

DISSENY INTERIORISME

Decoració, tendències, entrevistes,
i molt més!

L'EMPREMTA DE LA
TERCERA GENERACIÓ
HA ARRIBAT A
SOLANELLAS

FUSTES SOLANELLAS S.A
© 2025

S



EDICIÓ 003



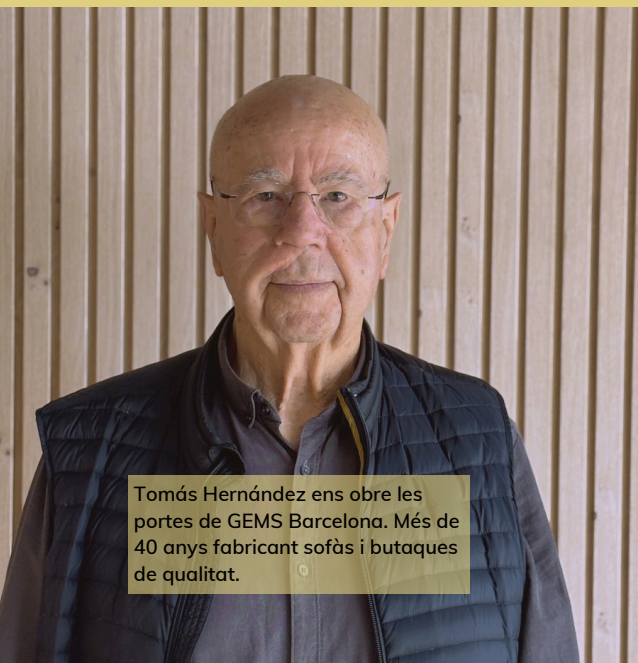
Un roadtrip en
càmpers. Puges?



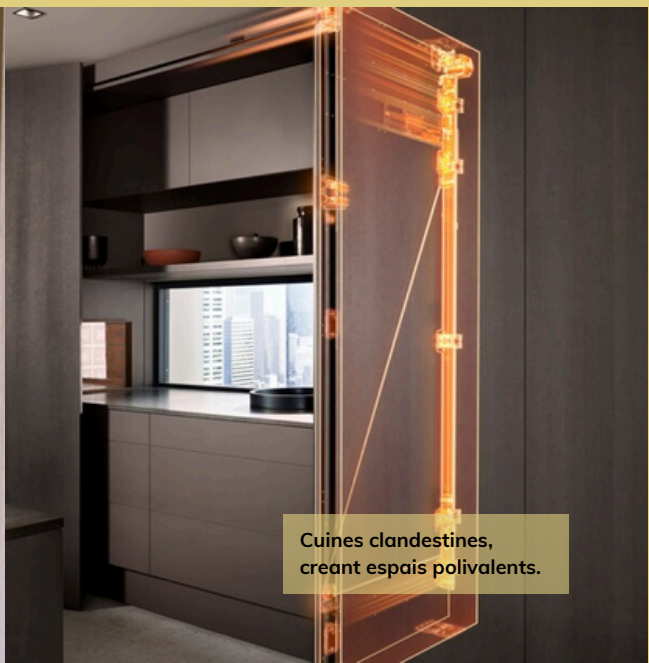
Parlem amb en Pol
Solanellas sobre la
transició generacional a
l'empresa.

DISSENY I INTERIORISME

REVISTA SOLANELLAS
Temporada d'estiu



Tomás Hernández ens obre les
portes de GEMS Barcelona. Més de
40 anys fabricant sofàs i butaques
de qualitat.



Cuines clandestines,
creant espais polivalents.



SOM-HI!

VOLS FER UNA ESCAPADETA?

UN ROADTRIP EN CÀMPER. PUGES?

The background image shows the interior of a modern caravan. On the left, there is a wooden desk with a small television mounted on the wall above it. A bed with white linens and a striped pillow is visible on the right. The ceiling has a series of parallel wooden slats. The overall lighting is warm and ambient.

Si poguéssim viatjar en el temps, diríem a l'excapità confederat Ben Lassiter i a la seva filla Abbey de la pel·lícula Caravana a l'Oest que es podrien haver dirigit a l'àrid territori Modoc amb una nevera i begudes ben fresquetes, un llit, una televisió i connexió a Internet. Estem segurs que els hi semblaria inversemblant, però no hi ha dubte que deixarien de banda el carro tirat per cavalls ple de pols i incomoditats per gaudir del confort d'una càmper.

Als EUA es va començar a parlar de la casa rodant l'any 1870. Concretament, eren cases petites i lleugeres amb algunes comoditats transportades per cavalls.

Si pudiéramos viajar en el tiempo, diríamos al ex capitán confederado Ben Lassiter y a su hija Abbey de la película Caravana al Oeste que se podrían haber dirigido al árido territorio Modoc con una nevera y bebidas bien fresquitas, una cama, una televisión y conexión a Internet. Estamos seguros de que les parecería inverosímil, pero no hay duda de que dejarían de lado el carro tirado por caballos lleno de polvo e incomodidades para disfrutar del confort de una cámara.

En los EE.UU. se empezó a hablar de la casa rodante en el año 1870. Concretamente, eran casas pequeñas y ligeras con algunas comodidades transportadas por caballos.

Portar l'habitatge d'un lloc a un altre ja era una realitat que va evolucionar en la furgoneta càmper de Volkswagen a la dècada dels seixanta. El comerciant holandès Ben Pont va visitar una de les fàbriques alemanyes, on els operaris feien un vehicle de forma totalment artesana per transportar peces d'estampació. Ben Pont va tirar d'enginy dotant de més força de tracció les rodes posteriors per transportar fins a 750 kg, dissenyant una carrosseria amb línies més fines que protegien la mercaderia de forts temporals.

Amb aquesta breu introducció resumiríem els valors de viatjar en càmper en llibertat, aventura i minimalisme. Conceptes que s'entenen com un estil de vida que va sumant adeptes i s'ha convertit en l'opció ideal per gaudir del temps d'oci.

Ara sí, toca posar-se el cinturó de seguretat perquè arrenquem! Aquest viatge ple d'emocions el farem amb els millors guies que puguem imaginar. En Joan i en Dani o, el que és el mateix, el cor de Van Boleo. Dos joves creatius i empresaris que, amb una aparença surfer i un gran somriure, ens obren les portes del seu petit taller artesanal on fan realitat els somnis de les persones amants d'aquest *modus vivendi*.

Llevar la vivienda de un lugar a otro ya era una realidad que evolucionó en la furgoneta cámper de Volkswagen en la década de los sesenta. El comerciante holandés Ben Pont visitó una de las fábricas alemanas, donde los operarios hacían un vehículo de forma totalmente artesana para transportar piezas de estampación. Ben Pont tiró de ingenio dotando de más fuerza de tracción las ruedas posteriores para transportar hasta 750 kg, diseñando una carrocería con líneas más finas que protegían la mercancía de fuertes temporales.

Con esta breve introducción resumiríamos los valores de viajar en cámper en libertad, aventura y minimalismo. Conceptos que se entienden como un estilo de vida que va sumando adeptos y se ha convertido en la opción ideal para disfrutar del tiempo de ocio.

¡Ahora sí, toca ponerse el cinturón de seguridad porque arrancamos! Este viaje lleno de emociones lo haremos con los mejores guías que puedas imaginar. Joan y Dani o, lo que es lo mismo, el corazón de Van Boleo. Dos jóvenes creativos y empresarios que, con una apariencia surfer y una gran sonrisa, nos abren las puertas de su pequeño taller artesanal donde hacen realidad los sueños de las personas amantes de este *modus vivendi*.





Abans de continuar, hem de deixar clara la diferència entre l'autocaravana i la càmper.

“Tenen el mateix objectiu, anar a donar una volta amb la furgo, però la càmper té un vessant més creatiu. En l'autocaravana es prioritza l'espai, disposar de dutxa, lavabo i cuina. En canvi, la càmper moderna es dissenya a sacó amb mil detallets i es prioritza l'optimització de l'espai segons les necessitats de la clientela.”

Els propietaris de Van Boleo són conscients que les grans empreses tenen un potencial econòmic, creatiu i industrial superior, però han sabut trobar el seu lloc a través de la personalització.

“Les autocaravanes estan prefabricades amb un disseny tancat. No pots modificar pràcticament cap detall, a excepció del color, la tapisseria i algun acabat.

Antes de continuar, tenemos que dejar clara la diferencia entre la autocaravana y la cámper.

“Tienen el mismo objetivo, ir a dar una vuelta con la furgo, pero la cámper tiene una vertiente más creativa. En la autocaravana se prioriza el espacio, disponer de ducha, lavabo y cocina. En cambio, la cámper moderna se diseña a saco con mil detallitos y se prioriza la optimización del espacio según las necesidades de la clientela.”

Los propietarios de Van Boleo son conscientes de que las grandes empresas tienen un potencial económico, creativo e industrial superior, pero han sabido encontrar su lugar a través de la personalización.

“Las autocaravanas están prefabricadas con un diseño cerrado. No puedes modificar prácticamente ningún detalle, a excepción del color, la tapicería y algún acabado.

En el nostre taller personalitzem el vehicle en funció de les teves preferències i el que motiva realment és saber que tens la llibertat d'escollir els materials, el color i el tipus de fusta per aconseguir un resultat estètic i 100% al teu gust.”

Conscients de personalitzar la feina, incideixen en el procés creatiu per deixar el seu segell en cadascun dels projectes.

“Cada taller defineix molt un estil, unes distribucions i unes pautes. Nosaltres defensem el sofà en “L” en format de furgoneta petita i una paleta de colors d'estil nòrdic, taulers de color blanc combinats amb fustes naturals, sempre naturals perquè el manteniment és mínim. Procurem no fer servir sobres prefabricats, un material molt present en les caravanes.

El 80% de la fusta que utilitzem és roure i després tenim el bambú, evitant el pi perquè és una fusta molt tova i es marca, a menys que el client la demani.”

Queda clar que en Dani i en Joan són artistes artesans i, com tots els del gremi, han tingut un referent que va impulsar la seva aventura empresarial. L'èxit és un camí amb alts i baixos i després de 5 anys de disciplina i constància, no es penedeixen d'haver deixat les seves feines per apostar per ells.

En nuestro taller personalizamos el vehículo en función de tus preferencias y lo que motiva realmente es saber que tienes la libertad de escoger los materiales, el color y el tipo de madera para conseguir un resultado estético y 100% a tu gusto.”

Conscientes de personalizar el trabajo, inciden en el proceso creativo para dejar su sello en cada uno de los proyectos.

“Cada taller define mucho un estilo, unas distribuciones y unas pautas. Nosotros defendemos el sofá en “L” en formato de furgoneta pequeña y una paleta de colores de estilo nórdico, tableros de color blanco combinados con maderas naturales, siempre naturales porque el mantenimiento es mínimo. Procuramos no usar sobres prefabricados, un material muy presente en las caravanas.

El 80% de la madera que utilizamos es roble y después tenemos el bambú, evitando el pino porque es una madera muy blanda y se marca, a menos que el cliente la pida.”

Queda claro que Dani y Joan son artistas artesanos y, como todos los del gremio, han tenido un referente que impulsó su aventura empresarial. El éxito es un camino con altibajos y después de 5 años de disciplina y constancia, no se arrepienten de haber dejado sus trabajos para apostar por ellos.



“La nostra inspiració va ser l'Instagram The Rolling Homes amb una furgó guapíssima i la vam copiar, però amb fusta reciclada perquè no teníem ni un duro i va quedar molt cuqui. La vam posar a la venda i va anar super bé. A partir d'aquí, diners que guanyàvem, diners que invertíem en una furgó més moderna i així vam començar.”

Els primers encàrrecs eren de l'entorn més proper com la família i les amistats, però gràcies al boca a boca van tenir els primers clients. A partir d'aquí, s'inicia el procés creatiu.

“Nuestra inspiración fue el Instagram The Rolling Homes con una furgó guapísima y la copiamos, pero con madera reciclada porque no teníamos ni un duro, pero quedó muy cuqui. La pusimos a la venta y fue super bien. A partir de aquí, dinero que ganábamos, dinero que invertíamos en una furgó más moderna y así empezamos.”

Los primeros encargos eran del entorno más próximo como la familia y las amistades, pero gracias al boca a boca tuvieron los primeros clientes. A partir de aquí, se inicia el proceso creativo.



“Primer ve el client amb les seves idees, però en la majoria dels casos també ha vist els nostres treballs. Ens trobem amb dos tipus. Per una banda, qui vol la furgó igual que la que ha vist i, per l'altra, qui ve amb una idea molt clara de les seves necessitats, però es deixa aconsellar.”

Remarquen que hi ha molta informació a Internet i a les xarxes socials, però molt desconeixement també perquè la idea que té una persona en ment pot no funcionar per molt fantàstica que pugui semblar. L'objectiu de la marca barcelonina és que els clients formin part del procés i ajudar-los a ser conscients davant possibles decisions errònies.

L'experiència és un grau i dels errors s'aprèn. Amb les primeres furgonetes camperitzades també van sorgir els primers errors, però l'evolució de Van Boleo ha sigut imparable i, això, es tradueix en una millora constant del producte i un resultat final excel·lent.

“Primero viene el cliente con sus ideas, pero en la mayoría de los casos también ha visto nuestros trabajos. Nos encontramos con dos tipos. Por un lado, quien quiere la furgó igual que la que ha visto y, por otro lado, quien viene con una idea muy clara de sus necesidades, pero se deja aconsejar.”

Remarcan que hay mucha información en Internet y en las redes sociales, pero mucho desconocimiento también porque la idea que tiene una persona en mente puede no funcionar por muy fantástica que pueda parecer. El objetivo de la marca barcelonesa es que los clientes formen parte del proceso y ayudarles a ser conscientes ante posibles decisiones erróneas.

La experiencia es un grado y de los errores se aprende. Con las primeras furgonetas camperizadas también surgieron los primeros errores, pero la evolución de Van Boleo ha sido imparable y, esto, se traduce en una mejora constante del producto y un resultado final excelente.





En parlar d'aspectes més tècnics, destaquem com a equipament bàsic la instal·lació elèctrica i d'aigua, amb possibilitat d'aigua calenta, així com la nevera. Després hi ha elements més exclusius com plaques solars, tendals i calefacció aerotèrmica.

Si accedim a l'interior de la càmper, podem tenir revestiments de sostre amb materials acústics decorats amb enllistonats de fusta i teixits PET, terres de fusta contraxapada de 15 mm i teixits intel·ligents, semblants al cotó, amb protecció de tefló i repel·lent de taques. I, per acabar, no podem obviar l'aïllament de l'espai amb materials que garanteixen una bona protecció acústica i tèrmica.

Una furgoneta càmper és un vehicle multifuncional i cada persona li pot donar un ús diferent.

Al hablar de aspectos más técnicos, destacamos como equipación básica la instalación eléctrica y de agua, con posibilidad de agua caliente, así como la nevera. Después hay elementos más exclusivos como placas solares, toldos y calefacción aerotérmica.

Si accedemos al interior de la cámara, podemos tener revestimientos de techo con materiales acústicos decorados con alistados de madera y tejidos PET, suelos de madera contrachapada de 15 mm y tejidos inteligentes, parecidos al algodón, con protección de teflón y repelente de manchas. Y, para acabar, no podemos obviar el aislamiento del espacio con materiales que garantizan una buena protección acústica y térmica.

Una furgoneta cámara es un vehículo multifuncional y cada persona le puede dar un uso diferente.

Pot ser un mitjà d'oci per fer escapades durant els caps de setmana o les vacances i, fins i tot, convertir-la en una casa rodant per a persones jubilades o per a gent jove que ha decidit tenir un estil de vida de nòmada digital.

Queda clar doncs que, per aconseguir un molt bon resultat, s'ha de posar en la mateixa balança aspectes tècnics, funcionals i estètics. Tots tres igual d'importants per viure al màxim l'experiència càmpers.

Hem arribat al final del nostre viatge i toca dir adeu a en Joan i en Dani, però abans hem volgut saber com definirien Van Boleo.

“És una empresa que neix de la passió de dues persones que s'entenen perfectament i que han tingut una oportunitat en el sector per les circumstàncies donades. Una marca que ha crescut orgànicament amb molt esforç, sacrifici i humilitat perquè ens hem implicat un munt. Som un grup d'amics que fem el que ens agrada perquè ens ho passem teta quan treballem. Quan entregues una furgó, la sensació és increïble.”

Van Boleo fa 5 anys que es va fundar. Temps suficient perquè els dos joves empresaris hagin assumit de forma inherent les responsabilitats rere la marca, però sense oblidar el seu esperit lliure,

Puede ser un medio de ocio para hacer escapadas durante los fines de semana o las vacaciones e, incluso, convertirla en una casa rodante para personas jubiladas o gente joven que ha decidido tener un estilo de vida de nómada digital.

Queda claro pues que, para conseguir un muy buen resultado, se tiene que poner en la misma balanza aspectos técnicos, funcionales y estéticos. Los tres igual de importantes para vivir al máximo la experiencia cámpers.

Hemos llegado al final de nuestro viaje y toca decir adiós a Joan y Dani, pero antes hemos querido saber cómo definirían Van Boleo.

“Es una empresa que nace de la pasión de dos personas que se entienden perfectamente y que han tenido una oportunidad en el sector por las circunstancias dadas. Una marca que ha crecido orgánicamente con mucho esfuerzo, sacrificio y humildad porque nos hemos implicado un montón. Somos un grupo de amigos que hacemos lo que nos gusta porque nos lo pasamos teta cuando trabajamos. Cuando entregas una furgó, la sensación es increíble.”

Van Boleo hace 5 años que se fundó. Tiempo suficiente para que los dos jóvenes empresarios hayan asumido de forma inherente las responsabilidades detrás de la marca, pero sin olvidar su espíritu libre,



despreocupat i surfar i amb la intenció de no perdre mai la sensació d'aprenentatge constant gràcies als clients i als projectes que arriben.

No es consideren emprenedors ni creadors d'una empresa emergent, sinó que gaudeixen amb el seu treball i la seva visió d'empresa és molt humil.

“El nostre espai és molt petit i volem que tingui caliu. Sensació de niu.”

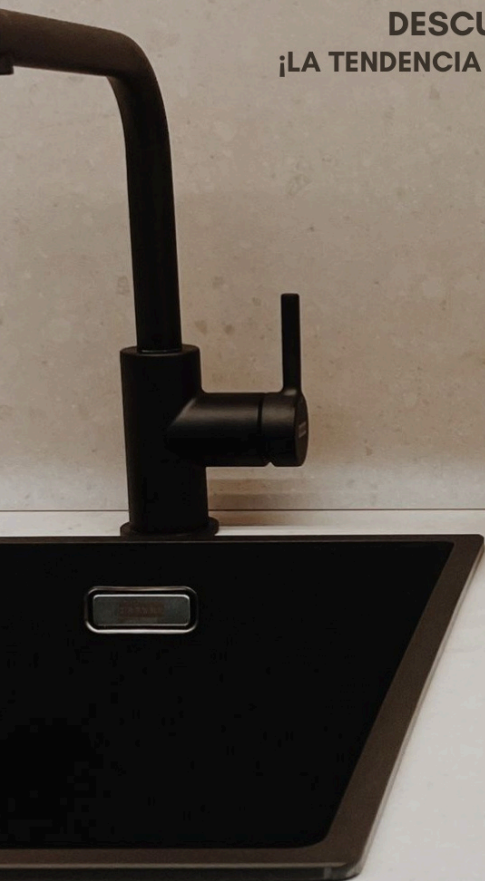
despreocupado y surfar y con la intención de no perder nunca la sensación de aprendizaje constante gracias a los clientes y a los proyectos que llegan.

No se consideran emprendedores ni creadores de una empresa emergente, sino que disfrutan con su trabajo y su visión de empresa es muy humilde.

“Nuestro espacio es muy pequeño y queremos que tenga calidez. Sensación de nido.”

FENIX NANOTECNOLOGÍA Y DISEÑO

DESCUBRE LA PUERTA BISELADA
¡LA TENDENCIA ITALIANA QUE MARCA LA DIFERENCIA!





L'empremta de la tercera generació a Solanellas.

Pol Solanellas i Martorell

"Tenim molt clar el camí a seguir i això no canviarà amb el relleu generacional. Hi ha valors que sempre respectaré i compartiré."

Com ha influït néixer en una família emprenedora des d'un punt de vista personal i laboral?

Ha tingut una gran influència en tots dos aspectes. A casa sempre s'ha parlat del negoci familiar i he vist en primera persona la dedicació i la il·lusió del meu pare per la feina. Hem tingut molt present la cultura de l'esforç.

També vaig tenir llargues converses amb el meu avi, explicant-me històries i anècdotes dels inicis i de les diferents etapes de l'empresa. Se sentia molt orgullós del que havia creat.

Aquest moviment emprenedor em va anar marcant perquè quan contemplava les diferents sortides en acabar la carrera em decantava per projectes que jo mateix podia liderar. Vaig treballar en *branding* esportiu i durant 10 anys em vaig centrar en la creació i la gestió d'un portal que connectava pintors amb clients potencials (Pintorist).

¿Cómo ha influido nacer en una familia emprendedora desde un punto de vista personal y laboral?

Ha tenido una gran influencia en ambos aspectos. En casa siempre se ha hablado del negocio familiar y he visto en primera persona la dedicación y la ilusión de mi padre por el trabajo. Hemos tenido muy presente la cultura del esfuerzo.

También tuve largas conversaciones con mi abuelo, contándome historias y anécdotas de los inicios y de las diferentes etapas de la empresa. Se sentía muy orgulloso de todo lo que había creado.

Este movimiento emprendedor fue haciendo mella, ya que cuando contemplaba las diferentes salidas al acabar la carrera me decantaba por proyectos que yo mismo podía liderar. Trabajé en *branding* deportivo y durante 10 años me centré en la creación y la gestión de un portal que conectaba pintores con clientes potenciales (Pintorist).

El relleu de la tercera generació és un dels principals reptes en les pimes familiars. Com us heu preparat per aquesta transició generacional?

No es pot amagar que és tot un repte i que hi ha una pressió, però l'estic gestionant positivament. És una realitat que l'empresa va creixent i que cada vegada som més persones a bord i, per tant, els processos de treball estan més professionalitzats.

En aquest sentit, m'ha ajudat ser conscient que la meva feina no és ni pot ser solitària, sinó que hem de treballar en equip amb persones que sumin internament i externament. El suport de la meva família és indispensable per mi, així com la relació amb proveïdors o partners externs que em permeten evolucionar com a persona i com a professional.

Tenim molt clar el camí a seguir i això no canviarà amb el relleu generacional. Hi ha valors que sempre respectaré i compartiré, però m'agrada saber que també som flexibles i estem oberts a valorar diferents perspectives per arribar a un bé comú.

El relevo de la tercera generación es uno de los principales retos en las pymes familiares. ¿Cómo os habéis preparado para esta transición generacional?

No se puede esconder que es todo un reto y que hay una presión, pero la estoy gestionando positivamente. Es una realidad que la empresa va creciendo y que cada vez somos más personas a bordo y, por lo tanto, los procesos de trabajo están más profesionalizados.

En este sentido, me ha ayudado ser consciente de que mi trabajo no es ni puede ser solitario, sino que tenemos que trabajar en equipo con personas que sumen interna y externamente. El apoyo de mi familia es indispensable para mí, así como la relación con proveedores o partners externos que me permiten evolucionar como persona y como profesional.

Tenemos muy claro el camino a seguir y esto no cambiará con el relevo generacional. Hay valores que siempre respetaré y compartiré, pero me gusta saber que también somos flexibles y estamos abiertos a valorar diferentes perspectivas para llegar a un bien común.

Dins del nucli familiar s'ha tingut clar que estaries al capdavant de Solanellas en el futur?

El meu pare tenia aquesta il·lusió a mesura que anava creixent i entrava en el món laboral. La decisió es va prendre entre tots els germans Solanellas i quan em van comunicar que confiaven en mi, per continuar amb el llegat familiar, no vaig dubtar ni un moment en acceptar aquest gran repte. Va suposar una gran il·lusió.

Comentes que has tingut l'oportunitat de treballar en altres projectes professionals. Què t'han ensenyat?

Tota experiència ens forma i ens fa créixer. Les personals també són molt importants perquè estan relacionades amb la tradició familiar i amb tots els estius que treballava a l'empresa.

Recuperant la pregunta. El projecte de Pintorist m'ha ensenyat la importància d'implementar noves tecnologies, així com la constància i la disciplina a l'hora d'aconseguir un objectiu.

¿Dentro del núcleo familiar se ha tenido claro que estarías al frente de Solanellas en el futuro?

Mi padre tenía esta ilusión a medida que iba creciendo y entraba en el mundo laboral. La decisión se tomó entre todos los hermanos Solanellas y cuando me comunicaron que confiaban en mí, para continuar con el legado familiar, no dudé ni un momento en aceptar este gran reto. Supuso una gran ilusión.

Comentas que has tenido la oportunidad de trabajar en otros proyectos profesionales. ¿Qué te han enseñado?

Toda experiencia nos forma y nos hace crecer. Las personales también son muy importantes porque están relacionadas con la tradición familiar y con todos los veranos que trabajaba en la empresa.

Recuperando la pregunta. El proyecto de Pintorist me ha enseñado la importancia de implementar nuevas tecnologías, así como la constancia y la disciplina a la hora de conseguir un objetivo.

Crear el teu propi negoci et permet treballar en temes molt diferents com la gestió del personal, la comercial i altres aspectes com el tractament de dades.

Les meves experiències anteriors m'han servit per ser conscient de la importància del *branding* i la comunicació, per exemple. I són aprenentatges que intento aplicar.

Han passat més de dos anys des de la teva entrada a Solanellas. T'ha sorprès algun aspecte del negoci?

No és que m'hagi sorprès, sinó que hi ha aspectes que crec que només pots aprendre i conèixer treballant en el dia a dia.

Humilment, puc dir que tinc un gran coneixement de l'empresa perquè hi he estat vinculat des que tinc ús de raó i el negoci sempre ha estat molt present a les sobretaules familiars. Però encara tinc molt per aprendre i cada dia m'emporto nous coneixements.

Crear tu propio negocio te permite trabajar en temas muy diferentes como la gestión del personal, la comercial y otros aspectos como el tratamiento de datos.

Mis experiencias anteriores me han servido para ser consciente de la importancia del *branding* y la comunicación, por ejemplo. Y son aprendizajes que intento aplicar.

Han pasado más de dos años desde tu entrada en Solanellas. ¿Te ha sorprendido algún aspecto del negocio?

No es que me haya sorprendido, sino que hay aspectos que sólo puedes aprender y conocer trabajando en el día a día.

Humildemente, puedo decir que tengo un gran conocimiento de la empresa porque he estado vinculado desde que tengo uso de razón y el negocio siempre ha estado muy presente en las sobremesas familiares. Pero aún tengo mucho por aprender y cada día me llevo nuevos conocimientos.

La clientela professional prefereix el producte semiacabat. Com us heu adaptat a aquesta demanda creixent?

El fuster tradicional està donant pas a dos grans tipus de professionals. Per una banda, les fusteries industrials que volen el producte sencer per transformar-lo en el seu taller i, per l'altra, els instal·ladors que demanen el producte semiacabat.

Evidentment, hi ha grisos, però és una simplificació que ajuda a explicar la realitat actual.

Sabent que sempre hi haurà innovacions de materials, apreciem una demanda creixent de distribuïdors, com nosaltres, que aportem valor afegit en treballar el producte sigui tallant, cantejant o mecanitzant per facilitar el seu muntatge.

La clientela profesional prefiere el producto semiacabado. ¿Cómo os habéis adaptado a esta demanda creciente?

El carpintero tradicional está dando paso a dos grandes tipos de profesionales. Por un lado, las carpinterías industriales que quieren el producto entero para transformarlo en su taller y, por otro, los instaladores que piden el producto semiacabado.

Evidentemente, hay grises, pero es una simplificación que ayuda a explicar la realidad actual.

Sabiendo que siempre habrá innovaciones de materiales, apreciamos una demanda creciente de distribuidores, como nosotros, que aportamos valor añadido al trabajar el producto sea cortando, canteando o mecanizando para facilitar su montaje.

Quins són els productes estrella?

La venda de rexapat està en constant creixement, sent un producte que treballem des de fa anys per assegurar una bona qualitat, així com les melamines i el DM.

Els enllistonats també són molt populars entre els professionals, ja que han resultat ser una alternativa ideal a la fusta massissa que mai no podrà estar tan ben assecada com l'enllistonat, que està en fàbriques a baixos nivells d'humitat i, per tant, no es deforma.

Si ens traslладem a la secció de Cuines, podem parlar de la fabricació pròpia de les portes bisellades. Una tendència que ve marcada des d'Itàlia, un país pioner en matèria de disseny i arquitectura d'interiors. Però hi ha molts altres productes, com les portes Venècia, els mòduls de cuina, el Fenix, etc.

¿Cuáles son los productos estrella?

La venta de rechapado está en constante crecimiento, siendo un producto que trabajamos desde hace años para asegurar una buena calidad, así como las melaminas y el DM.

Los alistonados también son muy populares entre los profesionales, ya que han resultado ser una alternativa ideal a la madera maciza que nunca podrá tener el mismo nivel de secado que el alistonado, que está en fábricas a bajos niveles de humedad y, por lo tanto, no se deforma.

Si nos trasladamos a la sección de Cocinas, podemos hablar de la fabricación propia de las puertas biseladas. Una tendencia que viene marcada desde Italia, un país pionero en materia de diseño y arquitectura de interiores. Pero hay muchos otros productos, como las puertas Venecia, los módulos de cocina, el Fenix, etc.

A Ferreteria trobem les guies i les frontisses. Sense oblidar-nos de la maquinària, les manetes i els ferratges per a portes o solucions innovadors com les de Sugatsune.

A més a més, la IA sembla que ha arribat per quedar-se. S'està implementant o es valora fer-ho?

És una tecnologia molt nova, però està clar que no ens podem quedar enrere. De fet, ja estem fent servir la intel·ligència artificial a petita escala per escurçar timings.

Valorem aplicar-la en la gestió interna de l'empresa, però haurem de veure com evoluciona el paradigma informàtic i digital.

En Ferretería encontramos las guías y las bisagras. Sin olvidarnos de la maquinaria, las manetas y los herrajes para puertas o soluciones innovadoras como las de Sugatsune.

Además, la IA parece que ha llegado para quedarse. ¿Se está implementando o se valora hacerlo?

Es una tecnología muy nueva, pero está claro que no nos podemos quedar atrás. De hecho, ya estamos usando la inteligencia artificial a pequeña escala para acortar timings.

Valoramos aplicarla en la gestión interna de la empresa, pero tendremos que ver cómo evoluciona el paradigma informático y digital.

Fixant la mirada en el futur, com veus Solanellas a mitjà i llarg termini?

Com diuen en el futbol m'agrada anar partit a partit sense perdre de vista el nostre full de ruta que va més enllà de ser un magatzem.

Continuarem treballant per oferir solucions d'alta qualitat als clients, siguin de fabricació pròpia o dels nostres proveïdors. Així com aportant valor a aquests a través de la promoció i el desenvolupament comercial dels seus productes.

Fijando la mirada en el futuro, ¿cómo ves Solanellas a medio y largo plazo?

Como dicen en el fútbol me gusta ir partido a partido sin perder de vista nuestra hoja de ruta que va más allá de ser un almacén.

Continuaremos trabajando para ofrecer soluciones de alta calidad a los clientes, sean de fabricación propia o de nuestros proveedores. Así como aportando valor a estos a través de la promoción y el desarrollo comercial de sus productos.

LITE

La familia infinita.



Así entendemos el diseño en KLEIN.

KLEIN[®]



CUINES CLANDESTINES

DESCOBREIX EL SISTEMA POCKET...

I CREA ESPAIS POLIVALENTS!

La distribució interior dels habitatges ha anat evolucionant durant els anys com a resposta als canvis socials. Una de les estances que més s'ha transformat ha sigut la cuina, fusionant-se amb el menjador i la sala d'estar per fomentar la interacció i la creació d'espais polivalents. Quan parlem de canvis ens estem referint a arquitectònics, estètics i ergonòmics.

Si ets de la generació *baby boomer*, nascuda entre el 1946 i el 1964, recordaràs que la cuina de casa dels teus avis consistia en una habitació petita amb mobiliari molt bàsic en disseny i qualitat, on la zona del forn, la nevera i els fogons estava perfectament delimitada. A més a més, no es connectava amb la resta d'espais, sinó que es trobava en la zona solitària del pis amb sortida al celobert comunitari.

Dècades més tard, la cuina es reubica i s'instal·la al costat del menjador i si és possible, amb una porta per facilitar l'accés directe. Moment en el qual apareix la necessitat de tenir una bona comunicació i accessibilitat entre les dues zones.

La distribución interior de las viviendas ha ido evolucionando durante los años como respuesta a los cambios sociales. Una de las estancias que más se ha transformado ha sido la cocina, fusionándose con el comedor para fomentar la interacción y la creación de espacios polivalentes. Cuando hablamos de cambios nos estamos refiriendo a arquitectónicos, estéticos y ergonómicos.

Si eres de la generación *baby boomer*, nacida entre el 1946 y el 1964, recordarás que la cocina de casa de tus abuelos consistía en una habitación pequeña con mobiliario muy básico en diseño y calidad, donde la zona del horno, la nevera y los fogones estaba perfectamente delimitada. Además, no se conectaba con el resto de espacios, sino que se encontraba en la zona solitaria del piso con salida al patio de luces comunitario.

Décadas más tarde, la cocina se reubica y se instala junto al comedor y si es posible, con una puerta para facilitar el acceso directo. Momento en el cual aparece la necesidad de tener una buena comunicación y accesibilidad entre las dos zonas.

La cuina comença a agafar un gran protagonisme i aquesta evolució no s'atura fins al punt que, en ple segle XXI, s'enderroquen parets i els mobles passen a formar part del conjunt de la sala d'estar/menjador. Ens trobem davant un canvi de concepte. Cuinar va més enllà de manipular aliments i d'un acte individual, ja que passa a ser una forma de socialitzar i conviure amb familiars i amistats gaudint de l'entorn.

L'última tendència és fer desaparèixer la cuina del camp visual. Com si es tractés d'un truc de màgia, l'objectiu és aconseguir cuines invisibles, que apareguin i desapareguin a la nostra voluntat deixant l'espai lliure per altres usos. Et presentem les cuines clandestines.

Aquest recent moviment s'està imposant en els projectes d'interiorisme, on la finalitat principal és amagar el mobiliari i els electrodomèstics de forma parcial o total amb elements frontals mòbils.

Aquesta tendència respon a tres necessitats presents en el mercat actual.

La cocina empieza a coger un gran protagonismo y esta evolución no para hasta el punto que, en pleno siglo XXI, se derriban paredes y los muebles pasan a formar parte del conjunto de la sala de estar/comedor. Nos encontramos ante un cambio de concepto. Cocinar va más allá de manipular alimentos y de un acto individual, ya que pasa a ser una forma de socializar y convivir con familiares y amistades disfrutando del entorno.

La última tendencia es hacer desaparecer la cocina del campo visual. Como si se tratara de un truco de magia, el objetivo es conseguir cocinas invisibles, que aparezcan y desaparezcan a nuestra voluntad dejando el espacio libre para otros usos. Te presentamos las cocinas clandestinas.

Este reciente movimiento se está imponiendo en los proyectos de interiorismo, donde la finalidad principal es esconder el mobiliario y los electrodomésticos de forma parcial o total con elementos frontales móviles.

Esta tendencia responde a tres necesidades presentes en el mercado actual.





Optimització de l'espai

L'aparició de les cuines ocultes, a priori, estava pensada pels habitatges de dimensions reduïdes, en els quals era altament necessari que la cuina ocupés el mínim espai possible.

Actualment, aquesta solució també està present en les cases més grans i, per tant, respon més a una necessitat estètica que pragmàtica.

Ordre Visual

Dissenyada la cuina i decidida l'àrea que es farà servir, som conscients que posar-se als fogons significa desordre amb l'ús de diferents estris i la manipulació d'aliments. Podríem afirmar que el soroll visual és incompatible amb un projecte d'interiorisme on dues de les principals premisses són l'equilibri i l'ordre dels elements integrats.

Optimización del espacio

La aparición de las cocinas ocultas, a priori, estaba pensada para las viviendas de dimensiones reducidas, en las cuales era altamente necesario que la cocina ocupara el mínimo espacio posible.

Actualmente, esta solución también está presente en las casas más grandes y, por lo tanto, responde más a una necesidad estética que pragmática.

Orden Visual

Diseñada la cocina y decidida el área que se usará, somos conscientes de que ponerse a los fogones significa desorden con el uso de diferentes utensilios y la manipulación de alimentos. Podríamos afirmar que el ruido visual es incompatible con un proyecto de interiorismo donde dos de las principales premisas son el equilibrio y el orden de los elementos integrados.

Espais polivalents

Amb la cuina amagada i integrada a la paret, és el moment de treure potencial a la zona restant. O, explicat d'una altra manera, podràs separar dues àrees totalment diferents en un mateix espai. La primera amb una finalitat operativa i la segona de convivència.



Espacios polivalentes

Con la cocina escondida e integrada en la pared, es el momento de sacar potencial a la zona restante. O, explicado de otro modo, podrás separar dos áreas totalmente diferentes en un mismo espacio. La primera con una finalidad operativa y la segunda de convivencia.



La clau que ha permès dissenyar aquestes cuines clandestines és tan senzilla com complexa. L'èmfasi dels dissenyadors d'interiors per crear espais funcionals i minimalistes, ha originat tota una indústria de desenvolupament de producte, que inclou des de fabricants d'electrodomèstics i ferratges fins a la producció de taulers compactes amb gruixos de només 10 mm, alts acabats estètics i òptimes prestacions.

Aplicant una lleugera pressió aconseguiries obrir portes pesades, plegar-les i ocultar-les gràcies a les noves guies i frontisses que ofereixen les principals marques de ferratges. Les paraules *tip-on*, *soft close*, *servo-drive*, *bluemotion* o *push* són conceptes que permeten parlar de tecnologia del moviment, on pràcticament res és impossible i tot està pensat perquè el dia a dia resulti més fàcil, pràctic i còmode.

En aquest sentit, el mecanisme pocket obre i tanca les diferents estances de la llar de forma ràpida, fàcil i intuïtiva. Així ho fa el sistema ALT - F de Sugatsune, en el qual impera la senzillesa de la instal·lació i la qualitat del producte, que permet plegar i desplegar portes de màxim 450 x 2.400 mm per integrar-les en l'estructura del mobiliari, quedant totalment ocultes.

La clave que ha permitido diseñar estas cocinas clandestinas es tan sencilla como compleja. El énfasis de los diseñadores de interiores para crear espacios funcionales y minimalistas, ha originado toda una industria de desarrollo de producto, que incluye desde fabricantes de electrodomésticos y herrajes hasta la producción de tableros compactos con grosores de sólo 10 mm, altos acabados estéticos y óptimas prestaciones.

Aplicando una ligera presión consigues abrir puertas pesadas, plegarlas y ocultarlas gracias a las nuevas guías y bisagras que ofrecen las principales marcas de herrajes. Las palabras *tip-on*, *soft close*, *servo-drive*, *bluemotion* o *push* son conceptos que permiten hablar de tecnología del movimiento, donde prácticamente nada es imposible y todo está pensado para que el día a día resulte más fácil, práctico y cómodo.

En este sentido, el mecanismo pocket abre y cierra las diferentes estancias del hogar de forma rápida, fácil e intuitiva. Así lo hace el sistema ALT - F de Sugatsune, en el cual impera la sencillez de la instalación y la calidad del producto, que permite plegar y desplegar puertas de máximo 450 x 2.400 mm para integrarlas en la estructura del mobiliario, quedando totalmente ocultas.

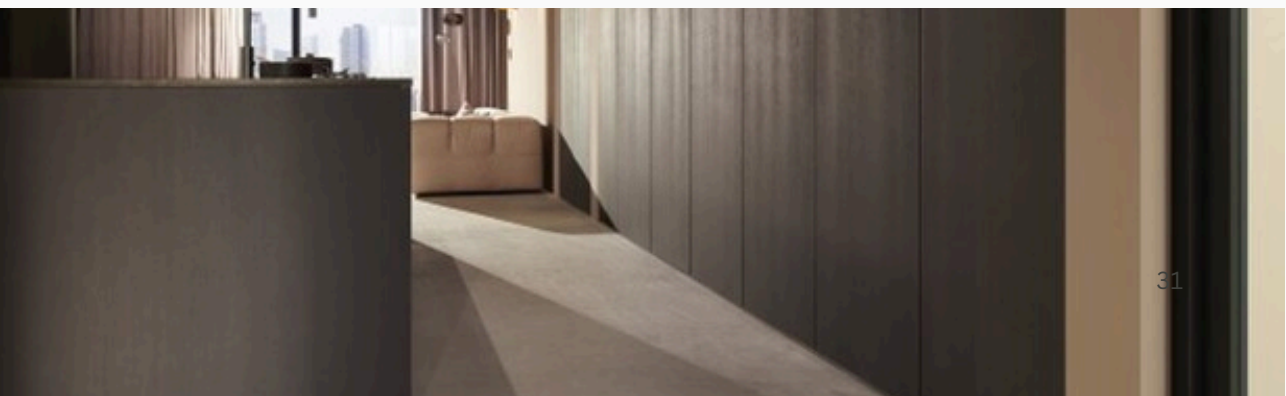


El procediment és ben senzill. Creem l'estructura on anirà la cuina compactada, instal·lem les guies corredisses, les frontisses i el mecanisme de plegat per, posteriorment, ajustar les portes. El resultat és una paret de fusta que amb una petita pressió activa politges, motlles i voilà... portes obertes i cuina preparada. I, per tancar? Exactament el mateix. Les portes s'extreuen del mecanisme pocket aplicant pressió.

Si hem de destacar una solució entre totes les que hi ha en el mercat, ens ve ràpidament al cap el sistema pocket de portes escamotejables Revegó de Blum, que cobreix el parament vertical d'espais de mínim 450 mm i màxim 3.000 mm.

El procedimiento es bien sencillo. Creamos la estructura donde irá la cocina compactada, instalamos las guías correderas, las bisagras y el mecanismo de plegado para, posteriormente, ajustar las puertas. El resultado es una pared de madera que con una pequeña presión activa poleas, muelles y voilà... puertas abiertas y cocina preparada. Y, ¿para cerrar? Exactamente lo mismo. Las puertas se extraen del mecanismo pocket aplicando presión.

Si tenemos que destacar una solución entre todas las que hay en el mercado, nos viene rápidamente a la cabeza el sistema pocket de puertas escamoteables Revegó de Blum, que cubre el paramento vertical de espacios de mínimo 450 mm y máximo 3.000 mm.



Aquest producte pot realitzar diferents configuracions basant-se en els programes de Revego uno, Revego uno + uno, Revego duo, Revego uno + duo i Revego duo + duo.

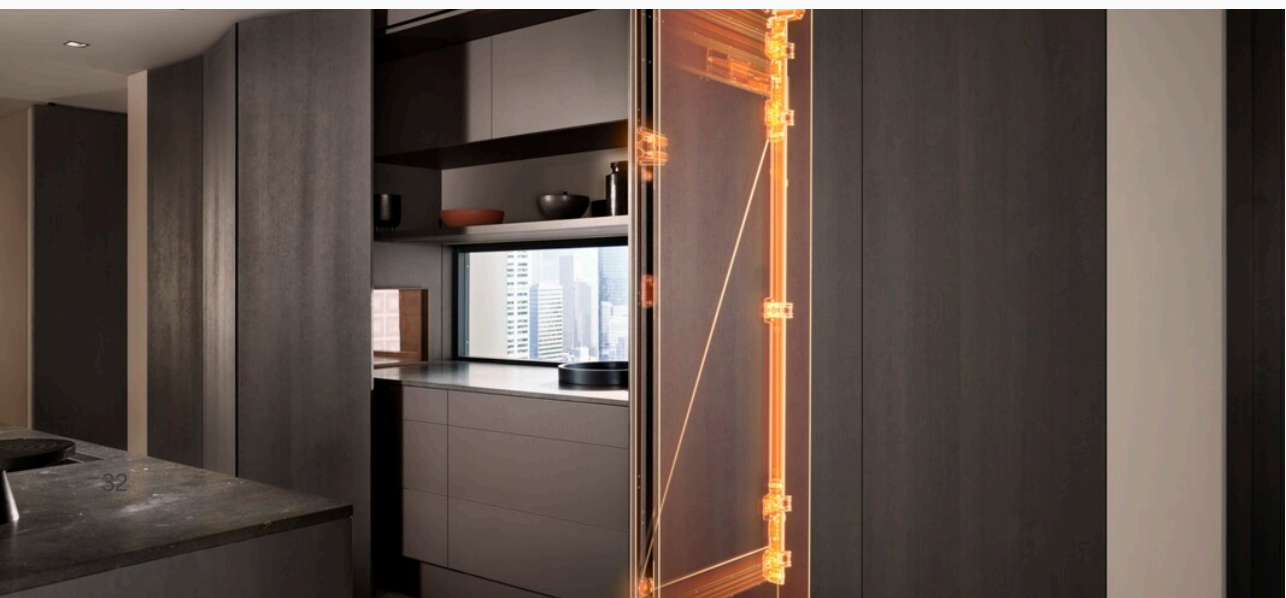
A més a més, la marca també ofereix assistència amb la seva aplicació per seleccionar la millor solució al disseny. La tecnologia de Blum ha estat guardonada amb diferents premis com *German Design Award*, *Red Dot Design Award* i *iF Design Award*. Tots tres el mateix any, el 2022.

Les cuines clandestines compleixen una gran varietat de funcions, inclosos l'estètica i l'optimització de l'espai. Les mesures de la cuina, la selecció dels electrodomèstics i, en especial, el disseny de portes o paraments verticals dependran de les necessitats de cadascú i de l'espai disponible.

Este producto puede realizar diferentes configuraciones basándose en los programas de Revego uno, Revego uno + uno, Revego duo, Revego uno + duo y Revego duo + duo.

Además, la marca también ofrece asistencia con su aplicación para seleccionar la mejor solución al diseño. La tecnología de Blum ha sido galardonada con diferentes premios como *German Design Award*, *Red Dot Design Award* e *iF Design Award*. Los tres el mismo año, en 2022.

Las cocinas clandestinas cumplen una gran variedad de funciones, incluidas la estética y la optimización del espacio. Las medidas de la cocina, la selección de los electrodomésticos y, en especial, el diseño de puertas o paramentos verticales dependerán de las necesidades de cada uno y del espacio disponible.





Ahora más
natural.

ST40 Feelwood Oakgrain

Siempre inspirador. Siempre a la última. Descubra nuestra nueva colección, con una variedad única de diseños de tendencia probados y testados, de fácil acceso en nuestra página web o aplicación. Nuestro innovador concepto de colección rotatoria asegura lo último en diseño, y nuestras cápsulas de tendencias inspiradoras generan nuevas ideas y oportunidades.



Descubra la nueva Colección & Servicios 24+
to.egger.link/decorative-collection



E EGGER

MORE FROM WOOD.

Todos nuestros diseños son reproducciones de las materias y especies de madera citadas.



Propietari de GEMS Barcelona. Més de 40 anys fabricant sofàs i butaques de disseny i qualitat.

GEMS

Barcelona

Tomás Hernández

"GEMS es diferencia de les grans superfícies i de la producció en cadena, personalitzant les peces de mobiliari de forma individual i treballant en l'enginyeria de producte per adaptar-nos a les necessitats del client."

D'on neix l'interès per la tapisseria de mobiliari?

Tot va començar quan vaig treballar en una empresa de tapisseria i, amb el pas del temps, vaig decidir crear un projecte propi, GEMS, amb un altre soci.

Quin és l'origen de la paraula GEMS?

Prové de "gema". S'entén nacionalment i internacionalment i és fàcil de pronunciar. A més a més, té una relació molt estreta amb la nostra essència que considera el sofà com la joia de la corona, una peça molt important de la casa.

La vostra història comença el 1983 a Cerdanyola del Vallès. 6 anys després decidíu traslladar-vos a Terrassa. Què va suposar aquest salt?

A finals del 1988 ens vam plantejar canviar d'ubicació perquè el negoci creixia i necessitàvem unes instal·lacions més grans.

¿De dónde nace el interés por la tapicería de mobiliario?

Todo empezó cuando trabajé en una empresa de tapicería y, con el paso del tiempo, decidí crear un proyecto propio, GEMS, junto a otro socio.

¿Cuál es el origen de la palabra GEMS?

Proviene de "gema". Se entiende nacional e internacionalmente y es fácil de pronunciar. Además, tiene una relación muy estrecha con nuestra esencia que considera el sofá como la joya de la corona, una pieza muy importante de la casa.

Vuestra historia empieza el 1983 en Cerdanyola del Vallès. 6 años después decidís trasladaros a Terrassa. ¿Qué supuso este salto?

A finales del 1988 nos planteamos cambiar de ubicación porque el negocio crecía y necesitábamos unas instalaciones más grandes.

I, finalment, vam comprar unes naus a Terrassa perquè aleshores era una ciutat amb preus assequibles i amb molt bona comunicació. L'adquisició d'aquest nou centre ens va permetre expandir-nos i tenir una major capacitat de producció.

A la dècada dels 90 es va iniciar el procés d'internacionalització. Per què va decidir presentar-vos a les principals fires del moble europees?

En un inici només teníem la intenció d'ampliar el negoci a nivell nacional, però farà uns 20 anys vam valorar fer un pas més enllà.

Fent-nos socis de l'Associació Nacional de Fabricants i Exportadors de Mobles d'Espanya (ANIEME), vam poder tenir representants internacionals del sector i presentar-nos a les fires de Milà, Colònia, Londres i París.

Aquest procés ens va permetre muntar diferents showrooms permanents a països com Alemanya, Holanda i Bèlgica.

Y, finalmente, compramos unas naves en Terrassa porque por aquel entonces era una ciudad con precios assequibles y con muy buena comunicación. La adquisición de este nuevo centro nos permitió expandirnos y tener una mayor capacidad de producción.

En la década de los 90 se inició el proceso de internacionalización. ¿Por qué decidisteis presentaros a las principales ferias del mueble europeas?

En un inicio solo teníamos la intención de ampliar el negocio a nivel nacional, pero hará unos 20 años valoramos dar un paso más allá.

Haciéndonos socios de la Asociación Nacional de Fabricantes y Exportadores de Muebles de España (ANIEME), pudimos tener representantes internacionales del sector y presentarnos a las ferias de Milán, Colonia, Londres y París.

Este proceso nos permitió montar diferentes showrooms permanentes en países como Alemania, Holanda y Bélgica.

Avui dia, només fem accions puntuals a Europa perquè encara hi tenim clients, però vam tancar les sales d'exposicions per les crisis que va patir el sector.

Més enllà de les oportunitats de negoci, què va suposar la internacionalització per GEMS?

Visió de futur. Les fires ens van ajudar a conèixer i entendre les tendències. I, precisament, amb vista a un canvi en el mercat, el 2004 vam prendre la decisió d'obrir un showroom a Barcelona amb l'objectiu d'oferir servei a l'interiorista i el prescriptor, que acompanyen el client particular.

El punt d'inflexió va arribar amb els projectes contract, l'equipament d'hotels com AC, NH o H10 que ens va ajudar a incrementar el negoci subministrant tot el mobiliari entapissat. Amb l'arribada de la crisi financera de 2007-2008, aquests projectes de creixement van quedar en stand by.

Hoy en día, solo hacemos acciones puntuales en Europa porque todavía tenemos clientes, pero cerramos las salas de exposiciones por las crisis que sufrió el sector.

Más allá de las oportunidades de negocio, ¿qué supuso la internalización para GEMS?

Visión de futuro. Las ferias nos ayudaron a conocer y entender las tendencias. Y, precisamente, con vistas a un cambio en el mercado, en el 2004 tomamos la decisión de abrir un showroom en Barcelona con el objetivo de ofrecer servicio al interiorista y prescriptor, que acompañan al cliente particular.

El punto de inflexión llegó con los proyectos contract, el equipamiento de hoteles como AC, NH o H10 que nos ayudó a incrementar el negocio suministrando todo el mobiliario tapizado. Con la llegada de la crisis financiera de 2007-2008, estos proyectos de crecimiento quedaron en stand by.

Internet ha originat canvis en el comportament del consumidor. Com us heu adaptat i diferenciat de la competència?

Amb el pas del temps, les botigues de mobles han anat desapareixent per donar pas a la figura de l'interiorista.

Internet s'ha convertit en una gran font d'informació, on trobes moltes ofertes.

GEMS es diferencia de les grans superfícies i de la producció en cadena, convertint-nos en sastres del sofà. Personalitzem les peces de mobiliari de forma individual i treballem en l'enginyeria de producte per dotar-lo de valor i adaptar-nos a les necessitats del client.

La irrupció de les noves tecnologies va en detriment del treball artesà o poden conviure?

Poden conviure perquè comptem amb eines que ens ajuden a simplificar alguns processos de treball, però sense perdre la nostra essència artesana.

Internet ha originado cambios en el comportamiento del consumidor. ¿Cómo os habéis adaptado y diferenciado de la competencia?

Con el paso del tiempo, las tiendas de muebles han ido desapareciendo para dar paso a la figura del interiorista.

Internet se ha convertido en una gran fuente de información, donde encuentras muchas ofertas.

GEMS se diferencia de las grandes superficies y de la producción en cadena, convirtiéndonos en sastres del sofá. Personalizamos las piezas de mobiliario de forma individual y trabajamos en la ingeniería de producto para dotarlo de valor y adaptarnos a las necesidades del cliente.

¿La irrupción de las nuevas tecnologías va en detrimento del trabajo artesano o pueden convivir?

Pueden convivir porque contamos con herramientas que nos ayudan a simplificar algunos procesos de trabajo, pero sin perder nuestra esencia artesana.

Com d'important és el sofà en una casa?

El sofà és el segon mobiliari més utilitzat després del llit. Portem un estil de vida força mogut i estressant i, per tant, busquem comoditat i descans quan arribem a casa.

Per exemple, si t'agrada estar escarxofat, buscarem un sofà amb molta profunditat. En canvi, si vols estar amb l'esquena recta, mirarem un altre amb menys profunditat. També podem personalitzar l'escuma. L'important és gaudir al màxim el temps que estiguis en el sofà.

A GEMS invertim en I+D per estudiar la versatilitat del producte perquè és imprescindible que s'adapti al cos.

Quin és el procés creatiu d'un sofà?

El primer que entra en joc és la part estètica.

¿Cuán importante es el sofá en una casa?

El sofá es el segundo mobiliario más utilizado después de la cama. Llevamos un estilo de vida bastante movido y estresante y, por lo tanto, buscamos comodidad y descanso cuando llegamos a casa.

Por ejemplo, si te gusta estar recostado, buscaremos un sofá con mucha profundidad. En cambio, si quieres estar con la espalda recta, miraremos otro con menos profundidad. También podemos personalizar la espuma. Lo importante es disfrutar al máximo el tiempo que estés en el sofá.

En GEMS invertimos en I+D para estudiar la versatilidad del producto porque es imprescindible que se adapte al cuerpo.

¿Cuál es el proceso creativo de un sofá?

Lo primero que entra en juego es la parte estética.

En segon lloc, tenim en compte factors com l'edat perquè és diferent el confort d'una persona de 60 anys que el d'una de 30.

També personalitzem l'escuma, el respall i els braços. Decides les mides i l'estructura, finalment, s'escull el teixit que pot ser de baix manteniment, de roba natural, antitacs i un llarg etcètera.

Respecte a l'esquelet intern del sofà, per què vaucollir la fusta de pi?

La fusta de pi és natural amb molt bones prestacions i condicions econòmiques. L'equilibri perfecte entre qualitat, preu i durabilitat.

Tenim clients que ens han demanat entapissar el seu sofà després de 20 anys, mantenint l'estructura de suspensió del primer dia. La nostra filosofia és oferir un producte sostenible i perdurable en el temps.

En segundo lugar, tenemos en cuenta factores como la edad porque es diferente el confort de una persona de 60 años que el de una de 30.

También personalizamos la espuma, el respaldo y los brazos. Decididas las medidas y la estructura, finalmente, se escoge el tejido que puede ser de bajo mantenimiento, ropa natural, antimanchas y un largo etcétera.

Respecto al esqueleto interno del sofá, ¿por qué escogisteis la madera de pino?

La madera de pino es natural con muy buenas prestaciones y condiciones económicas. El equilibrio perfecto entre calidad, precio y durabilidad.

Tenemos clientes que nos han pedido tapizar su sofá después de 20 años, manteniendo la estructura de suspensión del primer día. Nuestra filosofía es ofrecer un producto sostenible y perdurable en el tiempo.

Heu fet projectes que van des d'una petita reforma d'un menjador fins a més grans com museus i restaurants. Quin projecte té un significat més personal?

És una pregunta difícil perquè tots són significatius i suposen un repte, ja que gran part dels nostres projectes requereixen fabricar peces 100% personalitzades.

Ara mateix, em ve a la ment el Museu de l'Energia a Ponferrada pel qual vam desenvolupar butaques i bancs a mida amb un disseny molt concret, on havíem de tenir present l'optimització de l'espai i la comoditat del seient.

Quina projecció de futur teniu en perspectiva?

Anar creixent i consolidar-nos en el mercat, buscant col·laboradors per obrir nous showrooms i repetir el nostre model de negoci dirigit a professionals de l'interiorisme i la decoració. I, per últim, voldríem reprendre el procés d'internacionalització.

Habéis hecho proyectos que van desde una pequeña reforma de un comedor hasta más grandes como museos y restaurantes. ¿Qué proyecto tiene un significado más personal?

Es una pregunta difícil porque todos son significativos y suponen un reto, ya que gran parte de nuestros proyectos requieren fabricar piezas 100% personalizadas.

Ahora mismo, me viene a la mente el Museo de la Energía en Ponferrada para el cual desarrollamos butacas y bancos a medida con un diseño muy concreto, donde debíamos tener presente la optimización del espacio y la comodidad del asiento.

¿Qué proyección de futuro tenéis en perspectiva?

Ir creciendo y consolidarnos en el mercado, buscando colaboradores para abrir nuevos showrooms y repetir nuestro modelo de negocio dirigido a profesionales del interiorismo y la decoración. Y, por último, querríamos retomar el proceso de internacionalización.

Com s'està gestionant el relleu generacional de l'empresa?

La meva intenció és no desvincular-me de GEMS en la mesura del possible. Per una banda, el meu fill s'ocupa de la gestió comercial i del showroom i, per una altra, la meva filla està centrada en la fabricació i el desenvolupament de producte.

"Les fires ens van ajudar a conèixer i entendre les tendències. Amb vista a un canvi en el mercat, el 2004 vam prendre la decisió d'obrir un showroom a Barcelona per oferir servei a l'interiorista i el prescriptor, que acompanyen el client particular."

"Comptem amb eines que ens ajuden a simplificar alguns processos de treball, però sense perdre la nostra essència artesana."

¿Cómo se está gestionando el relevo generacional de la empresa?

Mi intención es no desvincularme de GEMS en la medida de lo posible. Por un lado, mi hijo se ocupa de la gestión comercial y del showroom y, por otro, mi hija está centrada en la fabricación y el desarrollo de producto.

"Las ferias nos ayudaron a conocer y entender las tendencias. Con vistas a un cambio en el mercado, el 2004 tomamos la decisión de abrir un showroom en Barcelona para ofrecer servicio al interiorista y prescriptor, que acompañan al cliente particular."

"Contamos con herramientas que nos ayudan a simplificar algunos procesos de trabajo, pero sin perder nuestra esencia artesana."



INSPIRACIÓ

MOODBOARDS, VIBES...

PANTONE®
COLOR DE L'ANY 2025



daily affirmation

TAKE ADVANTAGE
OF THIS TIME TO
REST

*Enjoy your
vacation,
Worry less*

from me, to me.









HEAVEN
ON
earth



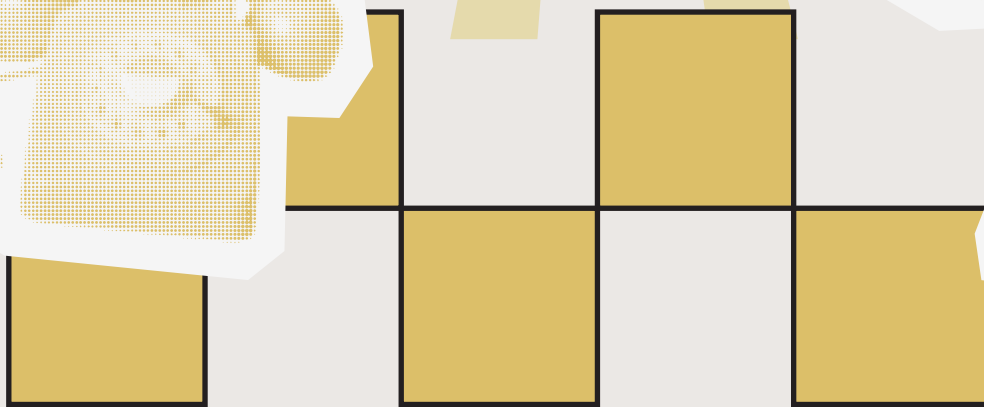
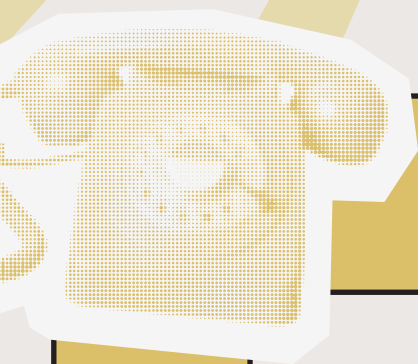
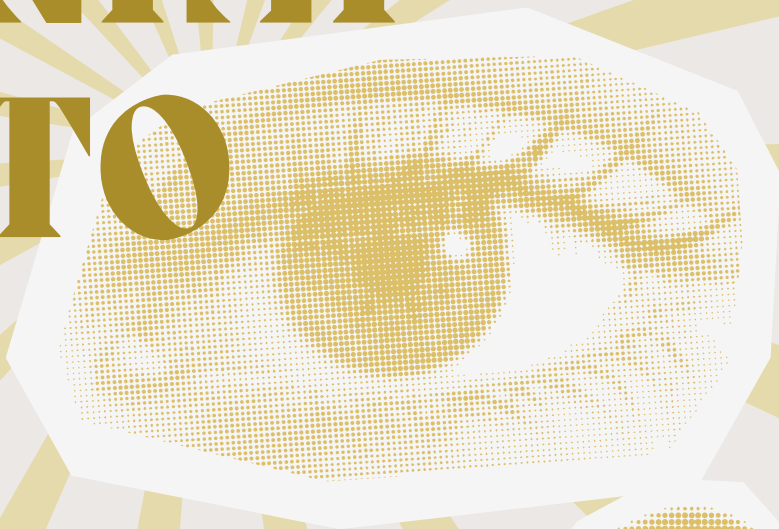
Remember, it's always important to search for calm.
You don't need to do big things; it's always
in the small things..



don't You panic too fast
breathe, slow, breathe



ENTRE TENIMI ENTO



SOPA DE LETRAS

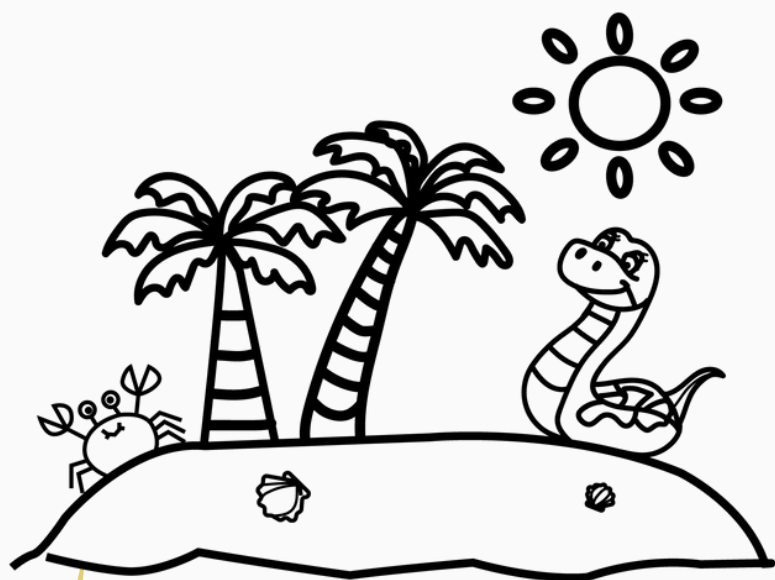
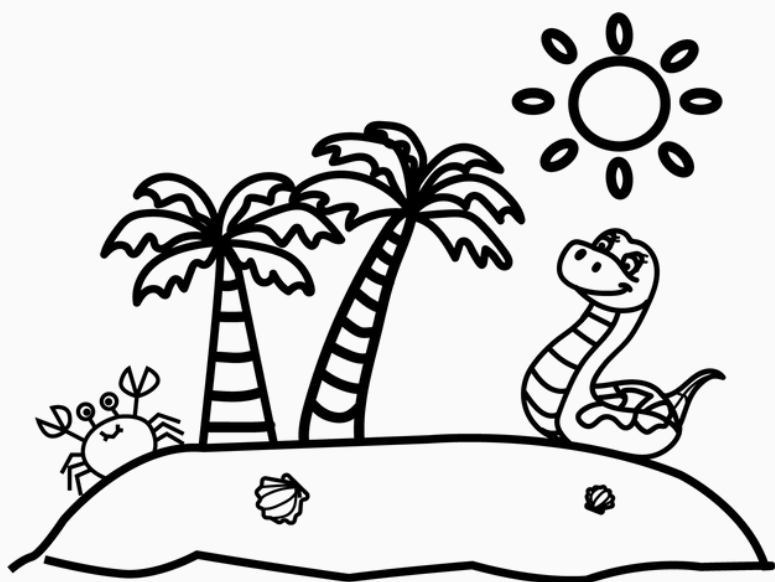
ENCUENTRA LAS PALABRAS
ESCONDIDAS ;)

IDIOMA: CASTELLANO

M	Í	N	Ñ	N	T	Ü	Á	S	D	P	B	H	Ñ	M	J	U	F	B	Ú
Y	F	U	R	G	O	N	E	T	A	Í	Y	Ñ	B	V	M	Z	A	F	B
P	Y	C	T	R	E	Q	D	A	D	I	D	O	M	O	C	A	M	D	Ó
I	Ó	Q	V	A	C	A	C	I	O	N	E	S	S	I	Ó	I	I	M	X
N	N	Y	P	B	U	Í	O	J	G	M	F	O	Y	C	M	R	L	P	Ó
G	Ñ	Ü	Ó	Y	V	Í	A	V	R	Ü	Ú	F	Ñ	G	Z	Í	I	R	Ú
F	Ó	R	Q	C	G	A	M	I	G	O	S	P	R	P	S	É	A	Í	L
Á	E	N	Ü	Y	A	Í	Ó	X	D	E	S	C	O	N	E	C	T	A	R
D	Z	L	O	V	G	J	O	F	Q	V	G	X	Ü	K	E	Í	J	U	M
I	P	I	I	I	V	C	É	P	R	D	D	A	D	F	C	R	F	S	N
O	R	Ü	O	C	V	K	Ó	Á	E	O	Q	S	P	O	V	V	O	P	Ü
Ñ	X	Q	Z	Q	I	A	Í	D	P	Ü	É	Í	J	S	H	É	U	D	Í
D	Ñ	A	U	Ó	J	D	P	N	M	K	Ü	C	S	A	S	U	G	Ó	B
Ú	I	S	P	É	Ó	Ú	A	F	A	I	T	H	F	B	A	Y	Ñ	R	Á
Ú	A	A	Ñ	E	Y	X	Ñ	D	C	O	É	O	Q	Y	T	G	X	R	É
Y	Ú	Y	H	H	Q	M	L	V	Ñ	L	S	D	I	D	E	N	P	X	Q
Z	Z	T	A	Ü	R	E	D	N	J	L	X	É	D	Ú	L	Y	F	H	H
S	H	F	U	L	T	J	V	I	A	J	E	F	Ñ	Q	A	R	Á	É	S
B	Ñ	Ñ	O	O	P	Á	J	V	N	F	Ü	K	Q	Y	M	Ü	D	I	E
Á	N	M	H	P	Z	M	C	P	M	L	R	É	Z	G	A	E	V	Á	T

LAS 6 DIFERENCIAS

ENCUENTRA LAS 6
DIFERENCIAS ENTRE ESTOS
DOS DIBUJOS

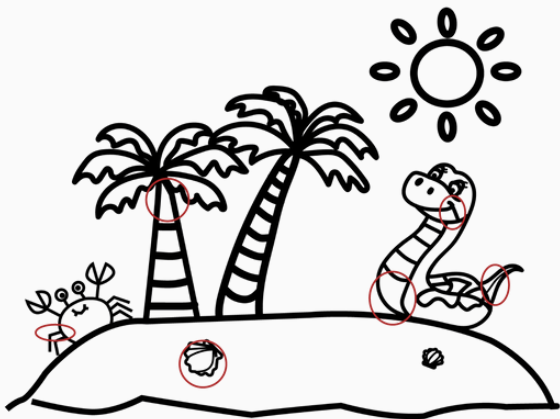


NO VALE HACER TRAMPAS...
REVISAS LAS SOLUCIONES
AL TERMINAR

SOPA DE LETRAS

M Í N Ñ N T Ü Á S D P B H Ñ M J U F B Ü
Y F U R G O N E T A Í Y Ñ B V M Z A F B
P Y C T R E Q D A D I D O M O C A M D Ó
I Ó Q V A C A C I O N E S S I Ó I I M X
N N Y P B U Í O J G M F O Y C M R L P Ó
G Ñ Ü Ó Y V Í A V R Ü Ú F Ñ G Z Í I R Ü
F Ó R Q C G A M I G O S P R P S É A Í L
Á E N Ü Y A Í Ó X D E S C O N E C T A R
D Z L O V G J O F Q V G X Ü K E Í J U M
I P I I I V C É P R D D A D F C R F S N
O R Ü O C V K Ó Á E O Q S P O V V O P Ü
Ñ X Q Z Q I A Í D P Ü É Í J S H É U D Í
D Ñ A U Ó J D P N M K Ü C S A S U G Ó B
Ú I S P É Ó Ú A F A I T H F B A Y Ñ R Á
Ú A A Ñ E Y X Ñ D C O É O Q Y T G X R É
Y Ú Y H H Q M L V Ñ L S D I D E N P X Q
Z Z T A Ü R E D N J L X É D Ú L Y F H H
S H F U L T J V I A J E F Ñ Q A R Á É S
B Ñ Ñ O O P Á J V N F Ü K Q Y M Ü D I E
Á N M H P Z M C P M L R É Z G A E V Á T

LAS 6 DIFERENCIAS



solanellas.com

FOL
LOW
US



@_solanellas_



@fustessolanellas



@solanellas



SOLANELLAS

FUSTES SOLANELLAS S.A

© 2025

solanellas.com