

“Somos una fusión entre la ebanistería de toda la vida y las nuevas tecnologías aplicadas a la madera”

Ebanistería Montesinos es una empresa de Sabadell (Barcelona) con oficina técnica en Madrid, especializada en la fabricación de mobiliario a medida, tanto para proyectos de interiorismo como para instalaciones comerciales, oficinas y hostelería. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con su responsable, Carlos Montesinos.



www.mueblesamedida-montesinos.com

¿Cuándo inició su andadura Ebanistería Montesinos?

La empresa la creó Juan Antonio Montesinos en 1977. En sus inicios se centraba en la fabricación de mobiliario para particulares, pero poco a poco fue creciendo y, sin perder la esencia de cualquier empresa familiar, ampliando su mercado.

¿Cuál es hoy ese mercado?

Hoy seguimos trabajando para proyectos particulares, pero también realizamos otros tipos de proyectos, como las instalaciones comerciales, la hostelería y la restauración o los edificios de oficinas. A nivel geográfico, alrededor del 70% de nuestra facturación se destina a los mercados exteriores, tanto en Europa como en Oriente Medio, Rusia o, más recientemente, Canadá.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Desde el primer día mantenemos una política basada en ofrecer a nuestros clientes la máxima calidad posible (en madera, en trabajo, en materias primas y complementos...), un servicio personalizado indispensable cuando hablamos de mobiliario a medida y una rela-

ción calidad-precio muy buena. Además de la fabricación en sí, disponemos de un departamento técnico capaz de asesorar al cliente y de la tecnología adecuada para realizar renders, planos o diseños propios. La idea es conjugar la filosofía tradicional de una empresa familiar con la innovación propia de las empresas que quieren ser competitivas.

¿A qué perfil responden sus clientes?

Tanto si se trata de proyectos para particulares como para empresas, tenemos una excelente relación con los estudios de interiorismo y decoración y con los despachos de arquitectura, que son quienes actúan como prescriptores. La colaboración entre todos es fundamental para obtener el resultado final deseado.

¿Qué papel juega la tecnología en el día a día de Ebanistería Montesinos?

Es fundamental. Somos un equipo de profesionales capaz de afrontar cualquier proyecto gracias a que nos hemos dotado de maquinaria de última generación para conseguir un propósito claro: sumar a la más avanzada tecnología de la madera a un modo de trabajar propio de la ebanistería de toda la vida.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Iniciamos la internacionalización de nuestra actividad hace alrededor de dos años, y el éxito que estamos teniendo es notable, de manera que la intención es seguir incrementando nuestra presencia fuera de España y, a medio

plazo, si es posible, abrir una delegación en otro país. El éxito de la actividad exterior es otra muestra de nuestra capacidad de innovación, que afecta no sólo a la producción o al diseño, sino también a la aplicación de embalajes y sistemas de protección de los muebles a la hora de enviarlos a cualquier rincón del mundo.



Principales trabajos

A lo largo de sus más de 35 años de historia, Ebanistería Montesinos ha realizado infinidad de proyectos, de entre los que destacamos los siguientes:

- Hostelería y restauración: Gran Hotel Costa Adeje (Tenerife), Hotel Avenida Palace (Barcelona), Marriott Son Antem (Mallorca), Marriott (Marbella), Hotel Gloria Palace Amadores (Gran Canaria), Hotel Atlantis Palace (Fuerteventura)
- Instalaciones comerciales: Grupo LMVH, Grupo Inditex, Valentino, Andrés Sardá (Marbella), Sony Gallery (franquicias), Guess,

Nike, Custo Barcelona, Danone, Ausonia.

- Personalidades e instituciones: Judith Mascó, Rodrigo de la Fuente, FC Barcelona, DKV Joventut de Badalona, Ayuntamiento de Barcelona, Fundació per a la Recerca i la Innovació, oficinas centrales Accenture (St. Cugat del Vallès)
- A nivel internacional: mobiliario para duty free aeropuertos de Arabia Saudí, sala de audiovisuales de un palacio de Dubai, mobiliario Tienda Valentino (Rusia), entre otros, muchos de los trabajos que se realizan son con total confidencialidad.

“Hemos crecido, siempre especializándonos en el pavimento ligero”

MCD Grup es una empresa de carácter familiar, especialista, desde hace más de 40 años, en la instalación de los pavimentos adaptados a las denominadas “salas blancas” o para edificios públicos y privados. Gracias a su equipo humano, experto, la firma es un referente en su sector.



¿Cómo ha evolucionado su grupo, en sus cuatro décadas de historia?

Desde 1972, año de su creación, hemos crecido, siempre especializándonos en el pavimento ligero, pero eso sí, incorporando los mejores y novedosos materiales que iban y van apareciendo en el mercado.

Hoy, yo represento la segunda generación de una pyme familiar que se dedica plenamente a dos áreas:

- Pavimentos para salas blancas.
- Pavimentos para obra nueva o rehabilitación, del segmento público o privado.

Hablando de pavimentos ¿qué materiales emplean, preferentemente? ¿Cuáles son sus medios e instalaciones?

Vinílicos, linoleum, caucho, textiles y parquet (de madera o sintético).

En cuanto a medios, disponemos de un equipo de 18 personas, entre técnicos, operarios y personal administrati-

vo, y entre nuestras instalaciones, destacar 1.000 m², de los cuales parte de ellos están dedicados a banco de pruebas de los diversos materiales que empleamos.

Antes mencionaba dos áreas de trabajo ¿a qué clientes se dirigen, en cada una? ¿Tienen un mercado local?

En cuanto a salas blancas, trabajamos sobre todo para la industria farmacéutica y en las áreas de investigación.

Si hablamos de pavimentos de obra pública o privada, nos dirigimos a empresas propietarias o usuarias, estas úl-

timas alquilan o adecuan espacios; también aquí trabajamos para ingenierías, arquitectos, interioristas, contratistas y, si lo creemos oportuno, accedemos a concursos, para la adjudicación de instalación en obra pública.

En lo referente a si nos movemos de manera local, he de decir que vamos allá donde nuestros clientes nos necesitan: por ejemplo, colaboramos en proyectos en Sudamérica, suministrando materiales y tecnología. Actualmente estamos realizando instalaciones en Alemania y en varios países del Magreb.

Un equipo motivado que escucha al cliente

MCD Grup se distingue por varios factores:

- Experiencia.
- Equipo humano propio y motivado, así como profesional.
- Compromiso con la calidad y servicios.
- Ser distribuidores homologados de los principales fabricantes.
- Buscar la mejor solución a medida para que el pavimento ofrezca las mejores prestaciones según el uso que se le va a dar (para ello, primero conversan con el cliente sobre lo que necesita y quiere invertir, luego se adecuan soluciones según presupuestos, se pasa al estudio de las superficies a tratar y sus características, se procede a la instalación y finalmente, se realiza el mantenimiento del pavimento siempre que se requiera).

Ahora también estamos estudiando entrar en el sur de Francia.

Ya que cita lo de entrar en un mercado nuevo ¿qué otros objetivos se plantean?

Incrementar nuestra cartera de clientes, trazar caminos para llegar a más empresas, arquitectos prescriptores... etc. y como decía, diversificar mercados.

www.mcdgrup.com