE GENE BRE GROUP

“Grupo Genebre sigue creciendo en su internacionalización y diversificando su negocio”



Fundada en el año 1981 como una empresa dedicada a la producción de válvulas y accesorios para el control de fluidos, desde 2008 Genebre es un holding empresarial que agrupa el conjunto de empresas y sociedades del Grupo en el mundo, al que se han sumado nuevas filiales y adquisiciones en los últimos años. De todo ello nos habla su presidente.

¿Cuáles han sido las fechas clave en la trayectoria de Genebre Group?

Una de ellas fue el año 1996, cuando creamos nuestro propio departamento técnico, lo que nos permitió realizar el diseño de nuestros productos. Ese mismo año creamos la empresa filial Genebre Internacional de Hong Kong, que venía a reafirmar el proceso de internacionalización de la compañía. En 2001 pusimos un primer pie en Sudamérica, adquiriendo la mayoría del capital de la empresa argentina Tres Sietes, S.A. (actualmente, Genebre de Argentina); y en 2005 consolidamos nuestra actividad en el continente americano con la apertura de la filial Genebre do Brasil. La filosofía de Genebre siempre ha sido la de desarrollar las operaciones en aquellas localizaciones que nos permitieran mejorar la competitividad, ya sea

por la cualificación del personal, por la red de proveedores o por la oportunidad comercial.

En el año 2008 se crea el holding Genebre Group, agrupando el conjunto de empresas y sociedades del conglomerado industrial, que desde entonces ha continuado con su expansión internacional, creando primero Genebre Uruguay y posteriormente Genebre México.

¿El último capítulo ha sido la entrada de Genebre en nuevos negocios? ¿En qué otros mercados se han introducido?

Sí. Con la adquisición de la marca de hidro-jardineras de autorriego Hobby Flower, que desde 2012 pertenece mayoritariamente a nuestro grupo, hemos entrado en ese nuevo mercado que va dirigido a un cliente completamente diferente. Con esta marca en plena expansión, también hemos entrado en el suministro de equipamientos de baño para colectividades, también orientado al canal contract, de la mano de la nueva empresa Genwec Washroom Equipment & Comp.

Genebre cuenta hoy con representación comercial en 22 países y ventas en más de 110. Pocas empresas del tamaño de Genebre tienen un nivel de presencia mundial similar, lo que para nosotros representa una ventaja competitiva a la hora del acceso a nuevos mercados, tanto para la producción como para la comercialización.

Sumado a esto, ¿En qué áreas de negocio se estructura hoy la actividad del grupo?

La actividad de Genebre se centra en el diseño, la producción y comercialización de válvulas y accesorios para el control de fluidos, tanto para el sector de la construcción (para instalaciones de agua, gas, calefacción y energía solar), como para el sector industrial (válvulas, accesorios y automatización) y grifería doméstica y para colectividades.

“Grupo Genebre es un referente internacional en válvulas y accesorios para el control de fluidos”

¿Qué novedades puede esperar de Genebre a corto plazo el profesional del sector al que se orienta? ¿La I+D va a seguir siendo un factor clave en la compañía?

Efectivamente. Nuestro objetivo es el de mantener el máximo nivel de aceptación de nuestros productos en los diferentes mercados, incorporando todas aquellas variaciones y especificaciones que se nos demanden; así como reforzar nuestro servicio integral al cliente en cuanto a producto, calidad, plazos de entrega y precio. Al respecto de la innovación, destacar que algunas de las nuevas referencias diseñadas por Genebre han obtenido patente o modelo de utilidad; en otros casos, como son la grifería electrónica o los contadores de agua, se han diseñado en colaboración con diversos fabricantes europeos. Actualmente Genebre y la Fundació CTM -Centre Tecnològic de Manresa- que forma parte de TECNIO -la única red que potencia la transferencia tecnológica y la innovación empresarial en Cataluña-, trabajamos conjuntamente en el proyecto Nuesval, que permitirá el desarrollo de nuevos materiales para válvulas de conducción de fluidos, tanto en el ámbito de aplicación doméstica como industrial.

GENEBRE
GROUP

www.genebre.es

ENTREVISTA JOSÉ MANUEL HERNÁNDEZ DIRECTOR GENERAL DE ONILSA

“Estamos asistiendo a una gran reconversión en el sector de la construcción”



Onilsa es una empresa creada en 2011 que ofrece servicios integrales de construcción en los sectores logístico, industrial y comercial, apostando por el uso de las últimas tecnologías BIM (Building Information Modelling) y la optimización de recursos para reinventar y mejorar el modelo de negocio tradicional. Onilsa es pionera en la aplicación del BIM, herramienta que permite optimizar la inversión, anticipar problemas, evitar errores y acortar plazos de entrega de las obras.

¿En qué tipo de proyectos de construcción están especializados?

Hace más de 25 años que nuestro equipo de profesionales trabaja en el diseño y la construcción de edificios industriales, logísticos y comerciales.

¿Podemos decir que sus trabajos para el sector logístico les han convertido en referentes?

Sin duda alguna haber superado la mayor crisis de los últimos años sin parar de construir edificios para grandes grupos empresariales como El Corte Inglés, SCA o AUDI, nos ha posicionado como una empresa solvente, de garantías y referente en el sector.

¿Podría poner algunos ejemplos de proyectos relevantes que hayan llevado a cabo recientemente?

Onilsa ha construido más de 100.000 m2 en los dos últimos años entre los que destacan naves logísticas para EL CORTE INGLÉS O TRANSABADELL, o naves y ofi-

nas de producción para empresas como AUDI TOOLING, LUCTA, LABORATORIOS HIPRA o la ampliación de la papelera sueca SCA en Tarragona.

¿Quiénes son sus principales clientes?

Nos dirigimos a grandes grupos industriales, inversores o empresas que necesitan invertir en la construcción o remodelación de sus instalaciones, bien para la mejora de su

proceso productivo, o bien atraídos por el atractivo retorno de la inversión que hoy en día se produce en el sector de alquiler de naves.

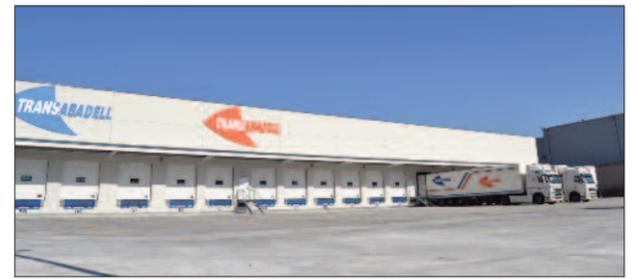
¿Qué considera que les diferencia fundamentalmente de su competencia?

Principalmente el know-how de nuestros empleados en cuanto a diseño y a construcción, así como la aplicación de las nuevas tecnologías en el sector de la construcción. So-

mos pioneros en la utilización del BIM.

¿Qué importancia tiene en Onilsa la aplicación de la última tecnología del mercado?

Somos referentes en el sector en la aplicación del BIM. Más allá de la planificación en 3D, el BIM nos permite introducir los datos de cada elemento de la construcción, de manera que cualquier pequeño cambio se realiza de forma integral



y colaborativa entre todos los departamentos que intervienen. Ello permite no sólo reducir costes, sino también cumplir con los plazos de entrega que nos exige el cliente o incluso reducirlos.

¿Qué retos se plantea de cara a los próximos años?

Además de los proyectos que estamos llevando a cabo en Cataluña y Madrid, nuestro objetivo es seguir creciendo y convertirnos en el referente en el sector de la construcción industrial, logística y comercial a nivel nacional e internacional. En este sentido, hemos creado recientemente una joint venture para abrir

“Nuestro objetivo es convertirnos en el referente en el sector de la construcción industrial, logística y comercial a nivel nacional e internacional”

mercado en Latinoamérica junto a ASSIGNIA INDUSTRIAL.

¿Estamos asistiendo al resurgir de la construcción?

No se trata sólo de la mejora de las perspectivas económicas, se trata de un cambio tecnológico y de valores que conlleva una reconversión total en el sector. Onilsa ha demostrado estar comprometida para afrontar estos nuevos tiempos.



www.onilsa.com

ENTREVISTA JUAN CORTÉS GERENTE DE STYL ÁREA CONSTRUCCIONS

“Nos adaptamos al 100x100 a las exigencias de nuestros clientes”

Styl Área Construccions es una empresa especializada en todo tipo de labores de construcción, desde la obra nueva hasta la reforma en domicilios particulares y la rehabilitación de espacios comerciales. Hablamos con su gerente, Juan Cortés.

¿Cuáles son los orígenes de Styl Área?

Creamos la empresa en el 2007, en plena crisis. Lo hicimos con una base muy pequeña ubicada en Sant Boi de Llobregat, pero con todas las ganas, la ilusión y la fuerza del mundo. Con el tiempo y mucho esfuerzo logramos ir creciendo poco a poco y hoy contamos con dos naves situadas en Badalona. La primera está adaptada al servicio de obra, mientras que la segunda acoge nuestras oficinas y el servicio de mantenimiento.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

Estamos especializados en el mundo de la obra nueva, de las reformas y de la urbanización, principalmente en todo lo relacionado con la albañilería, la pintura y el pladur.

Y una coordinación de los proyectos...

Así es en el campo de las reformas, donde ofrecemos un pack completo al cliente para que no tenga pérdidas de tiempo. Lo que hacemos es coordinar los trabajos con los diferentes industriales y ajustar y optimizar al má-

ximo el presupuesto. En estos tiempos que vivimos, el factor económico hay que mirarlo con mucha precisión.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Nuestra filosofía se basa en adaptarnos al 100x100 a las exigencias de nuestros clientes. Para ofrecerles las máximas facilidades les ofrecemos una disponibilidad absoluta y todo el asesoramiento que necesitan para que la obra les sea lo mas llevadera posible. En este sentido, nuestra vocación ha sido siempre estar a pie de obra y conocer al detalle los trabajos a realizar, algo que logramos al estudiarlos con anterioridad con nuestra plantilla de profesionales. Además, hacemos mucho hincapié en la seguridad en el trabajo, hasta el punto que las 25 personas que trabajan con nosotros están siempre en continuo proceso de formación.

Y cumplir los plazos de entrega...

Sin duda. En nuestro mercado se nos diferencia por la dedicación y la entrega que ponemos en todos nuestros trabajos. Somos una empresa se-

ria que siempre cumple rigurosamente con el cliente, tanto en la calidad de los acabados que ofrecemos como en el respeto escrupuloso a los compromisos de entrega y ejecución de la obra o en la búsqueda de nuevos materiales que nos ayuden a mejorar. Personalmente, estoy orgulloso de mis trabajadores, que representan a mi empresa con esas mismas exigencias.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Actualmente nuestros principales trabajos se centran en el campo de la obra nueva, para lo que tenemos personal especializado en diferentes áreas. También ofrecemos un servicio de urgencias para nuestros clientes, aunque en los últimos tiempos nuestro punto fuerte ha sido poder realizar reparaciones con establecimientos abiertos al público sin entorpecer las ventas. En este sentido, uno de nuestros principales clientes es la cadena de supermercados Mercadona. Se trata de una empresa en expansión que es muy seria y exigente con sus acabados. Styl Área se adapta a los servicios



que requieren y, a cambio, nos ofrece una continuidad y una fidelidad que avala nuestra estabilidad como empresa.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Nuestro objetivo es seguir luchando por ampliar nuestra cartera de buenos clientes, ofreciendo lo mejor que tenemos: la experiencia, el equipo

humano, la calidad y el servicio personalizado. Creemos que así, poco a poco, podremos ir creciendo y des-puntando en nuestro sector, donde ya cubrimos todo el territorio catalán.

Ctra. de Santa Coloma, 21
08913 BADALONA
Tel. 93 462 00 03
stylarea@hotmail.com

ENTREVISTA GISELA VALDERRAMA DIRECTORA GENERAL DE CLIMAVA

“Nuestros proyectos de instalaciones y construcción destacan por ser energéticamente eficientes”

Después de más de cuatro décadas en el mercado y siendo una empresa líder en su sector, Climava continúa desarrollando proyectos innovadores no sólo en cuanto a instalaciones integrales, sino también, desde hace algunos años, ofreciendo servicios de construcción “llaves en mano”. Proyectos que están marcando la diferencia por su alto grado de eficiencia energética.



En la actualidad, ¿cuáles son las diferentes líneas de negocio que trabajan desde Climava?

Para ponernos en antecedentes, en nuestros inicios hace más de 45 años, Climava se dedicaba básicamente a las instalaciones integrales en edificios. Nos ocupábamos del paquete completo

de las instalaciones que son necesarias para poner en funcionamiento un edificio (electricidad, climatización, mecánica, etc.). A día de hoy, continuamos desarrollando esta actividad dirigida principalmente al sector terciario, en el que hemos desarrollado numerosos proyectos con éxito, consiguiendo ofrecer un producto completo y “llaves en mano” a nuestros clientes.



eficacia de la productividad de nuestros equipos.

Por lo que veo en su cartera de proyectos, han trabajado en edificios muy representativos...

Así es. Uno de nuestros proyectos más reciente ha sido el Hotel Olivia Balmes en Barcelona, un establecimiento de cuatro estrellas superior en el que hemos trabajado

desde la fase de diseño y hasta la puesta en marcha consiguiendo obtener la clasificación energética A, siendo el primer hotel en Barcelona en conseguirlo. En estos momentos, estamos realizando proyectos en edificios emblemáticos en Paseo de Gracia, edificios de más de 10.000m2 de oficinas así como varios nuevos hoteles en Barcelona.

¿En qué es Climava diferente respecto a otras empresas del sector?

Al hilo de lo que le comentaba, somos capaces de llevar a cabo proyectos llaves en mano participando en todas las fases desde el diseño, la ejecución y el posterior mantenimiento del edificio. Además, nuestros proyectos destacan por ser energéticamente eficientes, ya que aplicamos todas las nuevas tecnologías relativas a la gestión energética y a la construcción sostenible.

Pero no puedo dejar de mencionar que los tres puntos fundamentales que nos han caracterizado siempre son: nuestros altos niveles de servicio y calidad unidos a una gran



www.climava.com

Vidres Berni

Dominio del cristal

Vidres Berni es una empresa especializada en la realización de instalaciones y proyectos que tienen al cristal como elemento principal. Fundada en 1964, la firma continúa teniendo su carácter familiar y está dirigida por la tercera generación.

Vidres Berni inició su andadura en Barcelona, pero el crecimiento de su actividad y la necesidad de dar respuesta a proyectos de mayores dimensiones hizo que trasladara la producción a sus instalaciones en la localidad de Polinyà, manteniendo las oficinas en Barcelona. “Allí –explica Marina Berni, contamos con 700 metros cuadrados de nave donde podemos trabajar con hojas de vidrio de hasta 6 metros, para lo que disponemos de la maquinaria adecuada”.

En efecto, gran parte del éxito de Vidres Berni radica en su capacidad para abordar proyectos especiales que utilizan cristales de grandes dimensiones, lo que ha llevado a la firma a trabajar para arquitectos, profesionales y empresas, tanto

en España como en ciudades europeas como Venecia, Praga, París o Lyon, por poner algunos ejemplos.

La firma es un referente en piezas e instalaciones complejas

Así, las 20 personas que componen el equipo humano de Vidres Berni han participado en proyectos tan diversos como hoteles, restaurantes, oficinas, tiendas, museos, exposiciones, o stands, pero también en proyectos de rehabilitación y de construcción de edificios y viviendas particulares.

“Enfocamos el trabajo con el vidrio desde un punto de vista integral, lo que significa no sólo fabricar las piezas en diferentes tipos y acabados de cristal, sino también ocuparnos de la instalación para dar así una solución a medida, por compleja que sea”, nos cuentan.

En efecto, así es como Vidres Berni ha participado a lo largo de su historia en diversos proyectos como el MNAC, el Cosmocaixa, la Fábrica Moritz de Barcelona, Hotel Majestic, Hotel W Ópera de París, tienda Burberry, oficinas Isdin, viviendas para Nuñez y Navarro, stands en el Mobile World Congress de Barcelona, o la exposición “RCR Arquitectes. Creatividad compartida” que puede verse hasta el mes de septiembre en el Palau Robert de Barcelona.

www.vidresberni.com



TU EMPRESA EN PRENSA



GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Guíadeprensa.com es una web de Grupo HORO, editora de monográficos para la prensa nacional, Tel.902 026 111

ENTREVISTA LLUÍS BRUNA DIRECTOR GENERAL DE ARDEX CEMENTO

“Las soluciones Ardex ofrecen rendimiento, sostenibilidad y durabilidad”

El Grupo Ardex es uno de los principales actores en el sector del desarrollo y la fabricación de sistemas y productos basados en el cemento y las escayolas. Para conocer con más detalle cuál es su oferta y cuál su filosofía empresarial, hablamos con Lluís Bruna, Director General y Consejero Delegado de la compañías ARDEX y SEIRE en España.



Lluís Bruna, Consejero Delegado

¿Cuáles son los orígenes de Ardex?

El grupo nació en el año 1949 en Alemania de la mano de dos familias que todavía hoy conservan el 100% de la propiedad de la empresa. Después de casi setenta años, Ardex está presente en más de cincuenta países y cuenta con un equipo humano integrado por 2.100 personas.

¿Desde cuándo opera en España?

Desde 1999. En nuestro país contamos con dos centros productivos. Uno está ubicado en Les Franqueses (Barcelona) y el otro en la localidad de Chiloeches, en la provincia de Guadalajara. En conjunto se trata de más de 7.500 metros cuadrados de instalaciones en las que trabaja una plantilla de 70

profesionales y que nos permiten no solo ocuparnos del mercado nacional, sino también dar servicio en Portugal, el norte de África e Israel.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Ardex?

Nuestro objetivo es proporcionar al mercado soluciones y sistemas basados en cemento, escayolas y arenas muy seleccionadas que ofrezcan un rendimiento “excelente”, al ser combinadas con la química desarrollada por Ardex. Y cuando hablo de rendimiento me refiero tanto a la rentabilidad para el aplicador como a la durabilidad de los productos en sí. Nuestros productos no son los más baratos del mercado, pero sí los mejores en

esos dos factores, y por eso consideramos que son los más económicos.

¿En qué sentido?

Concebimos el desarrollo y la fabricación de un producto desde el prisma del rendimiento, y rapidez de puesta en servicio, para el usuario final. No buscamos que el precio por kilo sea el más bajo, pero sí que un kilo de nuestro producto ofrezca un mayor rendimiento por unidad de trabajo, es decir, por metro cuadrado. Y realizamos esta propuesta teniendo en cuenta otros criterios muy importantes para nosotros, como la sostenibilidad y el desarrollo de productos no contaminantes. En esa unión de rendi-

miento, sostenibilidad, facilidad de aplicación y rápida puesta en servicio radica parte de nuestro éxito.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos en dos canales fundamentales. El primero es el de la distribución profesional en construcción y decoración de interiores. El segundo canal es el que empleamos para los grandes aplicadores especializados, a quienes proveemos de soluciones y sistemas tecnológicamente avanzados para la realización de pavimentos industriales, alimentarios, decorativos o impermeabilizaciones en obra civil o edificios singulares, por poner algunos ejemplos.

¿Qué diferencia a Ardex de sus competidores?

Ardex no se plantea su día a día en términos cuantitativos, sino cualitativos. No queremos ser el número uno en ventas, sino el líder tecnológico a la hora de desarrollar soluciones técnicas que ofrezcan al mercado rentabilidad, sostenibilidad y durabilidad. Por eso hemos hecho una fuerte apuesta por el uso de las mejores materias primas del mercado y por configurar el mejor equipo humano posible, haciendo un especial énfasis en la formación interna y externa. Interna para que todos los empleados estemos implicados en comportarnos según unos valores éticos innegociables y técnicamente para conocer las características de cada producto y poder ofrecer la solución más idónea a nuestros clientes en cada caso. Externa, ya que invertimos mucho en seminarios de formación también a distribuidores, aplicadores, y proyectistas, con el fin de conseguir una buena comprensión de nuestra tecnología. Le daré un dato: en 2014 pasaron por nuestro centro de formación 580 personas a quienes ofrecimos toda la información necesaria para que puedan emplear los productos Ardex de la forma adecuada, obtengan el resultado buscado y eviten posibles reclamaciones.

¿Qué papel juega el precio en este contexto?

Nuestra estrategia se basa en el posicionamiento de marca por calidad, prestaciones, y servicio. No por precio. En cualquier caso, como le comentaba anteriormente, los productos Ardex ofrecen un rendimiento por metro cuadrado mayor que el resto, por lo que su coste se optimiza. Además, están pensados para facilitar la instalación y ofrecer un mayor coeficiente de seguridad.

¿Y la innovación?

La innovación sí es fundamental para Ardex. Sin ella sería imposible

confeccionar un catálogo con las características del nuestro, que incluye desde soluciones para la colocación de cerámica hasta las destinadas a la preparación de soportes para suelos y paredes, pasando por los pavimentos industriales o los sistemas para la impermeabilización. En todos los casos se trata de propuestas de altísima calidad que han sido desarrolladas por nuestro departamento de I+D y que conviven con otros productos que son más maduros y se han convertido ya en un commodity.

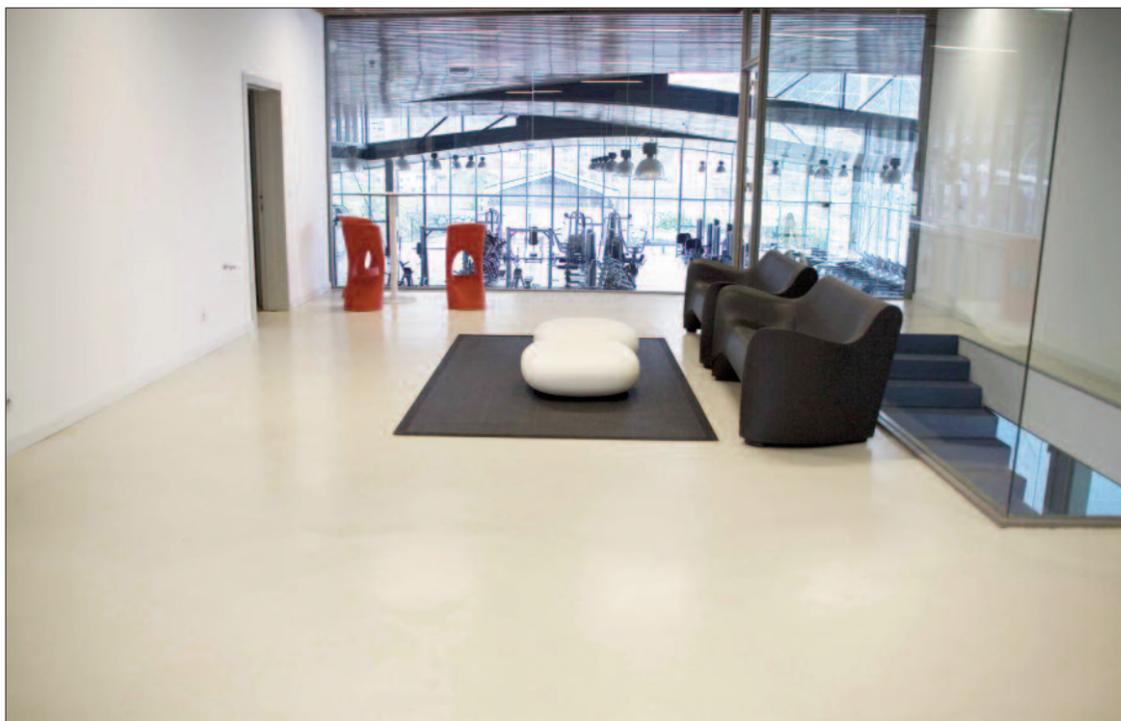
■ “Ardex suministró los productos para la colocación de los pavimentos de la Terminal 1 del Aeropuerto de Barcelona”

¿Cuáles son los planes de futuro de Ardex?

La intención es crecer en aquellos segmentos de mercado donde se precisan soluciones técnicas. Personalmente creo que el sector de la construcción no va a crecer significativamente en España en unos cuantos años, y que el incremento de la rehabilitación dependerá del acceso a la financiación, por lo que es preciso ofrecer valor añadido en forma de sistemas novedosos y específicos. Pienso, por ejemplo, en la nivelación de pavimentos, en productos que incorporen elementos que intervengan en el aislamiento térmico o acústico, en sistemas de fijación de cerámica de gran formato o en las cubiertas que buscan la eficiencia energética de la construcción.



Curso Formación Ardex



Pavimento realizado con sistema panDOMO® Floor

Entrevista | **Marc Guiu** Gerente de Impulsa Salvaescaleras

“Impulsa tu calidad de vida”

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

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

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

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

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



“

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

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 contratados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

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

Testimonios satisfechos

Nuria (Gavà, Barcelona)

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

Joan (Palafrugell, Girona)

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

Antonio (Reus, Tarragona)

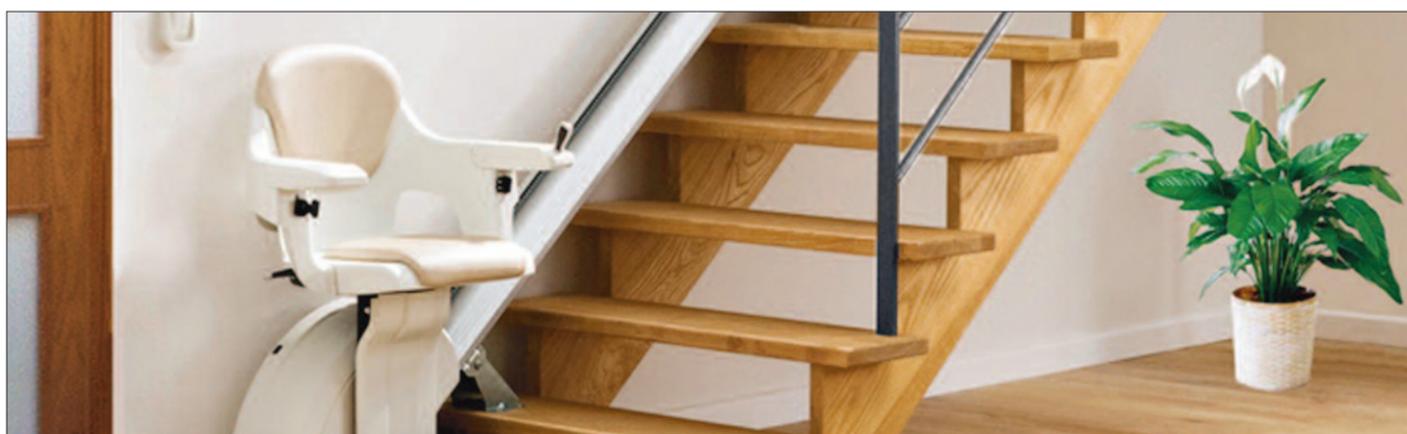
“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar más de la vida”.

Roser (Agramunt, Lleida)

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

Montserrat (Ripoll, Girona)

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



IMPULSA
SALVAESCALERAS



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