

JUAN ALFARO, PRESIDENTE DE HOGO, EL FABRICANTE DE 'CAMAS QUE REJUVENECEN' A

# El sistema de descanso que ajusta la edad biológica

¿Estarías dispuesto a pagar 40.000 euros por una cama si te aseguran que vas a descansar mejor y que va a reducir tu edad biológica? Pues ésta es la promesa de Hogo. Y están tan seguros de cumplirla que te devuelven el dinero si sus efectos no se notan en dos meses.



 DAVID RAMOS



## CIFRAS



**750.000 euros**  
FACTURACIÓN  
2019



PREVISIÓN 2020:

**3 millones de euros**



PREVISIÓN 2025:

**25-30 millones de euros**

EXPORTACIÓN:

**90% de sus ventas**



**E**l 58% de los españoles duerme mal, según un estudio de Philips y la Sociedad Española del Sueño. **Marino Cid**, cofundador de Hogo, era una de esas personas. “Buscando resolver su problema, conoció una empresa de Granada que fabricaba camas. Compró una de ellas y su vida dio un cambio de 180 grados. Adquirimos la compañía y nos pusimos en marcha”, explica **Juan Alfaro**, cofundador y presidente de Hogo.

Así pues, aunque la empresa se fundó hace apenas tres años, recoge la experiencia de una compañía con más de 20. Alfaro y Cid, que también son socios en la cadena de restaurantes japoneses Sr. Ito, hicieron que diera un paso adelante. “Sabíamos que era un producto muy bueno, pero era necesario trabajar el management, la internacionalización y, sobre todo, dotar de base científica a los beneficios que aportaba. No empezamos a comercializar nuestros sistemas de descanso hasta que tuvimos fundamentos científicos que garantizasen que el producto era único”, comenta Alfaro. Hogo ha logrado el aval científico de dos estudios realizados por la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad de Granada.

### REDUCCIÓN DE LA EDAD BIOLÓGICA

Las personas tenemos una edad cronológica, la pone en el DNI, y una edad biológica, que es la velocidad a la que envejece el organismo”. El presidente afirma que sus camas contribuyen a ralentizar el envejecimiento: “Algunos de nuestros usuarios, con una edad biológica 15-20 años superior a la cronológica, han logrado regularla al empezar a dormir en nuestros sistemas de descanso”.

¿Cómo funciona? Hogo vende toda la cama: somier, colchón, sábanas, almohada y manta. “El sistema tiene varios principios. Está compuesto por materiales naturales, como cashmere, lana merina, fibra de coco, etc. No posee ningún material sintético ni derivado del petróleo. Esto tiene efecto en la temperatura, creando un producto termorregulador. Así se evitan los procesos de sudoración y frío por los que nos despertamos, provocando interrupciones del sueño. Por otra parte, tiene una malla de plata y grafito, que son electroconductores. Cuando te posas en el sistema, absorbe la contaminación electromagnética adquirida durante el día, eliminándola del cuerpo, lo que mejora el sistema inmunitario. También tiene un enchufe que se conecta a la toma de tierra, eliminando la contaminación electromagnética y haciendo un *efecto burbuja*. Es decir, no sólo elimina la contaminación electromagnética del organismo, sino que también aísla de la contaminación en el entorno. Además, el sistema de lamas de madera de haya del somier ejerce un *efecto pilates* que estira las vértebras para evitar los aplastamientos que sufrimos con los años”, dice.

Sus productos son totalmente personalizados. Los clientes pueden pedir la cama con las dimensiones que quieran.



“Medimos su estructura ósea, peso y volumen y adaptamos la tecnología de lamas a la ergonomía de cada persona”, especifica. Sus sistemas incluso se amoldan a las características de cada miembro en las camas de matrimonio, mediante dos somieres y colchones independientes que se unen con un topper.

La compañía está tan convencida de su producto que ofrece la devolución del dinero si sus resultados no se aprecian en dos meses. “Firmamos contractualmente la mejora de los parámetros del usuario. Si no mejoran, devolvemos el importe. Los usuarios pueden hacerse un análisis de sangre antes de dormir en el sistema de descanso y dos meses después. Las mejoras son sustanciales en aspectos como quimiotaxis, fagocitosis, etc. Por ahora, no hemos tenido que realizar ninguna devolución”, reseña Alfaro.

### CAMAS DE 40.000 EUROS

¿Qué precio tiene su producto? Desde los 18.000 euros que cuesta la cama más pequeña hasta los 40.000 que cuesta la *king size*, de 200x200 centímetros. “Estamos en un rango de precios medio-alto. Hay otras compañías cuyos modelos *high end* están en los 180.000 euros. Pero nadie ha demostrado científicamente los beneficios. En confort, quizá puedan competir; pero no en contraste científico”, asegura.

Con este nivel de precios, está claro que no todo el mundo puede comprar. “El perfil de cliente es una persona para la que el cuidado físico es muy importante. No sólo se preocupa por el sueño y el descanso, sino por la alimentación, práctica de deporte, hábitos saludables... Son muy cuidadosos con su salud. Aquí se incluyen deportistas internacionales, pero también empresarios. Y luego tenemos un target de gente con problemas relacionados con el sueño”, especifica.

Futbolistas como **Marcos Llorente** o **Ibai Gómez** duermen en sus camas y ensalzan sus virtudes. “Si piensas en 5 ó 6 de los deportistas que más se cuidan a nivel mundial, probablemente 2 ó 3 sean clientes nuestros”.

Sus camas pueden comprarse en las tiendas Gunni & Trentino de Madrid, Barcelona, Bilbao y Marbella (Málaga). Fuera de España, en algunos países tiene acuerdos con distribuidores –como Piacere en México, por ejemplo–, mientras que en otros recoge los pedidos directamente.

Por otra parte, cuenta con un acuerdo con la cadena de hoteles Bless Collection, merced al cual ha equipado algunas de sus suites en Madrid e Ibiza. Esto permite que sus clientes potenciales puedan probar la cama antes de adquirirla. ■

**“HEMOS  
AUMENTADO  
EL EQUIPO  
HUMANO Y  
TÉCNICO DE  
LA EMPRESA  
PARA PRODUCIR MÁS”**