

economía & empresa

DERECHO FINANCIERO p.2



CONSTRUYE, REHABILITA & DECORA p.6



NUEVAS TECNOLOGÍAS p.10



La justicia europea declara abusivas las hipotecas multidivisa por falta de transparencia

El TJUE dice que la cláusula que fija la denominación en moneda extranjera del préstamo es nula si esta no es clara o si no se informa debidamente al cliente en sus riesgos.



El Tribunal de Justicia de la Unión Europea establecía a finales del mes de septiembre cuáles son los criterios fundamentales para considerar abusiva una hipoteca multidivisa. La Corte de Luxemburgo ha dictaminado que cuando un banco conceda un préstamo denominado en monedas extranjeras debe facilitar al prestatario información suficiente para que pueda tomar decisiones fundadas y prudentes.

El tribunal europeo añade que la entidad financiera debe comunicar al consumidor toda la información pertinente que le permita valorar las consecuencias económicas sobre una cláusula que marca sus obligaciones financieras, lo cual incluye “no sólo a la posibilidad de apreciación o de depreciación de la divisa del préstamo, sino también a los efectos en las cuotas de las variaciones del tipo de cambio y de una apreciación del tipo de interés de la divisa del préstamo”.

El pronunciamiento del TJUE responde a la consulta elevada por el Tribunal Superior de Ordea (Rumanía) en relación con la demanda de una consumidora que, cobrando en moneda local, firmó un préstamo denominado en francos suizos.

El Tribunal europeo considera nula, por abusiva, la cláusula que fija la denominación en moneda extranjera del préstamo si esta no es clara o si no se informa debidamente al cliente. A partir de ahí deja en manos del juez nacional analizar el desequilibrio entre las partes que firmaron el contrato y la posible mala fe de la entidad que comercializó el crédito para dilucidar si en este caso concreto la cláusula multidivisa es abusiva.

La sentencia abre una nueva vía para reclamar la abusividad por falta de transparencia en este tipo de préstamos, como ocurrió en las cláusulas suelo

Todo ello abre una nueva vía para reclamar la abusividad por falta de transparencia en este tipo de préstamos, como ocurrió en las cláusulas suelo.

La asociación de usuarios financieros Asofin estima que hay unas 70.000 familias en España que suscribieron hipotecas en divisas diferentes al euro, lo que da la medida de la importancia que tienen estos pronunciamientos judiciales.

Asofin considera “magnífica y providencial noticia para los miles de afectados por hipotecas multidivisa” el pronunciamiento europeo, que “deja claro que este producto es un abuso para los consumidores a los que no se informó de los riesgos que conllevaba su contratación”.

Los juzgados ingresan más de 57.000 demandas por cláusulas abusivas desde junio

El pasado 1 de junio se puso en marcha el plan de urgencia aprobado por el Consejo General del Poder Judicial ante el previsible aumento de litigios sobre cláusulas abusivas en escrituras hipotecarias como consecuencia de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de 21 de diciembre de 2016 en relación con las cláusulas suelo, que a la práctica consiste en la especialización de los Juzgados de Primera Instancia en litigios relacionados con cláusulas abusivas.

Los asuntos se refieren a cláusulas suelo, vencimiento anticipado, intereses moratorios, gastos de formalización de hipoteca o hipotecas multidivisa

Estos juzgados estudian las acciones individuales sobre condiciones generales incluidas en contratos de financiación con garantías reales inmobiliarias cuyo prestatario sea una persona física. Estos asuntos se refieren, entre otros, a cláusulas suelo, vencimiento anticipado, intereses moratorios, gastos de formalización de hipoteca o hipotecas multidivisa.

El número de demandas presentadas entre los pasados 1 de junio y el 8 de septiembre en los Juzgados de Primera Instancia especializados fue de 57.068.

Asofin estima que hay más de 70.000 familias afectadas por este tipo de hipotecas

El TJUE deja en manos del juez nacional analizar el desequilibrio entre las partes que firmaron el contrato y la posible mala fe de la entidad que comercializó el crédito

La presidenta de ASUFIN, Patricia Suárez, ha mostrado su alegría ante esta decisión del TJUE y ha manifestado confiar “plenamente en que el Tribunal Supremo amparará a todos los afectados españoles que llevan años reclamando justicia”.

El Tribunal Supremo tenía previsto pronunciarse el pasado 20 de septiembre sobre las hipotecas multidivisa en un fallo del que están pendientes decenas de miles de familias, y que podría obligar a la banca a recalcular en euros esos créditos desde su origen, pero el Alto Tribunal español ha decidido aplazar su decisión hasta este mes de octubre para estudiar la posible incidencia en la causa que aborda. Al cierre de la edición de este suplemento todavía no hay sentencia.

El quid de la cuestión

Las hipotecas multidivisa se popularizaron mucho durante los años del boom inmobiliario: el cliente contrataba en euros pero las cuotas y la cantidad a amortizar se le han venido recalculando de forma periódica en la divisa elegida: en francos, en yenes... Por tanto, si el euro se devalúa frente a esa divisa, sube la cuota para el cliente. Ese es el riesgo sobre el que se entiende que los bancos no advirtieron claramente a sus clientes, lo que ha supuesto terribles consecuencias para muchos de ellos. No en vano, miles de afectados han visto como, después de haber pagado correctamente sus cuotas durante varios años, después debían en euros mucho más del dinero que pidieron al comprar el piso.

El Supremo deberá sentar una jurisprudencia definitiva que permita dirimir cuándo es posible considerar que un banco debe asumir las pérdidas de un consumidor por haberle vendido un producto inadecuado para personas sin conocimientos financieros profesionales. La clave parece ser, una vez más, que supuestamente se vendió un tipo de producto complejo a clientes que carecían de los conocimientos financieros necesarios para entender realmente qué estaban firmando.

Entrevista **CAROLINA GENCO** ABOGADA ESPECIALIZADA EN INSOLVENCIA

“Estábamos en desventaja con Europa en materia de Segunda Oportunidad”



Se han cumplido dos años de la entrada en vigor de la Ley de Segunda Oportunidad. ¿Qué balance hacen desde su despacho?

El balance es positivo, en líneas generales. Aunque hay voces críticas con la ley, en nuestra opinión se ha dado un paso muy importante, sobre todo si tenemos en cuenta que aquí estábamos en desventaja respecto a otros países de nuestro entorno en esta materia. De todos modos, poco a poco los operadores jurídicos y el público en general van concienciándose sobre las ventajas que la Segunda Oportunidad aporta. A pesar de que es una ley que aún no ha desplegado todo su po-

AQUA Segunda Oportunidad es un gabinete jurídico nacido de la mano de AQUA Concursal, Abogados y Consultores y de Genco Advocats i Economistes, para dar un servicio al público en materia de Ley de Segunda Oportunidad. Hablamos con una de sus responsables, Carolina Genco

tencial, lo cierto es que el número de solicitudes de acuerdos extrajudiciales de pago ha ido aumentando paulatinamente y se prevé que seguirá haciéndolo. Tenemos la herramienta.

¿Qué ventajas aporta a las empresas y personas sobreendudadas?

Estamos ante un procedimiento legal muy útil y, en muchos casos, de vital trascendencia, ya que permite a los deudores de buena fe librarse del lastre de las deudas que no pueden afrontar y volver empezar. Es una opción que abre la puerta a emprendedores y a personas físicas para dejar atrás situaciones que les abocarían a la economía sumergida, de modo que todo el sistema se beneficia, además de tener una capacidad transformadora de la vida de las personas.

¿Cómo cree que evolucionará la ley a medio plazo?

La ley lleva poco tiempo en vigor aquí, pero es cierto que a nivel europeo se está trabajando en una Directiva que armonice en la medida de lo posible el

régimen de Segunda Oportunidad, reestructuración preventiva e insolvencia en toda la Unión Europea. Ya hay algunas divergencias entre la ley española y el proyecto europeo, como por ejemplo el período de tiempo para que una exoneración provisional pueda pasar a ser una exoneración definitiva, que actualmente se establece en la vía del plan de pagos en 5 años y en Europa se habla de 3 años. **Está comprobado que los períodos más cortos de condonación o “perdón” tienen un impacto positivo tanto para el consumo como para la inversión; toda la economía se dinamiza.** Se avencinan cambios positivos impulsados por la Unión Europea y por autoridades locales. La ley evolucionará, sin duda.

¿Es una ley más restrictiva que la de otros países europeos?

Es más restrictiva en algunos aspectos, como en lo relacionado con los bienes inembargables, o en cuanto al umbral mínimo de deuda a abonar que se exige en algunos supuestos y que puede llegar a ser muy alto, pero es más

amplia en el sentido de que el beneficio de exoneración o perdón de las deudas no se limita al deudor que tenga la condición de **empresario o autónomo**, sino que se extiende también a las personas físicas que no ejerzan una actividad empresarial o profesional, como son los **consumidores particulares, las familias, avalistas**, etc. De la misma manera, pueden también acogerse a la Ley e instar un procedimiento extrajudicial de pagos las **personas jurídicas**, en particular las micropymes o pymes, las asociaciones, fundaciones y cooperativas. Lo que se persigue es que todos esos actores puedan reintegrarse en el sistema económico, volver a generar riqueza, empleo y consumo, redundando todo ello en **beneficio de la sociedad en general.**

¿Está preparado el sistema?

Tradicionalmente todos los casos de insolvencia se llevaban en los Juzgados de lo Mercantil, pero el legislador ha querido que desde octubre de 2015 los procedimientos de particulares o personas físicas no empresarios se tramiten en los Juzgados de Primera Instancia, los cuales tienen ante sí un reto doble: descongestionar sus propios asuntos y tratar con unos que son absolutamente nuevos para ellos, como son los de Segunda Oportunidad. Existe voluntad y con el tiempo se encauzará correctamente.

¿Qué pasos recomienda dar a los afectados por deudas que cumplan con los requisitos para acogerse a esta ley?

Lo primero es que se asesoren y recurran a profesionales especializados que estudien su caso en profundidad, como hacemos en **AQUA Segunda Oportunidad**. Tener una organización eficiente, unido al uso de la tecnología, nos ha permitido reducir costes y ofrecer un servicio de alta calidad y excelencia garantizando rapidez, efectividad y bajo coste.

El procedimiento se inicia con la solicitud de nombramiento de un mediador concursal, debiendo acudir para ello al registro mercantil o cámara de comercio (empresarios y personas jurídicas) o al notario (personas físicas o particulares). A partir de ahí, el mediador concursal deberá convocar a los acreedores y al deudor a fin de intentar lograr un acuerdo extrajudicial de pagos. De no existir acuerdo, se tramitará ante el juzgado competente un concurso consecutivo de acreedores que, de cumplirse con los requisitos legales, finalizará con la exoneración de las deudas, concediéndose el BEPI o “Beneficio de Exoneración del Pasivo Insatisfecho”. Por lo que, **es importante que los afectados por las deudas se encuentren acompañados y asesorados durante todo el procedimiento.** En la dificultad está la oportunidad.



www.aquasegundaoportunidad.com

Entrevista **MARIANO HERNÁNDEZ Y CLAUDIA MORATO** ESPECIALISTAS EN DERECHO DE LA INSOLVENCIA

“La Segunda Oportunidad permite a empresas y personas integrarse de nuevo en el sistema”

M&M Abogados es un despacho jurídico con una larga trayectoria en el mundo del derecho de la insolvencia. Con dos de sus socios, Mariano Hernández y Claudia Morato, hablamos sobre la Ley de Segunda Oportunidad.

¿Cuáles son los orígenes de M&M Abogados?

El despacho se creó en el año 2003 a partir de la experiencia anterior de sus socios, experiencia tanto en nuestra práctica como abogados, como en el ámbito de la empresa privada, así como en la docencia como profesores. De hecho, haber podido trabajar en las empresas nos ha permitido identificar mejor los problemas y aplicar las soluciones más adecuadas a cada caso ante una insolvencia. Hoy disponemos de despacho en Barcelona, Madrid y Tarragona. En conjunto, nuestro equipo está integrado por doce abogados, dos economistas y tres personas en el área administrativa, y formamos parte de la organización internacional INSOL.

Tras dos años de funcionamiento, ¿consideran que la ley de Segunda Oportunidad ha sido un balón de oxígeno para empresas y familias?

Uno de los objetivos de la ley es permitir a las empresas y personas volver a empezar, recomenzar e incorporarse de nuevo en el sistema mediante la exoneración o cancelación de las deudas que no podían pagar. No hay que olvidar el contexto de crisis en el que nace, de modo que si el negocio fracasaba el empresario no se viera condenado de por vida, a la vez de estimular comportamientos responsables que eviten una economía sumergida.

Según su experiencia, ¿cuál es el perfil de cliente que puede beneficiarse de la ley?

Hay dos grandes perfiles. Uno es el del consumidor sobre endeudado por diversas causas: pérdida de empleo, imposibilidad de hacer frente a préstamos hipotecarios o al consumo, divorcios y separaciones, problemas de adicción... La casuística es muy variada. En el caso de los empresarios y profesionales, lo más habitual es



que se trate de personas que han avalado personalmente con todo su patrimonio un negocio que finalmente no ha funcionado.

¿Qué requisitos hay que cumplir para acogerse a la Segunda Oportunidad?

Es indispensable que la persona o empresario sea lo que se denomina un deudor de buena fe, más en concreto; que su concurso

no haya sido declarado culpable y que no haya una sentencia firme por delitos contra el patrimonio, el orden socio-económico, por falsedad documental o por delitos contra la hacienda pública y seguridad social o el derecho de los trabajadores.

Si se cumplen los criterios, ¿cuáles son los pasos a seguir?

El primero de ellos es solicitar

la designación de un mediador en el registro mercantil (en el caso de las empresas o empresarios) o en el notario si se trata de particulares. El mediador será quien actúe como interlocutor entre el deudor y sus acreedores, y quien proponga un acuerdo extrajudicial de pagos donde se estipulan la quita o el plazo para saldar las cantidades adeudadas. Si no hay acuerdo – que es lo más habitual –, el mediador solicita el concurso consecutivo y es el juzgado (mercantil o de instancia, dependiendo de si se trata de empresas o particulares) quien decide si se concede la exoneración de la deuda.

¿Qué tipo de deudas abarca la exoneración? ¿Pueden ser revocadas?

Una vez se concluya la liquidación del patrimonio del deudor, este podrá solicitar al juez la cancelación o exoneración de aquellas deudas que tenga pendientes. En algunos casos el deudor podrá conservar su vivienda habitual y dependiendo del caso, también podría cancelar parte de las deudas con las administraciones públicas.

www.mmabogados.org

Entrevista **DAVID HUERTAS** DIRECTOR DE LLORT ABOGADOS

“La Ley de Segunda Oportunidad es complicada de desgranar, pero está dando buenos resultados”

Llort Abogados es un despacho creado en 2008 y focalizado inicialmente en el derecho mercantil y, en particular, en el derecho de insolvencias. Hablamos con su Director, David Huertas, para conocer su visión sobre la Ley de Segunda Oportunidad.

Son un despacho multidisciplinar, aunque están muy centrados en el derecho de insolvencias. ¿Qué servicios de asesoramiento brindan en dicho campo?

El despacho se orienta al derecho concursal desde sus inicios. En materia de concursos de acreedores, hemos venido dirigiendo concursos de empresas y asesorando a acreedores, administradores concursales y proveedores estratégicos. Mucho antes de la entrada en vigor de la Ley de Segunda Oportunidad ya ayudábamos a familias y autónomos, bien presentando concursos con propuesta de convenio, bien negociando con los acreedores propuestas de pago o refinanciaciones. Con la irrupción en 2015 de la Ley de Segunda Oportunidad, lo que hemos hecho ha sido desarrollar una plataforma (www.desendeudate.com) en la que aglutinamos todos aquellos procedimientos relacionados con la insolvencia de familias y autónomos. Y ahí se in-

cluye también el procedimiento de segunda oportunidad.

¿Qué ha significado la Ley de Segunda Oportunidad para muchos autónomos y familias?

La Ley de Segunda Oportunidad ha venido a colmar una reivindicación a gritos: la de que los consumidores, familias y autónomos que se hayan endeudado de buena fe, puedan liberarse de las deudas que no puedan pagar. Es una solución que viene aplicándose desde hace años en países de nuestro entorno como Francia y Alemania.

Esta posibilidad es la que ofrece la ley española, que obliga al deudor a pasar por un procedimiento previo de mediación con los acreedores y un concurso consecutivo de liquidación, a partir del cual se liberará de la deuda que no pueda pagar, siempre que sea considerado “de buena fe”.

¿Cómo valora la experiencia de su despacho en la aplicación de la ley?



La Ley es asistemática y complicada de desgranar, pero aun así está dando muy buenos resultados. Los jueces se muestran receptivos a otorgar el beneficio de liberación de deuda, en tanto los requisitos para obtenerlo, a excepción de la ausencia de retraso en la solicitud del procedimiento, son bastante claros.

En nuestro despacho nos encontramos con casos especialmente sangrantes. Personas que pierden

el empleo o sufren un accidente que les incapacita para trabajar, personas que se divorcian... Lo habitual en estas circunstancias es que la persona no pueda pagar puntualmente las cuotas de préstamos y solicite sucesivos préstamos para pagar los anteriores y sus intereses, cayendo en una bola de nieve que solo concluye cuando se les inscribe en cualquier registro de morosos y ya no pueden solicitar nuevos préstamos.

¿Considera que la ley es mejorable en algunos aspectos?

Sí, desde luego. Por decir algunos, es una barbaridad que las mayorías de voto a favor exigidas para aprobar un acuerdo de pagos con los acreedores en el procedimiento de segunda oportunidad sean superiores que las exigidas para un convenio ordinario en un concurso de acreedores. También es reprochable que se obligue al deudor a subastar la vivienda habitual para obtener el beneficio de liberación de deuda cuando la hipoteca es superior al valor de la vivienda; algo que afortunadamente están corrigiendo algunos jueces por la vía de la interpretación de la ley. Finalmente, sorprende que, en el marco de la segunda oportunidad, se obligue al deudor a pagar los créditos privilegiados, que alcanzan al 50% de los de hacienda y Seguridad Social, como requisito para obtener la liberación de deuda.

DESSENDEUDATE

www.desendeudate.com
www.llortabogados.com

Entrevista **ARIANNA SERRAS** RESPONSABLE DE ARIANNA SERRAS & ABOGADOS

“Reclamar a la banca por mala praxis no es una moda, es una necesidad”

La pasión con la que Arianna Serras vive su profesión se contagia de forma irremediable. Bastan unos minutos de conversación con la directora de equipo de Arianna Serras & Abogados para descubrir que el motor que la empuja a continuar batallando contra el Goliath financiero no es otro que resarcir, en la medida de lo posible, el daño que han sufrido los afectados por la mala praxis de la banca.

Experta en derecho bancario e hipotecario, Serras vive como propios los problemas de quienes acuden a su despacho en Rambla Catalunya, 69 para buscar una vía que les permita recuperar el dinero perdido en productos financieros de riesgo y cláusulas abusivas. Sus éxitos en los Juzgados se siguen sumando.

El pequeño inversor, que ha padecido en primera persona las consecuencias de los productos financieros abusivos, ¿podemos decir que está ahora más informado? ¿La información es la clave a la hora de negociar con la banca?

Sin duda, la información es la clave. El consumidor debe saber que los bancos no han cometido

ilegalidades, pero sí ha existido un abuso, y en base a este abuso hay que tratar de hacer valer los derechos. Reclamar a la banca no es una moda, es una necesidad causada por la irresponsabilidad del sistema financiero español que se ha lucrado y ha mirado hacia otro lado. Eran conscientes de lo que pasaría; estaba todo previsto.

No existe mucha tradición en la negociación con la banca para evitar abusos...

Así es, no existe cultura financiera en España, pero ha sido el país en el que mayor número de contratos se han firmado con la banca, lo que no tiene ningún sentido. El consumidor confiaba en la banca y

“Todos los juicios bancarios sobre cláusula suelo los estamos ganando aludiendo a la falta de información que el consumidor tenía a la hora de firmar las hipotecas”

firmaba prácticamente cualquier cosa que le pusieran delante de los ojos. Ni siquiera se planteaba el hecho de poder leerse el contrato en casa antes de firmar. El sistema de contratación en masa nos abocó a la situación actual y permitió que existiera el abuso hacia el consumidor, especialmente debido a los intereses variables.



©Albert Olivé

Después de haber batallado durante años en favor de los afectados por las participaciones preferentes, persisten otros problemas provocados por la mala praxis bancaria. ¿El consumidor es más consciente ahora de que puede hacer valer sus derechos?

Poco a poco hemos visto cómo el consumidor se ha

dado cuenta de los derechos que tiene y que debe defender. El sistema es realmente vergonzoso y vemos casuísticas muy variadas; cada caso es muy distinto, pero el denominador común es la pérdida de miedo y la necesidad de hacer valer los derechos.

Nosotros ponemos los medios para facilitarles el acceso a la Justicia, siempre bajo la premisa de la máxima responsabilidad. Es decir, la persona que decide reclamar debe ser consciente de que se puede reclamar, que pueden defender sus derechos, pero también de que existe un riesgo que hay que asumir. Cada caso debe defenderse de forma individual; si vemos que no es viable, no iniciamos el proceso, aunque normalmente existen muchas posibilidades; si el riesgo es asumible, hay que lucharlo.

Por último, la cláusula suelo ha sido otro tema muy problemático. ¿De qué forma está beneficiando la vía civil a las personas que reclaman la devolución de las cantidades cobradas indebidamente?

La mayoría de las consultas que recibimos son sobre cláusula suelo, ya que es la cláusula que más se utilizaba frente a las bajadas de los tipos de interés en hipotecas variables. Todos los juicios bancarios sobre cláusula suelo los estamos ganando aludiendo a la falta de información que el consumidor tenía a la hora de firmar las hipotecas. En definitiva, todo se remite a lo mismo: a la falta de información. Los casos se ganan, así que hay que luchar por los derechos que tienen los consumidores. Estamos cambiando el sistema poco a poco; al final es una cuestión de sensibilidad, más que de procesos.

www.ariannaserrasabogados.com

Entrevista **RAFAEL LAPÍ** DIRECTOR GENERAL JURÍDICO DE SOLVENTA TU DEUDA
MANUEL GRAMUNT DIRECTOR JURÍDICO DE SOLVENTA TU DEUDA EN BARCELONA

“La Ley de Segunda Oportunidad está siendo un balón de oxígeno para muchas familias”

La crisis económica que ha azotado al país ha tenido una alta incidencia en las familias, dejando al descubierto el sobreendeudamiento de muchas de ellas. El Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, normativa más conocida como “Ley de Segunda Oportunidad” intenta ofrecer protección a las personas físicas y a las pymes que se han visto envueltas en una situación de acumulación de deudas. Para muchos juristas es un auténtico balón de oxígeno para las familias, aunque hay aspectos en los que aún existe margen de mejora. Desde la firma Solventa tu Deuda ponen luz sobre este asunto a través de esta entrevista.

Desde que la conocida como “Ley de Segunda Oportunidad” entrara en vigor, ¿consideran que ha sido una verdadera ayuda para las familias?

Rafael Lapí: Desde luego que sí. Aunque la ley tiene aún margen de mejora, está siendo un alivio para muchas familias y empresarios que han padecido en primera persona las consecuencias de la crisis económica y del sobreendeudamiento de la etapa anterior. En rasgos generales, podemos decir que la ley está siendo efectiva y se están alcanzando, en muchos casos, acuerdos con los acreedores a través de los mediadores concursales y gracias a equipos multidisciplinares de abogados y economistas especializados en la Ley de Segunda Oportunidad como el nuestro.

Manuel Gramunt: Desde Solventa tu Deuda tratamos de llegar a acuerdos razonables que beneficien a ambas partes: deudores y acreedores. Intentamos aportar sentido común para satisfacer los intereses de ambas partes. Por tanto, se tutelan los intereses de las dos partes implicadas. Procuramos que el deudor y sus acreedores pacten y alcancen acuerdos en la fase de mediación extrajudicial, evitando la litigiosidad que supone el concurso de acreedores consecutivo que ineludiblemente produce retrasos en la resolución del expediente, aflicción en el deudor y, en un alto porcentaje de casos, se perjudican las posibilidades de recuperación por el acreedor de sus créditos, ya que en esta fase, cumplidos determinados requisitos, la ley permite solicitar al deudor la exoneración de las deudas no satisfechas, última resolución amparada por el arbitrio judicial. En el tiempo que llevamos aplicando esta ley, debemos decir que está siendo muy bien acogida.

Hay que dejar claro que no se trata de dejar de pagar las deudas...

Manuel Gramunt: Claro, no se trata de no pagar, sino de llegar a un acuerdo en la fase de negociación, es decir, en la primera fase extrajudicial, sin llegar a litigar. En esta fase de negociación pretendemos renovar las condiciones de la deuda, intentando ampliar los plazos de pago y proponiendo quitas, de tal forma que el deudor pueda pagar de modo razonable a sus acreedores en base a sus circunstancias económicas.

¿Qué debemos tener en cuenta para que un caso de este tipo sea un éxito? ¿De qué forma lo logran ustedes?

Rafael Lapí: Centramos todos nuestros esfuerzos en alcanzar acuerdos en la primera fase del procedimiento, en esta fase extrajudicial somos muy con-

cienzudos, minuciosos y proactivos para evitar, en la medida de lo posible, la judicialización de los expedientes prevista en la segunda fase del mecanismo, motivo por el cual entendemos que esta primera fase es tan crucial. En ella es vital conocer al detalle las reformas legislativas que pueden entrar en juego en cada caso particular, personalizando de este modo el análisis del método que utilizaremos para cada uno de nuestros clientes. En Solventa tu Deuda trabajamos estrechamente abogados y economistas, con amplia experiencia en los sectores profesionales donde el mecanismo de la segunda oportunidad se desarrolla, lo que nos permite encausar de forma satisfactoria los expedientes que en la actualidad se encuentran en las distintas fases de la ley de Segunda Oportunidad. El conocimiento riguroso de la ley y la experiencia adquirida en estos años nos permite evitar que nuestros clientes incrementen su deuda o impliquen a otras personas de su entorno con avales o nuevas garantías de su deuda, o bien caigan en ofertas de refinanciación que supongan subidas abusivas de tipos de interés, contrataciones de seguros asociados, etc., cuestiones que, en definitiva, tendrán un coste financiero muy superior para el afectado y agravarán, por tanto, su ya de por sí complicada situación financiera.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que las deudas con la Administración no son exoneradas. Por tanto, muchas deudas persisten...

Rafael Lapí: Así es, las deudas contraídas con la Administración, desgraciadamente, han quedado obviadas en la ley de Segunda Oportunidad. No obstante, la ley 14/2013, de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionali-



Manuel Gramunt y Rafael Lapí

zación, introduce en la ley Concursal (Disp. Adic. 7ª) que las personas físicas o jurídicas soliciten a la Administración Pública competente un aplazamiento o fraccionamiento de las deudas pendientes de pago, con algunas peculiaridades en cuanto a la temporalidad del momento en que debe resolver ese aplazamiento o fraccionamiento, pudiendo en el acuerdo de pagos, cuando haya sido formalizado, cambiar su temporalidad máxima y plazos. En el concurso consecutivo se puede entrar en la refinanciación de estas deudas o en su caso formarán un nuevo crédito contra la masa, como antecede en las reformas operadas en la ley Concursal, y muestra de ello son: el párrafo 2º del artículo 77 de la ley General Tributaria, artículo 33.3º Estatutos de los Trabajadores en relación al FOGASA y párrafo 2º del artículo 22 de la ley de la Seguridad Social. Debemos actuar con esta metodología dado que no existe la posibilidad en la ley de poder alcanzar otro tipo de acuerdo con respecto a las deudas contraídas con los organismos públicos. Pensamos que las deudas contraídas con los diferentes organismos públicos no deberían haber quedado fuera del mecanismo de la ley de la Segunda Oportunidad. En este aspecto, la ley se ha quedado falta de contenido.



Solventa tu Deuda está presente en Granada, Málaga, Sevilla, Barcelona, Murcia, Valencia y Castellón

Al hilo de lo que me comentan, si comparamos la normativa española con la del resto de países europeos, se dice que es mucho más restrictiva...

Rafael Lapí: El sistema anglosajón tiende a considerar el sobreendeudamiento como un fenómeno inherente a la economía de mercado. Si hay posibilidad de crédito, hay riesgo de insolvencia. Así que la prioridad en países como Estados Unidos o el Reino Unido es restablecer con celeridad la actividad económica y el consumo del deudor. El modelo británico ofrece distintas soluciones de remisión de deuda, y el capítulo 7 y 11 de la ley de insolvencia en Estados Unidos permiten en algunos casos una remisión a partir del tercer mes favoreciendo una condonación rápida y sin condicionantes de la deuda.

Nuestra Ley se inspira en el sistema germánico, no obstante, en otros países existen leyes similares que tienen una larga tradición. Entre 2001 y 2015 los estados en la UE que disponen de legislaciones para tratar el sobreendeudamiento particular han pasado de 10 a más de 20 (a excepción, con datos de la Comisión Europea, de Bulgaria, Grecia, Rumanía, Croacia y Hungría). A falta de un procedimiento común en el continente, cada estado aplica sus propias reglas para la rehabilitación, la dación en pago, la reestructuración y los acuerdos extrajudiciales. A pesar de las divergencias podemos confirmar que la ley española es más restrictiva en muchos sentidos. A nivel político hemos visto algunas propuestas para la ampliación del alcance de la Ley, aunque no se prevé ninguna reforma en el corto plazo.

¿Por qué podemos decir que desde Solventa tu Deuda llevan los casos de forma “diferente”?

Rafael Lapí: Ofrecemos solucionar el problema económico y jurídico a nuestros clientes gracias a las bondades de la ley de Segunda Oportunidad, pero también tratamos de servirles de apoyo psicológico desde el principio del proceso hasta el final. Los problemas de estas familias pasan a ser los nuestros, y trabajamos en base a la máxima responsabilidad. El trato con nuestros clientes es totalmente personal, tratando de servirles de apoyo en una situación que es difícil de sobrellevar a nivel psicológico por el sentimiento de culpabilidad y el acoso que sufren por parte de las gestoras de cobros.

Por último, ¿creen que los Juzgados están preparados para ofrecer una respuesta efectiva a estos expedientes?

Manuel Gramunt: Hay que tener en cuenta que es una normativa muy novedosa que además lleva aparejado un código concreto. Existe un cierto desconocimiento de esta normativa, y se precisa una mayor experiencia de todos los operadores jurídicos para su correcta aplicación práctica. Por ello, es necesario que los deudores acudan a despachos de abogados realmente especializados en esta ley y que, como nuestra firma, cuenten con equipos de economistas que sirvan de soporte para plantear la mejor solución para estas familias.

Rafael Lapí: Hay que dejar claro a las personas que se encuentran en una situación financiera complicada por sobreendeudamiento e impago actual de sus deudas, que deben acudir a despachos multidisciplinares especializados, no todos los despachos están preparados para llevar a buen puerto la aplicación de los mecanismos previstos en la ley de Segunda Oportunidad. Es muy necesaria una fuerte especialización y llevar a cabo un estudio concienzudo de cada caso para poder así diseñar y confeccionar un traje a medida de cada deudor. Hasta el momento, todos los casos que han caído en nuestras manos han resultado exitosos, y ya son cientos.

Entrevista RAMÓN ARCOS GERENTE DE COMA-RUGA SWIMMING

Construcción y mantenimiento de piscinas y SPAs para el sector residencial

Con bagaje acumulado en obra pública, principalmente en construcciones deportivas desde los años 70, Coma-Ruga Swimming viene dedicándose desde mediados de los 80 exclusivamente a la construcción de piscinas en el ámbito residencial: piscinas privadas o comunitarias con método Gunita, de hormigón proyectado.

Tener o no piscina en un jardín o parcela influye en el valor de la propiedad en sí...

Totalmente. Tanto es así que aquellas casas que no tienen piscina se venden o se alquilan a un precio inferior. Esa es una de las razones por las que muchos propietarios nos piden que les construyamos una. Más aún, algunos quieren instalar una piscina porque de otro modo ven incluso que no pueden vender su propiedad. La piscina es un elemento fundamental para todo aquel que se plantea su vivienda como una inversión; y, por supuesto, también debe entenderse como un signo de calidad de vida.

Hoy en día, el sector de las piscinas ofrece múltiples opciones ¿Cuál es su propuesta?

En Coma-Ruga Swimming apostamos por las piscinas de hormigón proyectado o Gunita. También podemos construir de otro tipo, pero comparado con otras opciones, esta es la que nos parece más ventajosa y competitiva. Las de fibra de vidrio, por ejemplo, ofrecen medidas y modelos estándar, mientras que nosotros podemos construir la piscina a medida, respetando siempre las normativas correspondientes, porque cada piscina debe adaptarse a cada terreno y a cada normativa municipal.

¿Optan por el hormigón proyectado también por su durabilidad?

En efecto. Erróneamente existe la creencia de que este tipo de piscinas se requebrajan o se fisuran con el tiempo, pero la realidad es que si el terreno está bien asentado y el relleno posterior está hecho con material de cantera, de calidad, no tiene por qué haber ningún problema. Si está bien construida, una piscina de Gunita u hormigón proyectado es para toda la vida. No en vano, el agua ayuda a fraguar el hormigón...

¿Tienen la exclusiva de Gunita en su zona?

Sí, en toda Catalunya, Aragón y Navarra. Nos llega el material seco y certificado en un silo, que es muy similar al que se utiliza para la construcción de túneles, depósitos de agua y contención de taludes, y nosotros proyectamos esa mezcla para la construcción de la piscina.

¿El equipo de Coma-ruga Swimming estudia cada proyecto de forma individual?

Claro, no entendemos otra manera de trabajar. Nos regimos por las preferencias de cada cliente, por las normativas (distancias obligatorias de agua con el vecino y con la calle) y por la estética, intentando buscar la continuidad visual entre la vivienda y el jardín. En otros casos, seguimos el proyecto de arquitectos de promotoras, para las que también trabajamos, construyendo según sus planos. Desde hace casi una década trabajamos además con un paisajista de la zona.

La Costa Dorada...

Sí. Construimos piscinas principalmente en la Costa Dorada: Tarragona, Salou, Coma-Ruga, Roda de Barà, Calafell... Aunque también en Lleida, Castellón y Menorca. Somos una constructora muy cercana, de confianza.

¿También instalan SPAs?

Sí. Podemos construirlos de hormigón pero sale más caro, así que compramos los SPAs en EE.UU. de marca Hotspring, y nosotros preparamos la superficie del terreno y lo colocamos en casa del cliente. También nos encargamos de hacer los cambios que se precisen en la instalación, para garantizar el buen funcionamiento del SPA.



COMA-RUGA
SWIMMING

www.coma-rugaswimming.com

Entrevista CARLOS RAMOS RESPONSABLE DE ALAINSA

“Alainsa acompaña al cliente desde el inicio hasta la puesta en marcha de las instalaciones”

Alainsa es una empresa especializada en la realización de forma integral de todo tipo de instalaciones industriales y en edificios terciarios. Para saber qué diferencia a la firma de sus competidores, hemos hablado con su gerente, Carlos Ramos.

¿Cuáles son los orígenes de Alainsa?

Alainsa como la conocemos hoy nació en 2013, aunque la experiencia en el sector es bastante larga. De hecho, somos una empresa familiar que en 1978 ya realizaba instalaciones.

¿Con qué estructura cuentan hoy en día?

Nuestra sede central está en l'Hospitalet de Llobregat y desde aquí cubrimos todo el territorio catalán, aunque nuestro mercado más importante es Barcelona y su área metropolitana. En cuanto a equipo humano, Alainsa dispone de una plantilla formada por 35 personas.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?



Nuestra clientela está formada por clientes directos, la administración y por empresas constructoras. El único segmento que no tocamos es el residencial.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Creo que lo que mejor nos define es, además de la experiencia y los conocimientos de nuestro equipo, que tenemos una clara vocación de servicio integral, lo que nos lleva a poder cubrir prácticamente cualquier necesidad del cliente:

electricidad, climatización, fontanería, seguridad, contraincendios... Además, también nos ocupamos del mantenimiento posterior a través de nuestro departamento de facility management, lo

que permite al cliente tener la tranquilidad que sus instalaciones están cuidadas por quienes las desarrollaron.

¿Participan en el desarrollo de los proyectos?

Normalmente, el proyecto nos llega cerrado ya por la ingeniería a la que ha recurrido el cliente, de modo que nos ocupamos de ejecutarlo. No obstante, nuestro personal posee los conocimientos técnicos y el perfil adecuado para, una vez a pie de obra, buscar mejores soluciones tanto para el cliente

como para nosotros.. Eso forma parte de la voluntad de Alainsa de acompañar al cliente desde el inicio hasta la puesta en marcha de las instalaciones.

¿Puede mencionar algunos trabajos en los que hayan tomado parte?

Son muchos, pero mencionaré tres de los más recientes: las instalaciones de una nave logística de 220.000m² en El Prat de Llobregat, las del Mercat de Sant Antoni de Barcelona –en un proyecto de casi dos años– y el nuevo Campus Administrativo de la Generalitat de Catalunya, con cerca de 60.000 m² de oficinas.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

La intención que tenemos para 2018 es consolidar la estructura de la empresa tras el crecimiento de los últimos años. A medio plazo queremos comenzar a ofrecer nuestros servicios también fuera de España. Tenemos la experiencia, los conocimientos y la competitividad para lograrlo.

www.alainsa.com

Entrevista **JOAN CAMPRUBÍ** GERENTE DE ASCENSORS CAMPRUBÍ

“Invertir en el ascensor aumenta el valor de su piso”

Ascensors Camprubí es una empresa familiar dedicada a la instalación y el mantenimiento de ascensores. Para conocerla con más detalle, hablamos con su gerente, Joan Camprubí.

¿Cuándo nació Ascensors Camprubí?

Somos una empresa catalana técnica y económicamente independiente, fundada por mi abuelo Jaume Camprubí Alsina en 1929 y dirigida por mi padre, Enric Camprubí, hasta mi incorporación.

¿Se ocupan también de fabricar ascensores?

En nuestros inicios sí lo hacíamos y, de hecho, tenemos gran número de máquinas de fabricación propia en servicio. Actualmente, Ascensors Camprubí trabaja en estrecha colaboración con los mejores fabricantes de componentes del mercado, lo que nos permite escoger los más adecuados para cada instalación, ofreciendo un producto de elevada especialización tecnológica y en constante innovación.

¿Qué servicios ofrecen en la actualidad?

Nos dedicamos a la modernización de ascensores existentes, a la modernización de ascensores de época, a la instalación de ascensores en edificios que carecen de él y al mantenimiento de todo tipo de ascensores y marcas.

Nuestros comerciales, ingenieros y arquitectos, se encargan de asesorarle en cada caso.



Modernizaciones de ascensores de época

¿Qué se consigue modernizando un ascensor?

Con una buena modernización, no sólo aumentamos la seguridad y la fiabilidad del ascensor, sino que también podemos mejorar la accesibilidad, el confort, la eficiencia energética, la estética e incluso su velocidad o capacidad.

¿La modernización de los ascensores de época significa el fin de estos ascensores?

Para estos ascensores, que en muchos casos son verdaderas obras de arte, Ascensors Camprubí ofrece la posibilidad de aplicar las últimas tecnologías mejorando sus prestaciones y manteniendo la estética y la originalidad de sus materiales: hierro forjado, malla, latón, cristal, madera... Y siempre teniendo en cuenta que cada ascensor de época es único y requiere soluciones personalizadas.

¿Hay algún proyecto interesante en el que estén trabajando?

Actualmente estamos re-

habilitando uno de los primeros ascensores instalados en Barcelona. Se trata del ascensor de la Casa Burés, una obra modernista encargada en 1900 a Francesc Berenguer i Mestres, estrecho colaborador de Antoni Gaudí.

¿Qué dificultades puede presentar la rehabilitación de un ascensor de época?

Los ascensores de edificios protegidos hay que adaptarlos al reglamento actual en la medida de lo posible, de acuerdo con la Direcció General de Seguretat en cuanto a seguridad y con la de Patrimoni desde el punto de vista arquitectónico. Y, por supuesto, también hay que tener en cuenta la opinión de la propiedad y sus arquitectos. En el caso particular de la Casa Burés, nuestro departamento técnico ha desarrollado las soluciones que han permitido compatibilizar todas las especificaciones y opiniones.

Un proyecto complejo, pero apasionante.

¿Aún quedan edificios sin ascensor en Barcelona?

En Barcelona aún hay muchos edificios sin ascensor. Instalamos ascensores en este tipo de edificios, adaptándonos en cada caso al espacio disponible y buscando la mejor ubicación. Instalamos modelos de formas rectangulares, triangulares, trapezoidales, circulares... con acabados personalizados a escoger por el cliente. Y también nos ocupamos de tramitar las subvenciones.

¿Es rentable invertir en un ascensor?

Sin ninguna duda. Con la modernización o instalación de un ascensor conseguimos aumentar la accesibilidad y funcionalidad del edificio, tratando también de mejorar su imagen. De esta forma, quien contrata con Ascensors Camprubí puede tener la seguridad de que el aumento de valor de su piso o edificio es siempre mucho mayor que su coste.

Con la crisis, deben haber bajado los precios de mantenimiento...

Los servicios de mantenimiento muy económicos están asociados generalmente a tiempos de revisión muy cortos. Dedicar menos tiempo del necesario representa la aceleración del desgaste del ascensor, que obligará a tener que sustituir sus componentes con mayor frecuencia. Al final este tipo de mantenimientos resultan ser más económicos solamente a corto plazo.

¿Qué aspectos definen un buen servicio de mantenimiento?

Para Ascensors Camprubí, un buen servicio de mantenimiento debe garantizar la seguridad del ascensor, aumentar su fiabilidad minimizando las averías y maximizar la durabilidad de sus componentes, afectando directamente a un mejor servicio del elevador, e indirectamente, a un menor precio final. La expe-

riencia adquirida por nuestra empresa durante casi un siglo nos permite ofrecer nuestros servicios de mantenimiento para todo tipo de ascensores y marcas. Más de 85 años de servicio nos avalan.

Por último, usted representa la tercera generación de la empresa. ¿Habrá una cuarta?

Dicen que las empresas que llegan a la cuarta generación son invencibles. Nosotros estamos en ello.



Ascensors Camprubí, S.A.
c/ Jocs Florals 70/72
08014 BARCELONA
Tel. 933.326.445
www.ascensorscamprubi.com



Cabina de la Casa Burés en restauración



Nuevas instalaciones



Entrevista **ROSA ALTIRRIBA, MARIAN ALTIRRIBA Y XAVIER TORRA** FUNDADORES Y GERENTES DE ALT_BATH

Alt_Bath

Baños rehabilitados en 24 horas

Cuando se ocupa una habitación de hotel, para muchas personas la inspección ocular del baño es la primera cosa que se hace, antes incluso que comprobar el tamaño de la cama. Por lo tanto, se puede decir que para los establecimientos hoteleros, el baño es un factor decisivo a la hora de captar clientes. A partir de esta idea, tres profesionales del sector de la construcción decidieron crear Alt_Bath, un sistema flexible y rápido que permite renovar un baño en 24 horas.

¿En qué consiste exactamente el sistema Alt_Bath?

El sistema AltBath es un conjunto de conocimientos y prácticas que permiten encontrar soluciones para realizar la rehabilitación de un baño de hotel en 24H.

La experiencia de AltBath en materiales de revestimiento de fino espesor, así como paneles de baldosas de fácil instalación, mejora la calidad y el tiempo de colocación y elimina posibles errores.

Inicialmente fue pensado para dar solución a los establecimientos hoteleros, ¿por qué? ¿Cuáles eran las necesidades que se quería cubrir?

Creemos que el baño es la parte de obra más compleja cuando hablamos de una habitación de hotel, ya que en este pequeño espacio se concentran gran cantidad de materiales y elementos y, adicionalmente, según la forma de ejecución en una rehabilitación, pueden generarse un volumen apreciable de residuos, todo

ello conllevaba mucho tiempo y diversidad de industriales participantes en el mismo espacio.

Por ello Altbath aporta valor al hotel reduciendo los tiempos de obra y permitiendo la rápida disponibilidad de las habitaciones, a la vez que disminuye la cantidad de residuos que se producen, evitando así molestias a los clientes.

¿Es un sistema compatible con las marcas de grifería, sanitarios y accesorios existentes en el mercado?

El sistema es por supuesto compatible con todas las marcas de grifería y sanitarios, donde además podemos aportar al hotel la experiencia en la utilización de una gran diversidad de ellas.

¿Hablamos de un sistema más caro que el de la construcción tradicional?

En absoluto, el sistema es más racional en su ejecución, por lo tanto tiende a ser más competitivo en cuanto a costes.

Hablamos de una solución muy exportable... ¿Cuántos proyectos han desarrollado ya?

El Sistema Altbath permite que su ejecución sea competitiva y por ello es fácilmente exportable, realizando proyectos desde Chequia a Canarias, pasando por Bélgica, Francia y Marruecos.



Hotel EL PALACE de Barcelona



Desde su origen en el año 2012, Altbath ha realizado obras de la más diferente envergadura y complejidad, desde cadenas hoteleras como la Cadena Barceló, hasta hoteles rústicos de montaña o Shared Hotels, como la cadena Diamond Resorts, a hoteles urbanos como el hotel Pulitzer, diseñado por Lázaro Rosa Violán. Así como baños de gran lujo diseñados por Boncompte & Font Arquitectes, como el proyectado para el hotel El Palace Barcelona (antiguo Ritz).

www.altbath.com

Entrevista **RAMON BAÑERES MONELL** GERENTE DE MOBLES DE CUINA STIL



“Integramos la cocina en la vivienda haciendo de ella un espacio para vivir”

Desde hace dos generaciones, Stil diseña, fabrica e instala cocinas pensadas para vivirlas: espacios modernos e integrados que por su técnica, calidad y diseño cobran protagonismo en el conjunto de la vivienda, entendidos como un punto de encuentro en el que cocinar y disfrutar en familia.

Desde 1985, su especialización se centra en el mobiliario de cocina...

Efectivamente, aunque mi padre, que fue el fundador de Stil, venía dedicándose a la fabricación de cocinas desde los años 70. Los tiempos han cambiado y el concepto de cocina también, así que a lo largo de los años hemos trabajado para adaptarnos a las nuevas exigencias, creando cocinas cada vez más funcionales y cómodas pe-

ro también con una mayor durabilidad y resistencia gracias a los nuevos materiales. Y todo ello sin renunciar al diseño, en el que predominan las líneas rectas, muy minimalistas. Stil es calidad y personalización, a lo que sumamos un esmerado trato al cliente.

¿Cuál es ese nuevo concepto de cocina al que se refiere?

Hace años la cocina era ese espa-

cio de la casa que no se enseñaba a los invitados, que se solía esconder cerrando una puerta. Hoy, en cambio, la cocina se ha convertido en la estrella de cualquier casa. En Stil concebimos cocinas integradas en el comedor, en la vida de la familia... Proponemos espacios diáfanos, cocinas abiertas que se convierten en un espacio de reunión para disfrutar en compañía. Esta integración nos permite ganar espacio de almacenaje y además hace que el diseño cobre importancia porque los muebles de cocina pasan a ser un mueble más de la casa, tienen mucha visibilidad. Por eso nuestras cocinas son muy elegantes y a la vez tienen toda la funcionalidad que necesita una cocina.

¿Qué elementos cobran protagonismo?

El tipo de mueble, un mueble de calidad y con un diseño muy cuidado. Como novedad, actualmente ofrecemos muebles sin tiradores, con sistema mecánico tip on, que permite abrir y cerrar sus puertas y cajones sin necesidad de ningún saliente del que tirar. Esta innovación, que se ha convertido en una tendencia en cocinas a nivel internacional, consigue un mueble estéticamente más bonito y además facilita su limpieza porque es completamente liso.

También innovamos trabajando con materiales muy similares en aspecto a la laca pero que ofrecen un comportamiento mucho mejor en la coci-

na, manteniéndose inalterables. Y procuramos sacarle el máximo partido a cada mueble de cocina, incorporando organizadores de interiores que permiten tener mucho orden en la cocina, así como la recogida selectiva de residuos. Por último, destacaríamos también que en Stil ofrecemos soluciones integradas de iluminación, totalmente personalizadas y adaptadas a cada cocina.

En ese marco ¿Qué distingue a Stil?

Que diseñamos, fabricamos e instalamos. Nos ocupamos del proyecto de principio a fin, por eso el resultado es tan bueno. Nuestro compromiso con la calidad empieza en los materiales, pasa por el diseño y los acabados y finaliza en el montaje de la cocina, con plantilla propia: personal de nuestra confianza y con amplia experiencia. Destacaríamos también la personalización. En Stil no hay dos cocinas iguales. No fabricamos en serie sino bajo pedido, de manera que podemos ofrecer la solución más adecuada a cada espacio.

¿Trabajan mano a mano con el cliente en el proyecto?

Totalmente, desde el enfoque de un servicio integral y atendiendo a las preferencias de cada cliente y a las exigencias de cada presupuesto. Principalmente en Barcelona ciudad y su provincia, pero también en el resto de Catalunya.

Stil mobles de cuina

www.stil.cat

Entrevista **ARTURO PARELLADA Y DAVID FERNÁNDEZ** SOCIOS DE EUROSISTEMAS

“Con el Globo Corta Aguas, reparar los bajantes es un trabajo más fácil, seguro, rápido e higiénico”

Eurosistemas de Retención de Aguas, S.L. ha desarrollado el Globo Corta Aguas (GCA) un innovador e ingenioso sistema para que el profesional pueda reparar las tuberías bajantes y canalizaciones en todo tipo de edificios. Para conocer el producto con más detalle, hablamos con sus creadores, David Fernández y Arturo Parellada.

¿Con qué idea nació GCA?

Desde un primer momento, el objetivo era crear un producto sencillo, económico, de un solo uso y, además, reciclable. De esta manera, el profesional que quiere innovar en este tipo de reparaciones opta por nuestro producto para que su trabajo sea más fácil, rápido e higiénico, ya que hasta ahora el operario siempre estaba expuesto al vertido accidental o al goteo de

aguas sanitarias durante la reparación.

¿Cómo cambia el modo de realizar estas reparaciones?

El protocolo es el habitual: se avisa a los vecinos y posteriormente se corta el suministro de agua. Aun así, las cisternas de los inodoros quedan siempre llenas y tienen un efecto autonivelante, por lo que la contaminación del operario está asegurada. El uso de GCA palia ese riesgo de

contaminación por exposición a agentes químicos y bacteriológicos, tanto del profesional, herramientas y entorno de trabajo.

¿Cómo se emplea GCA?

El GCA consta de una esfera –un globo– precintado en forma de vaina, una sonda, una válvula y un aerosol. Para utilizarlo realizamos un agujero de 40 mm de diámetro por encima de donde se vaya a seccionar el tubo, introducimos la vaina sin desprecintar y aplicamos la carga del aerosol, eligiendo para ello el modelo que se adapte mejor al tamaño de la canalización. A partir de ese momento, el GCA está totalmente inflado y dilatado dentro del tubo, evitando así el paso de sólidos y líquidos procedentes de los pisos superiores.

¿Qué ventajas adicionales se obtienen con el producto?

Fundamentalmente, dos. La primera es que podemos obtener el tubo antes de seccionarlo gracias a que actuamos de forma lateral; la segunda, que esa obturación lateral nos permite finalizar la reparación sin riesgos. Esto es muy importante porque una vez extraído el globo al acabar el trabajo, los líquidos y sólidos retenidos se canalizan ya directamente en el tramo reparado y no es necesario manipularlos. Una vez concluido el trabajo, el agujero se tapa con el clásico injerto o un manguito deslizante convenientemente sellado.

¿Hablamos de un producto patentado?

Así es. Está patentado desde el proyecto inicial hasta la última versión, que es la que se está comerciali-

zando actualmente. Esta es la versión definitiva gracias al sistema de autodesinflado y recuperación del GCA, que consiste en una sonda retráctil y un sistema mecánico alojado en el interior del globo.

¿Qué canal de distribución emplean para comercializar GCA?

Nuestro objetivo es llegar a todos los almacenes de suministros de fontanería, materiales de construcción y ferreterías del país. Además, a raíz del gran éxito que logramos en Construmat (fue finalista al mejor producto innovador de la última edición) vimos el gran potencial del GCA fuera de nuestras fronteras, de modo que no descartamos abordar otros mercados. En este sentido, estudiamos establecer contactos para la cesión de los derechos de explotación en otros países, puesto que la patente también nos protege a nivel internacional. Mientras eso llega, nuestra intención es crecer en todo el territorio nacional.



Buenas perspectivas por la versatilidad del producto...

Sí. GCA está pensado para la reparación de bajantes, pero ya nos han solicitado muestras para realizar pruebas de estanqueidad en terrados y en bajantes de viviendas de nueva construcción. Además, existe un nicho de mercado orientado a los fabricantes de tubo de PVC, que colaborarían con nosotros para el diseño de una pieza que se montaría sistemáticamente en las nuevas bajantes, facilitando así una prueba de estanqueidad.

www.globocortaaguas.com

Entrevista **XAVIER ROQUETA** DIRECTOR COMERCIAL DE MADEL

“Zoning permite el control de temperatura por zonas, favoreciendo el confort y el ahorro de energía”

Zoning es una marca del grupo Madel, especializada en el diseño y fabricación de elementos de difusión y regulación de aire en sistemas de climatización y ventilación. Con su Director Comercial, Xavier Roqueta, repasamos qué propone la compañía para lograr la máxima eficiencia y confort, en especial gracias a su sistema Zoning.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Madel?

Desde 1965, Madel Air Technical Diffusion se dedica al diseño y la producción de elementos de difusión y regulación de aire para todo tipo de sistemas de climatización y ventilación. Creo que lo que mejor nos define, además de la experiencia, es que siempre hemos sido una empresa que ha apostado fuerte por las inversiones en investigación y desarrollo. El resultado es que nuestros productos se distinguen

por ser portadores de soluciones innovadoras.

¿Qué es Zoning?

Zoning es la solución a los problemas de disconfort ocasionados por sistemas de climatización con un único termostato centralizado. Los sistemas convencionales no proporcionan un confort real, ya que la temperatura ideal de cada habitación es independiente de las otras en función de su orientación geográfica (si da el sol o no), del uso

al que se destina y, por supuesto, de su eventual ocupación.

¿Qué propone el sistema?

Lograr un uso racional de la energía y un consumo acorde a las necesidades reales. La idea es evitar climatizar zonas desocupadas y, al mismo tiempo, lograr el máximo confort personal para cada una de las diferentes zonas. Para ello se usa un sistema de control de computas motorizadas, termostatos de zona e interfaces de co-

municación con los equipos de climatización,

¿En qué casos se indica?

Zoning es adaptable a todo tipo de edificios y sistemas de climatización: expansión directa, VRV, sistemas hidrónicos... Ofrece un ahorro energético de hasta el 50% respecto a las instalaciones centralizadas convencionales. Además, se trata de un sistema que permite una comunicación abierta con los nuevos ecosistemas artificiales y la total integra-



ción con la unidad climatizadora gracias a las interfaces de comunicación. Su versatilidad es tal que cuenta con la flexibilidad suficiente tanto para soluciones cableadas como para inalámbricas.

tra solución permite lograr un control individual de la temperatura para cada uno de los recintos con una premisa básica: si evitamos la climatización de las zonas desocupadas lograremos ahorrar energía.

¿Puede instalarse en todo tipo de equipamientos y construcciones?

Sí. De hecho, Zoning está pensado tanto para instalaciones domésticas como para comerciales y del sector terciario en las que el confort personal y el uso racional de la energía sean un requerimiento. Hoy en día y gracias a nuestro sistema, pisos, apartamentos y viviendas unifamiliares pueden tener el confort deseado en todas y cada una de las habitaciones. En cuanto a oficinas y locales comerciales, nues-

¿Qué acogida ha tenido el sistema?

A lo largo de nuestros quince años de experiencia hemos realizado más de 25.000 instalaciones, dando así soluciones a la mayoría de requerimientos de nuestros clientes.

ZONING

www.zoning.es
www.madel.com



Vista Diferent, el lugar donde todo es posible

La productora audiovisual catalana Vista Diferent, referente en materia de innovación, crea experiencias sensoriales completas utilizando las más vanguardistas tecnologías

Visitar la productora Vista Diferent en sus instalaciones de Manresa (Barcelona) es entrar en un mundo impregnado de creatividad, donde la pasión y la capacidad de innovación campan a sus anchas. De hecho, podríamos definir Vista Diferent como un “espacio de pensamiento” siempre abierto a nuevas ideas y en permanente evolución, un lugar de experimentación, un auténtico laboratorio de investigación de nuevos lenguajes audiovisuales y un lugar donde todo es posible. A este mundo diferente creado por Jordi Gibert y Miquel Liso se ha sumado un equipo humano altamente innovador que ha logrado atraer a las mejores marcas internacionales como Seat o Nike. ¿Te apuntas a descubrir de qué son capaces?

Convertirse en una productora de referencia en materia de innovación no se logra de la noche a la mañana. En el caso de Vista Diferent, productora audiovisual fundada por Jordi Gibert y Miquel Liso, ha sido un camino de más de 12 años marcado por la creatividad, la calidad y la pasión.

El sistema de trabajo creado por Vista Diferent está basado en la mo-

tivación constante hacia la consecución de nuevos retos. Gracias a este motor inquieto que les mueve, han logrado el éxito con un crecimiento de alrededor del 140% durante los años de la crisis. La agilidad, la creatividad y la eficacia les han permitido sumar a su cartera marcas de primer nivel como Volkswagen, Seat o Nike, entre otras. “Haber alcanzado este nivel es lo máximo para nosotros y esperamos seguir creciendo”, nos explica Jordi Gibert, uno de los socios fundadores de Vista Diferent.

Publicidad con los cinco sentidos

Los consumidores recibimos una enorme cantidad de impactos publicitarios cada día. Para lograr destacar, las marcas emplean cada vez más esfuerzos y las nuevas tecnologías aplicadas a la publicidad y a la comunicación se convierten en las grandes aliadas. Por verlo de forma más gráfica. Cuando valoramos la compra de un nuevo coche ahora es posible, además de verlo en imágenes, poder tocarlo, sentir su comodidad, oler su aroma, poner una canción, bajar y subir la ventanilla o disfrutar del techo panorámico. Todo ello como si estuviéramos en el propio concesionario, dentro del inte-



rrior del vehículo. ¿Es ciencia ficción? No, se trata de ofrecer al cliente experiencias sensoriales lo más com-

pletas posibles que le permitan tomar una decisión con la máxima cantidad de información a su alcan-

ce. Del mismo modo, al trabajar con productoras como Vista Diferent, las marcas consiguen acercarse al cliente de una forma antes inimaginable, generando vínculos y experiencias de marca positivas.

Un plus de innovación

El equipo de Vista Diferent trabaja continuamente en el desarrollo de aplicaciones para fotografía y vídeo que logran proyectos diferentes. “Creemos que es muy importante poder ofrecer cosas nuevas y únicas, que se salgan de lo común”, afirma Miquel Liso, socio fundador.

Durante la última década el equipo humano de Vista Diferent ha trabajado para las principales firmas deportivas y del sector de la automoción. Han realizado campañas para emblemáticos modelos como el Ibiza y el León de Seat, así como piezas publicitarias para Nike que han contado con deportistas de la talla de Neymar, Iniesta o Lebron James.

“Evolucionamos al ritmo que marcan las nuevas tendencias del sector, tratando de ser pioneros y adelantándonos a lo que está por venir”, recalcan los directivos de Vista Diferent. Aquellas marcas que buscan un plus de innovación encuentran en Vista Diferent el compañero ideal para sorprender en sus campañas publicitarias.

www.vistadiferent.com

Entrevista ROBERT GONZÁLEZ SOCIO DIRECTOR DE IMPSER LA DIGITAL

“Un sector tan cambiante como la impresión digital requiere de una constante adaptación”

La alta calidad de los trabajos que realizan, las entregas rápidas y la diversidad de formatos y materiales que proponen a sus clientes han convertido a la pyme Impser La Digital en un aliado para muchas empresas que deciden confiarles sus proyectos de impresión digital. Una de las claves de su éxito ha sido y sigue siendo la reinversión constante en actualización de maquinaria y tecnología. En este sentido, las alianzas establecidas con Fuji y Mactac les permiten estar a la vanguardia del sector.

Después de casi 30 años de trayectoria, si echa la vista atrás, ¿cuáles considera que han sido los aciertos que les han llevado al posicionamiento actual?

Con La Digital levamos en activo desde finales de la década de los noventa, pero en 2006 se produjo la fusión con la empresa Impser Creations Visuals, que sumaba 30 años de experiencia en este sector; por este motivo, ahora nos presentamos al mercado como Impser La Digital.

Nuestro factor diferencial siempre ha sido la apuesta por reinvertir en la actualización de tecnología y maquinaria. Un sector tan cambiante como la impresión digital de gran formato requiere de una constante adaptación. Estamos siempre al día de las novedades que se lanzan al mercado para ofrecer a nuestros clientes propuestas novedosas y di-

ferentes. Gracias a las alianzas que hemos establecido con Fuji y Mactac, partners internacionales de primer nivel, hemos logrado ser mucho más eficientes y productivos. Esta nueva tecnología que hemos adquirido nos permite ofrecer una altísima calidad y ser muchísimo más productivos. Trabajamos gran cantidad de productos, con máxima calidad y rapidez.

En esta dirección, ¿qué distintas variedades de soportes de impresión trabajan?

Trabajamos tanto los formatos flexibles como los rígidos. En flexibles somos capaces de imprimir en una amplia variedad de materiales: papel, vinilos, adhesivos y lonas, entre otros, aunque éstos serían los más habituales. De todas formas, estos formatos flexibles ofrecen ahora

muchas más posibilidades que antes en cuanto a acabados (mate, brillo, satinado, etc.), adhesivos removibles o no, etc. Pero, además de estos materiales que hemos señalado, existen otros mucho más novedosos como la moqueta, los materiales sintéticos, el papel de pared, los materiales perforados, etc.

En formatos rígidos, hoy por hoy, la tecnología nos permite imprimir sobre materiales no tratados y de hasta cinco centímetros de grosor como aluminios, cartones, vidrios, maderas, etc. Cada vez más se están empleando materiales ecológicos que ofrecen muchas posibilidades.

Nuestra tecnología de impresión incluye la impresión láser en pequeño formato, la impresión solvente, la impresión UV, la impresión sublimación textil y la impresión serigráfica.

¿Cuál es su tipología de cliente o aplicación?

Nos dirigimos tanto a particulares como a empresa y, fundamentalmente, al cliente que consideramos prescriptor de nuestros servicios, como sería el diseñador gráfico o de interiores, el rotulista, el impresor, ... En cuanto a la aplicación de nuestros productos ésta sería muy variada, iría desde una cosa tan pequeña como imprimir un posavasos o un póster hasta la decoración de una fa-



chada pasando por decoración de espacios (hogar, tienda, eventos, stands, ...), rotulación de vehículos, personalización de elementos pequeños o grandes, ...

Para finalizar, ¿en qué novedades están volcando sus esfuerzos de cara a los próximos años?

Estamos trabajando en desarrollarnos más dentro de la impresión en cartón, en concreto, incluyendo el diseño 3D con CAD dirigido a packaging y mobiliario, y con el objetivo de poder ofrecer al cliente una previalización de cómo será el resultado final. También queremos profun-

dizar en estructuras e impresiones luminosas e impresión lenticular.

Además, queremos asentar la fusión que hemos realizado entre las dos empresas y aplicaremos más esfuerzos en nuestra difusión y posicionamiento como marca dentro del sector.



Comprometidos con la **calidad**, con total **entrega**

Total cobertura con plataformas propias y una sólida red de franquicias.

Una amplia gama de servicios a su disposición.

Total trazabilidad de los envíos.

Sistemas de comunicación a la vanguardia del sector.

Correspondemos a sus necesidades como complemento de su negocio.



NACEX

www.nacex.es • 900 100 000



@nacex
@NACEXclientes
@NACEXshop



[youtube.com/NACEXservicioexpres](https://www.youtube.com/NACEXservicioexpres)



blog.nacex.es



[linkedin.com/company/nacex](https://www.linkedin.com/company/nacex)
[linkedin.com/company/nacexshop](https://www.linkedin.com/company/nacexshop)

Entrevista **MARC GUIU** GERENTE DE IMPULSA SALVAESCALERAS

“Impulsa tu calidad de vida”

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

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

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

¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

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



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

mo la hemos encontrado al llegar.

¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. Somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

Lejos de ser un producto de lujo, los salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. Dado que nuestros productos se adaptan a necesidades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700€.



¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

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

Testimonios satisfechos

Nuria (Gav , Barcelona)

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

Joan (Palafrugell, Girona)

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

Antonio (Reus, Tarragona)

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

Roser (Agramunt, Lleida)

Son muy profesionales y el salvaescaleras es una maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente.



IMPULSA
SALVAESCALERAS



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