



## Amparo Andrés

Directora de RRHH de EMUCA

**«El asociacionismo aporta competitividad. Permite compartir conocimiento, generar sinergias y afrontar retos comunes desde una posición más sólida. En un entorno global, colaborar no es una opción, es una necesidad para crecer de forma sostenible.»**

**EMUCA es hoy una empresa referente internacional en soluciones para el mueble. ¿Cómo nació el proyecto y qué hitos destacaría en su evolución hasta convertirse en la compañía que es hoy?**

Emuca nace hace más de 45 años como un proyecto familiar impulsado por nuestro presidente, Silvino Palop, con un objetivo muy claro: desarrollar soluciones prácticas y fiables para los profesionales del mueble.

Desde entonces, la compañía ha evolucionado de forma constante, creciendo en mercados, en capacidad operativa y en estructura, pero manteniendo intactos sus valores: compromiso con la fiabilidad, cercanía en el trato, innovación continua y responsabilidad social.

Hoy diseñamos, fabricamos y distribuimos herrajes y accesorios para el mueble, ofreciendo una solución completa al profesional: producto, disponibilidad y servicio.

Entre los hitos clave destacaría la construcción de una gama amplia y coherente, con más de 7.000 referencias; el desarrollo de una logística sólida, con centros en España e Italia y altos niveles de servicio; y la evolución hacia un modelo omnicanal que facilita la relación con el cliente y mejora la eficiencia operativa.

**La empresa tiene una fuerte vocación internacional. ¿Cómo ha influido esta expansión global en la estrategia y organización de EMUCA?**

La internacionalización ha sido un eje estratégico en el crecimiento de Emuca. Actualmente, trabajamos con más de 5.000 clientes en 60 países, lo que nos ha llevado a estructurar la compañía para dar respuesta a mercados con necesidades

muy diferentes. Esto implica una organización más especializada por mercados, una coordinación estrecha entre áreas y una apuesta clara por la logística y el entorno digital como palancas clave.

Nuestra capacidad para garantizar disponibilidad de producto, rapidez en el servicio y una operativa fiable en distintos países es lo que nos permite competir en un entorno internacional exigente.

**Desde su experiencia, ¿qué papel juega la innovación en el sector del equipamiento y herrajes para mobiliario? ¿Y cómo trabaja EMUCA para anticiparse a las necesidades del mercado?**

La innovación en nuestro sector está directamente vinculada a la funcionalidad y a la usabilidad del producto.

No se trata de innovar por innovar, sino de resolver mejor: facilitar la instalación, optimizar el espacio y mejorar el uso real del producto.

En Emuca trabajamos de forma transversal, integrando los equipos de producto, calidad, marketing e inteligencia de negocio para desarrollar soluciones que responden a necesidades concretas del cliente. Apostamos por el desarrollo de producto propio, combinando diseño, calidad y eficiencia, siempre bajo estándares europeos.

**En un sector cada vez más competitivo, ¿cuáles serían las claves para mantener la diferenciación?**

La clave está en hacer bien lo que otros no priorizan. Nuestro foco está en eliminar fricciones al cliente: que el producto funcione, que esté disponible y que llegue cuando se necesita.



**Gi Group**  
HOLDING

**¿Buscas talento especializado en el sector industrial?**

**¿Necesitas ayuda en la contratación de personal?**

Desde nuestra delegación de Gi Group Alzira contamos con un equipo que se encargará de ayudarte, personalizando nuestras soluciones de trabajo temporal, selección directa y formación y adaptándolas completamente a tus necesidades.

**Group**  
HOLDING

**graftron**  
recruitment

**wyser**

**BPO**  
BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

**Training**  
DEVELOPMENT

**ALZIRA**  
Av. Sants Patrons, 28, Entresuelo 1 y 2,  
46600, Alzira, Valencia

963 58 38 15

alzira@gigroup.com

Ahí es donde construimos nuestra fórmula de diferenciación: producto fiable, logística consistente y un servicio que acompaña.

No buscamos complejidad, buscamos que todo funcione. Y eso, en este sector, es lo que realmente genera valor.

**¿Cómo está compuesto actualmente el comité de dirección de EMUCA? ¿Qué perfiles profesionales lo integran?**

El comité de dirección de Emuca combina perfiles con amplia experiencia en el sector con especialistas en áreas clave como operaciones, comercial, finanzas marketing, y negocio omnicanal.

Es un equipo alineado con una visión clara: crecimiento sostenible, eficiencia operativa y orientación total al cliente. Más allá de la estructura, lo relevante es el enfoque: decisiones ágiles, visión de negocio y ejecución.

**Tras el pasado episodio de la DANA muchas empresas han revisado sus protocolos. ¿Qué aprendizaje principal sacó EMUCA?**

La DANA fue un punto de inflexión. El principal aprendizaje fue claro: primero las personas. La seguridad, la información a las familias y el bienestar del equipo pasaron a ser la prioridad absoluta.

La respuesta fue inmediata. Durante semanas, equipo, colaboradores y entorno se volcaron para recuperar la actividad, demostrando un nivel de compromiso excepcional.

A partir de ahí, dimos un paso más como compañía, impulsan-

do iniciativas como el proyecto DeCor, con acciones solidarias y donaciones dirigidas a apoyar a las personas, carpinteros y empresas afectadas.

No se trataba solo de reconstruir instalaciones, sino de acompañar a quienes lo habían perdido todo.

**La colaboración entre empresas es fundamentales. ¿Qué valor aporta el asociacionismo empresarial?**

El asociacionismo aporta competitividad. Permite compartir conocimiento, generar sinergias y afrontar retos comunes desde una posición más sólida.

En un entorno global, colaborar no es una opción, es una necesidad para crecer de forma sostenible.

**Mirando al futuro, ¿cuáles considera que son los principales retos y oportunidades para la industria?**

El entorno actual está marcado por un contexto geopolítico cambiante, presión en costes, exigencias en sostenibilidad y una creciente demanda de eficiencia.

Esto obliga a las empresas a adaptarse con rapidez y a tomar decisiones más estratégicas.

En este contexto, las oportunidades están claras: mejorar procesos, optimizar operaciones y seguir creciendo en mercados internacionales.

En Emuca seguiremos reforzando una propuesta muy concreta: soluciones fiables en herrajes y accesorios para el mueble, con disponibilidad real, servicio cercano y una operativa eficiente.

**Aumentamos la competitividad de tu empresa garantizando la sostenibilidad medioambiental**

**vrp electric**  
TECNOLOGIA ELÈCTRICA

- Autoconsumo Fotovoltaico
- Ahorro y Eficiencia Energética
- Punto de recarga de vehículos eléctricos
- Oficinas de Atención al Público
- OEM
- Mantenimientos
- Climatización
- Instalaciones eléctricas de Media Tensión
- Automatización y Control de Procesos
- Instalaciones eléctricas de Baja Tensión

**iberdrola** Colaborador Oficial

T. 962 490 059

C/ Jaume I, 20 · 46687 Albalat de la Ribera

vrpelectric.com  
info@vrpelectric.com