LA RAZÓN

JUAN ANTONIO GONZÁLEZ LARA, DIRECTOR DE ESPACEBLANC

"La coordinación de equipos permite cumplir los plazos y evitar las pérdidas de tiempo innecesarias"

Reymalasa, con el nombre comercial de Espaceblanc, es una constructora especializada en retail. Su trayectoria en el sector de las marcas se apoya en la experiencia de veinte años como constructora y los excelentes resultados del Sistema Smed, que propone una perfecta coordinación de equipos para evitar pérdidas de tiempo innecesarias.

-¿En qué ámbitos desarrolla su actividad Espaceblanc y cuál es su gran valor añadido?

Espaceblanc tiene una amplia experiencia en centros comerciales, aeropuertos y tiendas de calle. Nuestros proyectos son integrales, lo que incluye no solo aspectos relacionados con el diseño o la licencia. Espaceblanc proyecta, gestiona, desarrolla y construye. Y es indiferente donde se encuentre el local. Nuestra fuerza está ahí, en la fluidez y en la versatilidad. Todas las empresas no tienen, por ejemplo, la homologación necesaria para poder trabajar dentro de los centros comerciales de los aeropuertos. Los requisitos de formación, de seguridad; los controles técnicos condicionan mucho el acceso a empresas como la nuestra a los aeropuertos. Pero nosotros sí estamos habilitados para ello. Además a nivel nacional, incluso en aeropuertos insulares o de menor tamaño. Nuestra trayectoria así lo acredita. Nuestra especialización nos permite ofrecer un servicio llave en mano y un ahorro considerable de tiempo, lo que constituye nuestro gran valor diferencial frente a la competencia. Nuestros clientes saben que, con nosotros, no se pierde el tiempo.

-¿Hasta qué punto es necesario mantener una comunicación fluida con el cliente?

Nuestros clientes saben que somos productivos y reactivos. Estamos siempre localizables y ofrecemos un trato cercano. Por otra parte, la integración entre los equipos técnicos, de obra, compra y administración es total, lo que se traduce en un cumplimiento riguroso de los plazos acordados con el cliente. Así lo han entendido marcas como Sunglass Hut, L'Oréal, Parfois, Superskunk o Tourvest, entre otras.

-¿En qué zonas geográficas están presentes?

Realizamos trabajos en España y Portugal, y contamos con sedes en Madrid, Málaga, Las Palmas y próximamente en Barcelona. Esto nos permite ofrecer un excelente servicio de mantenimiento preventivo y correctivo. Una vez terminados los trabajos estamos siempre disponibles y eso contribuye a la fidelización de nuestros clientes.

-¿Qué otras actividades realiza el grupo y cómo desarrolla su política de responsabilidad social corporativa?

Nuestras líneas de negocio también están orientadas a sectores complementarios. Desde nuestros comienzos, el grupo presenta una especial atención a temas sociales. Con la próxima puesta en marcha de una Fundación ahondaremos en este ámbito.

www.espaceblanc.es