SUPLEMENTO PRODUCIDO Y EDITADO POR SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1060 S.L. RESPONSABLE DE TODOS LOS CONTENIDOS, SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1060 S.L. NO COMPARTE NECESARIAMENTE LAS OPINIONES QUE PUEDAN EXPRESARSE EN LOS ARTÍCULOS Y ENTREVISTAS

ESTRATEGIA ECONÓMICA & EMPRESARIAL

Semana de la Arquitectura

Edición PDF

MONOGRÁFICO ESPECIAL

info@comunicacionempresarial.net - Tel. 93 265 47 19

www.comunicacionempresarial.net

Espai transmissor del túmul/dolmen megalític de l'any 2.800 A.C. A Seró-Artesa de Segre (Lleida) 2007-2012 - Estudi d'Arquitectura Toni Gironès - Fotógrafos: Aitor Estévez, Antonio Cayuelas, Toni Gironès

Modas, necesidades y soluciones en la construcción

Entrevista a Salud Calderón, responsable de Energías Renovables en 3M para España y Portugal

La historia de la arquitectura no es sólo la evolución del diseño, la materialización de teorías constructivas y de la matemática sobre el papel. Y, por supuesto, no es solo la creación de algo bello a partir de un plano. La historia de la arquitectura es, también y, sobre todo, la evolución de la materia con que se hacen los edificios. La búsqueda del "cómo" y no sólo el "qué". Es, en definitiva, la aplicación de nuevas tecnologías y nuevos materiales al servicio de las necesidades de un momento en concreto. Y en el momento actual, cuestiones como la eficiencia energética y el uso responsable están a la orden del día. Mejor ingeniería, por supuesto. Búsqueda de lo bello, también. Pero hay algo fundamental sin lo cual el diseño no es diseño: la funcionalidad. Y para ello es clave investigar e innovar. No se trata sólo de crear modas, sino de dar respuesta a éstas y por supuesto soluciones constructivas. Por ejemplo, actualmente el cristal vuelve a la vanguardia de la edificación. Sin embargo, a veces, el resultado no es el esperado y se producen situaciones que es importante resolver: exceso de luz, reflejos, exceso de calor o de frio, falta de privacidad, roturas... En este caso, hay que investigar y encontrar soluciones: las láminas de control solar permiten reducir el calor hasta un 80%. Los edificios así se adaptan mejor a las necesidades de los usuarios. Por ejemplo permite una reducción del exceso de luz o se eliminan los molestos reflejos que a veces inciden sobre las pantallas del ordenador. El objetivo actual es ofrecer soluciones tecnológicas a las necesidades de nuestra vida diaria poniéndonos en el lugar de las personas y cuidando de su economía.

ENTREVISTA CON JULIA SCHULZ-DORNBURG, ARQUITECTO Y COMISARIA DE ARQUINSET 2013

"Nos falta una cultura de crítica constructiva ante lo sucedido con la burbuja inmobiliaria"

Julia Schulz-Dornburg denuncia la falta de de atención a los diferentes contextos como uno de los principales factores de lo que hoy son urbanizaciones fantasma

Entre el 23 y el 31 de octubre, la asociación Arquin-FAD organiza en Barcelona la VII edición de Arquinset que en está ocasión, bajo el título *Paisajes contemporáneos, lastre y/u oportunidad*, estará dedicada a analizar, proponer iniciativas, reflexiones y soluciones vinculadas a los paisajes ruinosos de las postburbuja inmobiliaria española. La arquitecta Julia Schulz-Dornburg, experta en el tema, es la comisaria del certamen.

-¿Por qué pensaron dedicar esta edición a las funestas consecuencias de la burbuja inmobiliaria?

Porque es un tema de mucha actualidad y de gran interés que exige una reflexión profunda, amplia, multidisciplinar y transversal. Arquinset 2013 pretende analizar y proponer iniciativas, reflexiones y soluciones vinculadas a los paisajes ruinosos de la postburbuja. La voluntad es la de implantar una mayor conciencia de la temática y fomentar conocimiento, análisis y propuestas que puedan ayudar a evitar que el territorio continúe degradándose. Piense que el proceso de formación de la ciudad y de la ordenación del territorio es muy complejo en el que intervienen numerosas variables urbanísticas, arquitectónicas, sociológicas, financieras, topográficas, legales, ambientales, etc., que en su conjunto conforman un complejo cultural. Tenemos que fomentar y enlazar conocimiento y miradas transversales de todas las disciplinas que intervienen en la creación de nuestro entorno para poder superar la todopoderosa óptica miope de la economía neoliberal como criterio único

-¿Qué parte de responsabilidad tienen los arquitectos ante lo ocurrido?

El fenómeno no es imaginable sin el flujo global de capital, mercancía, información y personas. Sin inversores voraces, clientes dispuestos, promotores poco escrupulosos, ayuntamientos permisivos, bancos insaciables, arquitectos oportunistas y políticos codiciosos el fenómeno no hubiese adquirido tal dimensión. La culpa la tenemos todos por mirar hacia el otro lado en vez de exigir responsabilidades a cada uno de los profesionales implicados. No existe el concepto de una culpa genérica, ni de una sociedad en general, ni de un grupo profesional específico, aunque la lectura polarizada tiene mucho tirón.

-¿Y considera que ha habido autocrítica en el sector?

Desde luego que no, nos falta una cultura de crítica constructiva, tanto dentro de la profesión como en el entorno general.

-¿Qué hacemos con las "ruinas"?¿ las demolemos, las pintamos como los búnkeres

No hay una respuesta genérica a esta pregunta. Uno de los principales factores del fracaso de las citadas urbanizaciones fantasma fue precisamente la completa falta de atención al contexto, ya sea el cultural, el natural, el productivo, el topográfico, el arquitectónico etc. Habrá que analizar cada sitio en relación a su entorno y buscar posibles estrategias que sean adecuadas y sostenibles. La demolición, la decoración, la monumentalización son opciones que pueden considerarse, como muchas otras. Lo importante es buscar una solución que devuelva algo de valor o sentido al territorio expoliado.

-Cambiando de tema, ¿quién no debería perderse Arquinset 2013?

Todas aquellas personas y colectivos (arquitectos, urbanistas, sociólogos, artistas, economistas, geógrafos, arquitectos, abogados, antropólogos....) que tienen un interés en promover las transformaciones políticas, sociales y económicas que eviten la depredación del territorio y que tienen instrumentos disciplinares para proponer e intervenir sobre los paisajes residuales de la construcción especulativa, con el fin de reconducirlas en la medida de lo posible hacia formas más sostenibles, eficientes y equitativas de usar el territorio. Esperamos que la gente se anime y participe y que le debate sea enriquecedor y nos permita sacar conclusiones y propuestas constructivas

www.arquinset.org/es - www.fad.cat

AGENDA DE ARQUINSET 2013

- Inauguración Arquinset 2013 con la exposición "Ruinas Modernas, una topografía de lucro" (23/10/2013)
- Fiesta de inauguración Arquinset 2013 en Trespa (23/10/2013)
- Ciclo de conferencias (24/10/2013)
- Taller la muela (25/10/2013)
- Bus picnic (26/10/2013)
- Ciclo de conferencias (28/10/2013)
- Ciclo de conferencias (29/10/2013)
- Presentación trabajos del taller(31/10/2013)

Espai transmissor del túmul/dolmen megalític de l'any 2.800 A.C. A Seró-Artesa de Segre (Lleida) 2007-2012 - Estudi d'Arquitectura Toni Gironès - Fotógrafos: Aitor Estévez, Antonio Cayuelas, Toni Gironès

ENTREVISTA CON VÍCTOR CRESPO, SOCIO FUNDADOR DE AC INGENIERÍA

"Hoy día la relación entre arquitectos e ingenieros es perfecta"

Retail, facility management o certificación Leed son algunos servicios de valor añadido que AC Ingeniería, fundada hace seis años por dos socios que llevan más de 20 años en el sector, ofrece en un momento en que las empresas, de cualquier actividad, deben cambiar y adaptarse a las nuevas exigencias. Ubicada en El Papiol (Barcelona), esta ingeniería desarrolla proyectos de optimización de las instalaciones en edificios corporativos y enseñas nacionales, proyectos de nivel terciario-servicios, y proyectos de retail (comerciales).

-¿Cuáles son sus servicios más destacados y las características diferenciadoras respecto a otras empresas del sector?
Realizamos todos los proyectos necesarios para poner en marcha cualquier actividad además de dar el soporte necesario para la puesta en funcionamiento. Además aportamos soluciones técnicas para mejorar la eficiencia energética y gestionamos diversas ayudas locales y europeas, o financiaciones para que nuestros clientes tengan un poco de ayuda financiera extra que les permita acometer las inversiones. Trabajamos para distintos sectores y en cualquier emplazamiento, ya sea en centros comerciales, aeropuertos, polígonos industriales, urbes, etc... Nuestra empresa tiene la capacitación y homologación para gestionar las diversas ayudas del IEE, IDAE e INCAE entre otros.

-Ustedes ofrecen servicios poco habituales en empresas de su sector, como retail, facility management o certificación Leed entre otros. ¿Es esto un valor añadido? ¿En qué consisten estas actividades?
El sector del Retail implica una dedicación en exclusiva, es decir al 100%: estamos directamente trabajando con el equipo de la franquicia en el desarrollo de sus locales y también con el cliente final para que todo el proceso se lleve de la forma correcta a nivel de licencias y terminaciones de obra.

En cuanto al Facility Management, asesoramos a nuestros clientes sobre el estado de las instalaciones que disponen sus edificios y les proponemos mejoras para bajar el ratio de averías y paros, y por tanto el coste anual que deben soportar. Y en cuanto a la Certificación Leed, es un medio adicional de mejorar la eficiencia energética de los edificios y locales comerciales. En contra de lo que a priori puede parecer un sobrecoste de construcción, este representa tan solo un pequeño porcentaje de la obra y a corto plazo supone un ahorro económico y un gran impacto de protección mediambiental.

Además, a partir del 2020 y con la entrada en vigor el año que viene del nuevo Código Técnico de la Edificación (CTE), los edificios y locales existentes y que se sometan a una rehabilitación también tendrán que adaptarse a unas exigencias mínimas en cuanto a aislamientos y eficiencia energética similar que si fuera nuevo. Con nuestros clientes ya estamos trabajando en esta línea.

-¿Cómo se desarrolla su trabajo con los arquitectos?
Hoy día, hay una perfecta relación entre ambos colectivos, a pesar de las nuevas normas que pone el mercado; entre todos debemos poner en marcha los proyectos en beneficio de nuestros clientes para poder terminarlos en los plazos y costes que nos exigen.

-¿Cuáles son los proyectos de AC INGENIERÍA para 2014?
Estamos centrados en el desarrollo de nuevas marcas de franquicias conjuntamente con nuestros clientes, para poder ofrecer un servicio low cost de construcción y permitir la entrada de nuevas inversiones. En cuanto al mantenimiento, ajustaremos los costes, aunque suponga una inversión inicial, debido principalmente al incremento del precio de la energía y a la progresiva adaptación al nuevo CTE. Asimismo, estamos con un gran proyecto de una explotación ganadera ecológica en un Parque Natural de Catalunya. También, debido a que una parte de nuestro negocio se centra en la parte retail de los aeropuertos, entraremos con fuerza en uno americano.

www.acingenieria.net

ENTREVISTA A RAMON CISA Y JORDI PARÍS, VOCALES DE LA CAMBRA D'EMPRESES DE SERVEIS PROFESSIONALS A LA CONSTRUCCIÓ

"La colaboración mutua permite a nuestros asociados competir en las mejores condiciones en el mercado de servicios profesionales de la construcción"

Fundada en 2009 y formada por más 40 despachos profesionales, la Cambra d'Empreses de Serveis Professionals a la Construcció, -*Cambra Professional*- aspira a representar y crear lazos de colaboración interdisciplinar entre arquitectos, urbanistas, arquitectos técnicos e ingenieros.

-Existen muchas asociaciones de profesionales de la construcción. ¿Qué hace diferente a su *Cambra Professional*?
Es una entidad con una clara vocación empresarial, independientemente del tamaño de nuestros asociados. Su transversalidad es otro elemento distintivo, lo que la caracteriza como un punto de encuentro multidisciplinar fundamental para ofrecer paquetes completos de servicio, ya sea directamente o mediante colaboración. Queremos establecer un ámbito de colaboración mutua que permita situar a nuestros asociados en las mejores condiciones para competir en el mercado sin perder su carácter de servicio profesional.

-¿Qué perfil de empresa creen ustedes que debería estar dentro de la *Cambra Professional*?
Cualquier empresa de servicios profesionales a la construcción que tenga interés en superar la escala del propio despacho y acceder a un ámbito de información relevante para el desarrollo de su actividad, así como establecer lazos de colaboración interdisciplinar entre arquitectos, urbanistas, arquitectos técnicos e ingenieros.

-¿Qué modelo de construcción futura defienden?
Aquella basada en la calidad y la sostenibilidad, es decir: construir mejor con menos gasto de recursos energéticos y materiales. Debemos tener en cuenta que los edificios que construyamos van a condicionar nuestras vidas en el futuro, y ello conlleva una gran responsabilidad, entre ellas la energética, ambiental, económica y social

-Y en un escenario de crisis para el sector de la construcción como el actual ¿Qué valor puede tener la *Cambra Professional*?
Es cierto que la crisis ha provocado cambios profundos que afectan a nuestras empresas. El reto es potenciar la adaptación de nuestras empresas, que parten de la estructura de despacho liberal tradicional para que sean capaces de ubicarse en la nueva realidad y competir con garantías.

-¿A través de qué medidas?
Por un lado la creación de un ámbito pluridisciplinar, como le dije anteriormente, que permita a las empresas ganar masa crítica, por ejemplo, para iniciar procesos de internacionalización o aumentar pulmón financiero. Por otro la posibilidad de compartir todo tipo de información, ya sea legislativa, tecnológica. etc. Otro elemento importante es nuestra función de representación ante las Administraciones a las que presentamos propuestas, ya sean de simplificación administrativa o intentando incidir en el desarrollo de algunas leyes que regulan el sector. Paralelamente participamos en otras agrupaciones relevantes del sector como el proyecto OBRA que potencia la rehabilitación en la ciudad de Barcelona y estamos en contacto con otras asociaciones públicas y privadas.

-¿Cuáles son los planes de futuro de la Cambra d'Empreses de Serveis Professionals a la Construcció?
En cuanto a acciones concretas este año vamos a impulsar una serie de *clinics* que permitirán el acercamiento a la experiencia práctica de equipos de profesionales ya sean socios o invitados con la posibilidad de interactuar con ellos y compartir problemáticas y soluciones. Más a largo plazo, queremos consolidarnos como una herramienta de referencia para todas aquellas empresas profesionales que deseen ir más allá en la actividad diaria de su despacho profesional y quieran mantener un marco de colaboración activa.

CAMBRA D'EMPRESES DE SERVEIS PROFESSIONALS A LA CONSTRUCCIÓ

www.cambraprofessional.org

ENTREVISTA A MARÍA FERNANDA MATAS, MÓNICA JEREZ Y JOAN SANCHO, SOCIOS DEL DESPACHO 3 SUERTES: ARTES MILENARIAS Y CIENCIAS ACTUALES

"Los espacios que elegimos son el escenario para desarrollar el guión de nuestra vida"

3 Suertes es una empresa de Feng Shui Tradicional, Ba Zi, Geobiología y Arquitectura Interior, ubicada en Barcelona. El equipo profesional está formado por una arquitecta, una ingeniera técnica en diseño y un ex-director técnico de una empresa multinacional. Su nombre proviene de la filosofía taoísta, que considera 3 Suertes que rigen nuestra existencia: la suerte del Cielo, la suerte de la Tierra y la suerte del Hombre. Conocer e integrar este conocimiento permite mejorar nuestra calidad de vida.

Equipo de 3 Suertes © Ana Portnoy

-¿En qué consiste vuestro trabajo?
El objetivo principal de 3 Suertes es establecer la relación entre las personas y los espacios que ellas habitan ofreciendo las herramientas necesarias para facilitar el crecimiento personal. Nuestro asesoramiento incluye el análisis del lugar físico sobre el que está asentada la vivienda o despacho (Geobiología), las características visibles y no visibles de su espacio (Feng Shui Tradicional), la estructura individual de quienes lo ocupan (Ba Zi) y fundamentalmente, la interrelación entre todos estos factores.

-¿Qué técnicas utilizan?
A través de la Geobiología detectamos los factores contaminantes del medio ambiente, sean naturales o artificiales. Obtenemos indicadores de lugares potencialmente patógenos para las personas, cuyo uso prolongado es recomendable evitar. Aplicando el Feng Shui Tradicional estudiamos las características del entorno natural y del espacio construido teniendo en cuenta las orientaciones cardinales, los ciclos de la naturaleza y el paso del tiempo. Nos da información de cómo afectan estos factores a las personas que viven o trabajan en ellos. Ba Zi es un método de autoconocimiento que nos aporta datos de la personalidad de quienes habitan ese espacio. Nos permite conocer las capacidades, las fortalezas y el potencial individual de cada una de ellas.

-¿Cuál es su metodología de trabajo?
Realizamos una visita in situ y procedemos a la toma de datos, fotografías, mediciones y entrevista individual de las personas interesadas. Con esta información estudiamos las relaciones e interacción dentro del conjunto, elaboramos un informe de la situación existente y proponemos alternativas de corrección o modificación. Entregamos por escrito propuestas que pueden ser a nivel formal, de diseño, uso, función, etc. Se puede aplicar como complemento a la arquitectura, en espacios existentes o futuras construcciones, tanto de particulares como de empresas.

-¿Qué resultados se obtienen?
Mejorar las condiciones ambientales del entorno, adecuar el espacio a las características personales y brindar las herramientas individuales para aprovechar las oportunidades y prevenir las dificultades que la vida nos depara. Nuestros estudios permiten potenciar los aspectos favorables y minimizar aquellos que no lo son, de manera integral y holística.

www.3suertes.com

ENTREVISTA A CRISTINA MORALES, CONSULTORA EN PROYECTOS DE FENG SHUI PARA PARTICULARES Y EMPRESAS

"Diseñadores y arquitectos como Norman Foster aplican habitualmente el Feng Shui en sus proyectos"

¿Tiene sentido vivir y trabajar en un espacio con malas condiciones energéticas? ¿Cómo puede afectar esa disfunción nuestra calidad de vida y en nuestro éxito profesional? Feng Shui significa viento y agua y es un arte milenario que consiste en canalizar y conservar el Qi o Chi, energía vital para equilibrar y mejorar las condiciones ambientales y energéticas de nuestro hogar, negocio o lugar de trabajo, mejorando la salud, las relaciones personales y familiares , la prosperidad y atrayendo nuevas oportunidades a nuestra vida. Cristina Morales ayuda a particulares y empresas a implantar Feng Shui.

-Póngame un ejemplo de mejora de espacio vital y profesional a través del Feng Shui.
A través del Feng Shui se busca el equilibrio armónico de todo cuanto nos rodea, la disposición en la que colocamos los muebles o la posición de nuestra cama, nos puede provocar que estemos más irritables o no.

Muchas veces sucede que nos trasladamos de vivienda o negocio y de repente todo empeora, o al revés, mejora, o cambiamos de habitación de descanso y mágicamente descansamos mejor.

-¿Y a qué se debe ese cambio?
A un cambio energético, algo intangible a simple vista, aunque los resultados de cómo se transforma nuestra vida son totalmente tangibles.

Por ejemplo, a través de los cinco elementos (Fuego, Tierra, Metal, Agua y Madera), que es una de las herramientas del Feng Shui, se busca la armonía y el equilibrio en el entorno, teniendo en cuenta la actividad a que se destina éste y las energías que influyen sobre él.

-¿También en oficinas y empresas?
Por supuesto, el Feng Shui se aplica a todos los espacios y lugares, negocios, oficinas, colegios. Feng Shui, arquitectura e interiorismo, van íntimamente ligados. Cada vez hay más arquitectos e interioristas estudiando Feng Shui y arquitectos como Norman Foster lo aplica en sus proyectos.

-¿Por qué dice que el desorden de una estancia y el emocional están íntimamente ligados?
Lo que es dentro, es fuera. Si mentalmente estamos estresados, deprimidos, infelices, con ansiedad o en general mantenemos una vida desordenada, sin lugar a dudas se reflejará en nuestro entorno más inmediato y al contrario..
Tendemos, además, a acumular objetos inútiles, rotos, que no necesitamos y esto hace que impidamos dejar entrar las oportunidades, son apegos que tenemos y estos apegos lo llevamos a todas las facetas de la vida.

-¿Está el Feng Shui al alcance de todos?
En mi caso mi premisa es que ha de ser una herramienta al alcance de todos sino no tiene sentido. Hay cambios que se hacen rápidamente y sin coste (mover un espejo de sitio, ubicar una mesa de estudio en otro lugar, retirar muebles que obstaculizan), otros son más lentos, como, por ejemplo, cambiar el color de las paredes de una estancia. Eso ya depende de cada persona y como desee realizar los cambios. Para mi tan importante es el Feng Shui de un espacio, como el equilibrio emocional de sus habitantes, y ese es mi gran reto, equilibrar el hogar y las personas que en él habitan, dando las pautas necesarias para que lo logren.

sanacionnatural.net/cristina-morales
Amorentuhogar@gmail.com
Facebook: Amor en tu hogar
Tel: 688 890 914

Interiorisme especialitzat en òptiques i farmàcies

Josep M. Crespi Escarrà, interiorista
crespi@crespinteriorisme.com

Crespi Interiorisme va néixer l'any 1999 amb la finalitat de continuar creant espais comercials per compte propi, una inquietud que necessitava dur-la a terme després de 12 anys treballant a INDO, on conjuntament amb l'Aleix Diaz vàrem impulsar el més gran, important i actualment desaparegut departament de decoració especialitzat en òptiques.

La casa matriu venia vidres i ulleres, i això ens va servir com a plus per la recerca de mètodes per millorar la rendibilitat dels establiments, de manera que la pròpia empresa en sortís beneficiada. Vàrem crear i canviar el mètode d'exposar el producte mitjançant barres de suport per a les ulleres, una important necessitat dels òptics que ha permès exposar més i millor el producte. Ha estat un veritable plaer viatjar per Europa i veure còpies exactes del nostre disseny a diferents països i que vint-i-cinc anys després la idea inicial continuï evolucionant.

Crespi Interiorisme està especialitzat en òptiques i farmàcies, en donar un servei molt personalitzat i fem de cada projecte un projecte únic

Crespi Interiorisme està especialitzat en òptiques i farmàcies, en donar un servei molt personalitzat i fem de cada projecte un projecte únic.

Som una petita empresa molt flexible que ens permet abordar cada projecte segons les necessitats del client. Fem des de projectes i obra complerta fins a petites adequacions d'establiments. El boca-orella ens ha servit com estratègia de publicitat per assolir projectes i fidelitzar clients.

Per fer un espai comercial de manera òptima, cal conèixer quina és la idiosincràsia de l'empresa i la manera de treballar del propietari, i a partir d'aquí amb el bagatge dels coneixements adquirits es va modelant el projecte.

Si bé en aquests últims anys hem fet projectes d'interiorisme de vivendes, tanmateix ens trobem més còmodes creant tota mena d'espais comercials on hem de buscar la màxima rendibilitat de cada metre quadrat i on la nostra feina té molt a dir en l'èxit o el fracàs de les vendes de l' establiment.

Els espais comercials especialitzats obliguen a l'interiorista a innovar contínuament, cal estar atent a l'aparició de nous materials, de nous productes, nous sistemes d'iluminació, de les últimes tendències cromàtiques, de dissenyar mobiliari suggerent... El disseny ha d'atendre el màxim ventall de sentits.

Amb la crisi els propietaris dels comerços s'agrupen i s'associen com a mitjà de protecció; per a nosaltres, els interioristes, suposa nous reptes. Amb costos reduïts cal optimitzar els resultats. L'interiorista ha de treballar per dissenyar una línea d'imatge pròpia de cada grup comercial, diferenciant-lo de la resta, i el repte rau en fer de cada establiment un espai propi i personalitzat.

www.crespinteriorisme.com

ENTREVISTA CON ROMÁN BONET, INTERIORISTA

"La arquitectura me sirve de fuente de inspiración"

La arquitectura me sirve de fuente de inspiración y realmente sigo más sus tendencias que las del interiorismo porque me dan más libertad a la hora de ser creativo. La arquitectura ha sentado mis bases a partir de héroes como Mies Van der Rohe, Le Corbusier, Pierre Koening, y más actuales como Josep Llinás o Kasval Arquitectes, entre otros.

¿Hacia dónde te llevan estas tendencias?
Siempre he dicho que en todos los ámbitos primero uno tiene que conocer y asimilar lo existente para después crear un propio estilo diferenciador. Actualmente, me muevo entre movimientos como el organicismo, internacional, minimalismo o el funcionalismo. También tengo muy en cuenta el high tech y el de-constructivismo como más actuales.
Partiendo de esta base, mí día a día se centra en aplicar mis conocimientos y trabajar sobretodo mis inquietudes observando qué acontece a mí alrededor y, aquello que despierta mi interés, lo reinterpreto a mi modo de entender el diseño. No creo que haya una única meta preconcebida e inamovible, sino que cada día te adaptas a cada paso que das.

-¿Cuáles son tus valores añadidos?
En primer lugar, la creatividad y cómo utilizar los materiales. Siempre reinventar y encontrar nuevas maneras de usarlos y darles la vuelta. Otro aspecto básico en mis proyectos es la iluminación, importantísimo como tratarla, pues forma parte del diseño. Y por último, nunca me olvido de los aspectos claves vinculados a la gestión: el seguimiento, control y optimización de la obra, a los que les dedico mucho tiempo, ya que afectan de una manera muy directa al buen resultado de la misma, y a la ejecución, clave para el cliente y necesario para conseguir el resultado más eficiente.

-¿De qué manera has adaptado tu diseño a la actual situación económica?

Óptica Alem, en Blanes - Foto: Xavi Gómez Roig ©

"Siempre reinventar y encontrar nuevas maneras de usar los materiales y darles la vuelta"

Trabajando con materiales más humildes y agudizando el ingenio. No sólo se trata de ofrecer un estándar de creatividad elevado sino de tener muy en cuenta los procesos de construcción y su perfecta sincronía para una mejor optimización del tiempo y los recursos.

-¿Cuál es el mayor orgullo de tu trabajo?
Me gusta ver la cara de satisfacción del cliente cuando hemos acabado la obra y eso me lo tomo como un agradecimiento. No creo que haya inventado nada nuevo, cambio las piezas de sitio e intento mejorar cada día como profesional.

www.romanbonet.com

ENTREVISTA CON ISA RODRÍGUEZ, INTERIORISTA Y DIRECTORA CREATIVA DE INDASTUDIOBCN

"Un espacio bien diseñado puede ser un auténtico seductor"

Deberíamos cambiar la idea de que los espacios o la arquitectura son elementos desconectados de nuestras vidas. Los humanos creamos conexiones emocionales en nuestras relaciones personales, y son esos vínculos los que hacen que algo permanezca o no en nuestra memoria. En INDAStudio se dedican a establecer esa conexión entre sus clientes y sus espacios. "Les ayudamos a expresar lo que quieren transmitir a través del interiorismo. Y es así cuando convertimos el diseño en vehículo de conexión entre una vivienda y sus habitantes o un negocio y su propietario y, por consiguiente, entre el negocio y los clientes", explica Isa Rodríguez.

-¿Qué puede aportar un espacio bien diseñado?
Un espacio bien diseñado puede ser un auténtico seductor. Nos dejamos seducir por esos interiores porque deseamos experimentar sensaciones agradables, emociones que harán de ellos algo inolvidable. Creamos relaciones personales con los lugares, podemos amarlos u odiarlos, por su manera de cautivarnos.

En un negocio, el interiorismo que seduce sutilmente a los clientes contribuirá, en parte, a su éxito. El diseño bien resuelto se hace imprescindible porque, en la mayoría de los casos, nos transmite la primera impresión de una marca; y al igual que en los encuentros personales: 'la primera impresión es la que cuenta'.

Como recurso principal de seducción destacaría la importancia de la luz en los espacios.

En nuestro estudio tratamos la iluminación con mucho cariño y detalle. Es uno de los elementos más influyentes a la hora de entrar en un sitio. Éste puede dejar de ser acogedor o interesante por un exceso de luz, por ejemplo. El trato conveniente de iluminación es clave para que un interior nos seduzca o no.

-¿Qué determina un buen diseño?
Además de la estética y la emotividad, es importante que los espacios funcionen, que sean prácticos y estén bien resueltos técnicamente. La combinación de ambos conceptos es lo que marcará la diferencia entre un buen diseño y otro menos elaborado.

Para nosotros es importante que cada rincón esté dotado de una función coherente y con ello, evitar espacios o elementos conflictivos y componentes que no contribuyan a la utilidad, al pragmatismo. El *'Horror vacui'* – miedo al vacío – o la desnudez de las paredes, a veces puede jugarnos malas pasadas: dar más información de lo necesario, sobrecargar el espacio hasta la saciedad o transmitir sensación de desprotección.

-¿Cómo ha encarado su estudio la crisis?
La crisis nos ha tocado a todos independientemente del sector profesional en el que trabajemos. Nosotros intentamos centrarnos en el trabajo diario, con mente esperanzadora y positiva. Es evidente que nos encontramos ante un momento de muchos cambios sociales, pero todo cambio es un aprendizaje... por qué no aprovechar este momento para una introspección, prestar atención a nuestros *interiores* más importantes, escuchar lo que piden nuestros espacios privados...Y hacernos la pregunta: Y si mis paredes hablaran, ¿qué me contarían?

www.indastudiobcn.com

ENTREVISTA A VALENTÍ ALBAREDA, GERENTE DE METRIC

"La racionalidad y la funcionalidad deben ser el motor del proyecto"

Con sede en el barrio de Gràcia de Barcelona, el proyecto de METRIC se inició en 2007 con colaboraciones significativas como el Teatre Grec, el Restaurante Dos Torres o El Molino. Frente a las dificultades que afrontaba el sector le dieron un vuelco con la ampliación del equipo técnico y la creación del departamento de obra con la que afrontaron la ejecución de proyectos de rehabilitación de viviendas, hoteles y locales comerciales, con un volumen de negocio próximo a los dos millones anuales actualmente. "Y que siga", añade su gerente, Valentí Albareda.

-¿Cómo han enfocado su modelo de negocio ante la crisis de la construcción?
Si nuestros encargos provenían mayoritariamente de promotores, ahora es el cliente particular en rehabilitación de vivienda y el empresario de la hostelería quien ha permitido que el volumen de negocio crezca precisamente estos dos últimos años. Con nosotros, el cliente tiene la posibilidad de tener un único interlocutor que, de manera integrada, le gestiona el proyecto desde el estudio previo de viabilidad hasta la propia entrega de llaves.

-¿Permiten las soluciones constructivas a medida algo de margen para dejar un "sello propio" en sus obras?
Siempre tratamos con delicadeza, inclusive en los proyectos de bajo coste, las entregas entre materiales, procurando evitar soluciones convencionales. Y, sin duda, el ingenio es muchas veces la fórmula para poder hacer un trabajo cuidado manteniendo las expectativas de inversión.

-Antes todo el mundo alababa la "arquitectura de autor"… ahora parece todo que es todo lo contrario: se critican los personalismos, la grandilocuencia y la arquitectura "mediática"…
El autor debe dejar su huella, y habitualmente es así, pero al servicio del proyecto y no al servicio del ego del creador. Quizás la racionalidad y la funcionalidad deben ser el motor del proyecto y su creador vaciarse en cuerpo y alma para dar lo mejor de sí.

-¿Cuáles son los proyectos de METRIC para 2014?
Después de haber terminado un restaurante en la Boqueria o una vivienda en Cadaqués, afrontamos la rehabilitación de unas pequeñas viviendas en el corazón de Gracia y estamos trabajando en el asesoramiento a inversores en la adquisición de inmuebles y su posterior revalorización aprovechando el precio actual del mercado. Iniciaremos también la actuación en una masía del Montseny para reducir el gasto energético, condicionados por la nueva y desacertada ley que grava las energías renovables para uso propio.

www.metricintegra.com

ENTREVISTA A JOAN FREITAS, PROPIETARIO DE CONSTRUCCIONS I OBRES FREITAS

"La orografía de la Costa Brava y una clientela cada vez más selecta nos obligan a estar al día de los nuevos sistemas constructivos"

Construcciones i Obres Freitas es una empresa familiar de Begur (Girona) con una singladura en el mundo de la construcción de más de 30 años, dedicada a ofrecer un servicio integral llave en mano relativo a la construcción de cualquier tipo de vivienda para clientes privados. Poseen la capacidad, la experiencia y la infraestructura necesaria para construir cualquier casa, con un catálogo de servicios que incluye desde la búsqueda del terreno hasta la contratación de los industriales que participan en el proceso, terminando con la entrega llaves en mano al propietario una vez finalizada la obra.

-¿Influye en su estilo el hecho de estar en un marco incomparable como L'Emporda?
Nos adaptamos a cualquier tipo de proyecto arquitectónico; somos conocedores de la orografía en la que nos encontramos y hemos realizado trabajos de excavaciones y construcción realmente extremos, consiguiendo plasmar sobre el terreno proyectos de importantes arquitectos con resultados espectaculares.

La diversidad de los clientes que visitan y se establecen en esta zona privilegiada de la Costa Brava, de diferentes nacionalidades con distintos gustos y preferencias, nos obliga a estar continuamente al día en la utilización de nuevos materiales y procesos constructivos de última generación con el fin de desarrollar los proyectos diseñados, muchas veces por importantes despachos de arquitectura.

-¿Cómo se han adaptado a la crisis de la construcción?
A lo largo de ya más de 30 años de trayectoria profesional y con el perfil de cliente de segunda residencia con cierta antigüedad nos han permitido adaptarnos al contexto de crisis en el que actualmente vivimos, el mantenimiento y como no, la reforma son los pilares que actualmente sustentan a las empresas del sector.

-¿Cuál cree que es el futuro del sector a largo y medio plazo?
Vamos a ser de nuevo optimistas y personalmente creo que lo peor ya ha pasado y que sobretodo en zonas privilegiadas como la nuestra. El hecho de que nuestros clientes sean mayormente del centro de Europa, que han elegido este entorno para tener su segunda residencia, facilita en gran manera la supervivencia de las empresas del sector en esta zona.

CONSTRUCCIONS I OBRES FREITAS S.L.
Edifici Casa Gran, Local 12
Begur (Girona)
Tel. 972 62 22 77 - 609 75 33 32
joanfreitas@telefonica.net
construccionsfreitas@movistar.es

ENTREVISTA A TONI ESCUDERO, TITULAR DE 3peus_taller de topografia

"Topografia preventiva, el client s'ho mereix"

En l'actual sistema de l'estructura de la propietat, ningú garanteix, amb valor jurídic, la geometria d'una finca. Això provoca situacions de difícil reparació. 3peus_taller de topografia, és un gabinet que centra la seva activitat en el sector del territori i la propietat.

-Jo pensava que els topògrafs éreu aquells que vèiem per les carreteres amb els seus aparells tan curiosos…
Sí, efectivament, hi ha un gruix molt important de professionals que s'ha dedicat al món de l'obra civil o a l'edificació, acompanyant el procés constructiu al llarg de les seves diferents etapes. Però aquí no acaba tot.

-Doncs què més hi ha?
Des de disciplines més clàssiques, com ara són la cartografia, la geodèsia o els Sistemes d'Informació Geogràfica, fins a d'altres que les podríem posar dins del sac de les aplicacions especials. A hores d'ara ja ningú fabrica un avió sencer. Per exemple al grup Airbus es fabriquen ales a Filton, fuselatges a Hamburg, estabilitzadors de cua a Getafe i tot plegat es munta a Touluse. El control dimensional en aquest processos hi juga un paper capital, i aquí també ens hi trobareu.

-Sí, però, a 3peus_taller de topografia, en feu de feines d'aquestes?
Sí, és clar, al final acabes fent una mica de tot. Hem calibrat sistemes de superimposició d'imatge per a càmeres de televisió, controlat utillatges per al nou Airbus A350 o executat control de qualitat de cartografia per a l'administració.

-Centrem-nos en l'arquitectura. Què esteu oferint al col·lectiu que sigui d'especial interès?
La tranquil·litat d'afrontar el projecte sense sorpreses.

-Què vols dir?
Al llarg dels anys, realitzant proves pericials, hem vist com la gran majoria de casos derivaven d'una defectuosa definició de la geometria de la finca. Si no s'ha fet un estudi previ sobre la propietat, pot passar que la realitat aparent en base a la que hem projectat, presenti problemes.

-Quins són aquest problemes i on ens els podem trobar?
És molt comú trobar-los a les urbanitzacions. L'últim a edificar, o el que té la finca en un extrem, comprova que li falten metres de superfície o de façana. El problema no és trivial si això ens porta a l'incompliment d'alguna normativa urbanística. I el més greu, és que es disparin les alarmes en tancar la finca, quan l'edificació ja està acabada.

-Aquí les escriptures o el cadastre, tindran alguna cosa a dir…
El notari dona fe pública del negoci. El registrador de la propietat identifica la finca, el propietari i les càrregues. Si a les escriptures hi consten la superfície o les mides de les façanes, això no deixen de ser dades de fet, sense valor jurídic, ja que ni notari ni registrador aniran a la finca a verificar el que els diguem. D'altra banda el cadastre que tenim actualment tampoc té com a finalitat la definició geomètrica de l'estructura de la propietat.

-Ara entenc això de la 'topografia preventiva'
Efectivament, invertir a l'inici, en un estudi geomètric de la propietat, ens pot evitar molts maldecaps, tant al client, com als tècnics que intervenen en el projecte. De fet, cada cop és més habitual fer estudis de finques, abans de ser adquirides.

Toni Escudero
3peus_taller de topografia
www.3peus.com

ENTREVISTA A HIGINI ARAU PUCHADES, DOCTOR EN CIENCIAS FÍSICAS Y EXPERTO EN ACÚSTICA ARQUITECTÓNICA

"Como científico busco una respuesta cartesiana, realizable y económica a todos los retos que se me presenten en acústica arquitectónica"

Higini Arau es uno de los principales, sino el principal, experto mundial en Acústica Arquitectónica. Durante 40 años ha desarrollado más de 800 proyectos centrados en dotar de una acústica excelente a teatros y auditorios –tanto nuevos como rehabilitados- de todo el mundo y también para reducir la contaminación acústica urbana e industrial. Junto a su faceta profesional destaca la investigadora –con numerosos trabajos publicados- y la de docente. Es creador, en 1988, de una teoría propia de la reverberación, aceptada por la comunidad científica internacional y también es autor de un libro de referencia, *ABC de la Acústica Arquitectónica*.

-¿Cómo colabora con los arquitectos?
El objetivo de nuestro despacho es dotar a sus proyectos de la mejor calidad acústica arquitectónica posible. En algunos casos ellos tienen nociones pero recurren a nosotros para dar la mejor acústica posible a sus proyectos. Pueden ser problemas de exceso de absorción o a la inversa, de reverberación, de tamaño, altura de las salas, de geometría de las mismas y de aislamiento acústico entre los recintos diseñados y sus vecinos, etc. Como científico busco una respuesta cartesiana, realizable y económica a todos los retos que se me presenten en acústica arquitectónica.

-¿Cómo solventan desde su despacho profesional dichas carencias?
Como científico busco una respuesta racional, realizable y económica a todos los retos que se me presenten en acústica arquitectónica ya que a tal causa habrá un efecto.

Utilizamos cálculos matemáticos que nos servirán en una posterior utilización de formas, volúmenes y materiales que mejorarán la acústica. A veces hay que modificar a fondo el proyecto pero otras veces con la colocación de determinadas estructuras se experimenta una gran mejora.

-Póngame un ejemplo de acústica arquitectónica.
Recientemente hemos instalado en el Orfeó Lleidatà un difusor de volumen flotante colgado del techo, que atenúa del sonido, soluciona el retorno de los sonidos bajos y sube un grado la reverberación de la sala. Es una invención mía que ya apliqué en una sala de ensayo de orquesta del Liceo y en un auditorio Suizo (ver fotografía) construido en 1909 y que rehabilitamos, en 2009-2010, tras ganar un concurso público y del que dicen ellos que hoy por hoy es la sala con la mejor acústica del país.

-Usted también ha desarrollado proyecto de obra pública para reducir ruido y contaminación acústica en ciudades…
Sí, aunque en menor medida y sólo en la ciudad de Barcelona. Tal vez el más conocido la gigantesca barrera multicolor de pantallas acústicas instaladas a la salida de a la salida de la Gran Vía de Barcelona. Logramos reducir considerablemente el ruido que generaban el tráfico y mermaban mucho la calidad de vida de las personas que vivían en los edificios colindantes, especialmente en lo pisos más altos donde se alcanzaban los 80 decibelios, o más, habitualmente. Sus habitantes parecía que vivieran en una fábrica. También hemos trabajado en proyectos similares en la Ronda de Dalt, especialmente Ronda Canyelles.

-Por último, ¿hacía dónde va según usted la acústica arquitectónica?
En el campo teórico los avances conceptuales son lentos, las teorías deben comprobarse y refutarse. No así en lo que a los avances técnicos e informáticos se refiere ya que cada vez tenemos más herramientas para realizar los cálculos matemáticos. En todo caso faltan mejores teorías y fórmulas para calcular con mayor precisión. Los sistemas informáticos sólo manejan, como fieles servidores del hombre, el conocimiento con algoritmos matemáticos que le hayamos implementado. En cuanto los materiales también mejoran pero son avances más bien estéticos. Nuestro objetivo es conseguir una buena, o muy buena, acústica arquitectónica a un precio razonable.

www.arauacustica.com

Proyectos por todo el mundo

Higini Arau nos atiende a punto de partir a Bolonia (Italia) a la inauguración de un auditorio de la Fundación Mast diseñado para una multinacional privada que también tendrá uso público. Uno más que añadir a otros muchos proyectos en Italia, Panamá, Gabón, Polonia, Francia, Alemania, Suiza, Portugal... El profesor Arau es el artífice de la acústica del Liceo, el L'Auditori y el Palau de la Música de Barcelona; la Scala de Milán; el Kursaal de San Sebastián; el Euskalduna Jauregia de Bilbao; el Auditorio Forum de Barcelona, el auditorio del Centro Niemeyer de Avilés, el Auditorio de Congresos Fibes de Sevilla , el Auditorio de Santa Coloma de Farners y un largo etc, entre muchos otros.

ENTREVISTA A ESTEVE ORÓ I RIGUAL, DIRECTOR TERRITORIAL NORESTE DE THYSSENKRUPP ELEVADORES

"Ofrecemos al cliente sistemas de elevación cada vez más eficientes, confortables, sostenibles y seguros"

Con casi 30 años de presencia en nuestro país, ThyssenKrupp Elevadores está especializada en la instalación, rehabilitación, modernización y mantenimiento no sólo de ascensores sino también de montacargas, escaleras mecánicas, pasillos rodantes, plataformas elevadoras, puertas automáticas y equipamiento escénico. Sus Clientes, además de las comunidades de propietarios, son empresas, centros comerciales, grandes teatros y grandes infraestructuras metropolitanas como pueden ser aeropuertos y estaciones de metro y ferrocarril. Esteve Oró, dirige la Dirección Territorial Noreste (Catalunya y Aragón) en la que trabajan más de 500 personas.

-En lo que ascensores se refiere, ¿qué diferencia a ThyssenKrupp Elevadores de otros fabricantes?
Contamos con unos productos de primera calidad y con unos centros de I+D+i muy cercanos al cliente y a sus necesidades; en segundo lugar convertir en una prioridad la eficiencia energética, la sostenibilidad , la seguridad y el confort y tercero, y muy importante, buscar la satisfacción del cliente, estando muy cerca de él de manera proactiva. Nosotros diseñamos y ejecutamos cada proyecto de instalación o reforma de ascensores y ofrecemos un servicio de mantenimiento excelente que asegura la vida útil de las instalaciones. Disponemos, además, de un call center propio para atender a nuestros clientes sin intermediarios y de un Centro de Calidad de Servicio que nos permite medir el grado de satisfacción de nuestros clientes y mejorar nuestro desempeño. Ofrecemos al cliente sistemas de elevación cada vez más eficientes, confortables, sostenibles y seguros y un servicio de calidad y muy próximo.

-¿Hablaba Ud. de I+D+i y eficiencia energética?
Para contribuir a un mundo más accesible debemos tenerlos en cuenta. En cuanto al I+D+i contamos con tres centros de referencia que innovan constantemente tanto en ascensores como en otros sistemas de elevación y de movilidad. En lo que a sostenibilidad se refiere, todos nuestros sistemas cuentan con los elementos técnicos que permiten la reducción de consumo energético y la reducción de emisiones de CO_2

-Cada vez, por el envejecimiento de la población, hay más necesidades de transporte vertical en las ciudades. ¿Cómo afronta ThyssenKrupp Elevadores ese reto?
En lo que a accesibilidad urbana se refiere contamos con los productos más punteros del mercado que permiten salvar obstáculos orográficos, destacando los ascensores inclinados, las escaleras mecánicas, pasillos rodantes, rampas inclinadas, etc. En este aspecto podemos dar respuesta a cualquier necesidad de nuestros clientes. Paralelamente apoyamos soluciones para determinados colectivos; por ello hemos firmado acuerdos de colaboración con colectivos como la ONCE.

-¿Qué planes de futuro tiene ThyssenKrupp Elevadores en España?
Además de seguir todo lo planteado anteriormente, queremos potenciar nuestra presencia en distintos foros como Smart Cities para construir las ciudades del futuro fomentando la accesibilidad y movilidad urbana, la sostenibilidad y la eficiencia energética.

www.thyssenkruppelevadores.es

Proyecto up! Un Showroom con ruedas que recorre España

Con el objetivo de hacer llegar a la sociedad la apuesta de ThyssenKrupp Elevadores por la tecnología y la sostenibilidad, el grupo ha convertido un camión de grandes dimensiones en un laboratorio móvil que está visitando distintas ciudades españolas presentando las soluciones de accesibilidad para edificios y ciudades. Ya se han celebrado ponencias para representantes de las administraciones locales, distintos colegios profesionales de arquitectos, aparejadores, ingenieros y administradores de fincas, así como otros colectivos como personas con movilidad reducida, escolares, bomberos o policía.

Más información en www.thyssenkruppelevadores.es/up

ENTREVISTA CON ALFREDO GARGANTILLA, COUNTRY MANAGER DE TRESPA IBERIA

Además de su uso habitual, Trespa quiere convertir sus paneles de base de madera en un producto cotidiano de exterior aplicable a soluciones parciales o ajenas a fachadas como balcones, celosías, mobiliario de exterior, puertas, vallados, etc.

"Nuestros paneles fenólicos HPL son los únicos del mercado diseñados específicamente para fachadas ventiladas y exteriores"

Si bien ha estado presente en el mercado español desde hace más de 20 años fue en 2012 cuando Trespa International B.V creó estructura propia para España y Portugal. Pese a la coyuntura, la filial ibérica de esta multinacional holandesa va ganando cuota de mercado en el sector de las placas de alta calidad para el cerramiento de fachadas, fachadas decorativas y superficies interiores. Sólo con la gama de paneles de exterior Trespa® Meteon®, de los que distribuyó 150.000 m² en España y Portugal, ya obtuvo un crecimiento en ventas del 8,5% en 2012, con perspectivas de crecimiento de entre 3 y 5% para 2013. Alfredo Gargantilla es Country Manager de Trespa Iberia.

-¿En qué consiste el sistema de "cerramientos que respiran" que presentan en sus sistemas de cerramiento de control climático y fachadas ventiladas?

Nuestros sistemas de fachadas ventiladas están catalogados de "cerramientos que respiran" ya que se basan en el "efecto chimenea" de los sistemas de fachada ventilada. Este efecto permite la libre circulación de una capa de aire entre la cara exterior -que es nuestro producto-, y el aislamiento. Los beneficios de estos sistemas no sólo se manifiestan a nivel de ahorro energético sino que también eliminan patologías constructivas que en muchos casos damos por hecho como "normales" como son las humedades, degradación estética de la fachada, eliminación de mantenimientos periódicos, etc. Todo ello sin olvidar la aportación estética que supone para el edificio

-¿Dónde podemos encontrar edificios con sus paneles?

Trespa® Meteon® es un solución que ha sido utilizada en multitud de edificaciones que van desde hospitales, centros educativos, viviendas, oficinas, etc. Y nuestro objetivo es convertirlo en un producto cotidiano de exterior para su uso en soluciones parciales (balcones, celosías,) o ajenas a la fachada (mobiliario de exterior, puertas, vallado, etc.).

-¿De qué están formados sus paneles de exterior?

Podemos resumir de forma sencilla que Trespa® Meteon® es madera en un 70%. Siendo más puristas Trespa® Meteon® es una placa laminada compacta de alta presión (HPL) con una mezcla de hasta un 70% de fibras basadas en madera y resinas termoendurecibles, sometidas a alta presión y temperaturas, que permite obtener una placa extraordinariamente compacta con una buena relación resistencia-peso, junto a la aplicación de una superficie decorativa integrada, fabricada según la exclusiva tecnología patentada por Trespa de descarga de electrones (Electron Beam Curing - EBC) y el sistema Dry Forming.

¿Sin embargo rehabilitar una fachada con sus paneles es más caro que hacerlo mediante métodos más tradicionales?

Ya le he comentado los beneficios que supone trabajar con nosotros, que somos pioneros en la utilización de paneles fenólicos HPL en sistemas de fachada ventilada.

Es cierto que el nuestro es un producto de gama alta, tanto en precio como en prestaciones, pero nuestra amplia oferta de modulaciones y sistemas de instalación nos permiten ser tan competitivos o más que cualquier otro solución a la hora de acometer fachadas. El mercado empieza a tener claro que los sistemas Trespa son extremadamente competitivos hoy en precio y que sin duda son los más económicos a medio y largo plazo por la no necesidad de mantenimiento de nuestras soluciones y nuestra garantía mundial a 10 años.

-¿Y la instalación, es complicada?

Son fáciles de instalar y, aunque sólo seamos fabricantes, no dejamos de hacer formación a instaladores para asegurar al cliente final su correcta aplicación. Esa es una de nuestras premisas básicas que inculcamos a nuestros 14 distribuidores desde la nueva filial para España y Portugal, divulgar al máximo el uso y aplicación de nuestros sistemas abriendo la puerta a todo aquel instalador que desee trabajar con Trespa.

-¿Qué prestaciones medioambientales ofrecen sus paneles?

A nivel energético estamos acabando nuestros ensayos a para poder dotar a las distintas ingenierías de los datos necesarios para calcular los porcentajes de ahorro que los sistemas Trespa ejercen en una fachada. Debemos tener en cuenta que existen múltiples factores a tener en cuenta para poder aplicar estos datos a un proyecto concreto, como son la localización, orientación, uso de la edificación, etc. En obras reales, en las cuales hemos podido tener acceso a los consumos energéticos anteriores y posteriores a la actuación en la rehabilitación en fachada, hemos podido verificar ahorros superiores al 30% en Kwh consumidos por los inquilinos, siendo Trespa parte importante de las actuaciones que se realizaron en esas fachadas.

-Entiendo que el prescriptor de sus producto es el arquitecto ¿Cómo le ayudan?

El arquitecto juega y ha jugado un factor determinante en Trespa. Es en él en quien volcamos nuestra máxima atención, asesorándole durante el proceso de creación y asegurándole el mejor de sus resultados durante la instalación. Además Trespa® Meteon® da una total libertad al arquitecto para hacer realidad su diseño. Nuestra amplia gama de colores y acabados superficiales, nuestras gamas con acabados maderas naturales (MATT) y Naturales, junto a la flexibilidad que da el material en cuanto a formatos, modulaciones, perforaciones hacen de Trespa el material ideal para acometer cualquier proyecto de fachada. El arquitecto cuenta con un papel relevante pero en ningún caso descuidamos la importancia que tiene los demás actores hoy en día (Project managers, constructoras, instaladores) cuyo aporte de valor técnico al proyecto es clave en la toma final de decisiones.

-¿Por último, no es un poco arriesgado apostar tan decididamente como han hecho por el mercado de la construcción y rehabilitación en España en este momento?

Trespa ha demostrado su interés en los mercados español y portugués y ha realizado una fuerte inversión en estructura comercial e instalaciones en los peores años de la crisis. Entendemos y creemos firmemente en que el mercado Español va a representar un pilar fundamental para nuestro crecimiento como empresa. Nuestro producto es imbatible, ya que nuestros paneles fenólicos HPL son los únicos del mercado diseñados específicamente para fachadas ventiladas y exteriores ya además, como señalé anteriormente queremos hacer de él un producto cotidiano de exterior para sus uso en soluciones parciales o ajenas a la fachada.

www.trespa.com/es

Design Center Barcelona, Trespa Internacional y Arpa Industriale

Dentro de la estrategia comercial y de márqueting de Trespa Iberia destaca el Trespa Design Center Barcelona. Se trata de un local abierto a profesionales del sector de la construcción cuyo espacio llena de formaciones, seminarios y eventos de interés para el sector y que rara vez tiene como punto de partida contenido de Trespa. Situado en el barrio del Born, se trata de un punto de encuentro para estos profesionales donde poder intercambiar experiencias y conocimiento. Junto al centro barcelonés, Trespa International B.V cuenta con otros dos ubicados en Santiago de Chile y Nueva York.

En lo que a la compañía se refiere, Trespa se fundó en 1953 en Weert (Holanda) dónde mantiene su producción actual y con una cobertura mundial que se va incrementando año tras año. En 2012 facturó 210 millones de euro, fabricó 4 millones de m² de paneles y cuenta con 750 empleados en todo el mundo. Fabrica 4 gamas de producto: Meteon®, paneles de exterior; Ahtlon® y Virtuon®, paneles de interior y Toplab® tableros especializados en uso para ambientes de laboratorios/ empresas químicas. Trespa cuenta con una empresa hermana que es la italiana Arpa Industriale, especializada en laminados de alta presión para interiores también presente en España.

Rehabilitación oficinas de MIABSA antes y después

Ayuntamiento de Canals

ENTREVISTA A ALBERTO DE LUCA, DIRECTOR GENERAL DE KNAUF INSULATION PARA ESPAÑA, PORTUGAL, LATINOAMERICA Y NORTE ÁFRICA

"¿Cuánto te cuesta una casa mal aislada?"

Knauf Insulation es uno de los principales fabricantes de materiales de aislamiento y una marca líder en sistemas de eficiencia energética para la construcción

Con más de tres décadas de experiencia en eficiencia energética, ofrecen materiales de construcción que mejoran la sostenibilidad y la calidad de vida; con su nuevo sistema de aislamiento con Lana Mineral Insuflada SUPAFIL 034, continúan su compromiso con la sostenibilidad. Alberto De Luca, Director General de Knauf Insulation para España, Portugal, Latinoamerica y Norte África, nos habla sobre todos estos temas.

-¿Se puede aunar ahorro energético y confort en un hogar?
Sí, de hecho es uno de nuestros objetivos. El ahorro es ahora mismo un tema muy importante para los españoles y muy necesario.

Este año se están realizando muchos cambios en la normativa relativa al ahorro de energía en los edificios que ayudarán a fomentar la eficiencia energética y la sostenibilidad.

-¿Se refiere a la aparición de la nueva Etiqueta de Certificación Energética de Edificios (CEE)? ¿Cuál es tu opinión sobre esta iniciativa obligatoria desde junio?
Es una buena iniciativa porque promueve la rehabilitación energética, pero según está planteada creemos que hace falta redefinir el perfil de certificador.

Por nuestra experiencia creemos que para ser certificador se necesita una formación específica en eficiencia energética, que es lo fundamental para saber certificar una vivienda.

Los certificadores, además de calificar con una letra los edificios, deben completar un apartado dedicado a recomendaciones de mejora para el propietario como puede ser aislar la vivienda, o poner luces de bajo consumo y para este análisis es necesario un profesional con formación específica en rehabilitación energética y arquitectura sostenible.

> "Nosotros aportamos soluciones que garantizan el confort en el hogar sin necesidad de gastar más dinero en las facturas"

-¿Y qué reformas podemos hacer en nuestro hogar para mejorar el confort y gastar menos?
Nosotros aportamos soluciones que garantizan el confort en el hogar, sin necesidad de aumentar el consumo de los aparatos de climatización y sin necesidad, por tanto, de gastar más dinero en las facturas.

Está demostrado que la reforma que mayor ahorro energético puede generar a tu hogar es el aislamiento. ¡Pruébalo! Si cada vez pones más alta la calefacción, pero sigues sintiendo frío, es que tu casa está mal aislada. La mayoría de hogares están perdiendo dinero todos los meses y no saben la razón, ¿se han preguntado si su casa está aislada?

> "El hecho de que una persona sea colegiado o técnico no la convierte en un experto en eficiencia energética"

Ahora hay muchas subvenciones para afrontar este tipo de obras de rehabilitación en los edificios porque desde el Gobierno se quiere fomentar el ahorro de energía y disminuir la contaminación.

-El pasado mes de septiembre se publicó una modificación en CTE (Código Técnico de Edificación). ¿Cree que este cambio en la normativa en la construcción de viviendas potenciará el ahorro de energía?
La modificación del CTE es muy positiva porque supone una mejora, ya que aporta unos criterios que comienzan por la demanda energética antes que hablar de consumo. Son conceptos distintos, es importante tener, no sólo unas instalaciones eficientes, sino tener una casa bien construida y bien aislada.

> "La modificación del CTE supone un reconocimiento a la importancia del aislamiento"

Pero tengo mis dudas si será suficiente para alcanzar los objetivos de la estrategia europea que España ha firmado. Según ésta, todos los edificios que se construyan en 2020 tienen que ser de consumo casi nulo, es por esto que aún no estamos en la línea del horizonte 2020... ¿por qué no se ha hecho un CTE con edificios de EECN (Edificios Energía Casi Nula)?

Además, para nosotros, esta modificación del CTE supone un reconocimiento a la importancia del aislamiento, ya que implica que es necesario por lo menos duplicarlo en las viviendas, como nuestros vecinos europeos.

-¿Y qué ventajas ofrece la Lana Mineral Insuflada frente a un aislante tradicional?
SUPAFIL es muy económico. Puede instalarse en obra nueva o en edificios ya construidos, en casas o bloques de vecinos. Se instala por inyección en la fachada en pocas horas, sin obras y sin ensuciar. No necesita mantenimiento. Es ecológico e ignífugo. Y logra hasta un 50% de ahorro energético.

www.knaufinsulation.es

La "rehabilitación energética"

Recientemente Knauf Insulation h elaborado un informe sobre aislamiento con su experiencia en casos reales, casas que han aislado por toda España y que les han proporcionado nuevos datos. Este informe recoge que la rehabilitación de la cubierta y la sustitución de las ventanas son las reformas más comunes para mejorar la habitabilidad del hogar, pero existe un gran desconocimiento sobre la importancia del aislamiento en las fachadas. Las conclusiones de este estudio revelan que las casas que hemos aislado con Lana Mineral Insuflada SUPAFIL han logrado un ahorro energético del 55% y la reducción de las emisiones del CO2 en más de un 55% en comparación con en el estado actual. Y lo más importante, dependiendo de la zona, el retorno de la inversión realizada en aislamiento se consigue en menos de dos años gracias al ahorro en las facturas.

Cómo aprovechar la movilidad de la información para impulsar flujos de trabajo colaborativos

Michael Di Leva, Senior Product Marketing Manager, Construction
Bentley Systems

Quienes trabajamos en el negocio de las infraestructuras sostenibles reconocemos el valor que tienen los flujos de trabajo colaborativos para facilitar una mejor toma de decisiones y, en última instancia, proyectos entregados en menos tiempo y con una mayor eficacia en relación con el coste. La clave para lograrlo reside en un acceso continuo a la información sin importar donde estemos.

Es algo a lo que nos hemos ido acostumbrando en nuestra vida personal gracias a los dispositivos inteligentes y conectados, pero necesitamos más controles a la hora de acceder y compartir la información en los flujos de trabajo AECO (Arquitectura, Ingeniería, Construcción y Operación).

Las tecnologías emergentes –desde códigos QR hasta escáneres de nubes de puntos– proporcionan el acceso necesario pero ¿qué pasa a la hora de compartir?. Aquí es donde entra en escena la movilidad de la información, para las diferentes disciplinas de la ingeniería y del ciclo operativo de la infraestructura. Puede facilitar conversaciones entre las personas y ayudar a integrar procesos con el fin de aportar valor añadido, además de agilizar la colaboración.

> El sistema ProjectWise de colaboración entre servidores y servicios permite que los miembros de equipos dispersos puedan encontrar información, compartirla e interactuar de forma segura con el contenido interrelacionado que ha sido desarrollado por otros participantes

El reto consiste en conectar esta información sin hacer que todos los que consuman información utilicen el mismo software que el autor. Los flujos de trabajo colaborativos deben llegar más allá del CAD 3D o del BIM para incluir las hojas de cálculo, bases de datos, previsiones, inventarios y un amplio espectro de datos y procesos necesarios para la finalización del proyecto.

Gran parte de esta tecnología ya está preparada para conseguirlo. Por ejemplo, el sistema ProjectWise de colaboración entre servidores y servicios permite que los miembros de equipos dispersos puedan encontrar información, compartirla e interactuar de forma segura con el contenido interrelacionado que ha sido desarrollado por otros participantes en el proyecto, que han utilizado sus propias aplicaciones y formatos de archivo, gestionando esta información para un trabajo compartido y con revisiones dinámicas en los flujos de trabajo AECO.

Los i-models de Bentley permiten la realimentación bidireccional en flujos de trabajo dinámicos, con independencia del tipo de archivo, y proporcionan unas prestaciones sin igual en dispositivos móviles. Y el nuevo Field Supervisor conecta múltiples fuentes de datos del proyecto para alcanzar una mayor eficiencia y resolver problemas sobre el terreno.

Quienes traten de aprovechar la movilidad de la información deberían buscar soluciones ofrecidas por proveedores con un historial demostrado en el suministro de la información adecuada a las personas adecuadas y en el momento adecuado; proveedores como Bentley Systems.

www.bentley.es

ENTREVISTA A AGUSTÍ OBIOL Y LLUIS MOYA, DIRECTORES GENERALES DE EDIFICACIÓN DE BAC ENGINEERING CONSULTANCY GROUP

"Nos enorgullece tener la confianza de muchos arquitectos de este país"

BAC Engineering Consultancy Group es el resultado de un proceso de fusión entre las ingenierías BOMAINPASA y CICSA, culminada con éxito el pasado mes de julio. El objetivo de dicha fusión ha sido el de crear, sin perder sus valores, una compañía con mayor potencial y capaz de poder competir a nivel mundial. Sus actividades principales son la ingeniería estructural, la ingeniería de obra civil, el control de calidad de materiales y la inspección naval. BAC está compuesto por un equipo de 200 profesionales, cuyas ventas previstas para este 2013 son del orden de los 15 millones de euros.

Agustí Obiol y Lluis Moya, Directores Generales de Edificación de BAC Engineering Consultancy Group

-¿Cuáles son sus obras más destacadas?
La experiencia acumulada en casi 40 años nos ha brindado la oportunidad de colaborar con un gran número de arquitectos, realizando las obras de referencia obligada en Barcelona y Catalunya: la Torre Agbar, el MACBA, el Hotel Arts, la Ciudad Judicial, la Plaza de Toros de las Arenas, el nuevo Mercat dels Encants, el Centro de Congresos La Llotja, en Lleida; y los realizados en España: el Museo Thyssen Bornemisza, en Madrid, o el edificio Veles e Vents, en Valencia, todo sin dejar de tener como referencia los edificios más significativos construidos con motivo de los Juegos Olímpicos y el Fórum de las Culturas. Pero nos gusta mirar al presente y al futuro, y con relación a ello, destacar nuestro trabajo actual en el Centro Internacional de Convenciones de Bogotá, en el Hospital de Jacmel, en Haití, en el Hangar para aeronaves, en Argel, o en el equipamiento logístico para el CERN, en Suiza.

-Con la crisis, ha habido un descenso en la construcción, tanto de obra pública como privada, ¿cómo han afrontado esta situación?
Además de la reducción obligada de nuestras estructuras productivas, la actuación para paliar esta situación sin parangón se ha centrado en tres frentes: uno, mediante una seria estrategia empresarial de fusión de compañías de nuestro país fuertemente consolidadas en los campos la ingeniería y control de calidad de materiales; otro, mediante una fuerte inversión en el departamento de I+D que ha propiciado la diversificación de productos y la incorporación de servicios innovadores y, finalmente, la expansión de la compañía a nivel mundial, fundando delegaciones en los países emergentes: Brasil, Colombia, Perú, Chile, Costa Rica, Argelia o Qatar, y en los ya consolidados: Francia, Reino Unido, Noruega y Suiza.

-¿Qué opina de la orientación del sector hacia todo lo referido a la eficiencia energética? ¿Cómo les afecta?
Es un marco excelente; ha significado un revulsivo muy oportuno en los protocolos de diseño de la compañía, que ha permitido incorporar nuevos criterios en el proyecto y la construcción de edificios e infraestructuras, y establecer nuevos parámetros de optimización en los recursos.

-¿Cuáles son los proyectos de BAC para 2014?
Los que atienden a dos vertientes distintas: una, consolidando la posición internacional de la compañía, y otra, apostando por su departamento de I+D en la investigación de nuevos y mejores procedimientos de diseño y análisis estructural para su aplicación en el proyecto de obras de arquitectura y obra civil.

ENTREVISTA A EDUARD FARELL, DIRECTOR GENERAL DE PAVIFORT

"Trabajamos conjuntamente con los arquitectos para escoger el mejor pavimento para los clientes"

PAVIFORT se fundó en el año 2001 después de venir de una empresa similar y habiendo acumulado mucha experiencia con pavimentos continuos para parkings, naves industriales, rampas…. y un saber hacer importante, aprendiendo de los errores, diversificándose y con una clara vocación de hacer una empresa líder en el sector. Las actividades principales son las de asesorar y dar una solución al cliente en todo lo relacionado a pavimentos continuos, ya sea para parkings, naves industriales, rampas, decorativos en casas particulares, locales, y deportivos como pistas y paddels.

-¿Qué tipo de pavimentos ofrecen?
Ofrecemos pavimentos y revestimientos continuos con resinas epoxis, poliuretanos, hormigones y asfaltos para parkings, naves industriales, pistas polideportivas, locales, rampas, casas particulares... resaltando siempre la calidad y el saber hacer.

-¿Qué relación tienen con los arquitectos? ¿Cómo pueden influirles a la hora de que éstos escojan según qué material?
Los arquitectos buscan soluciones para sus clientes y nosotros les damos la mejor solución según las necesidades del cliente con la confianza y la tranquilidad de dejar el trabajo a una empresa con experiencia y seriedad.

Hoy en día no es tanto el pavimento que se escoja sino la empresa que realizará ese pavimento, ya que al estar aun inmersos en esta crisis cada vez quedan menos empresas que sigan dando la calidad y el saber hacer que se merece el cliente y a la vez la tranquilidad del arquitecto y de su cliente.

-¿Qué es lo más importante para escoger el tipo de pavimento en cada obra?
Primero de todo hay que saber escuchar al cliente en lo referente a saber qué quiere y para qué lo quiere y en función de eso darle varias soluciones y recomendaciones para que pueda escoger calidades y precios, y en esto el Arquitecto es un buen prescriptor y que conjuntamente podemos asesorar al cliente. A veces si éste ya sabe lo que quiere, se le pueden dar otras alternativas y consejos pero sin dejar de olvidar lo que él realmente quiere.

-¿Cuáles son sus perspectivas para el 2014?
Las perspectivas de PAVIFORT para el 2014 son las de ganar cuota de mercado, darnos a conocer como empresa líder en el sector de pavimentos continuos y posicionarnos como empresa de referencia.

www.pavifort.com

ENTREVISTA A THOMAS CIFFRÉO, DIRECTOR DE MARKETING DE LAFARGE ESPAÑA

"Escuchamos a nuestros clientes e introducimos soluciones que les ofrecen respuestas, no al revés"

Su ambición de contribuir a construir mejores ciudades ha llevado a Lafarge recientemente a reorganizarse con el objetivo de estar más cerca de sus clientes. Arquitectos e ingenierías son uno de sus clientes más importantes. Además de la colaboración más tradicional, ahora les ofrecen apoyo en las fases de diseño inicial, pre-dimensionamiento y estimación de presupuestos. De todo ello y más nos habla Thomas Ciffréo, director de marketing en España de esta empresa líder mundial del sector de los materiales de construcción, con presencia en 64 países, 65.000 empleados y una cifra de negocio anual de 15.800 millones de euros.

-¿Cómo colabora Lafarge con los arquitectos y qué relación profesional se establece?¿Qué servicios les ofrecen?
Tenemos equipos de prescripción orientados a trabajar, codo con codo, con los arquitectos e ingenieros para ofrecerles propuestas, soluciones y servicios con los que responder a los retos que plantea la urbanización en el siglo XXI: construir ciudades más compactas, mejor conectadas, más estéticas y más sostenibles.

-En un sector como el suyo la I+D es algo fundamental… ¿cuál es su política en este campo?¿Cúanto invierten en innovación?
Oír, escuchar, analizar y desarrollar. Porque, en Lafarge, nuestra innovación bebe directamente del análisis de las necesidades que detectamos en la calle. Escuchamos a nuestros clientes e introducimos nuevos sistemas y soluciones que les ofrecen respuestas, no al revés.

Así, además de productos para todo tipo de aplicaciones, desarrollamos soluciones específicas para la edificación, la rehabilitación y las infraestructuras. Y también servicios llave-en-mano, como nuestro servicio de colocado y acabado, Aplytec.

Contamos con un gran equipo de 240 investigadores en nuestro Centro de Investigación de Lyon (Francia), el laboratorio más grande del mundo dedicado a materiales de construcción. En consonancia con nuestro objetivo, la inversión en I+D de Grupo Lafarge es cuantiosa: más de 115 millones de euros al año.

-¿Cómo han afrontado la crisis de la construcción?

¿Ha habido un cambio de estrategia en la empresa?
Por supuesto, no somos ajenos a la situación del mercado y nos adaptamos a ella incrementando nuestras exportaciones y también apostando por estrategias con rentabilidad a medio y largo plazo centradas en la innovación y en la diferenciación a través de nuestros productos, soluciones y servicios de valor añadido.

www.lafarge.com.es

La empresa

Lafarge se fundó en 1833 y, desde entonces, han participado con sus soluciones en muchos de los grandes hitos constructivos de la era moderna, como el Canal de Suez o, más recientemente, la T4 de Barajas o el Palacio de Congresos y Exposiciones de Oviedo. En España cuentan con unos 600 empleados. Sus operaciones de cemento, hormigón y mortero y áridos están repartidas por toda la geografía española. Tienen tres fábricas de cemento y una molienda, 40 plantas de hormigón, dos centrales de mortero, seis canteras y ocho centros de distribución.

COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

www.comunicacionempresarial.net
info@comunicacionempresarial.net
Tel. 93 265 47 19

Comunicación Empresarial no comparte necesariamente las opiniones personales que puedan expresarse en los artículos y entrevistas publicados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, grabada o transmitida por cualquier procedimiento sin la autorización previa y por escrito de Comunicación Empresarial.

Editado por: Serveis de Comunicació Empresarial 1060, S.L.
Balmes 32 3º 2ª 08007 Barcelona - Tel. 93 265 47 19

Director: Lluís Jané | **Director Financiero:** Josep Maria Martí
Jefe de Redacción: Xavier F. Vidal | **Maquetación:** Víctor Miguel
Redacción: Gonzalo Martín, Juli Moreno, Marta Olivé
Comunicación: Anna Arronis, Mariluz González Josep Pulido, Neus Sala

Distribuido por: La Vanguardia

ENTREVISTA A SALUD CALDERÓN, RESPONSABLE DE ENERGÍAS RENOVABLES EN 3M PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

"Nuestras láminas de control solar son la solución más eficiente y duradera para el control térmico de las zonas acristaladas de los edificios"

Si bien los edificios con grandes ventanales o fachadas acristaladas ofrecen grandes ventajas por su mayor luminosidad y aumento de la visibilidad, también pueden generar determinadas situaciones que afectan a las personas que viven y trabajan en ellos. Exceso de luz, reflejos, exceso de calor o de frío, falta de privacidad o roturas son sólo algunas de las situaciones a las que la multinacional 3M ofrece respuestas de alta tecnología utilizando láminas de control solar. Salud Calderón dirige el departamento de Energías Renovables en 3M para España y Portugal y es la responsable de su comercialización.

-¿Qué ventajas ofrecen sus láminas de control solar frente a otros métodos de control térmico de las zonas acristaladas de los edificios?
Con nuestras láminas se consigue una reducción de la ganancia de calor de hasta el 80%; de los reflejos de hasta un 81% y en todos los casos, una disminución de la radiación ultravioleta del 99,9%. Son la solución más eficiente y duradera para el control térmico de las zonas acristaladas de los edificios y así lo ha considerado en su momento el Departamento de Energía de EE.UU. como dos de las tres tecnologías "menos conocidas" y con mayor probabilidad de éxito durante la realización de una rehabilitación energética.

-¿De qué material están compuestas esas láminas?
Se trata de una tecnología multicapa que capacita a una fina lámina de poliéster, exenta de partículas metálicas, para actuar muy efectivamente sobre la reducción del factor solar sin necesidad de sellado perimetral, sin riesgo de oxidación y con una durabilidad muy superior a las existentes en el mercado. En cierto modo, nosotros dotamos de valor al vidrio.

-¿En qué edificios se encuentran?
Por sus prestaciones y diferenciación las láminas de protección solar están teniendo una gran aceptación en toda España, nosotros este año hemos instalado más de 100.000 m^2 y hemos incrementado ventas en más de un 30% respecto a 2012. Estamos presentes en todo tipo de inmuebles singulares y representativos ya sean edificios de oficinas, colegios, hospitales, centros comerciales, tiendas y edificios rehabilitados en general...

-¿Supone esto un cambio en el aspecto estético del edificio?
No, si no se busca cambiar la estética del edificio. La tecnología Prestige de 3M, por ejemplo, permite reducir por primera vez hasta en un 66% la ganancia térmica (por efecto de la radiación solar) de un edificio sin alterar de forma perceptible el color del vidrio que se mantiene inaltarable. Con la serie Prestige, los edificios no pierden claridad y transparencia, pero resultan más eficientes.

-¿De qué porcentajes de ahorro energético podemos hablar?
No se puede hacer una media, pero sí le diré que con una reducción térmica del 66% o incluso superior, el ahorro en aire acondicionado es realmente significativo. Otro dato que le daré es que con la sóla instalación de nuestras láminas muchos edificios ya experimentan una reducción media de hasta 7º C. de temperatura y hasta de 10ºC en las zonas más cercanas a las superficies acristaladas. Esto, sin duda mejora la clasificación energética del edificio y reduce el consumo ya que mantiene la estabilidad térmica porque hace menos calor en verano y menos frío en invierno.

www.3m.com

ENTREVISTA A ÁLVARO PALENCIA, DIRECTOR DE PROYECTOS DE THE SIZE SINTERED CERAMICS

"La superficie compacta que desarrollamos destaca por sus múltiples aplicaciones"

Su ligereza, solo 7 kg por m², y su gran formato le otorga un gran rendimiento en su instalación

Situada en Almazora (Castellón), The Size Sintered Ceramics es una empresa pionera en la producción de superficie compacta cerámica de fino espesor y gran formato con diferentes utilidades que comercializa bajo la marca Neolith. Acaban de inaugurar su nueva línea de producción, la cual le permitirá ampliar las posibilidades que ya venían ofreciendo desde hace varios años en la fabricación de las superficies cerámicas más grandes del mundo; concretamente de 1200*3600 mm para formato de 3 y 5 mm y el nuevo 1500*3200 para espesores de 12mm. Neolith ya está siendo comercializado en más de 30 países de los cinco continentes y en poco más de 3 años se ha consolidado en el sector.

-¿De qué material está compuesto Neolith y cómo es su fase de producción?
Neolith significa piedra nueva. El proceso de fabricación se asemeja a la combinación natural por la que se crean los pétreos en el medio ambiente a lo largo de miles de años. Sometemos gran variedad de minerales naturales a altas presiones y a elevadas temperaturas y creamos, de esta manera, la superficie cerámica más grande del mundo.

-¿Qué hace de Neolith la superficie compacta más innovadora del mercado?
Dichos materiales naturales le confieren unas propiedades físico-mecánicas excelentes para todo tipo de aplicaciones debido a su alta resistencia a flexión, ligereza, resistencia a las manchas; también sus propiedades anti-rayado, dureza y su casi nula absorción. Se trata de un material indicado para su uso en pavimentos, revestimiento, fachadas, encimeras de cocina o baño, así como forrado de muebles. Además, gracias a la nueva tecnología NDD (Neolith Digital Design), el abanico de posibilidades de diseño y acabados se multiplican.

-¿Cómo puede tener un material cerámico tantas aplicaciones?
Neolith se presenta en tres espesores y formatos diferentes para cubrir una amplia gama de aplicaciones. Con el espesor de 3 mm y un formato de 1200x3600 mm, esta pieza está diseñada para su utilización en revestimientos interiores: baños, cocinas, cualquier paramento vertical. Otra aplicación significativa es su utilización en el sector del mobiliario, aplicación final en muebles, armario, puertas y mesas. La pieza cerámica de 5 mm. de espesor e igual formato 1200x3600 mm, está indicada para su utilización en pavimentos tanto interiores como exteriores: escaleras, interiores de piscinas, fachadas exteriores y fachada ventiladas o cualquier elemento constructivo que necesite grandes prestaciones mecánicas. Por último el modelo que se presenta en 12 mm de espesor y formato 3200x1500 mm, está destinado a cubrir la línea de mercado de la encimera o bancada de cocina. Cabe añadir que cualquiera de los espesores puede servirse a la medida que requiera el proyecto en cada caso, ya que se trabaja con corte a medida.

-¿Qué ventajas tiene una encimera de Neolith frentes a otras fabricadas con otros materiales?
Son varios. Su alta resistencia a los rayos ultravioletas; su mayor resistencia a la flexión; su naturaleza de material anti-rayado –no siendo necesario el uso de tablas de cocina para el corte de alimentos-; máxima higiene debido a ser un material no poroso -con una absorción cercana a cero- y una gran resistencia a altas temperaturas.

-¿Qué es Neolith Digital Design?
NDD, Neolith Digital Design, es una nueva tecnología de inyección digital cerámica, que permite un diseño a mayor resolución y calidad; abriendo un nuevo abanico de posibilidades en el diseño y acabados de los materiales.

-¿Es su instalación complicada?
En absoluto. Una de las propiedades más significativas del producto es la fácil instalación, debido a su ligereza solo 7 kg/m2 en el espesor de 3 mm y su gran formato que otorga un gran rendimiento en su instalación. Además, Neolith a través de su departamento técnico, aporta un total apoyo técnico y asesoramiento para la consecución de los diseños y proyectos que tengan los clientes.

-¿Dónde puede encontrar el usuario final Neolith y cómo la distribuyen en España y fuera?
Neolith se comercializa a través de una red de representantes y distribuidores, normalmente especializados en su sector de actuación, canal cocinas, canal muebles, proyectos, canal cerámico, etc. Pueden consultarse los distribuidores en cada país en *neolith.com*

www.neolith.com

ENTREVISTA A JOSEP MARIA GUILERA, DIRECTOR GENERAL DE MANUSA

"Una mayor velocidad de apertura y cierre en una puerta automática representa un ahorro energético muy importante"

Manusa es todo un ejemplo para cualquier empresa española: creada de la nada, hoy está presente en más de 70 países, con más de 250 trabajadores y con productos desarrollados aquí con alta tecnología. Es además la única empresa con la puerta automática como centro de su negocio, ya que sus competidores en su mayoría tienen importantes partes de su cifra de ventas en otro tipo de productos. Entrevistamos a Josep Maria Guilera, cuyo padre fundó la empresa en 1966 de la que ahora él es el máximo responsable

-¿Cuáles son sus productos más destacados y las características diferenciadoras respecto a otras empresas del sector?
En nuestro mercado siempre se dice que todas las puertas automáticas "abren y cierran". Sin embargo no todas las marcas damos el mismo resultado. Nuestras puertas se encuentran en el nivel más alto de velocidad de apertura y cierre y esto, aparte de la comodidad para el usuario, aporta otra ventaja importante: un ahorro energético considerable, que el cliente notará en su factura energética al cabo del año. Lo que más nos diferencia de nuestros competidores es el compromiso de servicio que tenemos con nuestros clientes. Esto es fruto de muchos años de trabajar este aspecto en el seno de nuestra organización, y en estrecha colaboración con nuestros colaboradores.

-¿En qué sectores trabajan?
Nuestras puertas automáticas están presentes en sectores donde las exigencias de uso de este tipo de productos son muy elevadas (supermercados, grandes superficies, farmacias, hoteles...) y en proyectos donde las necesidades requieren mucha especialización para soluciones de hermeticidad, sectorización de incendios, control energético, seguridad, o gestión monitorizada de los accesos.

-¿Existe una normativa sobre puertas automáticas?¿En qué consiste a grandes trazos?
Efectivamente nos regimos por una serie de normativas no sólo a nivel europeo sino que cumplimos también con las exigencias de otros muchos mercados. Recientemente ha sido publicada la nueva directiva europea de nuestro sector, la EN 16005, que Manusa cumple por encima de los estándares estrictamente obligatorios.

El objetico fundamental de esta nueva normativa es aumentar la seguridad del usuario, por lo que hace referencia a las supervisiones internas que el propio operador realiza sobre el funcionamiento de todos los elementos que afectan a la seguridad de una puerta automática, y a una sensórica capaz en todo momento de detectar tanto presencia como movimiento de peatones, para reforzar la seguridad y evitar cualquier posibilidad de accidente.

-¿Qué soluciones ofrecen para arquitectos?¿Cuál es su relación con este colectivo?
No podemos estar más concienciados de las necesidades de los arquitectos en un mundo de cambios, tanto en los factores de estética, como en la seguridad y fiabilidad de un producto que normalmente representa la primera toma de contacto del usuario con un edificio, al hallarse precisamente en la entrada de los inmuebles. Manusa es probablemente la empresa más flexible a la hora de adaptarse a los requerimientos de diseño ya que tenemos una enorme variedad de acabados y colores disponibles.

Nuestra página web permite las descargas de memorias tipo así como planos y otros elementos que facilitan la labor de los profesionales. Nos esforzamos en facilitar al colectivo prescriptor toda la información que puedan necesitar y estamos en estrecho contacto con ellos acudiendo y realizando ponencias en diversos eventos orientados precisamente a ellos.

-¿Cuáles son los proyectos de MANUSA para 2014?
Manusa se encuentra desde hace años inmersa en una situación de apertura de nuevos mercados en todos los continentes y con independencia del tamaño del país, estrategia que se mantendrá y acrecentará si es posible a lo largo del 2014, además de poner en el mercado nuevos accesorios y productos capaces de cubrir el más amplio espectro de necesidades. Somos líderes en España y otros muchos países, y seguimos trabajando para mejorar y dar soluciones imaginativas.

www.manusa.com

ENTREVISTA A METTE AAGAARD Y STEFAN SCHÄFER, PROPIETARIOS DE home on earth

"Se pueden crear productos con un diseño de alta calidad aplicando criterios sostenibles"

Mette Aagaard (Dinamarca) y Stefan Schäfer (Alemania) se conocieron de viaje por Indonesia en el año 1998 y desde entonces no han parado de viajar por todo el mundo, conociendo el trabajo artesanal de muchas comunidades con las que han convivido. Todos aquellos viajes han dado como fruto la creación de la tienda home on earth, que ofrece una exquisita selección de productos de todo el planeta inspirados en la naturaleza y elaborados artesanalmente con materiales orgánicos.

-¿Qué tipo de productos se pueden encontrar en home on earth?
Tenemos una amplísima variedad de productos: artículos para el hogar, lámparas naturales, productos de fieltro, instrumentos musicales, ropa y calzado, bisutería y, desde hace poco también chocolate y té orgánico. Todos ellos con el denominador común de un diseño de alta calidad y fabricados con materiales naturales como el bambú, el mango, el coco, la madera de canela, el cáñamo o el algodón orgánico. Trabajamos con artesanos y productores locales e internacionales, sin intermediarios, pero también apostamos por el diseño propio marcado por la simplicidad y las formas del diseño nórdico.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes?
Debido a nuestra ubicación, en el multicultural barrio del Raval, vienen muchos turistas, pero además tenemos muchos clientes habituales, algunos de la zona y otros vienen de lejos. El 9 de noviembre celebraremos con todos nuestro tercer aniversario en la tienda con música, sorteos y degustaciones.

-En los últimos años han profilerado las tiendas ecológicas. ¿Qué diferencia home on earth del resto?
En esta tienda se respira un ambiente muy familiar y damos mucha importancia al servicio, haciendo que los clientes se sientan como en casa. Para nosotros es importante que el cliente, al entrar en la tienda pueda desarrollar los cinco sentidos, para ello seleccionamos cuidadosamente la música, se respira un agradable olor a materiales naturales y también ofrecemos degustaciones de nuestros chocolates y tés orgánicos. También nos diferencia el hecho de que no hacemos producciones en masa y que buscamos proyectos ecológicos y de comercio justo.

> "Trabajamos con artesanos y productores locales e internacionales"

-¿Qué proyectos tienen a medio plazo en home on earth?
Próximamente vamos a introducir productos de cerámica y más productos para niños como móviles o cojines. También queremos expandir nuestro mercado internacional a través de la nueva tienda online que hemos creado. Por otro lado, nos hemos convertido en el proveedor oficial en España de Christiania Bikes, unos triciclos muy funcionales que ya están implantados en los países nórdicos y que vamos a intentar introducir aquí, tanto para empresas como para uso familiar.

www.homeonearth.com

ENTREVISTA A MÓNICA CUBIÑÁ, PROPIETARIA DE SIT DOWN

"Las sillas juegan un papel fundamental en la decoración de cualquier espacio"

¿Cuántas horas al día pasamos sentados? ¿Qué hace que una silla pueda realzar o romper la estética de una sala? ¿Cuántas veces no hemos disfrutado de una buena comida en un restaurante porque la silla no acompañaba? Estas son algunas de las preguntas que llevaron a Mónica Cubiñá a fundar, en 1990, Sit Down, una tienda exclusivamente dedicada a esta fundamental pieza del mobiliario, la única que se repite en casi todas las habitaciones de una casa. La especialización y el amplio conocimiento de este sector a lo largo de casi 25 años, hacen que Sit Down pueda ofrecer las últimas novedades y los diseños más vanguardistas del mercado. También estudian proyectos a medida para empresas y particulares.

-¿Cuáles son las últimas tendencias en sillas?
Actualmente están a la baja las sillas de polipropileno combinadas con metal; no obstante, la moda es la combinación de carcasa de madera con patas de polipropileno, el producto vintage y por supuesto ,los grandes clásicos de siempre, fusionando elementos coloniales con elementos modernos y consiguiendo, mediante la mezclas estilos, crear un ambiente muy cálido. Hoy en día la tendencia es de crear espacios abiertos donde cocina y comedor conviven en un mismo espacio abierto, donde se requieren sillas más versatiles y funcionales; una tendencia ya utilizada en muchos otros paises desde hace tiempo y que ahora coge fuerza también en el nuestro. Además, en casi todos los hogares existe un espacio dedicado al despacho, que requiere una buena silla ergonómica para poder estar trabajando muchas horas. En cuanto a los colores, predominan los neutros: el blanco, las maderas naturales y los tonos suaves. Finalmente, quiero destacar que la atencion al cliente es personalizada y reciben un asesoramiento sobre como cubrir sus necesidades, adecuando y adaptando las sillas a su medida.

-¿Cuáles son algunos de sus clientes más significativos?
Dado que trabajamos con los mejores fabricantes y diseñadores, nuestro target de cliente es más sofisticado que aquel que se decanta por grandes cadenas de muebles "low cost". Se trata de un cliente con un poder adquisitivo medio-alto y al que no le importa invertir en calidad de producto.

A lo largo de casi 25 años hemos tenido muchos proyectos interesantísimos, tal como reflejamos en nuestra nueva página web, con clientes tan relevantes como algunos de los grupos de hostelería más importante de Barcelona, decoradores de renombre y otros muchos negocios entre los que también están cadenas hoteleras somo Derby Hoteles, AC Hotels, etc. También hemos trabajado con clínicas como Dexeus, Teknon o Quirón donde, a través de un arquitecto que ha dirigido la obra, hemos suministrado el material. Y, por último, nuestras sillas también se pueden ver en muchas series de TV3 como "La Riera", "Infidels", o "Ventdelplà" y en el programa "8 al dia", del canal 8TV.

-¿Qué proyectos tienen a medio plazo?
Nuestros planes se basan en seguir ofreciendo a nuestros clientes las últimas novedades en el sector, siempre con productos que aúnen estética, calidad, confort y buen precio. Además, nosotros siempre hemos sido distribuidores de Kartell, una de las marcas más prestigiosas del mundos de las sillas, que trabaja con los mejores diseñadores del momento, y que sigue apostando firmemente por Sit Down para crear próximamente el nuevo Fleg Shoop en nuestro establecimiento.

www.sitdown.es

Sensaciones y últimas tendencias en baños

Bagno, diseño y experiencia

BAGNO es una empresa joven y dinámica pero al mismo tiempo experta, especializada en el diseño y la búsqueda de lo funcional en todo lo referente al baño. Constituida inicialmente por Isidro, Juan Antonio y Jorge Rigau, recoge el fruto y el bagaje de 90 años y tres generaciones en la comercialización, fabricación y proveimiento, tanto al mayor como al detalle, de material de saneamiento; enriquecido todo ello por los conocimientos adquiridos en sus respectivas formaciones y profesiones individuales: arquitectura, empresariales y diseño industrial.

Ubicada en la Gran Via barcelonesa, la firma aplica cierto sentido crítico en la utilización de materiales, intentando compensar ciertos desajustes históricos, así como dotar al baño del clima de confort necesario; standard exigible a finales del Siglo XX, procurando racionalizar global e individualmente todos los elementos que configuran el baño.

La utilización de formas simples y elementales o combinaciones de éstas, así como el empleo de materiales nobles (acero inoxidable, vidrio, maderas nobles) estables frente a las exigencias impuestas por la humedad, el vapor, y la temperatura a que están sometidos, son el punto de partida para la consecución de un producto que resulte equilibrado y perdurable.

Bagno en Barcelona ofrece una extensa y completa gama de productos y materiales para el baño clásicos y actuales, nacionales y de importación, así como información y asesoramiento por parte de profesionales para arquitectos e interioristas, que viven la problemática del día a día.

Recientemente ha inaugurado Bagno Cerámica, en calle Viladomat, un exclusivo showroom de 260m, repartido en dos plantas dedicado al mundo del revestimiento y del pavimento, que ofrece una completa y extensa gama de productos de diseño, clásicos, nacionales, importación y todo tipo de materiales, así como servicio, información, completas bases de datos y asesoramiento personalizado por profesionales que viven el día a día de los pequeños y grandes proyectos.

www.tonobagno.com

Keuco, escenificaciones de cuartos de baño para todos los sentidos

El departamento de proyectos de KEUKO es uno de los pilares de le empresa, de ahí la vital importancia que tiene la relación y el trabajo con los estudios de arquitectura, promotores y prescriptores, que posicionan la marca en proyectos hoteleros, resorts, spas o centros de wellness, así como viviendas de lujo.

Series como la Edition Atelier, y la Edition 300 son ya iconos de Keuco. La empresa presenta cada dos años sus novedades en la Feria Internacional ISH de Frankfurt. En su día el nuevo concepto de exposición "Keuco Emotions" fue pionero ya que consistente en escenificar los baños de una forma muy particular para apelar a las emociones de los visitantes.

Este concepto de exposición aspira a conferirle una carga emocional al tema del cuarto de baño, recurriendo para ello conscientemente a la emocionalización de los sentidos. Es decir, se apela a todos los sentidos: la vista, el tacto, el oído, el olfato y el gusto. Los estímulos emocionales provocan en las personas reacciones no siempre explicables pero que sin duda causan impresión.

"El objetivo es que la emocionalización como concepto de marketing se traslade y explore en el comercio especializado y los oficios y que se aplique en un futuro en las exposiciones para incrementar las ventas" explica Harmut Dalheimer, gerente de Keuco.

Keuco se fundó en Alemania en el año 1953. En el año 1984 pasó a denominarse KEUCO GMBH, siendo en la actualidad una empresa familiar, compuesta por las familias Becker-Remy, Himrich y König. La empresa cuenta con cuatro fábricas y un total de mas de 700 empleados repartidos por las sedes establecidas en Hemer, donde se fabrican accesorios, griferías, etc., en Gütersloh, donde se lleva a cabo la fabricación de muebles y espejos, en dos mas en Dünde se trabaja el cristal y la madera. Estamos hablando siempre de productos de gama alta con el sello "made in Germany" algunos de ellos reconocidos con números premios como en el caso de la nueva serie Royal 11.

www.keuco.es

ENTREVISTA A GEMMA POVO, PROPIETARIA DE LA TIENDA GEMMA POVO

"Simplicidad, elegancia y fabricación artesanal es lo que más valoramos en nuestro diseño de mobiliario"

Fernando Povo, hijo de artistas, con una gran sensibilidad y destreza en el dibujo y una innata elegancia en la propuesta de nuevos espacios, se hizo un lugar en el mundo de la decoración en Barcelona a mediados del siglo pasado, ganándose una buena reputación entre la élite intelectual y empresarial de la ciudad condal. Actualmente su hija, Gemma regenta la tienda fundada por su padre en 1953, en la cual comparten espacio, la línea de diseño tradicional de Fernando Povo, y la colección actual de Gemma Povo, además de una colección especial formada por piezas únicas a partir de la fusión y reciclaje de elementos antiguos.

-¿Cómo ha evolucionado Povo desde su creación hace ahora 60 años?

Evidentemente, desde que mi padre fundara la empresa, en el año 1953, nuestra línea de diseño ha ido evolucionando hacia la sobriedad y simplicidad. En los años 50 por ejemplo, según la moda de la época el hierro forjado tenía un acabado en oro patinado que se eliminó para así dar más realce al trabajo de forja dejando que respirara el hierro como materia. Las formas se hicieron más sobrias ganando en elegancia y armonía etc.

En estos años hemos pasado a vender al cliente particular a interioristas y arquitectos y desde hace 15 años nuestros diseños se están vendiendo en E.E. U.U.

-¿Qué gama de productos ofrecen en Povo?

Todo lo que producimos es de realización totalmente artesanal y es el hierro el principal protagonista. En la línea de iluminación que quizá es por lo que más se nos conoce, damos mucha importancia a la manufacturación de las pantallas. De pergamino o de papel, de seda o algodón, cosidas con fibra de cáñamo o lino son el complemento perfecto a nuestras lámparas, y también a lámparas de otras procedencias que nos traen los clientes y que les damos una nueva vida actualizándolas y así recuperando una lámpara del olvido.

En la línea de mobiliario y complementos contamos con diseños de mesas de comedor, de centro, por encargo y a medida así como cabezales de cama estanterías, sillas etc. adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes para personalizar sus muebles.

-¿Qué hace diferente a Povo de otras tiendas de decoración y antigüedades?

Las antigüedades fueron una parte importante en nuestros inicios, ya que mi padre además de interiorista introdujo las antigüedades en su negocio por lo que tenía de elemento de arte y complemento ideal al tipo de interiorismo que estaba de moda en aquellos años. Pero lo que verdaderamente nos diferencia de otras tiendas de interiorismo es la personalidad de nuestros diseños y su intemporalidad. En diciembre este negocio cumple 60 años! Seguimos produciendo diseños desde entonces, prueba evidente de que estamos por encima de las modas, y que hemos sabido mantenernos impasibles contra viento y marea fieles a nuestro concepto y filosofía de negocio . Para ello hemos contado siempre con un equipo de talleres artesanos que realizan nuestros diseños desde distintos lugares de Catalunya, con un gran nivel de profesionalidad que actualmente no es fácil encontrar.

Después de tres generaciones, en la tienda conviven diseños de los años 60 en perfecta armonía con los más actuales y cada uno tiene su público. Se podría decir que lo que nos diferencia es que nuestros diseños el sello POVO, inconfundible.

-¿Cuáles son sus planes de futuro?

Nuestros planes se basan en seguir creando nuestros diseños con la elegancia y simplicidad que nos caracteriza y que tanto valoran nuestros clientes, que los hacen adecuados tanto para un ambiente de segunda residencia, montaña, playa etc. como en una decoración urbana e incluso vanguardista. Recientemente, a propuesta de mi hija Gala, que representa la tercera generación Povo, hemos dinamizado el local incorporando a nuestra línea habitual una nueva línea de colaboración con diseñadores locales de pequeña producción en moda textil y complementos, ofreciendo a nuestros clientes este nuevo concepto de negocio, el cual está teniendo gran aceptación aportando un gran impulso positivo a nuestro negocio

www.gemmapovo.com

Reformes especialitzades en adaptacions de la llar

Reformagic ofereix modificacions en vivendes per a mitigar el grau de dependencia de gent gran o amb algun tipus de dicapacitat

Quan la mobilitat d'una persona pateix algun tipus d'alteració o disminució com a conseqüència de l'edat o d'algun tipus de discapacitat, és molt important intentar pal·liar o mitigar el grau de dependència i per aquest motiu és necessari realitzar una rehabilitació adaptada a les necessitats específiques de cada cas per tal d'aconseguir una llar sense obstacles i sense barreres arquitectòniques. Reformagic, empresa ubicada a Barcelona però que treballa arreu de Catalunya, ofereix aquests serveis, a més de reformes d'habitatges i disseny i rehabilitació d'interiors, entre d'altres.

Reformagic realitza aquelles modificacions que es puguin emprendre en l'àmbit físic que envolta aquestes persones, per millorar tant com sigui possible les dificultats de totes aquelles activitats quotidianes (neteja, cuina, exercici, etc.) i poder realitzar-les de manera més segura, senzilla i independent. En realitat, els avantatges d'aquesta adaptació de la llar són nombroses i rellevants, principalment pel fet que permet la prevenció de situacions perilloses i també perquè optimitza l'aprofitament de les capacitats funcionals de la persona, facilitant la realització de les seves activitats, amb el que s'aconsegueix un augment de la seva qualitat de vida que compensa amb escreix l'esforç i la despesa econòmica que comporta.

Com fer-ho

L'adaptació de la llar per a una persona gran, amb dependència o discapacitat suposa tot un repte ja que cal esbrinar exactament les necessitats concretes que han de ser ateses i satisfetes i determinar les solucions més adequades i convenients en termes d'utilitat, benefici i economia. Per això, el projecte de reforma ha de ser totalment personalitzat i fonamentalment pràctic, buscant en tot moment la senzillesa i el sentit comú.

De fet, la rehabilitació de l'interior d'un habitatge per fer-lo accessible a persones amb limitacions funcionals, és una obra bastant assequible tant a nivell tècnic com econòmic en la majoria dels casos, ja que les estructures i divisions interiors acostumen a ser susceptibles de modificació i la disponibilitat dels recursos disponibles per aconseguir l'accessibilitat és molt àmplia.

Solucions per a l'interior de la llar

En general, una de les solucions més importants per a la correcta adaptabilitat de la llar és la mobilitat. S'ha d'aconseguir la màxima llibertat de moviment possible a l'interior de l'habitatge per part de les persones amb limitacions funcionals i per aquest motiu és recomanable: Reformar les portes per poder realitzar el trànsit entre sales amb facilitat i si és possible per pressupost, instal · lar portes automàtiques. Les portes d'accés a l'habitatge ia l'estada principal han de tenir una amplada mínima de 80 cm. i la resta, mínim de 70 cm. Cal instal·lar agafadors a les parets, situant-los a una distància adequada ja que han de permetre mantenir l'equilibri, establir l'espai suficient en els passadissos i punts de gir, perquè es pugui maniobrar amb facilitat en una cadira de rodes. Els passadissos en línia recta no tindran una amplada inferior a 90cm i és convenient deixar l'espai suficient per inscriure un cercle de 120 cm de diàmetre lliure d'obstacles davant de la porta d'entrada i ealitzar una pavimentació fixa dels terres de l'habitatge amb material antilliscant, sense irregularitats ni obstacles.

A més, també és important crear un ambient adequat i confortable. L'equipament de l'habitatge ha d'estar fet d'acord amb les capacitats que encara conserva la persona amb discapacitat, proporcionant l'assossec i la tranquil·litat adequada. Finalment, la seguretat és fonamental; és convenient la instal·lació de detectors de fums i les alarmes pertinents, que han d'estar accessibles. Les instal·lacions d'electricitat, gas i aigua han d'estar en perfecte estat de manteniment i han de cobrir els requisits de seguretat exigits. per les companyies distribuïdores.

Altres serveis

A més d'adaptabilitat, Reformagic ofereix altres serveis: reformes integrals d'habitatges, disseny i rehabilitació d'interiors, reforma de locals comercials, reforma i disseny d'oficines, rehabilitació de façanes, rehabilitació de terrasses i patis interiors, administración de finques, reformes de cuines i banys, insonorització, instal.lacions de gas i projectes de domòtica entre d'altres.

Medidinics ©

ADAPTABILITAT: Fases del procés de rehabilitació

- 1.Estudi de la situació i de les necessitats.
- 2. Avaluació de les adaptacions requerides
- 3. Realització dels mesuraments de tots els departaments a rehabilitar.
- 4. Presentació i acceptació del projecte corresponent.
- 5. Execució de la rehabilitació.
- 6. Control dels resultats i lliurament de certificats.

L'empresa

Reformagic està fomat per equip de professionals amb més de 15 anys d'experiència en rehabilitació i reforma d'habitatges, locals, etc, especialitzat en el disseny d'interiors i en l'eliminació de barreres a les llars de les persones amb mobilitat reduida. S'adapta qualsevol pressupost i garanteix tant la qualitat dels materials utilitzats com la dels treball realitzats. El seu principal objectiu és fer possible els desitjos dels nostres clients i estalviar-los temps, diners i preocupacions. Estan capacitats per dur a terme qualsevol tipus de projecte, ja sigui la reforma d'un bany o la rehabilitació integral d'un edifici, Escoltem activament els nostres clients per entendre i adequar-nos a les seves necessitats i ofereixen pressupostos molt competitius i sense compromís, gràcies al tracte directe (sense intermediaris) amb proveïdors i l'equip de professionals de l'empresa. Treballen amb pressupostos tancats i complim amb rigor el termini d'execució establerts i ofereixen un interlocutor que coordina l'equip tècnic professional de Reformagic, fa seguiment i vetlla pel bon funcionament de tot el procés. A més, acreditenla seva cobertura de riscos amb l'assegurança de responsabilitat civil corresponent, cuiden especialment la neteja i la higine durant to el procés i, especialment, al final de la reforma i, a més de l'eficàcia i l'eficiència, també destaquenper l'elegància i la funcionalitat dels nostres treballs. La transparència amb què treballem mereix la confiança dels nostres clients. Ofereixen una garantia mínima d'una any en totes les feines realitzades com a mostra del nostre compromís i responsabilitat més enllà del lliurament i pressupostos sense compromís, gràcies al tracte directe (sense intermediaris) amb proveïdors i l'equip de professionals de Reformagic.

Reformagic
T'encantarà la teva nova llar
Tel. 671 009 314 - www.reformagic.com