

IIGNUM fACILE



*La habitabilidad entendida a través de los  
muebles*

**B O M O B**

**Corral<sup>®</sup>  
Auto**

...en IIGNUM fACILE





## La técnica al servicio de la expresión y del diseño de los espacios

Los lugares en los que habitamos son un reflejo de nuestros valores e intereses, de nuestra forma de relacionarnos, de nuestra visión sobre el ocio y el descanso. Es decir, sobre cómo somos, cómo queremos vivir y cómo deseamos compartir nuestro espacio. Es un reflejo de nuestro ser y de la realidad en la que vivimos que está en permanente evolución; buscando respuestas a las nuevas necesidades, exigencias y circunstancias de nuestro entorno.

En esta continua evolución es necesario conocer la situación del entorno en el que nos encontramos inmersos, cuáles son las claves del mercado y qué propuestas ofrecemos para resolver las necesidades derivadas de la creación de un ambiente propicio para desarrollar nuestra actividad. Y es que cada vez, las propuestas para crear ambientes son más

diversas y creativas. Y el papel de las personas y sus emociones, así como los valores relacionados con el entorno, son ejes básicos en la generación de un hábitat sensible y próximo a cada uno, que permite el desarrollo colectivo y la relación en un entorno propicio.

Estas son algunos de los rasgos críticos que han de asumir los creadores de mobiliario en la actualidad. Ideas que deben empapar la creación de un aspecto básico en la generación de ambiente como es el mobiliario.

Desde Galicia existen propuestas de valor y que poseen un gran impacto en el mercado.

En particular, este especial está dedicado a dos empresas que actúan en el sector del mobiliario: **BOMOB** y **Corral y Couto**.

### *Andrés Mesías, gerente de BOMOB del Atlántico S.A.*

Una de las principales características de esta compañía de 25 trabajadores situada en Cambre (A Coruña) es la versatilidad, que facilita, no sólo la elaboración de mobiliario de hogar o para instalaciones comerciales sino, el diseño exclusivo de las piezas y de los espacios.

### *Manuel Couto, gerente de CORRAL Y COUTO, S. L.*

Esta empresa de A Estrada (Pontevedra) está especializada en la rehabilitación y el diseño de interiores de gran calidad. Su experiencia y su profundo conocimiento de la madera avalan su trabajo en este tipo de instalaciones en las que prima el confort, la satisfacción personal y la creación de espacios diferenciados

*"En Bomob aplicamos los tres pilares del diseño industrial: economía, funcionalidad y diseño"*

**Corral y Couto consiguió abrirse un hueco en el panorama nacional gracias a sus actuaciones en paradores de turismo y hoteles de gran prestigio.**

## Bomob. Apuesta por el diseño conceptual.

El director técnico y gerente de la empresa Bomob, Andrés Mesías, asegura que “aquello que nos diferencia de otras empresas es que nosotros mantenemos la ambigüedad, es decir, somos a la vez fabricantes y diseñadores”. La versatilidad de esta compañía de 25 trabajadores situada en Cambre favorece, no sólo la elaboración de mobiliario de hogar o para instalaciones comerciales, sino el diseño exclusivo de las piezas y de los espacios.

Una de sus máximas es la puesta en práctica de los tres criterios esenciales del diseño industrial: economía, funcionalidad y diseño. Representan un estilo conceptual y, a la vez, utilitario y bello. Afirma que sus muebles son atemporales. Actualizan los acabados, los colores, pero siguen gustando y se siguen vendiendo como el primer día. En 10 años de historia generaron ya 13 series de diseños propios. Además, buscan la renovación mediante la convocatoria de un concurso orientado a estudiantes y recién licenciados en diseño industrial. Los proyectos ganadores se incorporan posteriormente al catálogo de Bomob y encuentra una gran aceptación en el público.



**Las capacidades técnicas de su fábrica permiten a los clientes imaginar casi cualquier tipo de pieza.**

Por otro lado, la innovación y tecnificación de su fábrica permiten a los clientes de Bomob imaginar casi cualquier tipo de pieza, ya que disponen de los medios necesarios, por ejemplo, para hacer curvaturas. Un aspecto que también los diferencia de sus principales competidores.

Andrés Mesías sostiene que se han convertido en un referente mundial en el contract, una nueva línea de negocio, “que ocupa los más altos porcentajes de facturación de esta empresa”. Sin embargo, el éxito en este ámbito no ha repercutido en la fabricación de mobiliario de hogar, que presenta múltiples combinaciones y medidas. “Somos muy flexibles en cuanto a los tamaños, ya que nuestro objetivo es adaptarnos al máximo a la exigencia del cliente”.

***En los locales comerciales la madera “aporta un confort insuperable, creando espacios propicios para las ventas”.***

El gerente de Bomob afirma que el diseño ha mejorado el aspecto de los locales comerciales. Su empresa ha amueblado ya cinco tiendas de la cadena Tous en España y asegura que “incrementaron las ventas un 50%”. No obstante, el caso más paradigmático lo sitúa en Portugal, donde restauraron otro establecimiento de Tous y donde las ventas han aumentado un 700%. “La marca era poco conocida en el país luso, sin embargo, un cambio de imagen favoreció el aumento de su clientela. Estamos tremendamente satisfechos”.

## Bomob. Apuesta por el diseño conceptual.

*“El contract ha mejorado la proyección comercial de muchos negocios y la madera ha sabido adaptarse”*

Andrés Mesías considera que el diseño está jugando un papel importantísimo en la proyección comercial de muchos negocios. Ha expuesto diversos ejemplos donde se puede comprobar que mejorar la imagen de los establecimientos públicos ayuda a incrementar enormemente las ventas. Comentó que el cambio de concepción acerca del diseño en las instalaciones comerciales nació con el despunte de la empresa Inditex, que echó mano, precisamente, de los carpinteros locales.

El gerente de Bomob explicó que en este cambio fue decisiva la aparición de una industria de la madera altamente cualificada, que ha pasado de la madera maciza a incrementar las posibilidades de diseño mediante la fabricación de todo tipo de tableros y acabados.

### En el caso de las instalaciones comerciales, ¿qué papel juega el diseño?

Nuestro último cliente, Tous, ha aumentado un 50% sus ventas desde que reformaron las tiendas. Nosotros les amueblamos ya cinco locales. Es cierto que el diseño no es nuestro, pero participamos en él, aportando nuestro conocimiento y nuestra tecnología. En cualquier caso, estamos convencidos de que una buena organización de los espacios implica una subida de las ventas. En este caso, el 50%, lo que nos parece un incremento muy positivo, pero, en Portugal, la misma tienda de Tous, reformada, superó porcentajes de ventas de un 700%. Era el mismo producto, lo único que cambió fue la organización de sus espacios interiores: el diseño. Cuando tienes un producto que quieres vender y lo quieres enfocar hacia un público

Objetivo, y el lugar donde lo compra no se corresponde con sus gustos, no te los compran, no entran en la tienda. Quizás entren en la tienda porque conocen la marca, como fue el caso de las tiendas abiertas en España, pero en Portugal, donde Tous no vendía tanto, se hizo un cambio de imagen, acorde con el producto que vende, y la gente empezó a entrar. El diseño es muy importante, en el sentido de que, nosotros, como consumidores, si vemos un lugar atractivo, que responde a una serie de criterios estéticos y funcionales, pues acabaremos entrando y comprando.

### Hace años no se pensaba en la decoración de los locales comerciales como en la actualidad, ¿qué cree que pudo haber cambiado?

Surgió en el sector de la moda. El caso de Inditex, por ejemplo, que empezó a hacer tiendas propias y necesitó de los carpinteros locales para poder hacer habitables esos espacios.

*“Los productos de madera se adaptan a las tendencias de la moda y disponen de una alta tecnificación”*



## Bomob. Apuesta por el diseño conceptual.

**En el contract ¿qué materiales son recomendables para la venta?**

Se utiliza fundamentalmente la madera con distintos acabados. En la exposición del producto el acero y el vidrio. Los suelos suelen ser de madera y piedra. También se usan las moquetas sintéticas.

**¿Qué características aporta la madera en el ámbito comercial?**

Es confortable siempre. Da una sensación agradable. Dispone de muchas variedades, muchos acabados. Se adapta a las tendencias de la moda y dispone de una alta tecnificación: hoy se pueden elaborar productos de la madera a partir de otras especies, es decir, productos artificiales. Por ejemplo, la madera de pino se altera genéticamente, se tinte, se decolora, hacen troncos mezclando especies de distintos tipos y generan este tipo de figuras que para el diseño resultan muy atractivas.

**¿Se combina bien con cualquier otro tipo de materiales?**

Va muy bien. Con piedra, acero, lacados, sintéticos.

**¿Les ofrece alguna dificultad pasar del mobiliario de hogar a contract?**

No. Fabricamos bajo pedido entonces no nos supe ningún trastorno.

**¿Qué tipo de productos ofertan y cuál cree que es el valor del servicio que prestan?**

Disponemos de un muestrario de mobiliario de hogar que diseñamos nosotros mismos. Son muebles que están perfectamente definidos desde el punto de vista técnico, la línea del diseño, acabados, etc. Así, un prescriptor interesado en incluir este producto dispone de toda la información necesaria. Después, tenemos el área de contract, es decir, mobiliario para instalaciones comerciales. En este caso, o bien podemos ser únicamente fabricantes (en base a unas premisas técnicas habitualmente de un arquitecto o decorador), o bien podemos, además de elaborar el producto, diseñarlo a partir de unas necesidades funcionales o estéticas. Cabe destacar que, pese a que tenemos algunas limitaciones, nuestras condiciones tecnológicas nos permiten curvar piezas en base a las necesidades del cliente. Este es otro aspecto que nos diferencia.



## Bomob. Apuesta por el diseño conceptual.

### **Vuestra carta de presentación es fabricar y diseñar el mueble a medida**

En este caso creo que debemos hacer algunas consideraciones. En el caso del mueble de hogar, contamos con parámetros definidos. Lo que nos diferencia de otros fabricantes es que algunos modulan sus piezas en base a unas medidas estándares. Nosotros, en cambio, diseñamos un mueble con cajones, por ejemplo, y jugamos con características mínimas y máximas. Esto es, que si un cliente necesita un mueble de 57 centímetros nosotros lo hacemos sin problemas, dentro de unos máximos y unos mínimos. Somos un poco más flexibles porque somos, al mismo tiempo, una empresa pequeña, que nos permite ajustarnos a las necesidades del cliente. Por otro lado, en el caso del contract, no podemos identificar productos, ya que nos adecuamos a las exigencias del diseño personalizado.

### **¿Qué tipo de materias primas utilizáis en vuestro proceso productivo?**

La calidad se mide por el grado de satisfacción de los clientes. Podemos utilizar materiales muy buenos, pero lo que nos interesa es que el resultado final sea apreciado por el cliente. Casi nunca utilizamos aglomerados, sino tableros DM o enmallados, ligeros. También contrachapados barnizados. No usamos melaminas y en esto nos diferenciamos de otros fabricantes que utilizan materiales más económicos o estandarizados. Ellos también tienen catálogos definidos y nosotros somos más flexibles.

### **¿A dónde llega Bomob?**

Hemos vendido muebles en todo el mundo. América latina, China, Arabia, Europa. Podemos ir a cualquier sitio.

### **¿Cómo es su relación con los clientes? ¿Qué vías de distribución utilizan?**

Nuestra página web y hasta hace un año íbamos a la Feria de Valencia. También disponemos de dos tiendas: A Coruña y Vigo. Ahí, vendemos, sobre todo, el mueble de hogar. Además, tenemos nuestros propios instaladores. Nuestro propio personal se encarga de eso porque ya conoce el material.

### **¿Disponen de oficinas técnicas para el diseño?**

Si. Está formada por tres personas. Yo soy el director técnico y después están dos decoradores-proyectistas.

### **La creación propia es su principal característica ¿Cuáles son las tendencias y como han cambiado los estilos?**

Tenemos 13 series de diseños y son ejemplo de nuestra adaptación a las tendencias que se van generando. Nuestro mueble es atemporal, dura. Se actualizan en cuanto a acabados, se adecuan a las modas del momento, por ejemplo, los colores o los tipos de maderas, pero siguen gustando, se siguen vendiendo. También los materiales se van ajustando a estos parámetros.

### **¿Cómo encuadraría el estilo de sus diseños?**

Es un mueble conceptual. Lo que quiere decir es que la inspiración de ese diseño parte de un concepto. Por ejemplo, nuestra mesa extrema hace referencia a los sistemas de protección de los cascos de los barcos. Tenemos otro que se llama escalera porque su forma recuerda a la estructura de una escalera. En los últimos tres años promovemos un concurso de diseño, orientado a estudiantes y recién licenciados en diseño industrial, cuyos proyectos premiados incorporamos a nuestros catálogos.

## Bomob. Apuesta por el diseño conceptual.

### El concurso evidencia su apuesta por la formación ¿Cómo surge la idea?

La filosofía del premio es apostar por los jóvenes diseñadores. Para una empresa como la nuestra, pequeña, en la que la inspiración del diseño está restringida a pocas personas, es muy importante. Es una forma de rejuvenecer la empresa y renovar conceptos. En este certamen se valoran todos los aspectos del mueble: sus condiciones técnicas, los materiales que emplea, sus funcionalidades, el diseño, en definitiva. Nosotros elaboramos un mueble conceptual pero queremos que sea un mueble funcional. Hacemos productos orientados a un segmento determinado del mercado, con precios medios, y que sirvan para algo y que, a su vez, sea bello y atractivo

### ¿Cuáles son los planes de futuro de Bomob?

Cumplimos 10 años. Hemos comenzado con un plan de empresa que ha ido adaptándose a las contingencias del entorno. Nuestro objetivo es conseguir socios que aporten a la sociedad, por ejemplo, una red de distribución y, a la par, seguir fabricando más allá de nuestras fronteras. También pretendemos segregar nuestras actividades, esto es, área de contract, diseño y fabricación, que sean empresas distintas que formen parte de un mismo grupo. De este modo, lograríamos una mayor especialización.



## Corral y Couto: Evolución hacia la decoración de interiores.

Corral y Couto está viviendo una auténtica revolución en cuanto al diseño y las nuevas formas de producción. Esta empresa de A Estrada dio un salto importante en lo que se refiere a la diversificación del producto, ya que pasó de la fabricación en exclusiva de mobiliario de hogar, a la decoración de todo tipo de espacios comerciales. Corral y Couto consiguió abrirse un hueco en el panorama nacional gracias a sus actuaciones en paradores de turismo y hoteles de gran prestigio. Su especialidad es la rehabilitación y el diseño de interiores de gran calidad. Sus años de experiencia y el profundo conocimiento de la materia prima, la madera, avalan su trabajo en este tipo de instalaciones en las que prima el confort, la satisfacción personal y la creación de espacios diferenciados.

Tiene un equipo de diseñadores interesado por incorporar las nuevas tendencias del sistema productivo a la empresa y con amplias capacidades en el tratamiento y en la aplicación de las maderas macizas.

**Ofrece a las cadenas hoteleras y a los locales comerciales, no sólo el diseño e instalación del mobiliario, sino la fabricación de toda la carpintería exterior.**

La firma que representa Manuel Couto experimentó en el último año un crecimiento superior al 30%, debido, entre otras cosas, a su apuesta por el diseño y la decoración de instalaciones fijas.

*“Paradores Nacionales de Turismo, supieron apreciar la calidad de los productos que servimos, pues cumplen las exigencias del diseño moderno y disfrutaron de las ventajas de la madera maciza: resistencia, texturas, bienestar y aplicación fácil”.*

Los productos de Corral y Couto pueden llegar a cualquier punto de la geografía nacional. En el ámbito internacional, está haciendo importantes incursiones en el mercado mexicano, donde tienen prevista la apertura de nuevas tiendas. Couto considera que “este cambio importante que estamos dando nos abre nuevas oportunidades de mercado, por lo que debemos seguir trabajando en colaboración con los prescriptores con el fin de ir incorporando cada vez más la madera a la construcción. La decoración de instalaciones fijas acabará triunfando sobre las piezas móviles, como son el mueble de hogar”.





## Corral y Couto: Evolución hacia la decoración de interiores.

***“El futuro de este sector pasa por un servicio integral de diseño y decoración de instalaciones fijas y comerciales”***

El gerente de Corral y Couto, Manuel Couto afirma que “fuimos los primeros fabricantes de mobiliario de hogar que, ya en el año 90, elaborábamos un producto moderno. Ahora las exigencia del diseño, las modas, las tendencias, obligan a cambiar constantemente los conceptos, y los que disponemos de mano de obra cara y un sistema de producción basado en la calidad no podemos competir con fabricantes de mobiliario accesible y de fácil aplicación. Así, decidimos dar un cambio a nuestro plan empresarial y centrarnos en el diseño y decoración de interiores”.

Couto insiste en que “pocas empresas de este sector están preparadas para servir un producto de calidad, elaborado a partir de las mejores materias primas, en un tiempo récord como en el caso de Corral y Couto”. El gerente de esta empresa de A Estrada asegura que “una persona que sabe hacer un mueble clásico está preparada para dar el salto al diseño moderno, de líneas más puras”, por lo que el cambio no ofreció mayores dificultades a esta empresa que tiene mucha fama entre los propietarios de hoteles centenarios.

**¿En qué momento deciden diversificar los servicios y apostar por la decoración de interiores en establecimientos hosteleros?**

En el año 98, cuando hicimos el Parador de Plasencia, en Cáceres, en un tiempo récord. En aquel momento no había una empresa con la capacidad de Corral y Couto para hacer la obra en el menor tiempo posible. A partir de ahí afianzamos esta línea de negocio, que acabó por abrirnos un espacio relevante en el mercado nacional.

**A la hora de vestir un establecimiento de este tipo influirá mucho el diseño ¿qué estilos de mobiliario recomiendan?**

El estilo viene marcado por la propia construcción. Hay Paradores muy emblemáticos, declarados de interés cultural, en los que se exige la aplicación de determinados materiales. En cualquiera caso, nosotros tenemos la capacidad de adaptarnos a las preferencias de cada cliente. En cuanto a los estilos, es cierto que, pese a la relevancia histórica de los edificios, casi todos los hoteles se están decorando con mobiliario moderno. También hace falta destacar que en estos establecimientos hay espacios comunes en los que se realizan trabajos artesanales. Como por ejemplo, en el Parador de Granada, se aplicó la marquetería, con el fin de seguir la tradición de los árabes. Se trata de un artesanado con chapas de madera en distintos colores combinados con vidrios y entrelazadas entre sí. Igualmente, hicimos la carpintería exterior con filtros en vez de cortinas, también con la misma intención de respetar la tradición árabe. Sin embargo, nosotros somos una empresa versátil que nos podemos adaptar a este tipo de circunstancias, porque también trabajamos siempre un mueble artesano y disponemos de mano de obra especializada.



## Corral y Couto: Evolución hacia la decoración de interiores.

### ¿Qué tipo de productos y servicios ofrecen a los Paradores de Turismo, por ejemplo?

Toda la decoración interior de cualquier establecimiento hotelero o hostelero. Hacemos todo lo que sea de madera a través del apartado de carpintería integral. Esto implica la realización de trabajos en interior y exterior. Vestimos el establecimiento de arriba abajo.

### Lo artesano, lo tradicional parece incompatible con los estilos de reciente creación, en el caso de Corral y Couto ¿cómo se adaptaron a las nuevas tendencias?

Lo artesano no va con lo moderno, relativamente. Normalmente existen piezas que, aunque se confeccionen con máquinas, necesitan una matización a mano, un cuidado específico. Si la gente está formada para trabajar líneas clásicas, está preparada para adaptarse a las contingencias de la modernidad. Por el contrario, los que sólo sepan operar mediante códigos numéricos no estarán capacitado para elaborar piezas artesanales. Nuestros trabajadores conocen perfectamente la materia prima y saben cómo aplicarla.



### Desde su nacimiento ¿cuánto tuvo que evolucionar su empresa para adaptarse al diseño?

El cambio más importante es el que está sufriendo ahora. En los 90 pasamos del mueble rústico y provenzal al moderno con líneas más puras. Fuimos, seguramente, de las primeras empresas que se adaptaron al cambio y llevamos años de experiencia. Comenzamos fabricando mobiliario moderno con maderas macizas pero tuvimos que evolucionar a tableros rechapados con el fin de hacernos más competitivos. El diseño es cambiante y debemos adaptarnos constantemente, ajustarnos a los nuevos productos, a los nuevos mercados y a la competencia.

### ¿Cuando habla de instalación fija, ¿a qué se refiere?

Hoteles, mobiliario de cocina, carpintería exterior, tiendas, etc. Estamos tratando de darle valor a la madera y pretendemos que los prescriptores vayan incorporando este material en sus construcciones. De este modo, las instalaciones fijas serán, para nuestro sector, uno de los principales nichos de mercado, pues una ventana, una puerta, un pavimento, etc. no lo podrán traer de otros países porque el simple transporte encarecería el producto. Además, está demostrado que no estamos engañando a la gente, pues nosotros, que nos dedicamos mucho a la rehabilitación -ahora estamos con un proyecto en Granada-, nos damos cuenta de que la madera es eterna. Es cierto que tiene sus enfermedades pero que se pueden curar. Cualquier arquitecto podrá comprender que es mejor este material que otros en cuanto a la resistencia, duración, etc. Igualmente, su respeto al medio ambiente hace que se convierta en la mejor de las soluciones constructivas.

## Corral y Couto: Evolución hacia la decoración de interiores.

### ¿Cuáles cree que son los principales valores de los productos que sirven y que los hace diferenciarse de los competidores?

Tenemos una ventaja: sabemos hacer cualquier tipo de mueble o pieza en madera. Si antes la finalidad era hacer muebles de una gran calidad para un público determinado, ahora tenemos que adaptarnos a una realidad social, en la que ese segmento de mercado fue disminuyendo por varias razones: la gente tiene menos dinero y los muebles cuestan más que antes. Así, tenemos que abrir nuevos mercados. Las empresas que tenemos una mano de obra cara y que servimos un producto caro por la calidad que tiene y por el sitio en el que estamos enclavados, pienso que nos tenemos que ir a productos de instalación fija más que a piezas móviles de hogar. Corral y Couto lo tiene muy claro. Las instalaciones no pueden venir de otros mercados. Además, existen suficientes fábricas que producen melaminas y productos más avanzados y económicos que permitirían poder competir con otros países.

### ¿Disponen de personal especializado en el diseño?

Sí, efectivamente. A través de nuestro estudio de diseño trabajamos constantemente con las nuevas tendencias, aunque es cierto que en el caso de la decoración de hoteles son otros diseñadores los que nos envían sus proyectos y nosotros tratamos de darle cuerpo. En cualquiera caso, estos trabajos son comparados y valorados por nuestro equipo de decoradores e interioristas con la intención de adaptar las exigencias del cliente con las capacidades de producción de la empresa. Esto, no es, claro está, crear diseño pero sí realizar tareas tan necesarias para mantener la estética y unos niveles de producción de calidad.

*“Somos capaces de vestir un establecimiento de arriba abajo, en base a las preferencias del cliente”.*



## Corral y Couto: Evolución hacia la decoración de interiores.

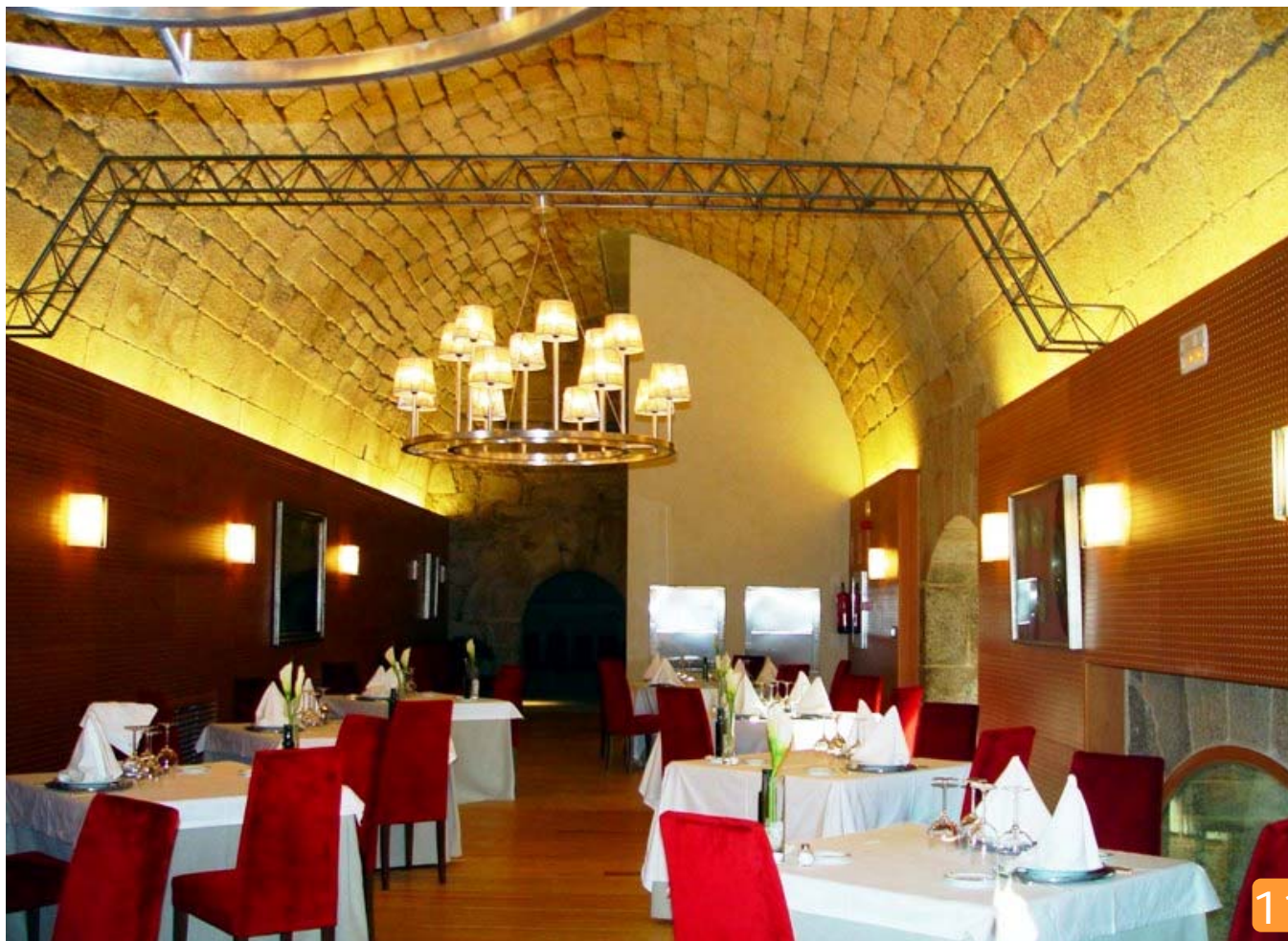
### ¿Cree que la madera es un material moderno?

La madera sigue estando de actualidad en todos los aspectos de la vida. Hoy acabamos de homologar un barco, por ejemplo. La madera se está utilizando en cualquier medio de vida, porque con ese material se puede hacer cualquier cosa. Si la gente no está más habituada a aplicarla es porque quizás nosotros, los empresarios, no supimos transmitir sus características. Además, en las universidades, en los centros de formación especializados no se está estudiando la madera y las empresas tenemos mucha falta de personal cualificado. No hay tablas de resistencias de la madera, porque antes el carpintero tenía que saber de todo pero

ahora ya no alcanzan. El Cluster de la Madera tiene que ofrecer a los precriptores la información técnica necesaria para aplicar este material en cualquier contexto.

### ¿Qué facilidades le aporta la madera, sobre todo en las instalación de hostelería, en las que las medidas de seguridad tienen que ser más estrictas?

Bien, tienes que saber qué madera utilizar en cada caso. Hay siempre una madera para cada tipo de obra y es cierto que en determinados contextos no se debe usar. No obstante, es un material que ofrece calidad de vida, amplitud, satisfacción, prestación, decoración, confort, absorbe humedad, elimina olores... Es un producto excepcional.





## IIGNUM fACILE



*La habitabilidad entendida a través de los muebles*

