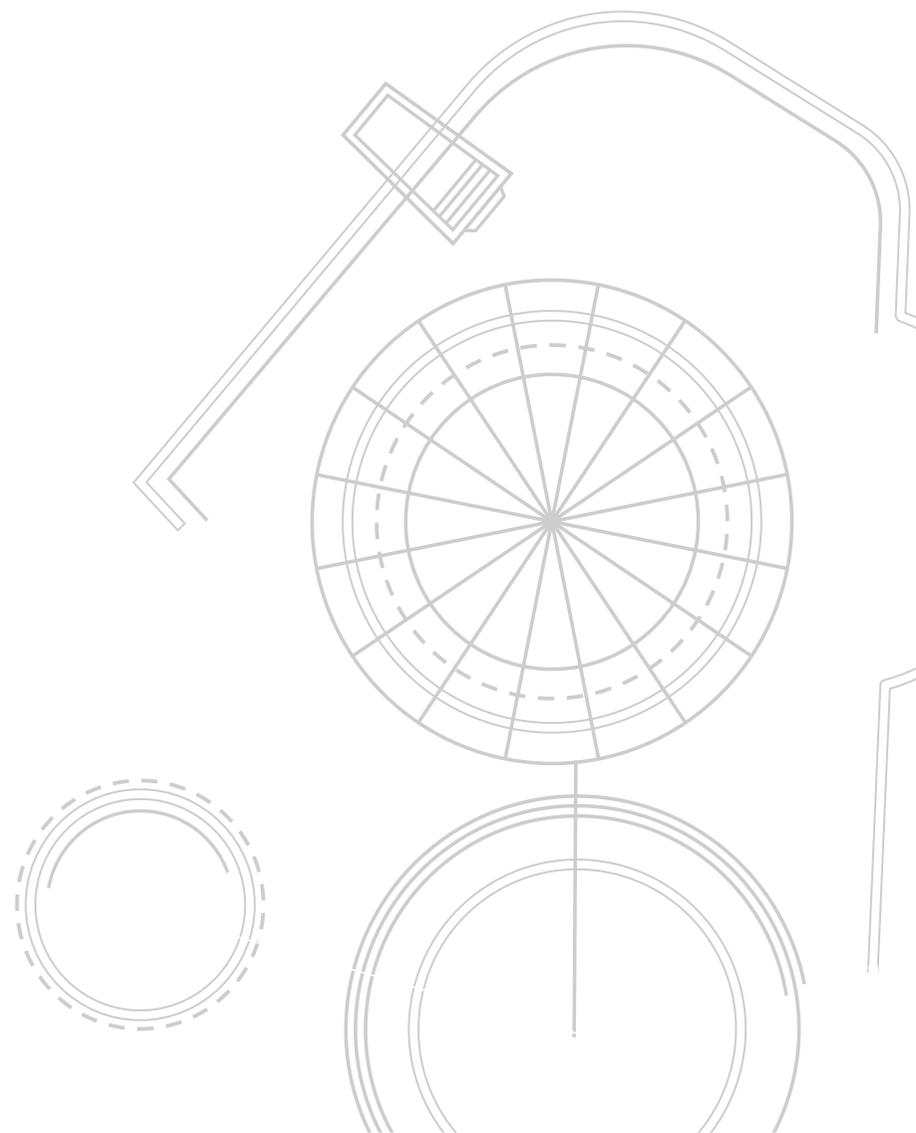


ESOLA
SERT

Talleres de industria

La plataforma para empresas referentes en la arquitectura



COAC

arquitectes.cat

Presentación

¿Qué son los Talleres de Industria y cómo pueden beneficiar tu empresa?

Los Talleres de Industria son **sesiones presenciales de tres horas** que ofrecen una plataforma única para las empresas.

Con una combinación de presentaciones e interacciones directas, estos talleres **facilitan la conexión entre las empresas y los arquitectos** en práctica y ofrecen:

- Mejora de la comunicación y visibilidad de las empresas seleccionadas.
- Reconocimiento de la empresa como referente docente en el posgrado de la Escuela Sert del COAC.
- Innovación en contenido por el intercambio de opiniones, mensajes y soluciones.
- Acceso a una media de 35 arquitectos sénior especialistas por sesión.
- Participación de directores académicos y docentes, líderes en la temática.
- Establecimiento de la empresa como asesora de confianza en nuevos proyectos.
- Optimización de recursos con obtención de datos, reuniones y prescripción de soluciones.



Formato triple

Mesa redonda de 1h

Las empresas pueden comunicar a los arquitectos participantes cuáles son sus soluciones, explicando casos reales, y qué ganan los profesionales que trabajen ellas en sus proyectos. Es un formato pensado para empresas referentes, seleccionadas por la dirección académica de la Escola Sert del COAC.

Reuniones de 2h en grupo

Los asistentes al Taller de industria se reparten en tres grupos, y en cada uno de ellos una empresa de parte con el alumnado durante 40 minutos. Surgen observaciones, propuestas, todo un intercambio de conocimiento.

Prescripción de 30 minutos

Son reuniones personalizadas para concretar acuerdos, colaboraciones o proyectos. Con un clima de proximidad y empatía con los arquitectos, las empresas pueden recibir sugerencias de alta calidad en un entorno de confianza.

Al finalizar el Taller de industria, se ofrece un catering para acabar de crear conexiones que perduren.



LAS EMPRESAS QUE YA HAN PARTICIPADO EN LOS TALLERES DE INDUSTRIA



Alberto Castillo Ventura
Administrador de ApliCAD



Santiago De La Fuente
Distribuidor Helty para Catalunya



Javier Berenguer
Responsable del departamento de prescripción de Centroalum



David Rubio
Director comercial de Ibertrac



José Manuel Sarto
Responsable comercial en Catalunya de Erco



José López Amigó
Jefe de ventas área Noreste de Otis



Andrea Tasetti
Director comercial de Helty



Nathan Ballesta García-Vaquero
Director comercial de Rehatec

ERCO



OTIS



ApliCAD

Hemos recogido las **experiencias y testimonios de algunas de las empresas que ya han participado en los Talleres de industria** durante el curso 2023-2024, conectados con los diversos Posgrados que imparte la Escola Sert del COAC.

Esto es lo que nos han explicado :

ApliCAD

Sobre la empresa

ApliCAD es desarrollador registrado de Autodesk desde su creación en 1997. Desde entonces ha desarrollado diferentes soluciones gráficas para los sectores GIS, AEC, así como soluciones a medida de las necesidades de cada cliente. Actualmente tiene soluciones y presencia en aquellos clientes que demandan soluciones para implantar la metodología BIM.

Alberto Castillo, máximo responsable de ApliCAD, participó en el Taller de industria impartido en el **Posgrado sobre BIM Management** de la Escola Sert. Este posgrado tiene el objetivo de entender y dominar esta metodología, a través de la herramienta Autodesk Revit y otros softwares varios, pasando por las hojas de cálculo, programas de renderización, programación visual, visores de modelos, aplicaciones para coordinarse entre los diferentes colaboradores, hasta las mediciones y el presupuesto.

El dominio de esta metodología de trabajo requiere del uso de diferentes softwares y de la mentalidad del aprendizaje continuado, donde la colaboración entre todos los agentes pasa a ser más necesaria que nunca para el correcto desarrollo de los proyectos.

Alberto Castillo tuvo la oportunidad de exponer a los estudiantes del posgrado la importancia de los estándares y presentó la biblioteca UpdateBIM, interfaz desde la cual se accede en catálogos públicos, donde el fabricante obtiene las estadísticas de quienes se ha descargado los productos y el arquitecto mejora sus herramientas para gestionar y analizar el proyecto.

¿Qué considera que ha aportado a ApliCAD su participación en los Talleres de industria de la Escola Sert del COAC?

Nos ha permitido dar a conocer nuestra empresa y tecnología para facilitar la adopción entre los usuarios de Autodesk Revit de la metodología BIM.

¿Qué es lo que más valora del Taller de industria?

La mesa redonda con preguntas y respuestas personalizadas para un grupo reducido.

¿Qué sinergias adicionales podría la empresa ApliCAD crear con la Escola Sert?

La Escola Sert podría disponer de licencia de publicación de objetos BIM de libre disposición para los alumnos de los diferentes masters que se impartan, de forma que se acostumbren al uso de herramientas de estandarización de la información BIM.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

ApliCAD asiste a las empresas del sector de la construcción en la implementación efectiva de la **metodología BIM**.

Para las empresas que fabrican productos para la industria de la construcción, ApliCAD ofrece una solución innovadora que permite a los fabricantes publicar sus productos en internet, accesibles para cualquier usuario de **Autodesk Revit** a nivel mundial.

Esta herramienta mejora la percepción de sus productos entre profesionales, como arquitectos e ingenieros, y facilita la prescripción hacia los promotores.

NUESTROS TESTIMONIOS



Alberto Castillo Ventura
Administrador

zwcad.aplicad.com

ApliCAD

En el caso de empresas constructoras, despachos de arquitectura, ingenierías y otras organizaciones del sector, **UpdateBIM** optimiza significativamente los tiempos de búsqueda de elementos necesarios para el proyecto y asegura el uso de las versiones más recientes de las familias en Revit. Además, mejora la comunicación entre los miembros del equipo, tanto internos como externos, facilitando la colaboración efectiva con terceros.

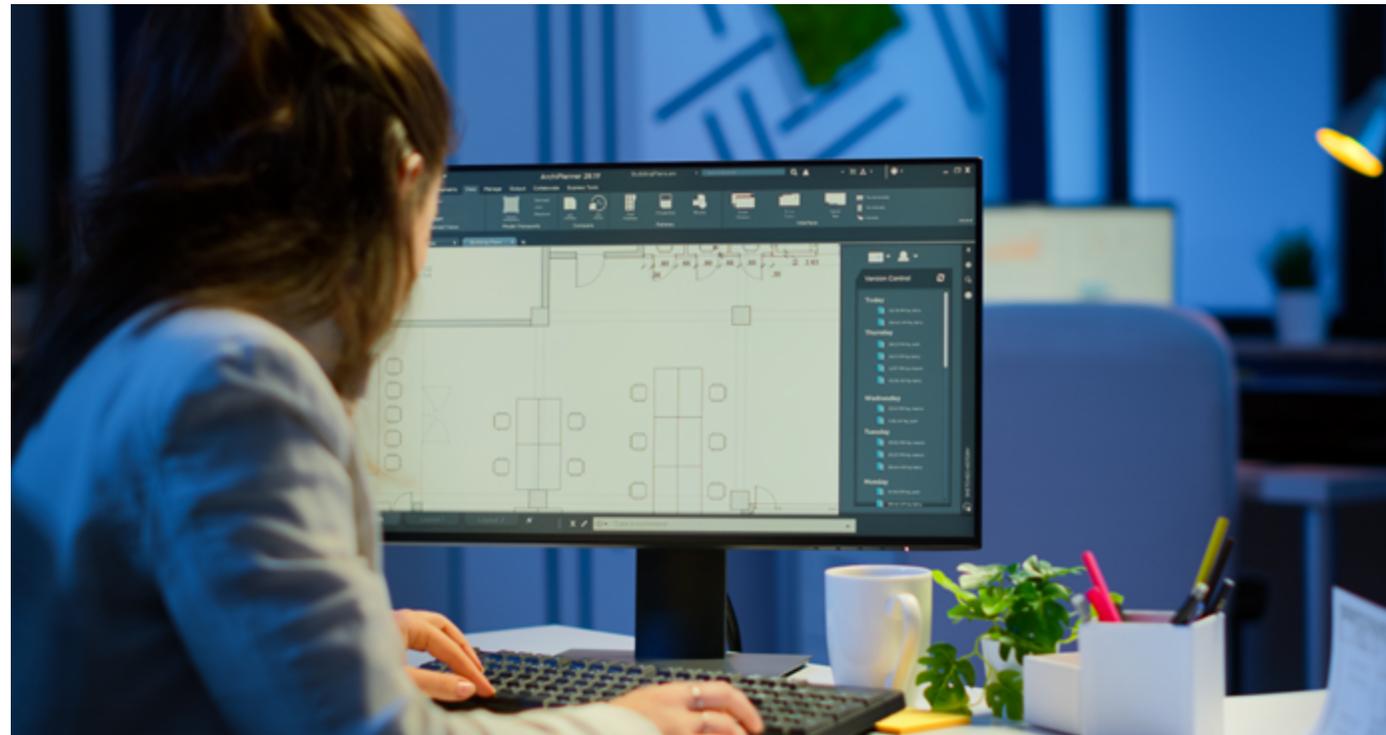
¿Cuáles son las líneas más destacadas de su plan estratégico?

Promover el uso de la versión gratuita de UpdateBIM entre usuarios de Revit a nivel mundial, posicionándola como una herramienta de gran valor para ellos.

Paralelamente, es fundamental buscar empresas que, mediante la opción de pago, ofrezcan sus productos a los usuarios. De este modo, lograremos que los decisores en la generación del modelo y, en consecuencia, en la ejecución del proyecto, utilicen los productos disponibles en la plataforma UpdateBIM.

Buscamos difundir nuestra empresa y tecnología, facilitando su adopción entre los usuarios de Autodesk Revit. Nos enfocamos en destacar los beneficios y funcionalidades de nuestras soluciones, demostrando cómo optimizan los procesos de diseño y construcción.

A través de estrategias de marketing, formación y soporte técnico, buscamos posicionarnos como líderes en el sector, ofreciendo herramientas innovadoras que mejoren la eficiencia y productividad de los profesionales en la industria de la construcción.



La empresa AplicAD participó en el Taller de industria dentro del Posgrado de BIM Management de la Escola Sert.

Su máximo responsable, **Alberto Castillo**, tuvo la oportunidad de presentar sus soluciones de software y de intercambiar impresiones e ideas de los arquitectos sénior participantes.



Centroalum

Sobre la empresa

Centroalum es una empresa líder en la industria del aluminio, dedicada a la innovación y calidad en productos y servicios. Con enfoque en la sostenibilidad, apuesta por el desarrollo de tecnologías avanzadas en los procesos de fabricación y ofrece soluciones personalizadas para diversos segmentos de la construcción.

Albert Busquets (CEO de la empresa) y **Gloria Segarrés** (responsable de desarrollo de negocio), han participado en tres Talleres de industria de la Escola Sert:

- en el Taller de industria impartido en el **Posgrado de BIM Management** de la Escola Sert, pusieron el foco en las ventajas de su producto en el sector de las carpinterías y explicaron cómo ven la metodología BIM y como se está iniciando su implementación en la empresa.
- en el Taller de industria que se impartió dentro del **Posgrado de Arquitectura sostenible** explicaron su sistema REFINE, haciendo hincapié en como la industrialización de la ventana de aluminio con PVC y el uso de un elevado porcentaje de materiales reciclados son grandes aliados de la sostenibilidad en los proyectos.
- también hablaron de REFINE en el Taller de industria que se impartió dentro del **Posgrado de Rehabilitación de edificios: fachadas y cubiertas**.

¿Qué considera que ha aportado a AplicAD su participación en los Talleres de industria de la Escola Sert del COAC?

La posibilidad de escuchar las demandas de varios arquitectos (con diferentes perfiles) al mismo tiempo. Se genera un debate muy interesante.

Del triple formato del Taller, ¿qué considera más innovador?

Las mesas de debate y la diversidad de perfiles

¿Qué sinergias adicionales podría la empresa Centroalum crear con la Escola Sert?

Charlas en las sedes de las empresas. Sería una oportunidad única para que los arquitectos pudieran ver el producto (*showroom*) y, si es posible, conocer como se realizan los ensayos que luego servirán para certificar las obras.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

Nuestro compromiso se basa en satisfacer las peticiones de los arquitectos y brindar un acompañamiento continuo en la obra. Nos aseguramos de garantizar la calidad en cada etapa del proceso, desde la fabricación hasta la instalación, trabajando mano a mano con los profesionales para ofrecer soluciones de aluminio que cumplan con los más altos estándares y expectativas del proyecto.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

Para afrontar los retos 2024-2025, Centroalum se centra en el mercado de rehabilitación, crucial tras los incrementos en el coste energético de las familias.

NUESTROS TESTIMONIOS



Javier Berenguer
Responsable dep. prescripción

Nuestro enfoque parte del eje de la sostenibilidad, cumpliendo con los estándares EcoVadis Gold. En Centroalum desarrollamos soluciones de aluminio que mejoran la eficiencia energética y reducen el impacto ambiental, proporcionando a los hogares y edificios renovados un ahorro significativo en energía y una menor huella ecológica.

Desde la empresa ponemos el foco en las personas, desde la concepción del producto hasta la instalación, primando la formación del equipo para ofrecer la mejor experiencia a cada una de las partes.

Ejemplos de sus soluciones

Durante su participación en los Talleres de industria, los representantes de Centroalum pudieron compartir ejemplos de proyectos elaborados con sus soluciones, como este proyecto de la calle Provença de Barcelona con su producto IDA, realizado por Numa Studio (foto superior).

También otro proyecto de Michele Mantovani Studio, realizado con el producto de Centroalum Evoque y H070 c16 (fotos izquierda y centra).

Finalmente, otro ejemplo de sus soluciones es el producto Decowall y el panel Ocultec, en un proyecto de Molalum (foto derecha).



Albert Busquets (CEO de Centroalum) y Gloria Segarrés (responsable de desarrollo de negocio), han participado en dos Talleres de industria, el del Posgrado de BIM Management y también en el Taller de inudstria del Posgrado de Arquitectura Sostenible.



Erco

Sobre la empresa

ERCO es una empresa líder mundial en iluminación arquitectónica que desarrolla, diseña y produce en Alemania soluciones de iluminación altamente precisas, eficientes y sostenibles. Sus profesionales asesoran a arquitectos y diseñadores para hacer realidad sus proyectos en diversos ámbitos de aplicación como Work, Culture, Community, Public, Outdoor, Contemplation, Living, Shop y Hospitality.

Asesoran y diseñan proyectos de iluminación, además de suministrar soluciones de iluminación, techos registrables y soluciones de control integrado. A través de sus 11 oficinas situadas en diferentes ciudades del mundo, pueden abordar un proyecto de iluminación en cualquier lugar del mundo.

Enric Martín, Director General de ERCO España, participó en el Taller de industria del **Posgrado de Project Management** de Escola Sert. Explicó a los participantes los aspectos a tener en cuenta en la hora de diseñar una iluminación interior adecuada, eficiente y centrada en el ser humano, y la importancia de tener en cuenta la actividad que será desarrollada en la hora de elegir el tipo de iluminación. **José Manuel Sarto**, el responsable comercial en Catalunya, valora la experiencia.

¿Qué considera que ha aportado a Erco su participación en los Talleres de industria de la Escola Sert del COAC?

Es enriquecedor conocer de primera mano como trabajan los PM, cómo valoran y qué necesitan de una solución de iluminación y de un techo registrable. Proporcionarles conocimiento y herramientas para que el Project Mánager pueda valorar el proyecto de iluminación y pueda comparar la calidad de la propuesta de iluminación, su eficiencia, eficacia y su mantenimiento a largo plazo.

Del triple formato del Taller, ¿qué consideráis más innovador?

El espacio del *workshop* donde hay un intercambio muy interactivo entre empresa y alumnos.

¿Qué sinergias adicionales podría Erco crear con la Escola Sert del COAC?

Podríamos proporcionar una clase más práctica en nuestro *showroom*, donde el alumno viera los efectos de luz y la aplicación práctica de las soluciones de iluminación que explicamos. Incluso se le podría proponer como una clase extra después del taller.

También nos gustaría colaborar en la formación continua en el ámbito de la iluminación de los arquitectos una vez ya están ejerciendo en activo como por ejemplo en formatos como seminarios de reciclaje que les sumen puntos para la vigencia del título.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

Abordamos el proyecto de iluminación desde un enfoque cualitativo y no cuantitativo. Esta propuesta significa aplicar la gramática de la luz en nuestros proyectos: iluminar las superficies verticales y llevar la luz sólo donde se necesita. De esta forma proporcionamos gran confort visual al usuario y a su vez conseguimos los siguientes beneficios:

- Más eficiencia
- Menos puntos de luz instalados
- Menos consumo eléctrico
- Menos mantenimiento

NUESTROS TESTIMONIOS



José Manuel Sarto
Responsable comercial
en Catalunya

ERCO

¿Cuáles son las líneas más destacadas de su propuesta?

Nuestro valor añadido a cualquier proyecto es el bienestar del usuario, la durabilidad, eficiencia y eficacia de la solución, además de que sea circular y sostenible. De ahí surge nuestra línea estratégica:

- Sostenibilidad y eficiencia energética
- Soluciones de iluminación eficaces para el ahorro energético lux/W y W/m²
- Luminotecnia precisa para incrementar la eficiencia y garantizar el confort visual
- Luminarias diseñadas para una vida útil de al menos de 20 años, reduciendo los costes de mantenimiento posteriores
- Disponemos de la declaración ambiental de todas nuestras luminarias, (descargable en la propia web)
- Diseño y fabricación alemana
- Confort visual para el bienestar del usuario
- Enfoque cualitativo de los proyectos de iluminación
- Integración de Human Centric Lighting en nuestros proyectos



Entre los grandes proyectos que han contado con las soluciones de Erco destacan, por ejemplo, el Teatre l'Artesà, al Prat de Llobregat (sobre estas líneas); la Biblioteca Nacional de Argentina (izquierda) o el aeropuerto de Carrasco, en Uruguay (imagen derecha).



Helty

Sobre la empresa

Helty es una empresa italiana innovadora especializada en el desarrollo de soluciones inteligentes para la ventilación mecánica individual y el confort interior que filtra el aire y recupera el calor.

Diseñan y fabrican soluciones innovadoras de Ventilación Mecánica Individual (VMI) con filtración de aire y recuperación de calor: una tecnología indispensable en edificios de alta eficiencia energética e interesante en el campo de la rehabilitación para prevenir enfermedades en los edificios y salvaguardar el confort y la salud en las viviendas.

Santiago de la Fuente, representante de la empresa Helty, participó en el Taller de industria del **Posgrado de Arquitectura saludable y bioconstrucción**. Ante los participantes puso de manifiesto los problemas de contaminación que presenta el aire interior de las edificaciones y presentó la línea de sistemas VMC HELTY FLOW para la ventilación mecánica descentralizada, que destacan para ser discretos y quedar integrados en la estancia, y por la sencillez de su instalación.

¿Cuál ha sido la mejor aportación del Taller?

El formato de presentación y la posibilidad de profundizar en temas específicos con cada grupo de trabajo individual es muy efectivo.

¿Qué es lo más valorado del perfil de los alumnos del Taller?

La sencillez y practicidad a la hora de abordar problemas reales, buscando juntos soluciones innovadoras en el ámbito de la calidad del aire interior.

Del triple formato del Taller, ¿qué consideran más innovador?

Todos son innovadores, pero la idea de poder sentarnos en la misma mesa y abordar problemas y cuestiones específicas en beneficio de todos es la solución ganadora y eficaz.

¿Qué sinergias adicionales podría crear Helty con la Escola Sert del COAC?

Es fundamental continuar con la formación y seguir las reuniones de *On To One* para analizar proyectos concretos y llevar las soluciones innovadoras de Helty a la realidad.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

El objetivo de Helty es difundir la cultura de la salubridad en las viviendas y mejorar la calidad de vida de quienes pasan a diario la mayor parte del tiempo en espacios cerrados como el hogar o la oficina.

En este contexto, Helty destaca por ofrecer la gama más amplia de sistemas puntuales de doble flujo para renovar y purificar el aire: unidades de ventilación compactas, tecnológicamente avanzadas y de rendimiento certificado que combinan altos niveles de calidad del aire y el máximo ahorro energético.

La gama dispone tanto de modelos VMI de pared para rehabilitaciones y reformas de viviendas ya existentes, como soluciones ocultas empotradas en la pared ideales para reestructuraciones o sistemas de renovación del aire descentralizados ideales para uso comunitario.

NUESTROS TESTIMONIOS



Andrea Tasetti
Director comercial Helty



Santiago De La Fuente
Distribuidor Helty para Catalunya

¿Qué tipo de acciones realiza la empresa para afrontar los retos 2024-2025?

Formar e informar: estas son las palabras que guían nuestras acciones como un mantra. Hay que incrementar la cultura de la calidad del aire en mercados que, como España, miran con interés soluciones innovadoras y sostenibles que puedan mejorar la salubridad en el hogar, combinando beneficios en términos de ahorro energético.

Otro punto estratégico es el diálogo con los profesionales. Estamos junto a quienes diseñan, proponen e instalan sistemas avanzados para llevar aire saludable y comodidad a todos los ámbitos de la vida y el trabajo.

Ofrecemos a los profesionales la más amplia gama de soluciones puntuales VMC de doble flujo y servicios dedicados que incluyen consultoría cualificada, soporte técnico y formación profesional.

¿Cuál sería sus solución más destacadas?

La solución más interesante para obras nuevas o renovaciones importantes es el VMC ocultable, con los modelos Flow40 y Flow120. Sin canalizaciones aeráulicas que diseñar y ejecutar, sin salas técnicas ni falsos techos que crear: con estos sistemas de ventilación mecánica oculta es posible lograr una perfecta integración del sistema de construcción: el sistema descentralizado VMC se integra en la estratigrafía perimetral de la casa y se vuelve invisible.

La caja de preparación, diseñada con gran atención a las prestaciones térmicas y acústicas de la envolvente, permite alojar un VMC puntual de doble flujo en cualquier punto de un muro perimetral del edificio. Los valores añadidos de esta solución son la flexibilidad y sencillez de instalación, la eficiencia energética con una recuperación de calor de hasta el 91%, la salubridad garantizada por certificaciones como

Biosafe y la alta capacidad de filtración del aire, el confort acústico garantizado por bajos valores de presión sonora y buena reducción del ruido de fachada.

¿Qué proyecto actual de Helty se podría destacar?

Los sistemas integrable de intercambio y filtración de aire Flow40, por ejemplo, se han adoptado para garantizar la salubridad y la eficiencia energética en una lujosa villa ecosostenible situada dentro del Real Club de Golf de la Cerdanya, en Girona. La villa, un edificio de nueva construcción con calificación energética A+, tiene 220 metros cuadrados y destaca por su original arquitectura y el uso generalizado de materiales naturales, como la madera utilizada para suelos, revestimientos interiores y marcos de ventanas y las piedras naturales para el revestimiento exterior de todas las fachadas.

Durante la fase de diseño se prestó gran atención a los aspectos de confort, bienestar y eficiencia energética. En cuanto al sistema de ventilación, tanto el constructor como el diseñador optaron desde el principio por un sistema Helty VMI descentralizado de calidad.

Esta elección tenía por objeto simplificar el proceso de instalación, evitando la necesidad de conductos de aire, una cuestión crítica para mantener la estética de los techos con vigas de madera.

Otro aspecto clave era la posibilidad de disponer de una gestión a la carta del intercambio y la purificación del aire. Este sistema podía adaptarse a cada habitación en función de las necesidades en tiempo real, garantizando un confort personalizado para el cliente.



Helty ha participado en el Taller de industria del Posgrado de Arquitectura saludable y bioconstrucción, donde pudo compartir sus soluciones ante los arquitectos participantes, con ejemplos como el de esta villa en la Cerdanya.

Ibertrac

Sobre la empresa

Ibertrac es una empresa de control de plagas con equipos de trabajo que incluyen ingenieros técnicos, biólogos y técnicos en salud ambiental).

En madera, establecen un diagnóstico de su estado, inspección cualitativa y cuantitativa. Tratan contra carcomas y termitas mediante cebos. Preparan la madera, decapan vigas mediante chorreado de arena fina y/o silicato de aluminio.

También reconstruyen vigas de madera mediante resinas o injertos de madera con madera y aplican tratamientos especiales por anoxia de muebles.

También protegen edificios de palomas y otras aves, además de controlar plagas urbanas como cucarachas, roedores, hormigas, pulgas o chinches.

Victor Rubio, director técnico de Ibertrac, participó en el Taller de industria del **Posgrado de Rehabilitación de edificios de la Escola Sert**. Durante el Taller, explicó a los asistentes los métodos de diagnóstico y las técnicas más efectivas para proteger un edificio contra las plagas de pájaros, así como el método de diagnóstico y los tratamientos adecuados para la adecuada rehabilitación de las estructuras de madera.

El director comercial de Ibertrac, **David Rubio**, comparte su experiencia con el Taller de industria que impartió su empresa.

¿Cuál es la mejor aportación del Taller a Ibertrac?

El intercambio de puntos de vista, entre los técnicos y la

empresa. Nos ha ayudado a conocer las preocupaciones y aclarar muchos falsos mitos que hay sobre nuestro trabajo.

¿Qué es lo más valorado del perfil de los alumnos del Taller?

Hemos valorado muy positivamente, el conocimiento de las dificultades que se encuentran los técnicos en su día a día y el poder transmitir que estamos a su disposición.

Del triple formato del Taller, ¿qué considera más innovador?

Las conferencias de nuestros compañeros de Taller, pero sobretodo el *tête-à-tête* con los técnicos

¿Qué sinergias adicionales podría crear Ibertrac con la Escola Sert del COAC?

Se podría realizar una visita conjunta a un servicio para poder hacer ver a los técnicos la diferencia en la calidad y/o las prestaciones de las diversas ejecuciones.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

Ibertrac quiere ser útil a los técnicos del sector de la arquitectura y construcción, adoptando soluciones específicas.

Un afectación de plagas no resuelta puede dejar en balde todos los esfuerzos realizados (por ejemplo presencia de termitas ocultas) o puede parar una obra (un problema de plagas que comprometa la salud de los trabajadores).

También puede perjudicar los acabados (por ejemplo, la presencia insistente de aves que estropeen fachadas y elementos).

NUESTROS TESTIMONIOS



David Rubio
Director comercial de Ibertrac



¿Qué tipo de acciones realiza la empresa para afrontar los retos 2024-2025?

Nuestro reto es concienciar y poner en práctica la sostenibilidad en cuanto a las soluciones de las plagas, reduciendo las aplicaciones biocidas a lo estrictamente necesario e incrementando el conocimiento y la vigilancia. De manera que podamos ayudar al sector de la construcción a controlar las plagas forma medioambientalmente respetuosa.



La empresa Ibertrac compartió soluciones y experiencias con los alumnos del Taller de Industria del Posgrado de Rehabilitación de Edificios. Entre los casos de éxito, compartieron la rehabilitación del edificio El Mallol en Sant Hipòlit de Voltgà, con tratamiento de las vigas de madera mediante curación y protección de xilófagos.



Otis

Sobre la empresa

Otis es la empresa líder mundial en fabricación, instalación y mantenimiento de ascensores y escaleras mecánicas. Mueve a 3.300 millones de personas al día y mantiene más de 2,3 millones de unidades, la mayor cartera del mundo. Están presentes en muchos de los edificios más emblemáticos del mundo, así como en los centros de transporte y centros comerciales más concurridos.

José Lopez, jefe de ventas de Otis, explicó en el Taller de industria del Posgrado de Facility Management: gestión integral del edificio, cómo gestionar la instalación de ascensores durante la construcción y mantenimiento de los edificios, teniendo en cuenta como se ha reinventado el diseño, la seguridad, el servicio y la experiencia de viaje.

¿Qué ha aportado el Taller de industria a Otis?

La oportunidad de poder conocer las inquietudes individuales de los arquitectos y así poder trasladar directamente las soluciones a sus necesidades.

¿Qué es lo más valorado del perfil de los alumnos del Taller?

Sus conocimientos en temas relativos a accesibilidad, el desarrollo de nuevos proyectos y nuevas tendencias, gestión de la rehabilitación, ...

Del triple formato del Taller, ¿qué consideran más innovador?

Las reuniones grupales en las mesas de trabajo nos parecen muy enriquecedoras y nos aporta *feedback* para futuras colaboraciones.

¿Qué sinergias adicionales podría la empresa crear con la Escola Sert del COAC?

Colaborar con la formación de los futuros profesionales de la arquitectura es una necesidad para la consecución de nuestros objetivos, por lo que seguiremos considerando este tipo de acciones en el futuro.

¿Qué estrategia despliega Otis en el sector de la arquitectura y construcción?

Ofrecemos escaleras mecánicas y ascensores cada vez más eficientes, confortables y seguros. Para ello, la digitalización, la eficiencia energética y la tecnología más avanzada son los pilares del desarrollo de productos.

¿Qué tipo de acciones realiza la empresa para afrontar los retos 2024-2025?

De cara a este ejercicio y al del año que viene, Otis continuará con su estrategia de digitalización, no solo en los equipos de nueva instalación, sino en los existentes, gracias a nuestro sistema eView, que no solo es un sistema de comunicación bidireccional, sino que monitoriza permanentemente el funcionamiento del ascensor. De esta manera creamos un ecosistema digital con el que podemos adelantarnos a las incidencias antes de que se produzcan e incrementar el tiempo de disponibilidad de los equipos.

También la accesibilidad universal es un importante objetivo para nosotros, por lo que la instalación de ascensores en edificios existentes que hoy carecen de él o la bajada a cota cero en aquellos edificios que tienen barreras arquitectónicas para poder llegar al embarque son actividades clave para Otis.

NUESTROS TESTIMONIOS



José López Amigó
Jefe de ventas área Noreste

OTIS

¿Qué solución se destacó más en el Taller?

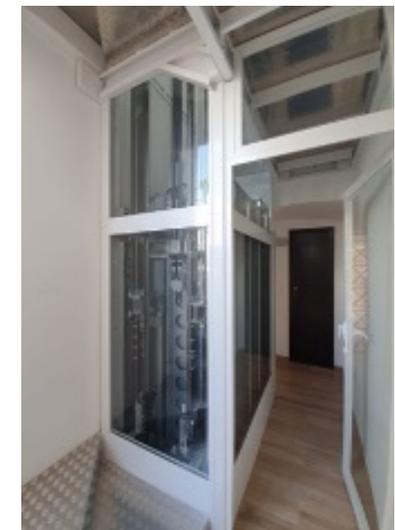
Nuestra participación en el taller se ha centrado en la instalación de ascensores en edificios donde anteriormente no los había. Consideramos que es la solución que aporta un mayor valor añadido, sobre todo por la mejora sustancial para la accesibilidad de las personas con movilidad reducida.

También se mostraron casos reales del antes y después de la instalación. Otros beneficios principales asociados a la instalación de ascensores donde no existen son:

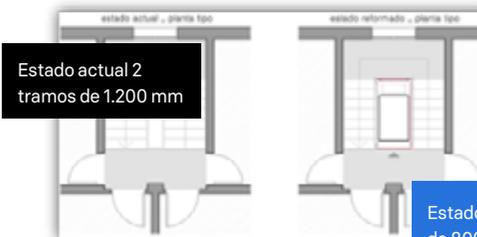
- La instalación de un ascensor agiliza el desplazamiento dentro del edificio, lo que ahorra tiempo y esfuerzo a los residentes y visitantes (con pesadas compras o maletas, lo que se traduce en una mayor comodidad y conveniencia en la vida diaria). Además se facilita la movilidad de cargas pesadas (mudanzas...)
- Modernización y actualización del edificio. La instalación de un ascensor puede ser una oportunidad para modernizar y actualizar el edificio en general. Esto conlleva un incremento significativo del valor del edificio en el mercado inmobiliario.
- Cumplimiento de normativas y regulaciones. En muchos lugares, existen normativas y regulaciones que exigen la instalación de ascensores en edificios de cierta altura o para ciertas funciones.



La participación de Otis en el Taller de industria dentro del Posgrado en Facility Management: gestión integral del edificio, se focalizó en casos de éxito de instalación de ascensores en fincas donde no existían previamente.



Hueco escalera Tipo Ancho total 2.420 mm.
Escaleras 800 mm. Cabina CW 650 mm.



Estado actual 2
tramos de 1.200 mm

Estado reformado Recortando escalera 2 tramos
de 800 mm. y 820 mm. ascensor/estructura

Rehatec

Sobre la empresa

Rehatec Obres i Restauracions es una empresa líder en el sector de la construcción, restauración y rehabilitación de edificios, con personal en plantilla cualificado y con más de 20 años de experiencia. Está especializada en obras tanto públicas como privadas, rehabilitación con sistemas constructivos modernos y restauración del patrimonio construido, brindando servicios de alta calidad y soluciones innovadoras para preservar y mejorar el entorno urbano.

Nathan Ballesta, director comercial de Rehatec, explicó en el Taller de industria del Posgrado de rehabilitación de edificios: fachadas y cubiertas, el funcionamiento y beneficios del sistema SATE para la rehabilitación de fachadas, y los aspectos a tener en cuenta en la hora de rehabilitar una cubierta, además de la importancia de contar con asesores de confianza para elegir las soluciones adecuadas en cada proyecto.

¿Cuál es la mejor aportación del Taller a Rehatec?

La capacidad de transferir conocimientos actualizados e innovadores en el campo de la rehabilitación y restauración de edificios. Los talleres ofrecen una visión fresca y nuevas técnicas que podemos aplicar directamente a los proyectos y obras, mejorando así la eficiencia y la calidad de los mismos. También hemos podido ver de primera mano las necesidades de los arquitectos a la hora de plantear de manera práctica dudas o mejoras en los sistemas constructivos.

¿Qué es lo más valorado del perfil de los alumnos del Taller?

Su capacidad de adaptación, el conocimiento técnico actualizado y su pasión por la innovación en el sector de la arquitectura y la construcción. Su formación específica

en rehabilitación y sostenibilidad los hace especialmente valiosos para proyectos que requieren una atención especializada y una visión moderna.

Del triple formato del Taller, ¿qué consideráis más innovador?

Lo más innovador del triple formato del Taller es la integración de sesiones teóricas, prácticas y digitales. Esta combinación permite a los alumnos adquirir conocimientos sólidos, aplicarlos en situaciones reales y utilizar las últimas herramientas digitales para optimizar sus proyectos.

¿Qué sinergias adicionales podría la empresa crear con la Escola Sert del COAC?

Ofrecer puestos de prácticas a los estudiantes para que puedan aplicar sus conocimientos en proyectos reales. También colaborar en proyectos de investigación y desarrollo para explorar nuevas técnicas y materiales en rehabilitación y sostenibilidad. Finalmente, organizar charlas y talleres conjuntamente para la formación continua de los profesionales del sector.

¿Qué estrategia despliega la empresa en el sector de la arquitectura y construcción?

Nuestra estrategia se basa en la combinación de técnicas tradicionales con las últimas innovaciones tecnológicas, garantizando así resultados duraderos y sostenibles.

Nos enfocamos en la calidad, la seguridad y la eficiencia en todos nuestros proyectos, trabajando estrechamente con cualquier integrante de la cadena de valor y con una formación continuada.

NUESTROS TESTIMONIOS



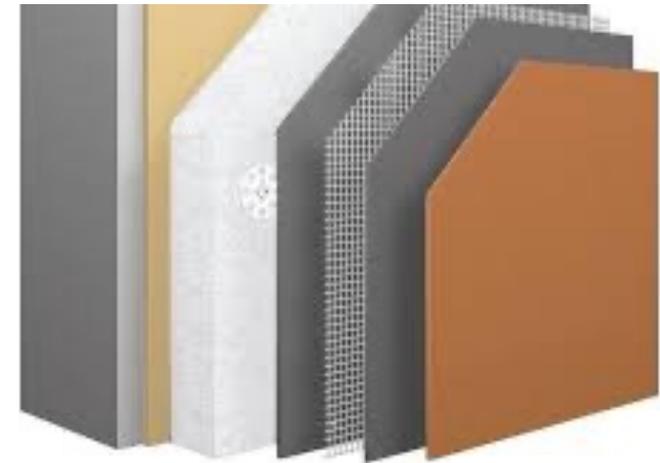
Nathan Ballesta García-Vaquero
Director comercial



Además, seguimos las siguientes líneas maestras:

- Adopción de nuevas tecnologías: incorporación de herramientas digitales avanzadas para mejorar la gestión de proyectos y la comunicación con nuestros clientes.
- Formación continua: programas de capacitación para nuestro personal en las últimas técnicas y normativas de construcción y rehabilitación.
- Sostenibilidad: aumento de nuestra inversión en prácticas y materiales sostenibles para reducir nuestro impacto ambiental.
- Expansión de servicios: ampliación de nuestro portafolio para incluir soluciones integrales de eficiencia energética y rehabilitación sostenible.

El poder ver muestras físicas permite hacerse una idea real de los diferentes sistemas constructivos y tener delante una empresa aplicadora homologada como Rehatec permite saber de las múltiples casuísticas que pueden influir en la definición de un proyecto.



Rehatec tuvo la oportunidad de compartir con los alumnos del Posgrado en Rehabilitación de edificios: fachadas y cubiertas, gracias al Taller de industriaI de la Escola Sert, su solución SATE para la rehabilitación de fachadas.

PRÓXIMOS TALLERES DE INDUSTRIA



BIM Management
Próxima fecha: 19.05.2025



Project Management
Próxima fecha: 22.05.2025



Arquitectura saludable y bioconstrucción
Próxima fecha: 29.04.2025



Rehabilitación de envoltente
Próxima fecha: 28.03.2025



Rehabilitación estructural
Próxima fecha: 11.04.2025



Arquitectura sostenible
Próxima fecha: 28.11.2024

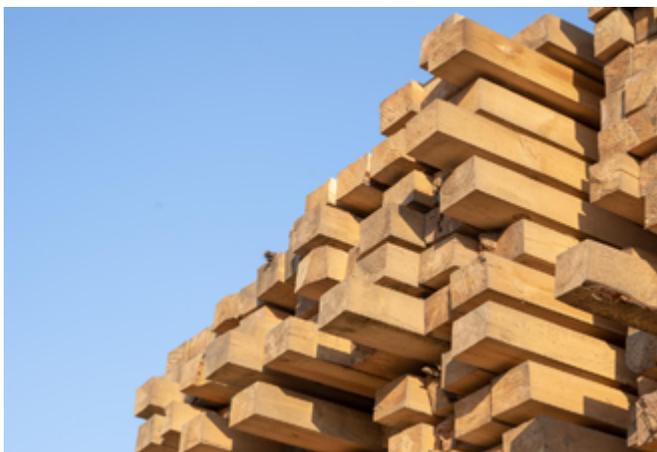
PRÓXIMOS TALLERES DE INDUSTRIA



Facility Management: gestión integral del edificio
Próxima fecha: 13.05.2025



Diseño de hoteles
Próxima fecha: 27.11.2025



Nuevos sistemas constructivos
Próxima fecha: pendiente confirmacion



Gestión inmobiliaria
Próxima fecha: pendiente confirmacion

Contacto:

Victoria Tous

Coordinadora de los
Talleres de Industria

taller.industria@escola.sert

Tlf. 933 067 844

WhatsApp: 668 996 919

www.escolasert.com

Escola Sert

Carrer dels Arcs, 1, 5ª PLANTA,
08002 Barcelona

© **Publicación exclusiva
de la Escola Sert y del COAC**

Este contenido está protegido por derechos de propiedad intelectual propiedad del COAC o de terceros que han autorizado debidamente el uso y que figuran como autores o titulares de los derechos.

En ningún caso se entenderá que se conceda licencia alguna o se efectúa renuncia, transmisión, cesión total o parcial de estos derechos, ni se confiera ningún derecho, y especialmente, de explotación, reproducción, distribución, transformación o comunicación pública sobre estos contenidos sin la previa autorización expresa y por escrito del COAC o de los terceros correspondientes.

