

La entrevista de



• ÁNGEL MORALES MADERAS MORALES

«La mejor publicidad es un cliente satisfecho»

MADERAS MORALES TRABAJA TODO LO QUE ABARCA LA CARPINTERÍA INDUSTRIAL DE MADERA, DEL TALLER AL MONTAJE FINAL

A.G.

A sus 35 años, Ángel Morales dirige hoy la empresa que fundó su padre. De un pequeño taller de madera ha surgido un negocio con gran proyección. Más de dos décadas que no han estado exentas de dificultades.

-¿Cómo ha sido la trayectoria de la empresa?

-Maderas Morales fue fundada por mi padre, Ángel Morales, hace 22 años. En un primer momento arrancó como almacén de maderas en una nave de 300 metros cuadrados en Santa Isabel. Pocos años después ampliamos la actividad y empezamos la carpintería. Cuando el negocio estaba ya consolidado falleció mi padre y mi madre se puso a la cabeza. Yo me incorporé a la dirección hace doce años. Aquí hay invertido, por tanto, el esfuerzo de mucha gente y de muchos años. Siempre hemos seguido una línea ascendente y la tendencia desemboca, ahora, en la gran nave industrial de más de 2.000 metros cuadrados que hemos construido en la carrete-

FICHA DE LA EMPRESA

Nombre: Maderas Morales

Gerente: Ángel Morales

Sede: Mérida

Historia: La empresa empezó a funcionar hace 22 años. Hoy cuenta con una nave de más de 2.000 metros cuadrados y emplea a ocho personas. Cumplen con todas las fases, desde el taller hasta el montaje.

ra de Valverde.

-Han sabido salir adelante

-Procuramos valernos de la experiencia adquirida en estos años. Siempre con la base de pensar que en la balanza hay mucha más ilusión, clientes satisfecho y horas de trabajo y dedicación que inconvenientes. Cuando tienes un puesto de responsabilidad debes tener claro que problemas siempre van a surgir. Yo aplico una máxima: no existen problemas, sino formas de resolverlos. Aquí también tiene un papel fundamental mi familia.

-¿Cómo se gestiona el trabajo?

-Nuestra labor empieza en el taller, donde fabricamos piezas específicas, y termina en el montaje final de la instalación. En todas las fases contamos con personal propio cualificado. Trabajamos todo lo que abarca la carpintería industrial de madera. Nos dedicamos principalmente al montaje de puertas, armarios de todo tipo, tarimas flotantes, escaleras, frisos decorativos, modulares, etc. Este abanico de actividades nos permite llegar hasta una clientela muy diversa. Trabajamos tanto a particulares como a establecimientos comerciales.

-Teniendo en cuenta su experiencia, ¿cuáles son las principales dificultades del sector?

-Una amenaza que nos afecta a todos es la economía sumergida que se mueve en este gremio, el resultado son productos que no tienen la calidad ni la seguridad que conseguimos los que nos dedicamos a esto de forma oficial.

-¿Cuál ha sido su fórmula para sobrevivir?



Ángel Morales, en su despacho. / J. M. Romero

-No se trata de fórmula, simplemente, bajo mi punto de vista, creo que todas las empresas deben trabajar dos aspectos: inversión y cualificación. En nuestro caso planificamos la inversión para poder contar con maquinaria que permita alcanzar unos elevados índices de producción en poco tiempo. Para nosotros es primordial ser serios en los plazos que le damos a los clientes. Por otro lado, es fundamental contar con trabajadores cualificados para conseguir acabados de calidad. Nosotros nos sentimos agradados por el equipo humano con el que contamos. Aunque creemos que se debería fomentar más la formación profesional y las escuelas talleres.

-¿Tienen algún proyecto a corto o medio plazo?

-Más que en el futuro, pensamos en el día a día. En consolidar lo que hacemos como una de las empresas punteras. De esta manera podremos tener un futuro con más inversión en I+D y con más personas en nuestra plantilla. Pero también somos conscientes de que hay que ir poco a poco. De momento contamos con una superficie de 40.000 metros cuadrados donde podremos expandirnos el día de mañana. Estamos en el camino correcto. Si seguimos la línea de seriedad y constancia que empezamos

«Más que en el futuro pensamos en el día a día, en consolidar lo que hacemos»

«La economía sumergida es una amenaza para la actividad»

hace años, estoy seguro de que lo vamos a conseguir.

-¿Cómo ha visto la evolución del sector en los últimos años?

-Tradicionalmente siempre ha sido una actividad con un fuerte carácter generacional. Hoy es muy común encontrarse con firmas que han sobrevivido a varias generaciones.

-¿Cómo buscan diferenciarse?

-Tratamos de que el servicio que ofrecemos sea único. Para nosotros es importantísimo el boca a boca, nos ha mantenido durante todos estos años y nos ha hecho crecer. Siempre digo que la mejor publicidad es un trabajo bien hecho y un cliente satisfecho. Por eso nos esforzamos tanto cada día.



La empresa ultima sus nuevas instalaciones. / J. M. Romero

BANCA PUEYO
empresas

promocionando el tejido empresarial extremeño

@-pueyo

www.bancapueyo.es

www.e-pueyo.com



BANCA PUEYO
FUNDADA EN 1890
mejor servicio