



Cristina Thió i Lluch
Restauradora.
Socia de Chroma Restauració
del Patrimoni Arquitectònic

Con 30 años de trayectoria, Chroma nace como un taller de restauración de bienes muebles y obras de arte en el distrito barcelonés de Ciutat Vella. Una década más tarde, se iniciaba también en la restauración de bienes inmuebles, destacando desde entonces por sus trabajos en edificios patrimoniales. Su última evolución se enmarca en el proceso de creación de una fundación para la formación y divulgación de conocimiento, con especial vocación por la atención a personas de entornos desfavorecidos y la inclusión social. Nos lo explica Cristina Thió, alma mater de Chroma. Una de las mejores restauradoras de Catalunya.

“En Chroma restauramos edificios, no los rehabilitamos”

Restauración, rehabilitación... ¿Es importante remarcar la diferencia?

Sí. Chroma es una empresa de restauración, no de rehabilitación. Restaurar no tiene nada que ver con rehabilitar ni con construir... Restaurar implica llevar la obra a su estado original, incorporando la huella del paso del tiempo, mientras que rehabilitar comporta pintar y transformar la fisonomía original del patrimonio.

En los últimos tiempos muchas empresas de rehabilitación han desviado su actividad desde la obra nueva para intervenir en edificios históricos y esto es un problema porque para restaurar es preciso tener los conocimientos mínimos exigibles para poder realizar una restauración con las máximas garantías.

Sobre esa base, en Chroma centramos nuestros esfuerzos en I+D+i, en la recuperación de técnicas antiguas, en la reformulación de morteros incorporando los áridos del entorno de la obra (quilómetro cero) y en la formulación y uso de productos respetuosos con el medio ambiente.

¿En qué trabajos de restauración destacan?

Chroma persigue la excelencia en la restauración de edificios patrimoniales, tanto públicos (Administraciones) como privados (arzobispado y comunidades de propietarios). Somos especialistas en la restauración de fachadas, vestíbulos, huecos de escalera y patios, así como de elementos estructurales, especialmente en edificios de los siglos XVIII, XIX y modernistas. Nuestra experiencia, nuestro conocimiento y nuestra filosofía de trabajo nos posicionan como asesores habituales de muchas Administraciones.

Chroma participa además habitualmente en proyectos internacionales, tanto europeos como en otros continentes; y colaboramos en la formación de estudiantes en todo el mundo. Recientemente hemos realizado proyectos de restauración en Suiza y en Italia; y proyectos de arquitectura vernácula en Guinea Ecuatorial y Ghana.

¿En qué proyectos están inmersos ahora?

Somos los responsables de la restauración de la Casa Burés (ejemplo de Modernismo), de los edificios de las calles Lleona, 6 (siglo XIX) y Petons, 2 (siglo XVIII), y es-

tamos asesorando al Ayuntamiento de Vic para la recuperación del centro histórico de la vila.

Además de restaurar bienes muebles e inmuebles, en Chroma comercializamos productos para la construcción, la restauración y la rehabilitación; y tenemos un despacho de arquitectura propio, un laboratorio y un espacio de formación. Nuestro taller, de 450m², se encuentra en las antiguas caballerizas de un palacio del siglo XIX en Barcelona, entre la Plaza Real y la Plaza Sant Jaume.

¿La experiencia y el saber hacer del equipo es el que marca la diferencia en una empresa como Chroma?

Totalmente. Chroma la formamos un equipo multidisciplinar (restauradores, arquitectos, científicos e ingenieros), y contamos con un equipo de profesionales especializados en restauración y la aplicación de estucos. Más de 30 años de experiencia ininterrumpida nos avalan.

Chroma es miembro del CRAC, de la Comissió Mixta del Patrimoni de l'Ajuntament de Barcelona, de ICOMOS y de Monumenta, entre otras asociaciones.



Entrevista MARC MONLLAU GERENTE DE NEXOLUB

“Nuestro principal activo es conocer el producto y su mercado internacional”

Nexolub es una empresa especializada en el comercio internacional de bases lubricantes y derivados. Hablamos con su gerente, Marc Monllau, para saber más acerca de su actividad.

¿Cuáles son los orígenes de la compañía?

Nexolub es una empresa radicada en Barcelona que opera independientemente al 100% desde el año 2013. Comencé yo solo y hoy somos cinco empleados y cooperamos con ocho agentes repartidos por todo el mundo. Pese a ser una firma joven, Nexolub no partió de cero, sino de mis 20 años de experiencia en el trading, de los cuales quince han sido dedicados a las bases lubricantes. Trabajo de manera independiente desde hace un lustro, primero a través de una joint venture con una empresa holandesa y desde hace 3 años con Nexolub.

¿Cuál es su actividad principal?

Nos dedicamos al trading (comercio internacional) de bases lubricantes y derivados. Las bases son la materia principal que se emplea en la fabricación de los lubricantes

automotrices e industriales, entre otros productos. Nuestro día a día consiste en comprar y vender este tipo de productos y sacar de ahí nuestro margen comercial.

¿A qué perfil responden sus clientes?

La mayoría de nuestros clientes son productores de lubricantes y grasas para el sector automotriz e industrial. Los llamamos blenders (mez-

cladores) porque en sus plantas mezclan unas bases con otras y con aditivos para formular sus lubricantes finales. Los nombres que os sonarán más son Mobil, Castrol, Shell, Repsol... pero hay infinidad de productores similares.

¿Es el precio un factor determinante en este mercado?

Depende del cliente, aunque es evidente que tiene mucha incidencia en la decisión

de compra. Hay clientes en los que prima el precio y otros que, aun siendo importante, valoran aspectos como la calidad o el origen de los productos que les ofrecemos.

¿Cómo definiría la filosofía de la empresa?

Nuestro activo más importante es el conocimiento del producto y de su mercado. A través de ese conocimiento podemos presentar a nuestros clientes propuestas que no pueden conseguir por sí mismos. Tenemos dos claras estrategias de expansión, una geográfica y otra de producto, y a medida que vayamos aumentando nuestra actividad queremos ir adoptando nuevos retos y clientes.

¿Qué elementos diferencian a Nexolub de sus competidores?

Nexolub es conocida por el desarrollo de su actividad en Sudamérica. Esto se debe básicamente a la experiencia y a la afinidad cultural que tenemos con los países de la zona. Otro aspecto que nos diferencia es el hecho de tener quin-



ce años de experiencia en el sector, lo que nos está abriendo puertas en otras zonas como el Magreb o Asia.

Una empresa con vocación internacional...

Sin duda. De hecho, Nexolub nunca ha vendido su producto en España. Sí que ha comprado a algún productor nacional para exportar, pero nunca ha importado para el mercado local. De todos modos, estamos en ello.

¿Cuáles son los principales retos de futuro de la compañía?

Tenemos proyectos de dis-

tribución en España y Colombia que pueden ayudarnos a complementar el trabajo de trading puro. Por eso estamos colaborando con un distribuidor norteamericano para ayudarles a ampliar su actividad en Sudamérica.

Por otra parte, continuaremos acudiendo a las principales ferias internacionales para pulsar el día a día del sector. Normalmente estamos presentes en una en los Estados Unidos, otra en Asia y dos más en Europa.