Líderes en internet

A través de su marca Mundoparquet, en 2001 fueron de los 5 primeros del sector en vender por internet. Ahora mismo se encuentran en un puesto privilegiado al nivel de «marketplaces» como Amazon.



Además de su sede ebrense, Estellé Parquet cuenta con tres tiendas físicas en Barcelona.

Amposta

Estellé Parquet, una empresa ecologista con valores sociales

Con una de las carteras de productos más sostenibles del mercado, su principal objetivo reside en ayudar a la comunidad



Un trabajador de Estellé Parquet enseñando a los clientes los diferentes tipos de parqué disponibles. FOTO: J. REVILLAS

ROSER REGOLF CAZORLA
AMPOSTA

El compromiso con una gestión que medioambientalmente sea más sostenible y que proteja a las generaciones futuras. Esta es la misión de Estellé Parquet, una pequeña empresa de les Terres de l'Ebre que se dedica a vender todo de tipo de parqués desde hace más de dos décadas. Sus orígenes se remontan a Estellé Mobles, un negocio que había en la Sénia, localidad conocida hace años por sus múltiples empresas de muebles. A proposición de Antoni, uno de los hermanos socios, es desde allí que en 2001 empiezan a vender por internet, creando su propia marca, que más tarde evolucionó al mundo *offline* con grandes obras y reformas. Es precisamente este crecimiento lo que hace que en 2008 se muden a su sede actual, situada en Amposta.

A día de hoy, en su central, donde trabajan 15 personas, ofrecen una experiencia completa con un *showroom* de 500 metros cuadrados, siendo uno de los tres más grandes de Catalunya, donde cuentan con quince ambientes diferentes para que el cliente tenga la posibilidad de ver el material instalado en diferentes espacios de la casa y, una vez decididos, llevárselo al momento.

Para que todo esto sea posible, el negocio se divide en cinco partes: el *showroom*; el área de grandes cuentas, orientada a grandes constructores y cadenas hoteleras; el sector de operaciones donde se encuentran los instaladores; diferentes franquicias y puntos de venda por toda Catalunya y Canarias; y las personas que se dedican a la venta por Internet. Actualmente las tres divisiones que más facturan son grandes cuentas en un 23%, el área de operaciones en un 22% e Internet, donde los próximos años quieren dedicar más esfuerzos, con el 20%, mientras que las franquicias están en un 19% y el *showroom* en un 16%. En su totalidad, la empresa cree que este año superará los 2 millones de euros en facturación.

Si hablamos de los productos más vendidos, los laminados que se asemejan a la madera natural, ya que son los más resistentes y económicos, suponen un 73% de las ventas, mientras que la misma madera natural se queda en un 18% y las moquetas, el caucho o los vinílicos en un 9%. Y es que sin duda, siguen predominando los acabados en madera. Según Joan Estellé, «estamos en un momento en que los diseños *vintage* siguen gustando, por lo que se están vendiendo muy bien los colores de madera como si no estuviera tratada».

En referencia a su lado más social, afirman que «preferimos colaborar a competir e intentamos que se puedan dar las dos situaciones en una misma relación con otras empresas», afirmaba el dueño, Joan Estellé. A través de la Responsabilidad Social Corporativa, la empresa dictamina que «el principal objetivo no es ganar dinero, sino ayudar a nuestra comunidad y a la sociedad en general». Entre otras acciones, la empresa está comprometida con 10 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, utilizan energías de origen 100% renovable y tienen en su cartera de productos los más sostenibles del mercado.

Entre estos proyectos, el último está dedicado a la lucha contra la emergencia climática. Con «Plantem Junts», desde Estellé Parquet envían un árbol por cada compra para que sus clientes lo planten gratuitamente en su bosque. Todo esto gracias a la plataforma Tree Nation, una empresa intermediaria que en esta primera etapa lleva 160 árboles plantados y espera poder llegar a los 1.000 antes de que termine el año. Todo esto sin tener en cuenta su parte más social, ya que desde la empresa también hacen donativos mensuales a cuatro ONG e impulsan y colaboran en siete proyectos económicos y sociales para aportar su granito de arena a la comunidad.

Claves

Una estrategia de reinversión y una clara visión de futuro



El almacén donde guardan todo el material. FOTO: J. REVILLAS

- **Reinversión.** Un aspecto a destacar es que ni hasta ahora, ni en un futuro, los socios de la empresa van a recoger ningún beneficio de la empresa, ya que todos se vuelven a invertir en la misma y se destinan adiferentes ayudas sociales.
- **Mercado en línea.** A pesar de que también han vendido productos a Italia o Francia, el mercado digital de la empresa se centra en distribuir por España. A través de su página www.mundoparquet.com se pueden comprar todo tipo de parqués, accesorios, revestimientos, césped artificial y productos de limpieza.
- **Objetivos de futuro.** Entre los principales objetivos y claves para el 2020, Estellé Parquet ha incluido los bucles de aprendizaje, así como superar las 80 innovaciones propuestas por sus trabajadoras y trabajadores. En cuanto al área de internet, previenen que volverá a doblar la facturación y se dotará de herramientas digitales con Inteligencia Artificial. Además, dicen que también crecerán los puntos de venta oficiales con más de 12 tiendas, que estarán dotadas de un nuevo intranet B2B.