

Servicios

info@comunicacionempresarial.net

MONOGRÁFICO ESPECIAL

Febrero de 2016

integrales



Plantalech (pág. 13)

Expertos en adaptar hogares

Reformagic está especializada en modificar y adaptar viviendas para mitigar la dependencia de la gente mayor o las personas con algún tipo de discapacidad



Te encantará tu nuevo hogar

Llámanos sin compromiso al 671 009 314

www.reformagic.com - info@reformagic.com



Josep Monrabà Caselles, gerente de
T-Quatre Tancaments, cerramientos de aluminio y PVC

“Un buen cerramiento ahorra hasta 600 euros al año en calor y frío”

Fundada en 2003 y con tiendas propias en Lleida, Igualada y Tremp, **T-Quatre es una empresa de instaladores especializada en asesoramiento montaje y posventa de ventanas y cerramientos de gama alta que trabaja con las principales marcas.**

¿Qué debemos tener en cuenta cuando cambiamos nuestras ventanas?

Muchos factores, que son los mismos que les preguntamos a nuestros clientes: dónde va la ventana, si para una vivienda habitual o para una segunda residencia, cuál es la ubicación geográfica del inmueble, si está muy expuesto al sol o al viento, qué diseño quieren, por qué han decidido cambiarla, etc.

“Trabajamos con triple vidrio de doble cámara, que en contra de se cree, no supone una gran repercusión en coste final”

¿A partir de ahí con que materiales trabajan?

Aluminio y PVC indistintamente. El aluminio permite unos acabados más estéticos, mientras que el PVC es más aislante térmico y acústico, por eso es el material más utilizado en los países donde hace más frío. También es más económico y en la actualidad el PVC con el que se trabajamos es de muy buena calidad.

¿Vidrios y persianas son los otros componentes, qué asesoran desde T-Quatre?

En la actualidad estamos trabajando mucho con triple vidrio de doble cámara, que en contra de lo que la gente cree, no supone



una gran repercusión en coste final de la ventana. Además son vidrios bajo emisivos con control solar. Los vidrios bajo emisivos minimizan la pérdida de temperatura de los edificios debido a que tienen una capacidad de desprender su temperatura muy baja mientras que los vidrios con control solar reflejan los rayos de sol que contiene el calor. En verano el control solar permite mantener una temperatura confortable en el interior. Las persianas de aluminio son mejores y más resistentes que las de plástico.

¿Qué ahorro energético supone una buena ventana? Con un buen cerramiento, una

casa de 100 m² a los cuatro vientos que utilice la calefacción 6 meses al año y el aire acondicionado otros dos puede llegar a ahorrar 600 euros anuales en la factura del gas y eléctrica. Un buen cerramiento hace que el ambiente, fresco en verano y caliente en invierno, se mantenga. Yo creo la verdadera forma de ahorrar no es comprando el combustible más barato sino gastando menos combustible

¿Planes de futuro?

Afianzar nuestras tiendas en Lleida, Tremp e Igualada, la más reciente, y continuar volcados en el servicio a nuestros clientes desde la asesoría inicial al servicio posventa, que es muy importante y la satisfacción total.

www.t-quatre.com
Tel. 973 241 118

Raquel Hernández Vico, gerente de Northrop Furet

Última tecnología y seguridad para ascensores

Con más de 40 años de experiencia y especialización en el sector del **transporte vertical**, Northrop Furet es una empresa familiar líder en el sector, que destaca por la flexibilidad y la innovación para dar la mejor respuesta a sus clientes.

¿En qué tipo de instalaciones está especializada Northrop Furet?

Nos dedicamos a todo tipo de instalaciones, ascensores, elevadores inclinados, montacargas, salvaescaleras, plataformas para minusválidos, etc. Dicho esto, nuestra especialidad es la instalación de ascensores en edificios antiguos, adaptándonos a las necesidades, características y estética de cada inmueble. Y por otro lado la rehabilitación o modernización de ascensores antiguos, respetando los elementos de valor estético de éstos adaptándonos, no sólo a las necesidades y características de cada inmueble, sino también a las nuevas normativas de obligado cumplimiento. La empresa se encarga de solventar todas las anomalías detectadas en las diferentes inspecciones de Industria por medio de cualquiera de las entidades de inspección o control.

¿Qué valor añadido aporta el hecho de que tengáis ISO, ingenieros y operarios propios?

Además de la ventaja que supone el disponer de un sistema de calidad reconocido a



Norhrop, una vez finalizada la instalación, se encarga del mantenimiento del mismo, ofreciendo una amplia garantía para cada una de las piezas de la instalación montada. Dentro del mantenimiento del ascensor, la empresa cuenta con un **servicio de 24 horas 365 días** para urgencias que se puedan presentar.

nivel europeo, la homologación en directiva de ascensores nos permite aplicar nuestro marcado CE a los ascensores

que instalamos, sin necesidad de depender de ningún otro organismo ni entidad, ahorrándonos el coste y el tiempo que implica depender de terceros para hacer tu trabajo.

¿Qué os diferencia de vuestra competencia?

Hoy en día la mayoría de montajes de ascensores son en edificios antiguos, ya que con la crisis no se hace obra nueva. Nosotros en este tema tenemos ventaja, ya que nuestra trayectoria siempre se ha basado en esta especialidad, y por eso podemos dar soluciones a las comunidades cuando otras empresas no se lo pueden dar. De hecho hemos montado algún ascensor en comunidades que ya lo daban por perdido y siempre a precios razonables.

¿Cuál es la filosofía de vuestra empresa?

La filosofía de Northrop es que siempre el cliente quede satisfecho, eso conlleva poder solucionar aquellos problemas que puedan surgir.

www.nfascensors.com
Tel. 932 074 486

Lluís Torner, gerente de Greutor

Tu hogar protegido, con Greutor

Sólo el año pasado se produjeron más de 120.000 robos en vivienda en España, un 70% más que en 2007. Los sistemas de alarma son la mejor manera de proteger nuestro hogar o comercio. Greutor está especializada en nuevas tecnologías y productos innovadores, enfocada al confort y a la seguridad en el hogar.

¿Cuáles son las novedades de Greutor para mejorar la seguridad de un domicilio?

La última novedad es la alarma **wifi AGTECH AGS20**, muy asequible, sobre unos 120€ IVA incluido, activa incluso por corte de corriente. Gra-

cias a una **app** muy intuitiva te permite controlar lo que ocurre en tu casa-oficina, opcionalmente a través de la misma **app** disponemos de cámaras IP en HD y visión nocturna (posibilidad de hasta 100 cámaras), destacaría lo sencillo que es dar de alta nuevos accesorios, detectores de humo - sirena solar, etc. Otro producto estrella es la cámara y central de alarma, **AGTECH AGZ1731**, esta cámara con movimiento horizontal-vertical y visión nocturna en

HD es un sistema inteligente de protección provisto de la tecnología **Zwave Plus**, incluye un sensor 4 en 1 de muy reducidas dimensiones, este sensor controla: intrusión - movimiento - temperatura - luminosidad, informándonos de todo lo que ocurre en tiempo real en nuestro **smartphone**. A través de la cámara podemos controlar accesos, luces, regular la luz, conocer consumos y crear escenarios, incluye **software** para PC y MAC y **app** para Apple y Android, tabletas y **smartphones**. Con nuestra marca **Oh!Haus**,

disponemos también de minialarmas extraplanales especiales para puertas y ventanas correderas.

¿Qué otros productos distribuyen?

Destacaría los nuevos productos de monitorización de persianas de la firma **Rademacher**, de la cual somos distribuidores des-

de hace más de 20 años, en especial el modelo de motor para cintas de persiana **Rollotron**.

¿Dónde se pueden encontrar los productos distribuidos por Greutor?

Nuestros productos pueden encontrarse en ferreterías, almacenes eléctricos y grandes superficies de bricolaje

como **Leroy Merlin**, **AKI** y **Bricor**. Nuestros clientes son los particulares que quieren instalar un equipo electrónico en su domicilio y los amantes del bricolaje.

Tras más de 20 años como referente en domótica, ¿cuáles son sus proyectos de futuro?

Estamos trabajando en nuevas aplicaciones para controlar a través de una **app** y en breve tendremos en nuestro catálogo un producto revolucionario que marcará tendencia.

www.greutor.com
Tel. 934 202 873



Alberto Martínez, socio fundador, y Mariana Frola, socia, de **Eukac Sistemas de Aspiración Centralizada**, distribuidor oficial de **Aertecnica** para España

“La aspiración centralizada es más higiénica, económica y sostenible”

Edificios como La Pedrera de Barcelona disfrutan de un **sistema de aspiración centralizada que permite aspirar más, mejor y en menos tiempo**. Cada año se instalan en todo el mundo unas 300.000 unidades de aspiración centralizada

tanto en viviendas, como en industrias, hospitales, escuelas, hoteles o aeropuertos. Eukac es el distribuidor oficial en España de la marca italiana Aertecnica, referente mundial y la única que produce íntegramente sus equipos en Europa.

-¿Por qué la aspiración centralizada?
Porque la aspiración centralizada es la evolución natural de la forma de limpiar, energéticamente eficiente, silenciosa y mucho más cómoda que los aspiradores portátiles, consiguiendo una limpieza profunda e higiénica.

-¿Cómo funciona un sistema de aspiración centralizada?
Una instalación de aspiración centralizada está formada por tubos de PVC de 50 mm de diámetro, tomas de aspiración (aproximadamente una cada 50 m²) y una central de aspiración, hacia la que se conduce el polvo aspirado. Para aspirar solo hay que conectar la manguera a la toma y la central se pone en marcha automáticamente.

-¿Qué ventajas tiene respecto a los aspiradores portátiles?
Es una forma más cómoda de limpiar, ya que no hay que arrastrar el aspirador, y con la manguera de 9 m de longitud se pueden limpiar rápidamente muchos metros cuadrados. La aspiración centralizada es silenciosa, ya que la central está en un cuarto de máquinas, en el balcón, en la cocina... y mucho más potente, lo que se traduce en limpieza más profunda y



en menor tiempo. Pero lo realmente importante es que con la aspiración centralizada se evita la recirculación de aire que tienen los aspiradores portátiles, limpiando la casa de partículas finas y alérgenos. Éste es un dato muy importante para personas asmáticas y alérgicas.

-“Importante para personas asmáticas y alérgicas”, ¿cómo es eso?

Las partículas que afectan a las personas asmáticas y alérgicas son precisamente las más finas, que los filtros de los aspiradores portátiles no son capaces de retener y devuelven al aire, es el característico “olor a aspiradora”. Como la aspiración centralizada elimina esta recirculación de aire, se soluciona el problema, el aire está limpio y no es necesario airear la casa después de aspirar.



Ahorro + silencio: la solución ideal para el sector terciario

Con la aspiración centralizada se ahorra en horas de trabajo de limpieza, consumo eléctrico, tareas de mantenimiento... lo que se traduce en una muy rápida amortización de la inversión. Como la central de aspiración está en un cuarto de máquinas, las tareas de limpieza son silenciosas, lo que repercute en la satisfacción del cliente final (especialmente en hoteles y hospitales). Además todo el sistema de aspiración centralizada se puede conectar con la domótica del edificio, y saber incluso el tiempo de trabajo de cada toma.

-Pero la aspiración centralizada no es un producto nuevo, ¿no?

La aspiración centralizada nace a principios del siglo XX en América del Norte, donde se utiliza en hoteles y grandes viviendas. El boom llegó en los años 60, donde en Canadá, Estados Unidos y países del norte de Europa comienza a utilizarse de forma masiva. En estos países actualmente el 70-80% de las viviendas tienen aspiración centralizada. En los últimos 20 años ha comenzado a instalarse de forma más habitual en el sur de Europa, América Latina y Asia. En España estamos a la cola respecto a nuestros vecinos: Italia, Francia y Portugal, donde hoy día no se plantea una vivienda nueva sin aspiración centralizada.

-Y Aertecnica forma parte de esta historia, ¿verdad?

Aertecnica investiga, diseña, fabrica y comercializa sistemas de aspiración centralizada doméstica, terciaria e industrial desde el año 1985. Es una de las pocas empresas europeas de aspiración centralizada con 30 años de vida y la única que fabrica en Europa. Gracias a su capacidad para ofrecer soluciones de vanguardia, es la empresa líder mundial en su sector. Le avalan patentes propias, las más prestigiosas certificaciones internacionales y todo un conjunto de innovaciones tecnológicas que han ido transformando el mundo de la aspiración centralizada a lo largo de los últimos 30 años.

-¿Dónde puede instalarse? ¿es solo posible para obra nueva?

Se puede instalar un sistema de aspiración centralizada allí donde se necesite, no hay limitaciones ni por tamaño del espacio a limpiar (ni por pequeño, ni por grande), ni por los materiales a aspirar. La aspiración centralizada no es un artículo de lujo que solo se puede instalar en grandes viviendas, también es posible instalarlo en pisos nuevos y reformados, además de oficinas, hospitales, hoteles... Según como sea la distribución del piso, solo con reformar la cocina ya tendríamos la oportunidad para instalar la aspiración centralizada.

-¿La instalación es sencilla?

Es una instalación sin complicaciones técnicas, cualquier instalador, con una pequeña formación, puede realizarla. Desde Eukac ofrecemos formación gratuita, asesoramiento y acompañamiento a los nuevos instaladores. Además, de forma periódica organizamos viajes a la sede central de Aertecnica, en Italia, donde se imparten cursos más específicos y se visita el proceso de producción de las centrales de aspiración.

-¿Qué coste tiene?

Para tener una idea aproximada: la instalación de aspiración centralizada de una vivienda de 200 m² costaría unos 2.000 € (precio llave en mano). Si tenemos en cuenta el precio del resto de instalaciones de una vivienda, la aspiración centralizada es una instalación barata, sana y que además nos ayudará a ahorrar energía y tiempo. Y hay que tener en cuenta la durabilidad de los equipos: Aertecnica tiene centrales de aspiración con 30 años de antigüedad funcionando y con recambios disponibles para su reparación.

-¿Y el mantenimiento?

Es mínimo y puede realizarlo el usuario: solo es necesario vaciar el depósito del polvo y limpiar el filtro cada 3 o 6 meses, según la intensidad de uso. Y según los modelos de centrales de aspiración, ella misma indicará cuando es necesario realizarlo.

Juan Carlos del Olmo, administrador de Boel-Tronic

LED, la iluminación del presente

El LED ha supuesto una revolución en el campo de la iluminación, no sólo por las ventajas que supone a nivel de ahorro en el consumo y sostenibilidad con el medio ambiente, sino también por todo el amplio abanico de posibilidades que ofrece para los sectores de la decoración y la industria.

¿Por qué es importante tener presente los componentes electrónicos a la hora de trabajar con el LED?

Los componentes electrónicos siempre han sido importantes en el mundo de la iluminación: Una luminaria deja de ser un soporte para una bombilla en el momento en que podemos graduar la intensidad lumínica o que el perchero del armario se ilumine al abrir la puerta y se apague al cerrarla. Esto requiere de unos elementos de control que van más allá de la propia bombilla. En el campo del LED, además, la electrónica cobra una especial importancia.

¿Por qué?

La mayoría de los LED no se pueden conectar directamente a la corriente. Funcionan con voltaje o corriente constante, por lo que siempre llevan un *driver* o una fuente de alimentación. Este aparato es muy importante, ya que suele ser lo que determina la vida real de la luminaria. Por supuesto, el LED aporta muchísimas ventajas: nos permite "jugar" con él y podemos regular la intensidad de luz, cambiar el color, elegir la tonalidad... ¡y encima ahorramos en el consumo y ayuda a proteger el medio ambiente! En nuestra vida cotidiana, tiene muchos usos y apli-



Desde hace más de 22 años, Boel-Tronic trabaja y cosecha una amplia experiencia en el ámbito de la electrónica para iluminación trabajando para fabricantes de iluminación, mobiliario, empresas de construcción, servicios y decoración.

caciones. El ejemplo más claro, son las tiras LED montadas en perfiles de aluminio, que se pueden colocar fácilmente en estanterías, muebles, terrazas, para retroiluminar un televisor, etc. El LED no es el futuro, sino el presente. Es una realidad.

¿Cuál es el principal handicap del cambio al LED?

No hay handicaps, sino características nuevas que conocer y a las que adaptarse. Por ejemplo, con la iluminación tradicional, los productos eran más genéri-

cos, es decir, un mismo artículo podía cubrir las necesidades de muchos clientes. Con el LED esto no es así. Nos ha obligado a ser más flexibles y a adaptarnos más a cada cliente. Pero como decía, lejos de ser un inconveniente, en Boel-Tronic lo apreciamos como una ventaja que nos permite personificar nuestros productos, adaptarnos a cada cliente de forma

más concreta y afinar más en sus necesidades y, por tanto, podemos ofrecerles productos totalmente "a medida".

¿Cuál es el cliente potencial de Boel-Tronic?

El 80% del volumen de nuestros clientes son fabricantes de iluminación y mobiliario. También colaboramos con instaladores, diseñadores, decoradores y empresas de diferentes sectores. Es un segmento abierto, extenso y muy variado.

¿Cuál es la filosofía de trabajo de Boel-Tronic?

Después de 22 años, el servicio al cliente, sin duda alguna. Ofrecer un producto de calidad, a un precio competitivo, con flexibilidad y agilidad en los plazos de entrega.

www.boeltronic.com
Tel. 934 216 736

Marina Palmés, CEO de Batua, estudio de interiorismo

Batua: "todos tenemos nuestro diseño, solo hace falta descubrirlo"

Pensar en diseño está asociado normalmente a élite y estética. Pero si antepone la funcionalidad, descubrimos un valor añadido en nuestro día a día. Un beneficio asequible para todos los bolsillos.

-Usted afirma que el diseño reporta un beneficio. ¿Cuál es?

Hay muchos estudios que demuestran que con la aplicación correcta del diseño conseguimos que los clientes tengan mayor satisfacción, ya sea con la compra en un negocio, en un hotel con la estancia o en un restaurante con una comida. Esto crea fidelización, ya que se ha creado una buena experiencia en el espacio y en el producto.

¿Es también un beneficio para el propio funcionamiento de la empresa?

Sí, si nos enfocamos en los empleados, está demostrado que son incluso más productivos porque se muestran orgullosos del espacio donde trabajan, de su entorno. Además, este diseño puede favorecer el día a día de la empresa, de su actividad y de la comunicación interna. Por ejemplo, la disposición de los trabajadores de una manera concreta puede favorecer que se comuniquen más efectivamente. En un restaurante, el diseño tiene que tener en cuenta que el recorrido de los camareros sea el que más favorezca su efectividad. Todo esto es diseño e interiorismo y va más allá del concepto más estético y banal, lo cual sirve para potenciar y dar más fuerza a una idea de negocio y una idea empresarial.

¿La estética, entonces, no es lo más importante?

Todo es importante, pero en su



© MERCÉ GOST PHOTO

En Batua cuentan con todo lo que cuenta cualquier estudio de interiorismo que se precie pero, además, con un ingrediente especial, la ilusión de crear algo nuevo para cada uno de sus clientes. No hay un rasgo definitorio de Batua en sus diseños ya que se adaptan a cada nueva necesidad desde el cliente.

justa medida. El diseño no solo es estética, tiene que tener una parte racional y una parte más vivencial y emotiva. Si partimos de una parte racional, donde presupuesto, distribución, circulaciones, aforos, entre otros aspectos funcionen, la parte estética que vista toda esta organización servirá para dar matices al espacio, así como potenciar y dar más solidez al modelo empresarial que hay detrás. Si todos estos conceptos conviven y se diseñan con un mismo objetivo, el éxito está asegurado. Por eso es imprescindible que todas

aquellas personas que harán uso del espacio, ya sean empleados internos como futuros clientes, formen parte del proceso de diseño, obteniendo así un resultado de diseño total, que aporte confort y facilite las actividades que se van a desarrollar en dicho espacio.

-En Batua dicen que cada uno tiene un diseño intrínseco.

¿Cómo consiguen captarlo?

A través de la comunicación. El diseño no es propiedad del diseñador, es personal e intransferible. Por eso para nosotros poder tomar un café es sumamente importante. En esa situación tú me cuentas tus perspectivas empresariales, preocupaciones, deseos, objetivos y metas. En definitiva, hablando en términos culinarios, nos cuentas tu combinación de ingredientes, para que nosotros los podamos traducir a un lenguaje de diseño y funcionalidad. Es como si tuvieses una combinación única de ingredientes pero al no ser chef no sabes qué hacer con ellos en la cocina. En Batua nos ponemos el delantal para hacer, con esos ingredientes, un proyecto de interiorismo único. Ese espacio va a nacer y evolucionar para potenciar, facilitar y propiciar las actividades por el cuál ha sido creado. Espacios únicos, llenos de vida y actividad.

www.batua.es - info@batua.es
Tel. 687 680 337



Mantenimiento



Rehabilitación para edificios sin ascensor
Modernización



Ascensores y escaleras mecánicas

¿Subes o bajas? Tú decides

Rehabilitaciones, modernizaciones, instalaciones, mantenimiento... sea cual sea tu necesidad, elige fiabilidad y calidad Schindler. Ponemos a tu disposición más de 140 años de experiencia y un servicio de mantenimiento integral 24 horas al día, los 365 días del año. Para Schindler la seguridad de tu familia, tus amigos, tus vecinos y de los más de 1.000 millones de personas que transportamos cada día es lo más importante. **¿Te subes?**

Schindler Tu Primera Opción
www.schindler.es



Schindler

Entrevista con los socios de **Beta Konkret**

“Hemos sabido adaptarnos a las necesidades del mercado”

Con un equipo de más de 60 profesionales cualificados, Beta Konkret SA, cuenta con una amplia experiencia en el sector de **la construcción y la rehabilitación**.



David Sans Sans, Joaquim de Moragas i Ballús, Josep Maria Sans Santin, y Joan Sans Sans

Beta Konkret

Beta Konkret SA, es una empresa constructora catalana fundada a principios de 1997, especializada en edificación tanto de obra nueva como de rehabilitación. Básicamente trabaja en el sector residencial, comercial, hotelero y de servicios, como son los equipamientos sanitarios y docentes. La empresa está dirigida tanto a clientes privados, fundaciones como administraciones públicas, como son la Generalitat de Catalunya, el Ajuntament de Barcelona, distritos y otros ayuntamientos de fuera de Barcelona.

Beta Konkret cuenta con un equipo de más de 60 profesionales, entre ingenieros industriales, ingenieros de la edificación, aparejadores, economistas, encargados y personal especializado de obra.

Sans, Joan Sans y David Sans. Contamos con un equipo joven con muchas ganas de trabajar, cualificado y que ya cuenta con una experiencia acumulada en los diferentes tipos de obra de más de 10 años. Además de nuestra especialización, destacaríamos que somos una empresa mediana, sin estructura piramidal, con lo que la comunicación de nuestros clientes es directa con los socios de Beta Konkret y nos permite también adaptarnos a todos los tipos de obra. También nos de-

finimos por ofrecer presupuestos ajustados, así como por nuestra alta capacidad técnica.

-¿Cuál ha sido la clave para sobrevivir a la importante crisis económica que hemos vivido?
Sobre todo haber sido capaces de adaptarnos a las necesidades del mercado. Por ejemplo, cuando éste demandó más hoteles, nos especializamos en este sector y ya tenemos una experiencia de más de 8 años. De igual manera, en la parte de rehabilitación, fuimos lo suficientemente flexibles como para adaptarnos a la disminución del importe de las obras, tanto en las más grandes como en las de menor presupuesto, y también hemos apostado por la internacionalización, que actualmente nos aporta cerca de un 30% del importe total del negocio. Ante la poca oferta existente, también hemos entrado en la de la administración presentándonos a concursos públicos, lo que demuestra la calidad de nuestra oferta técnica.

-¿Cuáles son los objetivos de futuro de Beta Konkret?
El futuro seguirá siendo muy diversificado tanto en sectores como en localización de los proyectos. Por nuestra parte, queremos seguir fortaleciendo la

“Nuestra finalidad es buscar siempre la máxima satisfacción de nuestros clientes”

Ejemplos de obras llaves en mano

Edificación: proyecto de rehabilitación del edificio de la antigua farinera de Poblenou y nuevos edificios para oficinas. Viviendas de alto standing en el Golf Sant Vicenç de Llaveneres y 166 apartamentos turísticos en Ciutadella.

Sector hotelero: Hotel Picasso Barcelona, con una fachada de piedra de Montjuïc (una réplica de los Porches de Fontserè), rehabilitación del hotel de la plaza de Urquinaona, y en obra nueva el Hotel Art Gallery en la calle Enrique Granados, o el Hotel The Serras del Passeig Colom.

Sector industrial y terciario: escuelas para Infraestructuras de la Generalitat de Catalunya SAU y actualmente en construcción, un centro asistencial sanitario de trastornos alimentarios.

expansión tanto nacional e internacional, centrándonos en Francia, además de potenciar nuestra presencia en el sector residencial y el de servicios, tanto en obra nueva como de rehabilitación.

-En último lugar, ¿cómo valoran la actual situación del sector de la construcción y qué futuro le espera?

Vemos el futuro aún muy centralizado en Barcelona y Madrid. Todo ello con una competencia muy fuerte, por ejemplo con la llegada de empresas de fuera de Catalunya, en el marco de un sector altamente cualificado y que se ha diversificado mucho en los últimos años. Asimismo, destacar que una parte de nuestros clientes son bancos y capital internacional. Con esta base, creemos que las empresas del futuro serán de nuestras mismas dimensiones, ya que son mucho más flexibles y capaces de adaptarse más a la tipología de obra que se requiere hoy en día. En nuestro caso, también resulta clave nuestra alta capacidad técnica y nuestra solvencia financiera.



Hotel Picasso, Barcelona, k+k Hotels



Complejo de 166 apartamentos turísticos en Ciutadella (Menorca)

Los proyectos de Beta Konkret

- En residencial, edificaciones plurifamiliares en la zona de Biarritz (Francia), tres nuevos hoteles en Barcelona (Ausiàs March, Sants y Manel Girona) y la ampliación y rehabilitación de otro hotel en Girona.
- La rehabilitación de la nueva Sala Beckett (Barcelona).
- Nuevos proyectos de edificación residencial de viviendas nuevas en Sabadell, Sant Antoni de Calonge y la apertura a de nuevas vías de negocio como una clínica de trastornos alimentarios.
- Rehabilitación de edificios de los barrios antiguos de Barcelona para fondos de inversión internacionales. Por ejemplo, un proyecto en la calle Marlet, al lado de la catedral y la calle Balmes.



Complejo residencial y de oficinas La Farinera, Poblenou (Barcelona)



Hotel Urquinaona Plaza- Grup H-10 Hotels



Jordi Trillas, socio fundador de Heartwood, Luxury Wooden Floors

Suelos de madera del corazón de Alemania

Los suelos de madera de Heartwood visten las paredes de su 'showroom' Barcelonés en unos formatos que pueden superar hasta los doce metros de largo y con una exposición de distintos tipos de luz que les da una presencia similar a cuadros y esculturas de una galería de arte.

-Háblenos del origen de Heartwood, Luxury Wooden Floors.

Heartwood surgió en 2010 con el objetivo de atender la demanda de arquitectos e interioristas a un producto diferente, con unos acabados, texturas y tonalidades diferentes a lo convencional. En aquel momento ya contaba con un bagaje profesional aprendido, por un lado, junto a grandes personas como el Sr. Valentín, un carpintero de Palafrugell del que aprendí el oficio y a crecer como persona. Por otro, después de trabajar varios años como comercial en una de las principales firmas del sector de la cual estoy muy agradecido, mi amigo y socio Sr. Palau, me dio el empuje económico y moral para poderlo llevar a cabo y aquí estamos, creciendo día a día, con muchas ganas de hacer las cosas bien.

-¿Qué les hace diferentes de otros proveedores de suelos de madera de gama alta?

Creo que son tres elementos. Por descontado el producto con el que trabajamos, la madera, su origen y manipulación nos hace únicos. Trabajamos fundamentalmente con árboles de roble blanco de la región de Spessart, en la Alta Baviera alemana. Otras especies como el nogal, la teca y el ébano, provienen de otras zonas forestales de donde son originales, siempre con certificación de origen. En segundo lugar, el servicio, que es tanto o más importante que el producto, trabajamos con instaladores propios de primer nivel que son excelentes personas y grandes profesionales. Y en tercer lugar, nuestra filosofía. Nosotros creemos que un suelo de madera es algo más que un complemento de la vivienda, algo que

el cliente verá cada día, con el que debe identificarse, nuestros pavimentos no se deterioran sino que envejecen con dignidad a lo largo de los años y eso es algo que queremos transmitir a nuestros clientes desde que visita nuestra tienda en Barcelona.

-Su proceso de trabajo también es diferente...

Nos gusta decir que es un traje hecho a medida o como un puzzle. Nosotros no tenemos la madera en stock sino que la fabricamos a medida de los diferentes espacios del proyecto. Tras visitar nuestro showroom, y con los planos de la vivienda o local, realizamos un estudio en nuestra oficina técnica de la orientación de las piezas, los largos y los anchos,

Barcos vikingos y la Cámara de los Comunes

Los tabloncillos de roble blanco similares a los que utiliza Heartwood en sus suelos y tarimas, eran comunes en la construcción de drakars o barcos vikingos entre los siglos IX y X. La madera de roble se cortaba de troncos verdes con hacha y cuña para producir planchas radiales que se han utilizado desde la edad media para su uso en pavimentos interiores de edificios como el hemicycle de la Cámara de los Comunes en Londres. El roble fue utilizado en Europa para la construcción de barcos hasta el siglo XIX y fue la madera principal, utilizada en la construcción de edificios europeos con entarimados de madera.

una a una en cada zona de la vivienda, presentamos diferentes opciones para que el arquitecto o interiorista de su aprobación, luego ponemos a disposición del cliente unas muestras de las tonalidades y acabados que el cliente ha elegido para que las pise y vea como será su futuro suelo con las distintas luces del día. Una vez aprobado el proyecto, empieza el proceso de fabricación en Alemania. Es allí donde a partir de los troncos que compramos cada año se elabora el suelo de madera de acuerdo con las medidas, colores y características demandadas. Esto permite trabajar con distintos tamaños, largos de 3 hasta los 12 metros y anchos variados de 15 a 40 cm. Es un proceso a medida en el cual transcurren entre ocho y doce semanas. El *timing* de entrega es largo pero necesario para obtener los resultados deseados como esperan nuestros clientes.

-Háblenos de la madera de la región Spessart.

En Spessart hay muchos bosques de robles blancos regentados por familias que generación tras generación los han cuidado sin medios mecánicos, haciendo limpiezas de bajo bosque manuales para evitar la fatiga del árbol pero también del resto de la fauna y la flora. Además en los últimos años las nuevas generaciones, con la experiencia y los estudios de ingeniería forestal, han podido introducir nuevas maneras de explotación de estos bosques y optimizar su producción, sin olvidar el curso natural de vida de los árboles. La visión a largo plazo es fun-



Jordi Trillas socio fundador, dirige la parte comercial de esta empresa especializada en la fabricación e instalación de pavimentos de madera a medida y que ha realizado proyectos además de por toda España también en México, Londres, París, San Francisco e incluso en la Isla de Papeete en Tahití así como algunos yates de lujo.

damental para la silvicultura sostenible y renovable para generaciones presentes y futuras.

-¿Cómo es la tala?

Se seleccionan los árboles minuciosamente entre ejemplares de entre 150 y 300 años. Se valora el impacto y la viabilidad de reforestación de la zona que se llevará a cabo tras la tala. El proceso de tala solo se puede llevar a cabo durante los meses de noviembre a marzo. Durante el frío más seco, esto hace que los ataques de hongos o plagas sean anulados de manera natural. No hay decoloración en los extremos de los troncos y la sabia se apoya entre las fibras del tronco y lo protege de manera que no hace falta aplicar ningún tipo de producto ajeno al medio ni se ha de someter a tratamientos posteriores para desinfectar o prever la aparición de xilófagos desde el origen. Solo así se puede obtener un producto de calidad de manera natural. Por último, la tala se realiza teniendo en cuenta las condiciones climatológicas y las fases lunares, la ubicación del árbol, la incidencia solar, o si se encuentra en un lugar más alto de la colina o la parte más profunda del valle es determinante para obtener

"El origen de la madera con que trabajamos y su manipulación nos hace únicos"

la materia prima perfecta para poder fabricar los pavimentos de madera Heartwood.

-¿Y una vez talado?

Una vez talados, se lleva a cabo la segunda selección, los anillos deben ser uniformes, estrechos de año a año, de tronco recto y de un diámetro mínimo de 50 cm, la longitud es variable según la ubicación. Con un tronco de un diámetro de 60 cm y 5 m de largo se obtienen de 40 a 50 m² de madera. Una vez comprobados los troncos se transportan al aserradero donde se busca el máximo aprovechamiento del tronco y se lamina tangencialmente en capas de 8 mm de grosor, y se obtienen diferentes anchos, lo que permite garantizarle al cliente que toda la madera proviene del los mismos troncos y que el roble seguirá unido en la fase de instalación. Tras el corte, las lamas se apilan y se secan al aire libre alrededor de 4-6 semanas, posteriormente la madera debe

ser secada en cámaras de secado lento alrededor de dos semanas para que la humedad de la madera llegue a la humedad idónea. Una vez secos empieza el proceso de ensamblaje de las tres capas de madera, la capa noble, la intermedia y la contracara y se compacta en una prensa fría, nunca caliente, para no fatigar a la madera, es un proceso más lento, pero respetuoso con el producto.

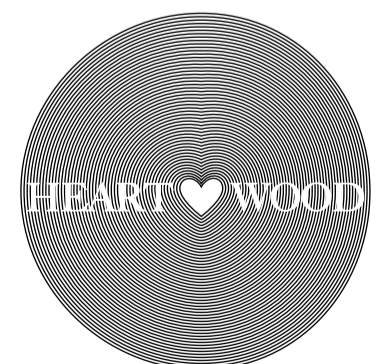
-¿Cómo se les da la tonalidad adecuada?

Las tonalidades oscuras se someten a un proceso de ahumado, para este proceso son necesarios desde unos minutos, hasta varias horas. Para las tonalidades claras se trata la madera noble para evitar que la oxidación propia de este tipo de maderas. Después se clasifican las capas de 8 mm en A, B o R, según el grado de imperfecciones, fendas, nudos o grietas.

-¿Suelos de madera con nudos, grietas e imperfecciones?

Por supuesto, las manos de artesanos trabajan la madera pieza a pieza saneando los nudos, reparando y rellenando las grietas, el resultado es un pavimento hecho a mano de manera artesana de principio a fin. Los productos utilizados para dar las tonalidades y los acabados de las tarimas Heartwood, son productos naturales desde los pigmentos a las ceras y aceites. Los adhesivos utilizados son libres de formaldehidos y no usamos productos químicos peligrosos. El resultado es un producto irreplicable, único, a medida, exclusivo...

¿Una pavimento, o una obra de arte?



Luxury Wooden Floors

www.heartwood.es
Tel. 931 147 256



Pablo Ruiz, administrador, y Sonia Ruiz, gerente, de Sant Just Parquets

“Se buscan suelos de madera con carácter”

Sant Just Parquets es un negocio familiar especializado en la distribución mayorista de parquets, suelos laminados, tarimas de exterior —naturales o sintéticas— así como barnices, adhesivos y productos para la conservación y la recuperación de los suelos de madera que comenzó su andadura en 1976.

¿Para quién trabajan?

Todas nuestras estrategias comerciales tienen como objetivo llegar al profesional cuya actividad económica está relacionada con los pavimentos y revestimientos de madera. Sant Just Parquets, desde su fundación hasta finales del año 2014, había mantenido en su *target* como cliente al instalador autónomo y a la tienda de parquet. No obstante, en esta nueva etapa estamos también centrando nuestros esfuerzos en la prescripción de nuestros materiales a través de arquitectos, decoradores e interioristas con nuestro nuevo *showroom* con el fin de potenciar este bien tan preciado que nos da la naturaleza, la madera.

¿Es aún el parquet satinado o brillante tendencia en la actualidad?

No. La tendencia ahora es el parquet de inspiración nórdica que suele inculcar un tipo de decoración práctica, cálida, acogedora y sobre todo, muy personalizable. En cuanto a texturas,

Ventajas de un buen parquet

El suelo de madera es un buen aislante del ruido, además de un excelente transmisor de la calefacción radiante bajo el suelo en invierno. Al ser un producto que proviene de la naturaleza, da una gran sensación de calidez al hogar tanto en el diseño como en la pisada. Es perfecto para personas que padecen algún tipo de alergia porque no acumula moho, ácaros del polvo o cualquier otro agente perjudicial para la salud. Por otro lado, según la confederación española de empresarios de la madera (Confemadera), diferentes estudios muestran cómo un mayor confort térmico en los hogares durante el invierno podría reducir la gravedad de las dolencias típicas en personas de la tercera edad como la artrosis o problemas respiratorios.

se buscan suelos de madera con carácter, acabados envejecidos, golpeados, cortes transversales al sentido de la veta de la madera. En resumen, personalizaciones que le den al pavimento el aspecto más natural posible.

¿Qué nos puede decir sobre colores, medidas y formatos?

Bien, siguiendo la estela de los países escandinavos, en general los colores neutros predominantes son el *beige*, el crema, decapados con un reducido contraste, el color de la madera en crudo y el gris ceniza. Cabe nombrar también la incipiente demanda por parte de interioristas y decoradores de maderas centenarias recuperadas de vigas, tejados y granjas que conservan el degradado propio producido por los efectos meteorológicos a través del transcurso de los años. Respecto a las medidas, se está volviendo a instalar formatos antiguos como la punta húngria y la espiga junto con ta-



blas de hasta de 3,4 y 5 metros de largo. Todo vuelve.

¿Con qué fabricantes trabajan?

Principalmente trabajamos con fabricantes europeos. Fuera de España, podríamos nombrar grandes fabricantes como Haro, Admonter o Arbonny y dentro del territorio nacional somos distribuidores hace más de 25 años de MH Parquets y López Pigueiras, ambos líderes en su sector. Creemos firmemente en la apuesta por el producto nacional fabricado en España.

¿Cómo atienden al cliente?

El cliente es lo más importante, por ello el servicio debe ser impecable. Cumpliendo nuestro papel de almacén distribuidor, contamos con un total de tres naves industriales y 1.600 m² para poder tener un servicio excelente. El rápido suministro de material por parte de fabricantes europeos nos permite desempeñar esta función con más facilidad.

Instalaciones

Restaurante Art-te. C. Muntaner, 83. Barcelona. 200 m² de parquet flotante MH Parquets con combinación varios anchos con hidráulico.

Restaurante Cornelia & Co. C. València, 225. Barcelona. 150 m² de parquet flotante MH Parquets rústico con corte de sierra.

Restaurante El Nacional. Passeig de Gràcia, 24 bis. Barcelona. 100 m² de pavimento interior MH Parquets planta superior.

Hotel Colonial. Vía Laietana, 3. Barcelona. 200 m² tarima de ipé de interior López Pigueiras.

Hotel 1898. Les Rambles. Barcelona. 300 m² tarima de ipé de exterior en terraza López Pigueiras.

www.santjustparquets.com
Tel. 933 722 900

Robert Bonet, gerente de LED TECH Ibérica

“La especulación en el sector LED intoxica el mercado”

LED TECH Ibérica es una empresa leridana especializada en la fabricación y venta de **productos led de alta calidad** a través del modelo de franquicia y *e-commerce* en breve. En la actualidad cuenta con más de 1.000 referencias tanto para particulares, como para empresas y comercios.

¿Por qué crearon LED TECH Ibérica?

En 2009 detectamos que el precio de la energía sería cada vez mayor y que el ahorro energético sería una prioridad en todos los ámbitos, tanto en hogares como pymes y grandes empresas. Por ello empezamos a trabajar en desarrollar productos LED.

¿Qué servicios ofrecen?

Desde LED TECH Ibérica ofrecemos un servicio de asesoramiento y evaluación del ahorro energético que podemos garantizar a nuestros clientes, incluyendo el retorno que tendría con la inversión hecha y el ahorro en el recibo de la luz que oscila habitualmente entre el 60 y el 80% después de la primera acción. Nunca dejamos de garantizar el mismo nivel lumínico o incluso mayor. No tiene ninguna utilidad reducir consumo incorporando la tecnología LED si con ello perdemos calidad lumínica.

¿Por qué deberíamos pasarnos a la iluminación LED?



“La iluminación LED tiene muchas ventajas, como el ahorro energético, la inexistencia de radiaciones ultravioletas e infrarrojas y la ausencia de mercurio”

La iluminación LED tiene muchas ventajas, pero la más conocida es la del ahorro energético. Junto a esta hay que tener en cuenta otros factores como la inexistencia de radiaciones ultravioletas e infrarrojas que nos afectan o la inexistencia de mercurio, un elemento altamente contaminante, peligroso para la salud y que todavía podemos encontrar en las bombillas de bajo consumo.

¿Actualmente hay una gran oferta de producto LED. ¿Es todo el mismo?

En absoluto. En el mercado actual, con la enorme oferta de productos de procedencia asiática, los posibles clientes acaban teniendo una saturación de productos y precios. Estamos viendo que precios bajos significa baja calidad y a corto plazo desconfianza en los productos LED. Estamos, en la mayoría de

Algunos clientes de LED TECH Ibérica

Además de los particulares que pueden adquirir productos LED en las franquicias de la empresa en Andorra, Barcelona, Reus y Lleida, LED TECH también comercializa sus luminarias LED de alta calidad a grupos empresariales como Argal, Fruits de Ponent, Grupo Català, DP WORLD Tarragona o la cadena Supermercats Plus Fresc.

los casos, ante un modelo de economía especulativa que pasa por comprar barato y vender caro incluso creemos que la próxima burbuja especulativa que estalle será la de la iluminación LED. La especulación en el sector del LED, intoxica el mercado.

¿Y ante esta especulación del sector cómo actúa LED TECH Ibérica?

Nosotros apostamos por un modelo productivo, no especulativo. Si así fuese no podríamos dar respuesta a las demandas de muchos de nuestros clientes, especialmente del sector industrial que confían en nosotros para iluminar sus instalaciones. Nosotros apostamos por el bien común y ser una empresa productiva en nuestro territorio, retornando los beneficios a nuestra sociedad. Por ello queremos traer parte de nuestra producción aquí. La economía especulativa sólo trae desigualdad económica y social.

www.ledtechiberica.com
Tel. 973 288 135

Francisco Sánchez, responsable de FCV Aislamientos Envolventes

“La forma de instalar una fachada ventilada influye más que la calidad de los materiales”

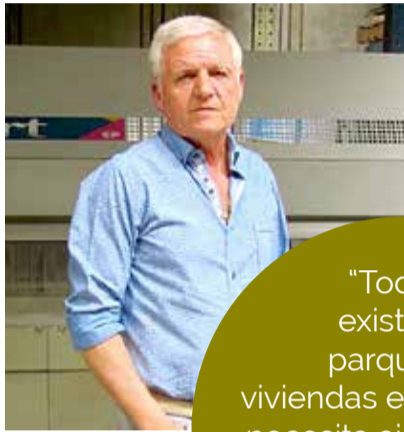
La instalación de una fachada ventilada, garantiza el ahorro energético en un edificio desde el primer día, y el resultado final depende en gran medida de contratar una mano de obra con personal cualificado. Esa es la filosofía de la empresa de Terrassa FCV Aislamientos Envolventes.

¿Hasta qué punto afecta la mano de obra poco cualificada en la instalación de una fachada ventilada?

Una mano de obra poco cualificada sin especialización, perjudica la calidad del producto que se coloca por muy bueno que este sea y a la larga empeora las prestaciones de la fachada. Más allá de los materiales, la forma en que se instalan resulta esencial y es clave para la durabilidad de los mismos. Nos ocurre una cosa curiosa: la mano de obra que ofrecen empresas como las nuestras se valora menos que el producto escogido, y se acaban instalando fachadas con operarios sin experiencia. Esto supone que a veces nos encontremos fachadas ventiladas con materiales muy buenos, pero con muchas patologías por culpa de una mala instalación, y por intentar ahorrar algo de dinero en la mano de obra, al final acaba saliendo más caro.

¿Cómo se miden las ventajas que ofrece?

El ahorro energético se nota desde el



“Todavía existe un parque de viviendas enorme que necesita aislamientos y revestimientos para mejorar su estado de salud”

primer día, tanto en verano como en invierno. Una fachada ventilada es uno de los elementos constructivos que más dinero te retorna, dependiendo del coste de la misma, la inversión se puede llegar a recuperar en un plazo de entre cinco y diez años. Asimismo, los estudios han demostrado que reducen el gasto de ca-

lefacción y refrigeración entre un 20 y un 30% al año. Como ejemplo, en una rehabilitación realizada en Badalona, los vecinos nos comentaron que ya desde el primer día comprobaron como gracias a los aislamientos y a los revestimientos, la temperatura había mejorado sustancialmente en el interior de la vivienda, en pleno mes de enero, notaban que no necesitaban poner la calefacción todo el día.

¿Aún falta conciencia entre la población de métodos como éste que garantizan el ahorro energético?

Aunque cada vez estamos más sensibilizados gracias a las condiciones que nos impone una normativa comunitaria que será obligatoria a partir de 2020, todavía existe un parque de viviendas enorme que necesita ais-

lamientos para mejorar su estado de salud en nuestro país. La fachada ventilada incrementa el valor de una construcción, pero sigue pesando más el factor precio para rechazar esta tipología y optar por otras soluciones más económicas pero con una durabilidad y prestaciones muy inferiores. Necesitamos que a nivel local, los ayuntamientos ofrezcan mayores ayudas a las inversiones de eficiencia energética, ya que esto nos beneficia a todos.

¿De qué se compone una fachada ventilada?

De cuatro elementos: cerramiento, aislamiento, cámara de aire y revestimiento exterior. El aislamiento es uno de los más importantes porque actúa como barrera térmica en invierno y en verano. En los últimos años, en el ámbito de la rehabilitación de edificios se está apostando por alargar la vida útil de los acabados de la fachada y en mejorar el aislamiento térmico con el objetivo de disminuir el gasto energético en climatización.

Una manera de mejorar el confort del edificio

Los aislamientos envolventes se convierten en un tipo de forro que protege al edificio del frío, el calor o la lluvia. FCV Aislamientos Envolventes, pionera en los trabajos con el sistema de fachada ventilada, ha centrado su estrategia en la innovación. Así, se ha posicionado como una de las mejores empresas instaladoras estatales con la incorporación del certificado DAU (documentación de adecuación al uso) que reconoce la calidad de sus sistemas de subestructura.



www.fcvae.es
Tel. 937 213 580

Álvaro Blanco, socio de ElectDivision

“La domótica nos ha abierto puertas”

Creada en 2008, en el inicio de la crisis económica, con el objetivo de ofrecer servicios en el ámbito de las instalaciones, su apuesta por la eficiencia energética y la diversificación, les ha permitido ganar cuota de mercado a través de diferentes tipologías de clientes.

¿Por qué se han especializado en ámbitos tan diferentes de las instalaciones?

Nuestra idea era ofrecer un servicio total, que integrara todos los campos de actuación de las instalaciones y para los sectores: doméstico, oficinas, hoteles y en general todo el sector terciario, comercial e industrial partiendo desde nuestra dilatada experiencia en el sector industrial que es el que requiere más exigencia y tiene más dificultad a nivel técnico y ejecutivo de obra. Creemos y apostamos en acercar esa experiencia al resto de sectores donde nuestra empresa cubre la demanda de forma global para nuestros clientes, hemos apostado por ello y podemos dar una solución a aquellas empresas o personas que requieren un servicio ante la gestión integral de sus proyectos de forma personalizada para su gestión,



“Dar a nuestros clientes que nos confían sus proyectos, un carácter y enfoque personalizado, y con un seguimiento de la posventa que garantiza su satisfacción”

que pueden llegar a abarcar, desde el estudio y diseño inicial, a la ejecución global de las instalaciones. Debido a la demanda de nuestros clientes, nos ha llevado a crear una empresa de construcción para la gestión integral de la obra civil.

¿Y en qué ámbito tienen más demanda?

Le diré la que tiene más expansión, la eficiencia y gestión energética. Partiendo de la idea y verdad de que el mayor ahorro energético está en evitar los consumos innecesarios. Damos a nuestros clientes la optimización de sus recursos energéticos a través del control de sus instalaciones y equipos de última generación. La especia-

lización en este sector de la domótica nos abre las puertas a toda tipología de instalaciones dando un salto de calidad y un valor añadido a nuestra empresa. Poseemos certificado partner de KNX que es uno de los principales protocolos de comunicaciones para la gestión domótica de las instalaciones inteligentes.

Como empresa instaladora mantenedora actuamos en los oficios de electricidad, climatización, telecomunicaciones, fontanería, contra incendios, gas... que pueden llegar a interactuar directamente con la domótica de gestión KNX.

¿Cómo se sobrevive habiendo nacido en plena crisis?

A través de la diversificación y la especialización para dar a nuestros clientes que nos confían sus proyectos, un carácter y enfoque personalizado, y con un seguimiento de la posventa que garantiza su satisfacción.

¿Qué ventajas generan contratar a una empresa de servicios integrales?

Gracias a la coordinación interna agilizamos la gestión, los costes y tiempos de ejecución de la obra.

Operarios de más de 40 años

Desde ElectDivision comentan que uno de los pilares de la firma es el grado de especialización de sus trabajadores. Por eso, Álvaro Blanco explica que “seleccionamos a operarios que tengan una formación dilatada, de forma que nos garanticen una experiencia laboral y una formación profesional basada en la maestría industrial”. Con esas credenciales, se presentan ante sus clientes como especialistas técnicos en instalaciones.

Los servicios integrales se han convertido un sector emergente. Por eso, en la empresa trabajamos como partner del sistema domótica KNX, que ayuda a complementarnos como empresa integral de servicios y da un valor añadido a las instalaciones convencionales.

www.electdivision.com
info@electdivision.com
Tel. 933 506 984

Ignacio Lago, director de la agencia **Murprotec**, tratamientos definitivos contra la humedad

“La humedad afecta a los habitantes de la casa y puede provocar problemas de salud”

La humedad es, junto con los problemas estructurales y de cimentación, la patología que más afecta a la vida útil de una construcción. Si a esto le añadimos el aumento del consumo de aparatos de calefacción y, aún peor, los problemas de salud que ocasiona a los que habitan dentro, se convierte en un problema de obligada solución. Pero ¿cómo?

¿Por qué aparecen las humedades?

La humedad puede tener un origen en la condensación o humedad ambiental, la capilaridad o humedad ascendente o las filtraciones laterales en garajes, sótanos, bodegas, etc. Todas ellas tienen un origen difícil de localizar. Es por esto mismo que resulta necesario y de vital importancia realizar un diagnóstico técnico previo de las causas que las provocan y clasificarlas para determinar el tratamiento más efectivo adaptado a cada caso.

¿Cómo afecta la humedad a la estructura del edificio?

Un muro de carga puede llegar a perder la mayor parte de su capacidad, peligrando la estabilidad del mismo. Esta humedad, en contacto con el aire, produce oxidación y podría desembocar en un asentamiento irregular de la estructura o del propio edificio. Esto, añadido a un aumento del uso de los aparatos de calefacción, puede llegar a ser un problema muy serio y muy grave, y no serían estos los problemas más importantes.

¿Cuáles serían?

Los problemas de salud, sin lugar a dudas. Esta patología afecta a todos los habitantes de la casa, pudiendo llegar a provocar problemas respiratorios, alérgicos, dolores musculares e incluso enfermedades pulmonares. Las personas que tienen más riesgo son los bebés y los niños, los ancianos, las personas con enfermedades que comprometen el sistema inmunológico, las mujeres embarazadas y las personas con problemas respiratorios. La humedad en las paredes es además el hábitat perfecto para el desarrollo de ácaros, hongos y bacterias.



¿Cómo se enfrentan a estos problemas desde Murprotec?

En nuestra compañía estamos especializados en el tratamiento de humedades complejas o estructurales. Tanto los tratamientos como la tecnología que usamos son exclusivos y patentados por Murprotec consiguiendo, gracias a ello, unos resultados excelentes que avalamos con una garantía de 30 años.

¿Es normal una garantía tan amplia?

Hasta que nosotros la pusimos no. Es cierto que desde que Murprotec puso este margen de tiempo otras empresas lo han igualado. Nosotros garantizamos que no va a haber más problemas relacionados con la humedad. Lo primordial, para poder enfrentarnos a estos problemas eficazmente, es hacer un diagnóstico acertado para aplicar la solución y el tratamiento adecuados. En este sentido, los técnicos de Murprotec se desplazan al domicilio del cliente y realizan un diagnóstico gratuito y completo de su caso, resolviendo dudas y entregando un presupuesto con la so-



Murprotec es una multinacional belga referente en el sector de la humedad, que lleva desde 1954 solucionando problemas relacionados con este ámbito y, en España, operando desde el año 2000, donde actualmente disponen de 8 delegaciones, entre ellas, las de Catalunya.

“Un muro de carga puede llegar a perder la mayor parte de su capacidad y hacer peligrar su estabilidad”

lución, sin ningún tipo de compromiso ni coste.

-Muchas personas se plantearán antes un aparato deshumidificador o una bola antihumedad. ¿Son efectivas?

La lógica común dice que antes de invertir un dinero mayor se probarán primero las soluciones más económicas y de fácil acceso, pero lo cierto es que no son efectivas. La gente usa estos dispositivos porque tiene humedad en casa, normalmente por condensación. Es un problema de ventilación deficiente unido a un puente térmico y a una rutina de vida. En los domicilios tene-

mos sistemas de cerrado que aspiran a ser lo más herméticos posibles, pero esto también provoca que el aire no se renueve. Un deshumidificador crea un puente térmico y quita la molécula de agua del aire, pero no ventila ni sana ese aire.

¿Qué es entonces lo que tenemos que aplicar?

En el caso de la humedad por condensación, en Murprotec proponemos la instalación de una Central de Tratamiento de Aire o CTA. Es un sistema que renueva constantemente el aire y que elimina el exceso de humedad. Con la instalación del CTA ya no habrá problemas de humedad en ninguna parte de la casa y desaparecerán manchas, vahos y olores. Esto está garantizado por Murprotec y además somos los mismos fabricantes.

¿Hay más falsas creencias sobre las humedades?

Hay muchas. Es un tema bastante común pero sobre el que se han establecido un sinnúmero de falsas creencias. No es cierto, por ejemplo, que en verano se vayan a secar zonas que han tenido humedad o que las zonas costeras tenga más riesgo de tener problemas de humedad. Tampoco la ventilación natural es síntoma de espacios libres de humedades, como tampoco lo es el moho y el agua en los cristales de un espacio mal aislado. Como tampoco va a acabar con el moho la pintura después de limpiarlo.

¿Cuáles son los tipos de humedad que más se encuentran en nuestra área?

Entre los tipos de humedades más comunes en Catalunya destacan las humedades por capilaridad, que se dan siempre en planta baja y suponen un 47% de nuestras intervenciones, seguidas por

las humedades por condensación, que producen manchas negras, olores fuertes y goteo en los cristales, representando el 35,5% de los trabajos de Murprotec en la zona y, por último, las humedades por filtración lateral, que están por debajo de la cota cero y se dan principalmente en casas con diferente nivel, en garajes, sótanos, etc., y suponen el 17,03% de las intervenciones.

-Después de 60 años de experiencia en el sector y siendo el director de la compañía, echando la mirada atrás ¿Cuáles son los motivos de orgullo?

Muchos. Nosotros no nos dedicamos a esto porque, después de la crisis, tuviéramos que buscar una actividad alternativa. Nos dedicamos a esto, como bien has dicho, desde hace 60 años. Estamos sometidos a controles de calidad tanto nacionales como internacionales y no nos ha supuesto nunca un impedimento, ya que nuestro objetivo es siempre mejorar. Ese es el principal motivo de orgullo, no conformarnos y buscar ser siempre más efectivos optimizando nuestros recursos. Para ello tenemos laboratorios propios de investigación para mejorar los procesos de diagnóstico, los métodos de trabajo y, especialmente, la aplicación de soluciones innovadoras, únicas y patentadas para la eliminación de los problemas de humedad.

Servicio Murprotec en Catalunya

En Catalunya, Murprotec ha seguido creciendo en los últimos años a pesar de la crisis económica., concretamente, los ingresos que se han incrementado en un 60%. La empresa ofrece sus servicios a cualquiera que esté afectado por una humedad, ya sea un profesional de la construcción y la rehabilitación, como un arquitecto, un aparejador y, por supuesto, particulares. Han realizado todo tipo de proyectos como obras en viviendas, garajes, sótanos, bloques de pisos, etc. y han contribuido, además, a la rehabilitación del patrimonio histórico catalán, eliminando los problemas de humedades en edificios tan relevantes como el Ajuntament de les Franqueses, Sant Crist de Balaguer o la Biblioteca Municipal de Reus entre otros.



Audax Energía

¿Cambiar de compañía de luz permite ahorrar?

El ahorro energético es una prioridad tanto en edificios residenciales como en el sector industrial o en el terciario. Con una gestión eficiente y en ocasiones tan solo ajustando la potencia o eligiendo la tarifa adecuada, se puede reducir la factura.

Ahorro en las facturas de luz y gas

Empresas y autónomos pueden ahorrar hasta un 20% en su factura de la luz si eligen una compañía con precios competitivos y productos adaptados a sus necesidades. Con la Tarifa Indexada de Audax Energía, por ejemplo, el cliente paga la energía eléctrica al precio de adquisición en el mercado mayorista más un *fee* de gestión, evitando la prima de riesgo asociado a toda tarifa fija.

Audax Energía dispone de una de las tarifas más competitivas del mercado para los hogares que se puede contratar directamente en la página web www.audaxenergia.com, pudiendo incluso obtener al momento una simulación de su factura de la luz y ver el ahorro que se puede obtener cada mes.

Hogares, pymes, empresas y grandes consumidores pueden beneficiarse también de unas tarifas muy competitivas en el suministro del gas, sin trámites ni molestias. La oferta de gas por conducción de Audax Energía se complementa con gas natural licuado para abastecer aquellos lugares donde no llega gasoducto.



Atención personalizada

La atención y proximidad al cliente han sido los pilares básicos de Audax Energía. Por ello, dispone de más de 10 vías de comunicación distintas para contactar con la comercializadora: teléfono gratuito durante 15 horas al día sin interrupción (de 7.00 h a 22.00 h), chat en línea, email, web, redes sociales y próximamente Whatsapp. Además, desde septiembre se están abriendo tiendas por todo el territorio nacional con el objetivo de prestar un servicio y asesoramiento aún más personalizados y cercanos.

Sin complicaciones

Cambiar el suministro eléctrico a Audax Energía es muy fácil. El cliente no tiene que hacer ningún trámite con su actual compañía, ya que desde Audax Energía se encargan de realizar todas las gestiones de forma rápida y transparente para que el cliente no tenga que preocuparse de nada. Sin necesidad de cambios en la instalación, ni obras, ni molestias.

www.audaxenergia.com
Tel. gratuito 900 828 006

Dara Díaz, fundadora de Nice Home Barcelona

Conseguir el 'flechazo' entre la vivienda y el futuro inquilino

Con una amplia experiencia en marketing y comercio internacional, la canaria Dara Díaz hizo de su pasión –el interiorismo– su profesión. Mediante *home staging* y diseño de interiores ayuda a los propietarios a vender y alquilar inmuebles de forma rápida.



¿Qué es el home staging?

Es un concepto muy común en los Estados Unidos y otros países de Europa por el que conseguimos una puesta en escena de una casa para su venta o alquiler en el mínimo tiempo posible y con mayor beneficio para su propietario. Realzamos los puntos fuertes de su vivienda, la despersonalizamos de una forma neutra pero cálida para que el futuro inquilino o propietario tenga un *flechazo* solo al entrar en ella.

¿Cómo funciona? ¿Es caro?

Nos amoldamos al presupuesto del cliente y aplicamos nuestro estilo previo estudio y entrega de proyecto. Los cambios pueden ser mínimos, redistribución muebles, cambio de cortinas, de la ropa de cama o de algún mobiliario o bien una redecoración total. Junto a ello es muy importante un buen reportaje fotográfico profesional que también ofrecemos.



Nice Home Barcelona transforma los inmuebles, sin grandes reformas y con una inversión mínima para que sea lo más atractiva posible.



¿Se alquila o vende el inmueble de forma más rápida?

Absolutamente, y a veces por un precio más alto. En el caso de la compra el *home staging* permite recortar el tiempo que el inmueble permanece a la venta hasta en 100 días. En el alquiler tiene un resultado inmediato. La vivienda se alquila en la primera jornada de visitas, y normalmente con un precio superior a la media. Es un servicio ideal para particulares e inmobiliarias que a menu-

do tienen pisos meses y años sin alquilar ni vender.

¿Qué servicios ofrecen como interioristas?

Escuchamos al cliente y le ofrecemos decorar o redecorar una casa o un ambiente concreto según su demanda cambiando la distribución o haciendo reformas parciales o completas.

www.nicehomebcn.com
Tel. 645 690 239

Josep Altés de Caralt, gerente de Climasol y Terramed

Calor para las terrazas en invierno

Fundadas en Barcelona en 1996. Climasol y Terramed son dos empresas especializadas en climatización de espacios exteriores de hostelería e industriales. Lo hacen a través de la venta, pero especialmente del alquiler, de estufas de gas o eléctricas en invierno, y a través de sistemas de refrigeración en verano.

¿Cuál es su perfil de cliente?

El perfil de nuestro cliente es el de empresas del sector de la hostelería (bares, restaurantes y hoteles) que quieren calentar o refrescar sus terrazas o patios abiertos. También climatizamos naves industriales. Por último trabajamos para agencias de eventos y particulares que quieren celebrar un evento o fiesta y necesitan climatizar un espacio. En una ocasión climatizamos todo el Poble Espanyol de Barcelona colocando más de 150 estufas.

-Háblenos de la climatización en invierno. ¿Cómo funciona este servicio?

Para el servicio de alquiler, el cliente se pone en contacto con nosotros, le visitamos y le aconsejamos que es mejor para su espacio. Una vez se acepta el presupuesto, se concretan las fechas de entrega y de recogida del producto. Un técnico se encarga de hacer la entrega. El cliente dispone de servicio técnico durante toda la duración del alquiler que puede ser de varios meses o de un solo día. Por

lo que respecta al servicio posventa, ofrecemos entre 1 y 2 años de garantía, servicio técnico durante todo el período y recambio de piezas averiadas.

¿Qué gana un establecimiento con sus estufas?

Muchos comenzaron a alquilarlos equipos con motivo de la prohibición de fumar en locales cerrados. Además de estos hay muchos establecimientos con unas magníficas instalaciones exteriores (terrazas y patios) que ahora pueden rentabili-

zar todo el año gracias a nuestros sistemas de calor.

¿Cómo han evolucionado las estufas?

Al principio solo existía el modelo seta ya que primaba la funcionalidad del producto. Con los años han ido evolucionando a modelos más estéticos y visuales empezando por las pirá-

"En verano el sistema Mist & Fog de agua pulverizada refresca y climatiza las terrazas de forma natural y saludable a un coste mínimo"



mides hasta llegar a los modelos actuales donde el fuego y la llama tienen todo el protagonismo.

¿Cómo refrescan en verano? Comercializamos un sistema

denominado Mist & Fog (agua pulverizada) que refresca y climatiza las terrazas de forma natural y saludable, sin mojar, e incrementa el confort bajando la temperatura al mínimo coste.

www.climasol.info
www.terramed.es
Tel. 902 105 334

Xavier Baldovin, 'manager' de Vicente Torns Distribution

“Gestionamos el 'stock' de cobre en 48 horas”

Fundada en 1922, la tercera generación de la familia Torns dirige el negocio de la fabricación y comercialización de cobre. Ha incorporado nuevas gamas de productos y basa su estrategia de crecimiento en el área industrial y en las empresas distribuidoras.

-¿Cómo se reinventa una empresa que comercializa cobre a la crisis de la construcción?

En nuestro caso, nos hemos centrado en la ampliación de la gama de productos y en la búsqueda activa de nuevos mercados: vía exportación, que ya representa el 60% de nuestras ventas. La estructura empresarial que hemos creado se sustenta en dos ejes: el área industrial, con dos fábricas del Grupo en Rubí y Eslovaquia, y una serie de compañías distribuidoras, repartidas por Francia, Gran Bretaña, Alemania, Italia y Eslovaquia además de otros proyectos.

-¿Y cómo se diferencian en un entorno tan competitivo?

Nuestro valor añadido es que somos líderes a nivel nacional en la gestión del stock de cobre. Somos capaces de acumular 560 toneladas. Actuamos dando respuesta a las necesidades de nuestros clientes, que no disponen de



espacio de almacenaje o bien quieren optimizar sus recursos financieros al máximo controlando su stock de cobre, ayudándoles así a minimizar el riesgo de robos. “Somos capaces de entregar material en cualquier punto de España en un máximo de 48 horas”. El mercado actual les exige flexibilidad en los procesos productivos y nosotros les ayudamos a conseguirla. “El servicio es nuestro compromiso”, este es el lema de nuestra empresa y una

forma de hacer que nos ha convertido en un actor principal en el mercado nacional de la distribución de productos de cobre.

-¿Se ha superado la paralización de las inversiones en obra pública?

Los indicios parecen que ya no son tan pesimistas y la coyuntura económica favorece en esta dirección. Es una buena noticia porque cualquier proyecto de este tipo genera riqueza

“Para superar la parálisis de las inversiones en obra pública, hemos apostado por el sector industrial y por la internacionalización del área de negocio”



a través de una economía de escala. Nuestra ventaja es que en una construcción, sea del tipo que sea, se necesita una toma de tierra, unas conexiones o tubería que se fabrica con cobre. Aluminio o metales que dominamos en cualquier formato...

-¿Qué estrategia han utilizado para salir al exterior?

La misma que nos ha permitido sobrevivir y crecer desde 1922, pasión por el Cobre y nuestros clientes. La filosofía que perseguimos es estar cerca del cliente final, fidelizarlo y actuar empresarialmente con la mentalidad del país dónde nos instalamos. Siguiendo este modelo, somos capaces de suministrar cualquier pedido de cobre del volumen que sea en 24 o 48 horas, dependiendo si es en España o en el extranjero. Esta es la cultura

El precio del cobre, en mínimos

Aunque sea un objeto de deseo por su valor económico alto, el manager de Vicente Torns Distribution, Xavier Baldovin, recuerda que el precio del cobre ha caído un 25% en el último año y que su cotización es la más baja desde 2009. El responsable de la empresa lo atribuye al “efecto coyuntural de la incertidumbre del mercado chino y la recuperación aún incipiente de la eurozona”. Lo que más le preocupa es que el cobre se convierta en un valor refugio de la inestabilidad financiera y entremos en una época de grandes oscilaciones en su valor.

de la familia Torns y la que seguimos manteniendo en la Organización.

-¿Hacia dónde se dirigen las innovaciones de Vicente Torns?

Estamos trabajando en un amplio abanico de productos, desde los cables esmaltados y pletinas para motores y transformadores; pasando por toda clase cables de cobre, aluminio, trenzas y aleaciones diversas. No nos olvidamos de la tubería de cobre (Industrial, sanitaria o con PVC) y las barras y conexiones del sector eléctrico. Esperamos poder enseñar parte de estos productos en las ferias de Matelec, Algeria, Chequia y Berlín, entre otras.

www.vicentetorns.com
Tel. 935 862 800/935 861 532

Armand Hernández, gerente de T-Max Restaura

Rehabilitaciones integrales de edificios

T- Max Restaura es una empresa dedicada a realizar rehabilitaciones integrales de edificios, obras de difícil acceso, servicios y mantenimiento de edificios urbanos, de industria y obra pública, utilizando como medios, tanto técnicas en andamios como en trabajos verticales. Financian el 100% de las obras.

-¿En qué se caracteriza T-Max Restaura?

Nos caracterizamos por la seguridad y la calidad de nuestros trabajos y productos, empleando los mejores equipos de protección individual (EPI), y utilizando las primeras marcas para garantizar mejores resultados en cada una de nuestras intervenciones.

-Ustedes son especialistas en restauración de fachadas. ¿En qué ámbito se centran sus actuaciones?

Sí, somos expertos en rehabilitación de fachadas. La infraestructura de nuestra empresa cuenta con un equipo compuesto por arquitectos técnicos que se encargan de realizar los proyectos de obra, direcciones facultativas, tramitación de licencias municipales, gestión de subvenciones, rehabilitación de edificios, certificados y realización de la ITE, inspecciones técnicas de edificios...

-La restauración de una fachada representa una inversión importante



para una comunidad de propietarios. ¿Qué beneficios, además de la estética, se obtienen?

Lo más importante es actuar sobre las patologías claras, pero en líneas generales la rehabilitación de fachadas contribuye a garantizar la vida

del edificio y su seguridad, a impedir que los deterioros detectados empeoren y causen rehabilitaciones más caras, a contribuir a que no se

devalúe el edificio incrementado su valor patrimonial o las expectativas de alquiler o venta y a reducir el consumo energético del inmueble.

-Háblenos de algún proyecto emblemático de la empresa.

Ahora mismo T-Max se ha especializado en montaje de jardines verticales. Cualquier persona que quiera una fachada ventilada ecológica podrá utilizar este método. Una gran ventaja de este método es que no hace falta obra en la pared. Para ello, se utiliza una estructura de metal, que se puede rellenar con aislamiento y tiene que colocarse a cierta distancia de la pared de la casa.

“La rehabilitación de fachadas contribuye a garantizar la vida del edificio y su seguridad”

Además este sistema sirve también como barrera acústica y energética. Aunque nuestro mayor proyecto, sin duda y sin desfavorecer a nadie, es que todas las comunidades

Servicios para comunidades de propietarios

T-Max lleva más de 500 obras realizadas en Barcelona, las cuales no todas son rehabilitaciones integrales ni rehabilitaciones de fachada únicamente. El capital humano de T-Max hace que puedan responder tanto en obras de gran envergadura como en pequeñas rehabilitaciones, entre las que destacan en el servicio a comunidades además de las fachadas, la rehabilitación de patios de luces e impermeabilización de cubiertas, así como reforma de vestíbulos, escaleras, etc., y cualquier obra que pueda surgir.

sean las protagonistas de la rehabilitación de su propio edificio. El poder ofrecer cada día un mejor servicio, mejores calidades y el aporte de experiencia conquistado por T-Max, día a día, favorece y es la clave, ya que para nosotros todas las comunidades son lo más importante.

www.t-maxrestaura.com
Tel. 933 530 651

Gonzalo Mínguez, director de contratación de la Territorial Este de INBISA Construcción

“La asistencia técnica previa y posterior a una obra es casi tan importante como la propia construcción”

INBISA Construcción se presenta como una empresa constructora generalista, con un alto grado de especialización en sectores tan relevantes en la actualidad como lo son la logística, el *hospitality*, *retail*, residencial y actuaciones de rehabilitación de edificios de máxima complejidad, pero sobre todo como una compañía que ofrece un servicio integral de calidad a sus clientes que va mucho más allá de la simple construcción.

-Después de varios años de una fuerte crisis, ¿en qué situación se encuentra el sector de la construcción?

Tras un largo periodo bastante complicado, el sector de la construcción ha registrado un claro cambio de tendencia y, día a día, percibimos una reactivación de la actividad. En este contexto, la aparición de nuevos agentes, como fondos de inversión o SOCIMIs, ha sido fundamental, actores que, por otra parte, han cambiado sustancialmente las reglas de juego que hasta ahora se venían dando en el sector. En el caso concreto de INBISA Construcción, somos bastante optimistas, aunque siempre con cautela, de cara al año 2016. Estas buenas expectativas se han cimentado gracias a los números obtenidos en el 2015, cerrando el año con un volumen de contratación —en el ámbito estatal— superior a los 100 millones de euros y una cartera superior a los 75 millones a principio de año.

-En el caso de la Territorial Este, ¿cómo han cerrado el año y qué expecta-



“Buscamos la optimización funcional de la obra, reduciendo los costes y los plazos de entrega del edificio”

Actualmente nuestras principales áreas de actuación están siendo la hotelería, residencial, logística y *retail*, para clientes ya no sólo de grandes y medianas empresas, sino también fondos de inversión, nacionales y extranjeros, interesados en adquirir activos inmobiliarios que, tras su adecuación, proceden a explotar. A este respecto, INBISA Construcción está ejecutando en Catalunya obras como una nave logística de más de 40.000 m² en Sant Esteve Sesrovires, diferentes obras en el centro comercial Les Glòries, un hotel para una cadena internacional en Barcelona o una promoción residencial de más de 100 viviendas en Sant Cugat del Vallès. Asimismo, también cabe destacar la rehabilitación de edificios como un pilar básico dentro de

tivas tienen para el año que viene?

En el caso concreto de Catalunya, los números también han sido muy positivos en el 2015, con un volumen de contratación de 32 millones de euros y una cartera superior a 28 millones. Las expectativas para 2016 también son muy

altas, dentro de este contexto de mejora del sector, con incrementos previstos superiores al 50%.

-¿Qué áreas de actividad consideran que van a ser claves para ustedes en este nuevo año en Catalunya?

nuestras actuaciones. Este tipo de obras suelen tener una altísima complejidad técnica, por lo que hemos apostado por incrementar nuestro equipo de trabajo con personal técnico altamente cualificado capaz de aportar soluciones técnicas que garanticen una segura ejecución de la obra y velar a la vez por los intereses económicos de nuestros clientes.

-¿En qué se diferencia su servicio respecto al de otras constructoras?

INBISA Construcción es una empresa que ofrece un servicio integral de calidad a nuestros clientes que va mucho más allá de la simple construcción. En nuestro ADN, siempre ha estado el concepto de acompañamiento. El negocio no radica exclusivamente en construir el edificio, sino también en ofrecer a nuestros clientes una asistencia técnica previa y posterior a la obra. Buscamos en todo momento la optimización funcional de la obra, reduciendo los costes y los plazos de entrega del edificio.

-¿Y cómo consiguen ofrecer ese servicio diferencial al de su competencia?

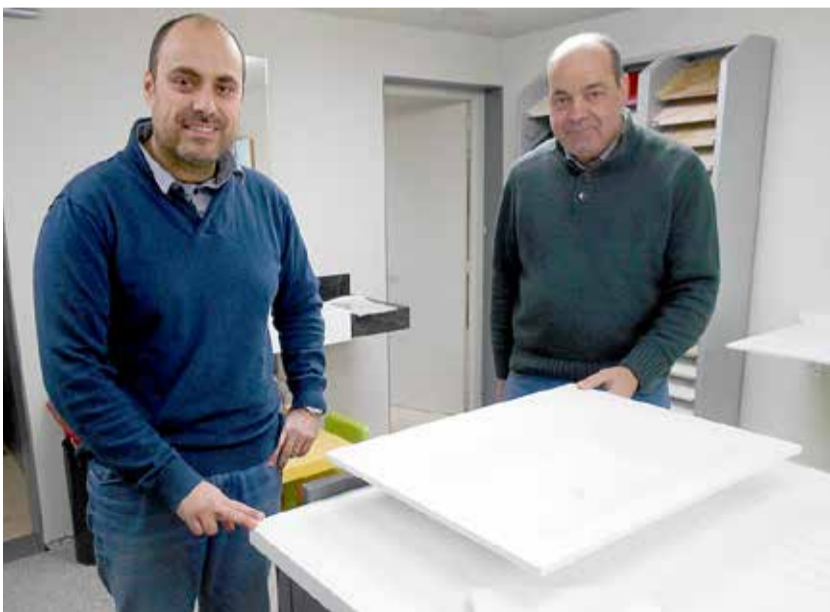
Disponemos de un equipo profesional muy orientado a los clientes con un alto componente técnico en cada uno de nuestros diferentes ámbitos de actuación (residencial, industrial, terciario/dotacional y obra civil). Actualmente contamos con alrededor de 160 profesionales, de los cuales en torno a un 75% son titulados universitarios (arquitectos, ingenieros, economistas...).

www.inbisa.com
Tel. 902 333 133

Octavi Javaloyes, director comercial de InnovaGrup

“Con los materiales acrílicos hemos dado el salto”

Desde 1977 la empresa familiar InnovaGrup ha elaborado **encimeras para cocinas y baños**. Hoy, 39 años después, ha desarrollado Innobanys, un producto propio basado en la encimera de baño.



-¿En qué momento se produce el cambio de orientación de la empresa hacia materiales más innovadores?

Desde los inicios siempre hemos estado elaborando todo tipo de mármoles, granitos, tanto nacionales como de importación y adaptándonos a las nuevas tendencias cambiantes del mercado. Nuestra inquietud nos lleva siempre a la incorporación de nuevos materiales como fue en su día el cuarzo tecnoló-

gico entre otros y desde hace un par de décadas sumaron en nuestra cartera los materiales denominados *solid surface* con base acrílica y minerales naturales, estos últimos nos han permitido dar el salto a un nuevo tipo de cliente, ampliando el ámbito de acción, pasando de un área residencial a otros usos más específicos como hospitales, espacios públicos, mostradores de recepción y hostelería.

-¿Qué ventajas aporta una encimera fabricada en un material de Solid Surface?

Es una apuesta segura, es un material que nos permite una alta adaptabilidad al diseño creativo del proyecto. Pudiendo realizar cualquier pieza imaginable, superficies aparentemente sin juntas visibles, la integración de una cubeta del mismo material y la posibilidad de pulir y reparar la encimera al cabo de

los años, son unas de las principales razones que un material de estas características sea la mejor opción.

-¿Pero para el consumidor el precio es más elevado?

Hablamos de un producto de una calidad alta. Por eso, en nuestro caso, hemos desarrollado y presentamos una nueva gama denominada Innobanys. Se trata de una línea propia con seis o

El baño que se adapta

InnovaGrup, ubicada en Santpedor, en el Bages, impulsa un cambio de mentalidad en el uso de materiales innovadores, ajustando los costes y dando un producto de calidad.

siete modelos diferentes de encimeras de baños y platos de ducha. El objetivo que buscábamos era diseñarla y fabricarla con un material de calidad a un precio competitivo.

-¿A qué nuevos sectores se están dirigiendo?

Innobanys está pensado para amplios sectores, especialmente para el sector hotelero y reformista, creando interés a profesionales de la arquitectura, interiorismo y decoración. Las encimeras de baño y los platos de ducha estándar suponen un 80% de nuestra producción, obstante nos adaptamos a las medidas necesarias.



INNOVA GRUP

www.innovagrup.es
Tel. 938 274 440

Josep Maria Plantalech, gerente de Plantalech

Vitrocsa: cierres con máxima dimensión y mínimo perfil

Plantalech es el distribuidor, fabricante e instalador único en España de la firma Vitrocsa, referente mundial en cierres de máximas dimensiones y mínimo perfil. Durante el primer semestre de este año se inaugurará un 'showroom' en Olot para que los clientes puedan conocer todas las soluciones de Vitrocsa.

¿Cuáles son los orígenes de Plantalech?

Plantalech es una empresa familiar con más de cien años de historia y orígenes en la comarca de la Garrotxa. En un inicio se dedicó a la fabricación y reparación de herramientas para el campo, evolucionando a la cerrajería y la forja hasta la actualidad en que está especializada en cierres de alta calidad y los componentes que los envuelven como son cristales con diferentes comportamientos, protecciones solares y automatismos. Actualmente ya ha entrado a formar parte del proyecto la quinta generación familiar, pero siempre nos hemos mantenido fuertes en defender la calidad, la diferenciación y la atención personalizada al cliente, cuidándole siempre para atender sus necesidades y escoger el producto que las satisfaga. Es por este motivo que somos distribuidores, fabricantes e instaladores únicos de Vitrocsa en España.

¿Qué es Vitrocsa y cuál es su valor añadido?

Vitrocsa es una empresa suiza creada a principios de los años 90 por parte de un antiguo fabricante de relojes que un día optó por dedicarse a crear correderas revolucionado su concepto: quitar las ruedas del marco y colocarlas en el perfil inferior consiguiendo así máximas dimensiones móviles y una mínima presencia de perfil. Por lo tanto, ofrece múltiples opciones, siempre con la condición de fabricarse e instalarse de forma precisa como un reloj. Su valor añadido radica en haber sido la primera empresa en hacer este tipo de cierres y en los accesorios y piezas que lo componen; de hecho, muchas marcas han copiado parte del producto y del perfil pero no siempre con los mismos resultados.



¿Qué productos se incluyen dentro de la oferta de Vitrocsa?

Ofrecemos cierres de altas prestaciones, máximas dimensiones y un mínimo perfil visible. Partiendo de su concepto innovador originario, la firma ha ido evolucionando, innovando continuamente e incorporando diferentes productos desde correderas, a guillotinas y puertas pivotantes, siempre con la misma característica de máxima dimensión y mínimo perfil.

¿Qué objetivos se han marcado a medio plazo?

Crear una red de instaladores en toda España con pocos talleres muy seleccionados que podamos formar a nivel de productos e instalaciones para que sean *partners* de Vitrocsa en España. Disponemos de un primer *partner* en Lleida, que ya está en marcha, acabamos de firmar uno en Mallorca y estamos negociando con otros posibles *partners*. Otro proyecto de futuro que se materializará este primer se-

mestre del año será la apertura de un *showroom* de Vitrocsa en el taller dónde empezó la empresa Plantalech, situado en Olot. Este *showroom* nos permitirá ofrecer una mayor atención a nuestros clientes y ellos podrán tocar el producto y ver sus aplicaciones.

Un equipo multidisciplinar y altamente formado

Partiendo de la importancia de satisfacer las necesidades del cliente, Plantalech cuenta con un equipo de prescripción con conocimientos técnicos de los productos Vitrocsa y una gran sensibilidad arquitectónica. Una vez aceptado el proyecto entra en marcha la oficina técnica, con profesionales encargados de tomar medidas, dibujarlo y trasladar toda la información al equipo de fabricación, que corta, mecaniza y ensambla las piezas. Por último, los cuatro equipos de montaje de Vitrocsa son los encargados de la instalación.

"A medio plazo queremos crear una red de instaladores muy seleccionados para que sean *partners* de Vitrocsa; ya tenemos uno en Lleida y otro nuevo en Mallorca."

Los productos Vitrocsa están presentes en proyectos de todo el mundo. ¿Nos pueden poner algunos ejemplos?

Desde proyectos residenciales a hoteles y colaborando con arquitectos de referencia como son Norman Foster, Jean Nouvel, David Chipperfield y Carles Ferrater. En todo caso se trata de proyectos de interés arquitectónico en los que la arquitectura tiene un peso específico muy importante.



VITROCSA®



www.plantalech.com
www.vitrocsa.com
Tel. 972 260 717

Nadia Tarrida, abogada y *facility manager*, Roman Ortega, *head project manager*, y Montse Ortega, *office manager*. Board de Room Global

“El cliente debe ser siempre el centro el proceso”

Room Global reúne la tradición y la experiencia de cuatro generaciones dedicadas a **la construcción y la gestión inmobiliaria** con la capacidad para ofrecer servicios a medida en la gestión integral de proyectos, servicios de contratista y gestión de la propiedad.

¿En qué consisten sus servicios integrados?

Coordinamos y supervisamos a los diferentes profesionales que participan en cada una de las fases de un proyecto. Es el arquitecto en fase de diseño, los industriales responsables del proceso constructivo (donde también se controla la calidad de los trabajos), hasta los proveedores finales de los dis-



tintos suministros una vez finalizada la fase de ejecución.

¿Para quién trabajan y cuál es su relación con el cliente?

Siempre para el cliente final nacional y cada vez más para clientes extranjeros. Además contamos con un prescriptor muy importante que son los arquitectos. Nuestro trabajo consiste en filtrar la información y todos los problemas que surjan para que al cliente final o al interlocutor que tengamos asignado (arquitecto, interiorista) le llegue solamente aquella información que le va a ser útil para la toma de decisiones en cada momento.

¿En qué se basa el estilo propio de Room Global? Creemos que el cliente

siempre es el centro de todo el proceso por encima de los intereses económicos. Eso nos diferencia de nuestros competidores, un método basado en el esfuerzo, la honestidad y el compromiso de completar el proyecto dentro de los plazos y presupuestos acordados.

¿Cómo definiría sus servicios de gestión de la propiedad o *facility management*?

Esta área del negocio se ha ido desarrollando a raíz de las solicitudes de nuestros clientes a lo largo de los años. Nuestra relación con la mayoría de nuestros clientes va más allá de la ejecución de la obra en el inmueble de su propiedad. Luego nos siguen llamando para las tareas de mantenimiento y para las reparaciones de esas propiedades y nosotros, la verdad es que sólo hacemos este tipo de trabajos para antiguos clientes (como un servicio posventa y muy personalizado) o para grandes propiedades. Nos hemos convertido en una especie de *helpdesk* para nuestros clientes habituales.

www.roomglobal.es
Tel. 931 675 734



ARQUITECTO: JOSEP FERRANDO
FOTOGRAFÍA: ADRIÀ GOULA
EJECUCIÓN: ROOM GLOBAL

Joan Carles Hortigón, gerente de Heurop Construcciones y Mantenimiento de Obras

30 años de servicios integrales en construcción

Heurop Construcciones es una empresa familiar fundada en 1987 por Evaristo Hortigón especializada en **proyectos de obra nueva e interiorismo, obra civil, restauración de fachadas y patios de luces; impermeabilización de cubiertas y rehabilitación de edificios.**

¿Cuál es su perfil de cliente?

Trabajamos para particulares así como para estudios de arquitectura, administradores, comunidades de propietarios, empresas públicas y privadas y universidades. La mayoría de ellos han llegado a nosotros por recomendación de otros clientes.



sonal especializado que continuamente formamos con los cursos que regularmente se actualizan a través del Gremio de Constructores de Barcelona y la Fundación Tripartita estando permanentemente al corriente de todas las novedades

¿Qué diferencia a Heurop de otras constructoras?

Nuestra trayectoria al largo de estos treinta años está avalada por la calidad de los trabajos que realizamos, así como el trato que proporcionamos al cliente. Ofrecemos la garantía de una empresa sólida que cuenta con un personal cualificado de obra con amplia experiencia. El departamento técnico estudia y analiza en profundidad cada proyecto con la máxima dedicación para dar siempre la mejor solución constructiva.

del sector a nivel tanto técnico como en materia de Seguridad y Salud. Uno de los pilares básicos es la aplicación de la normativa vigente en temas de prevención de riesgos laborales para garantizar la máxima seguridad durante la ejecución de los trabajos.

-La apuesta por el medio ambiente en Heurop también es importante...

Consideramos que la protección del medio ambiente es una responsabilidad de todos, por este motivo hemos implantado, entre otras medidas, un sistema de gestión, control y seguimiento de los residuos que se producen en obra para minimizar el impacto de nuestras actividades.

¿A qué se refiere? Contamos con per-

www.heurop.es
Tel. 933 526 669



Olga Orioso, CEA de OriosoStudio y Ramón Morata, socios en Fem Projectes

“Somos conscientes que entramos en el hogar de la gente”

Elegir quién lleva a cabo una reforma en tu piso, comunidad o empresa es una tarea ardua que pocas veces se ve recompensada. Sólo unos pocos son capaces de llevar a cabo la reforma sin que el propietario se arrepienta, en algún momento, de decidir hacer obras. Garantía de buena calidad.

¿Qué valor aporta que una empresa se encargue de todos las fases de un proyecto constructivo?

Que el cliente no se tiene que ocupar absolutamente de nada. Desde las gestiones con el ayuntamiento, la obtención de permisos, el arquitecto, el aparejador, y el asesoramiento a nivel de decoración, tipos de baldosas, mobiliario cocina, etc., corre de nuestra cuenta. OriosoStudio empieza una nueva fase, Fem Projectes, con un equipo propio que sabe cómo hay que realizar

el trabajo. Esto nos facilita el seguimiento diario del proceso de la obra y poder tener contacto directo con el cliente.

-Una reforma integral es siempre una molestia y ustedes buscan como minimizarla...

Cada proyecto es una obra, una casa y un cliente distinto, y hay que adaptarse de una forma diferente a cada uno de ellos, tener presente que entras en el hogar de alguien forma parte del trabajo a realizar del mismo modo que lo es alicatar un baño. El boca

a boca en este aspecto es crucial. Muchos clientes confían hasta el punto de hacer coincidir las obras con sus vacaciones, nos dan las llaves, se marchan y a su regreso se encuentran la reforma finalizada y la vivienda limpia.

-Eso es mucha responsabilidad...

Sí, mucha. Evidentemente, antes de su marcha queda todo escogido y decidido, y los detalles con la profesionalidad y sensibilidad adecuada se solucionan.



Fem Projectes, con una amplia experiencia en el mundo de la construcción, encara este nuevo año con ilusión,

energía, y con el objetivo de aportar su gestión y creatividad en nuevos proyectos, además, de enfocarse en el mundo de la promoción inmobiliaria donde iniciaron su andadura.

¿Qué tipo de sensibilidad?

En Fem Projectes trabajamos con el corazón, nos salimos de la línea del constructor o reformista que únicamente va a ganar dinero. Nuestra premisa es cumplir y tener contento al cliente. El beneficio evidentemente es impor-

tante, pero la atención al cliente está a la par y es fundamental si quieres que las recomendaciones funcionen. Por ponerte un ejemplo, al último cliente le dejamos, además del piso limpio, flores en los jarrones y un tentempié a sabiendas que regresaban de noche. Al anterior, una señora mayor que se fue a casa de su hija para que le instaláramos parqué, se lo dejamos todo tal y como estaba. Tomamos fotografías antes de desmontar para asegurarnos que lo dejáramos todo en su sitio, incluso el orden de los libros en la estantería.



www.oriosolostudio.com
www.femprojectes.com
Tel. 935 180 978

José Manuel Núñez-Lagos, director general de Ecovidrio

La buena salud del reciclaje de vidrio

Ecovidrio es la entidad sin ánimo de lucro encargada de la **gestión del reciclado de los residuos de envases de vidrio** desde 1998. La compañía gestiona íntegramente la cadena de reciclado mediante la instalación de contenedores en todo el país, la recogida selectiva, el transporte y el tratamiento de residuos de envases de vidrio.

¿En qué consiste el sistema integrado de gestión de Ecovidrio?

En Ecovidrio nos encargamos de gestionar el reciclado de todos los residuos de envases de vidrio en todo el territorio. Nos responsabilizamos del reciclaje de todos los envases que los ciudadanos depositan en los contenedores verdes. Como entidad sin ánimo de lucro, la financiación proviene de las aportaciones que las compañías envasadoras hacen a través del punto verde. La industria envasadora es quien hace posible el reciclaje de vidrio. Específicamente, más de 2.600 compañías adheridas a Ecovidrio contribuyen con un modelo socioeconómico sostenible. Al mismo tiempo, nuestra labor cobra sentido gracias a la estrecha colaboración que mantenemos con las administraciones públicas. En la actualidad, mantenemos acuerdos con el 99% de los entes locales. De esta forma, garantizamos la universalidad de nuestro modelo para todos los ciudadanos.



¿Cuál es la situación del reciclado de vidrio en España?

El reciclado de vidrio en España experimenta una evolución muy positiva. Concretamente, en los últimos tres años la recogida de envases de vidrio se ha incrementado un 2,3% a pesar del descenso en el consumo del 6,2%. Según nuestros últimos datos, correspondientes al año 2014, los ciudadanos reciclaron casi 700.000 toneladas de envases de vidrio, una media de 14,8 kg por habitante. En este sentido, somos optimistas de cara a los resultados para el año 2015, a falta de la consolidación de los últimos meses, prevemos un crecimiento aproximado del 4%. Este dato confirma la tendencia ascendente de los últimos años y estimamos que alcanzaremos una tasa de reciclado superior al 70% en 2015. Esta cifra se sitúa por encima de las exigencias europeas y avala el éxito del modelo.

¿Están verdaderamente comprometidos los catalanes con el reciclado de vidrio?

Absolutamente. Así lo demuestran los datos, los resultados de Catalunya en reciclaje de vidrio presentan una evolución sostenida y, cada año, vemos como estos indicadores tan potentes se consolidan. Un ejemplo muy ilustrativo de la buena salud del reciclaje en Catalunya: un ciudadano catalán recicla al año unos 70 envases de vidrio, mientras que a nivel estatal la media se sitúa en 56. En cuanto a las actitudes de la población catalana existen tendencias muy positivas. El 84% de los hogares catalanes asegura reciclar siempre los residuos de envases de vidrio y un porcentaje casi idéntico (85%) señala la conciencia medioambiental como el principal motivo por el que separan las botellas,



Con el objetivo de incrementar la tasa de reciclado y contribuir al desarrollo sostenible, Ecovidrio trabaja también en materia de prevención y ecodiseño de envases. Además, otro de sus pilares de actuación es el de la sensibilización ciudadana para fomentar

el hábito del reciclado de vidrio en la sociedad. Así, proporcionan un servicio público, universal y gratuito para el ciudadano y un modelo de gestión eficaz y eficiente a las compañías que envasan sus productos en vidrio.

El reciclaje del vidrio en Catalunya

El caso de Catalunya en materia de reciclaje de vidrio es ejemplar. El hábito del reciclado de vidrio es un hecho entre los catalanes que durante 2014 reciclaron más de 138.000 toneladas de envases de vidrio. Con más de 18 kg de vidrio reciclado por habitante, el dato de reciclado en Catalunya supera la media estatal. Si profundizamos en los datos observamos que Girona y Tarragona, se encuentran entre las diez provincias con mejor ratio de kilogramos de vidrio reciclado por habitante. Con 25,4 kg/hab Girona ocupa la tercera posición a nivel estatal y Tarragona, con 21 kg/hab, se sitúa en octavo puesto. En este sentido, los datos de Barcelona (17,1 kg/hab) y Lleida (17,5 kg/hab) ponen de manifiesto el compromiso generalizado de los catalanes con el reciclado de vidrio y la protección del medio ambiente. En líneas generales podemos afirmar que el reciclado de vidrio en Catalunya está a la vanguardia de los indicadores estatales y europeos. Podríamos establecer que 8 de cada 10 envases de vidrio que se comercializan en Catalunya se reciclan al 100% y vuelven a la vida de nuevo. Sin duda, esto no sería posible sin el compromiso de los ciudadanos, la colaboración de las entidades locales, la Agència Catalana de Residus y los profesionales hosteleros.

tarros y frascos. El estudio *Usos y actitudes de los catalanes* en relación con el reciclaje de vidrio también arroja otras conclusiones como que el 95% de los catalanes considera fundamental la educación ambiental en las escuelas.

¿Por qué es importante reciclar los envases de vidrio? ¿Qué beneficios conlleva?

El reciclado de envases de vidrio es clave para proteger el medio ambiente. Es más, es uno de los gestos con los que podemos frenar los efectos del cambio climático. Esto se debe a que la generación de nuevos envases a partir de material reciclado disminuye las emisiones de CO₂ a la atmósfera. Este proceso permite ahorrar energía y evita la extracción de materias primas de la naturaleza, así como el aumento del volumen de residuos destinados a

vertedero. Para que nos hagamos una idea, sólo en 2014 conseguimos evitar la emisión de 465.000 toneladas de CO₂, el equivalente a plantar 500.000 árboles y preservarlos durante más de 100 años. En términos de ahorro energético conseguimos evitar el gasto de 1.8750.000 MWh, un consumo eléctrico similar al de los hogares de Barcelona durante 9 meses. A largo plazo, el reciclaje de vidrio es un ejemplo perfecto de economía circular, en el que un residuo se convierte en un recurso indefinidamente. Además, durante todo el proceso se generamos 8.000 empleos directos e indirectos. Se trata de un modelo que tiene mucho recorrido y que contribuye al desarrollo sostenible.

-Para finalizar, de cara a futuro ¿qué previsiones y objetivos tienen a largo plazo?

Estamos satisfechos con los resultados obtenidos en los últimos años, sin embargo, no nos conformamos. Durante los próximos cinco años queremos instalar, en colaboración con el ente local, unos 5.000 contenedores en Catalunya. Al mismo tiempo, seguiremos trabajando codo con codo con el sector hostelero, dotándoles de medios especiales (cubos, contenedores adaptados y sistema de recogida personalizados como el 'puerta a puerta'). Sin duda, continuaremos dedicando nuestros esfuerzos a la sensibilización ciudadana, seguiremos educando y movilizamos a la sociedad para fortalecer el hábito del reciclado de vidrio de forma creativa y cercana.

"Sólo en 2014 conseguimos evitar la emisión de 465.000 toneladas de CO₂, el equivalente a plantar 500.000 árboles y preservarlos durante más de 100 años"

"En términos de ahorro energético evitamos el gasto de 1.8750.000 MWh, un consumo eléctrico similar al de los hogares de Barcelona durante 9 meses"

Miquel Àngel Blanco, responsable técnico de **ESTRUSEC Impermeabilizaciones Barcelona**

“Somos especialistas en soluciones globales contra la humedad”

Creada en marzo de 2006 y con 10 años de experiencia, **ESTRUSEC es una empresa especializada en el tratamiento y solución de humedades estructurales y ambientales.** Entre sus especialidades podemos destacar las soluciones en la impermeabilización de cubiertas y terrados; piscinas, depósitos y fosos de ascensor. Su perfil de cliente es el particular, las comunidades de propietarios y también empresas de rehabilitación que quieren ofrecer a sus clientes soluciones definitivas a sus problemas de humedades antes de acometer la reforma del inmueble.

-Explíquenos qué tipos de problemas de humedad estructural son los más comunes con los que se encuentra ESTRUSEC.

Si hablamos de humedad estructural las más comunes son la capilaridad y las filtraciones laterales. La capilaridad se origina en la mayoría de los casos en la ausencia de aislamientos en la cimentación o el deterioro de estos. Los muros de la construcción, en contacto con las tierras húmedas del subsuelo absorben la humedad y esta asciende por los poros de los materiales deteriorando a su paso los revestimientos y pinturas.

Otro de los problemas más comunes son las filtraciones laterales que se dan en sótanos o en muros enterrados o semienterrados en los que la humedad además de ascender, penetra lateralmente incluso a filtrar agua al interior.

-¿Cómo pueden solucionarse estos problemas estructurales?

Para la capilaridad existen dos soluciones definitivas. Una es la creación de un barrera por inyección química mediante unas resinas que anulan la capacidad de absorción de los muros. Sellamos la porosidad de la base de los muros y por tanto impedimos que estos continúen absorbiendo humedad del subsuelo. Dependiendo del tipo de muro la efectividad es mayor o menor. El segundo sistema es mucho más moderno y limpio, ya que no implica la necesidad de obras como en el caso de la barrera de inyección química, es la electroósmosis inalámbrica. Mediante instalación de un equipo (una especie de wi-fi) que tiene diferentes radios de acción de 6, 8, 10, 12,5, 15, 20 o 30 metros. La electroósmosis genera un campo electromagnético desorganiza la polaridad de las moléculas del agua contenida en los muros y consigue que estas no se atraigan entre sí, impidiéndolas subir y consiguiendo el secado de los muros. Además la instalación del equipo es limpia y rápida, el consumo eléctrico no llega a los 10 euros anuales.

-¿Cómo hacen el seguimiento de la electroósmosis inalámbrica?

Nuestro sistema permite controlar en todo momento el descenso de la humedad, ya que en el momento



de la instalación efectuamos una medición para conocer el estado inicial de la humedad y, colocando unos puntos de medición efectuamos controles periódicos para constatar el descenso de las tasas de humedad, dejando constancia por escrito al cliente. Una vez los muros estén completamente secos, emitimos un certificado informando que éstos ya están listos para su rehabilitación

-¿Cómo solucionan las filtraciones laterales, otra causa estructural de humedades?

Habitualmente no tenemos acceso al exterior del muro por lo que debemos trabajar desde el interior. Como decíamos, en estos casos la humedad penetra desde el subsuelo y lateralmente, por lo que la barrera de inyección no sería efectiva en estos casos por lo que aplicamos el método de revestimiento estanco, es un sistema altamente efectivo para impedir al agua y al vapor

de agua filtrar por los muros. Nuestros revestimientos permiten dejarlos pintados o ser enyesados al cabo de pocos días.

-Cambiando de tema, la condensación es un tipo de humedad que también tratan en ESTRUSEC. ¿Cómo se percibe?

Los síntomas más frecuentes cuando existen problemas de condensación son, cristales y ventanas empañados de vaho, olores a humedad en la ropa guardada en los armarios, sensación de frío en las zonas afectadas, incluso en la ropa de cama, manchas de moho en techos y paredes, etc. Añadiendo a todo ello los problemas de salud que puede generar para muchas personas sensibles a alergias o afecciones respiratorias.

Servicios integrales

ESTRUSEC es especialista en el tratamiento de humedades e impermeabilizaciones, ofreciendo un servicio global, desde la detección del problema a los acabados finales, considerando que las garantías deben abarcar todo el proceso. Primero se hace un diagnóstico previo y sin compromiso, se presenta al cliente un proyecto en el que se le garantiza la solución completa y definitiva a su problema. Una vez realizado

el proceso de eliminación de la humedad, que cuenta con garantías que van desde los 5 a los 30 años se realizan seguimientos periódicos de todos los tratamientos.

“La electroósmosis permite que se detenga el efecto de capilaridad y los muros se sequen”

-¿Qué forma de tratamiento proponen contra la condensación?

La condensación se soluciona generalmente con ventilación. Nosotros ofrecemos dos soluciones: por un lado los equipos individuales EA-SRC para tratar una estancia individualmente, formado por dos ventiladores de impulsión y extracción, láminas de calentamiento de aire y filtros. Los sistemas individuales disponen de un higrómetro que detecta la humedad existente; a través de un regulador, el usuario puede determinar que tasa de humedad desea para que el equipo se encargue de equilibrar la humedad impidiendo de este modo que el moho se reproduzca.

Por otro lado, Cuando el problema de la condensación es generalizado en toda la vivienda el sistema idóneo es el de sobrepresión que generan el sistema de tratamiento global Estrusec Air EAWH 125 que generan una recirculación y renovación del aire impidiendo la creación de espacios húmedos y la consiguiente reproducción del moho.

-¿Cómo funciona este equipo EAWH 125?

El EAWH 125 toma el aire desde el exterior y tras filtrarlo y precalentarlo (en caso de necesidad) lo impulsa al interior de la vivienda. El aire EAWH 125 produce una circulación del aire que evita que la humedad se deposite sobre las superficies. Una vez ha adquirido el volumen necesario, el aire es expulsado arrastrando el exceso de humedad equilibrando las tasas en el interior las tasas a través de las rejillas de evacuación instaladas. Su funcionamiento permite eliminar la humedad en el ambiente y por extensión el mal olor en el ambiente, la ropa y armarios y las molestas manchas de moho.

-En ESTRUSEC impermeabilizan terrados y cubiertas ¿cómo lo hacen?

Como en todos nuestros tratamientos, en ESTRUSEC utilizamos siempre las técnicas y materiales que nos permiten garantizar los resultados. En el caso de las impermeabilizaciones, utilizamos siempre sistemas sin juntas, es decir las terrazas o cubiertas quedan impermeabilizadas con una lámina continua, que al carecer de juntas garantiza la estanqueidad. En ESTRUSEC utilizamos siempre materiales que, aplicados debidamente, garantizan la efectividad y durabilidad en el tiempo. Los sistemas carentes de juntas que eliminan los riesgos de penetración de filtraciones de otros sistemas más tradicionales como la tela asfáltica o láminas de PVC o butilo. Con este sistema si se da un problema enseguida podemos detectar donde está el punto con un margen de error de uno o dos metros y no hace falta levantar toda cubierta como ocurría anteriormente. Nuestros sistemas pueden ser cubiertos por pavimento o no (con acabado transitable) a elección y gusto del cliente.

