



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.



¿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.



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 fundamental. ¿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



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

vrpelectric.com
info@vrpelectric.com