

ENTREVISTA DAVID PLATA Y JOSE FERNANDO SÁNCHEZ RESPONSABLES DE C3 SYSTEMS

“Somos un referente en el mundo de los cerramientos acristalados”

C3 Systems, S.L. es una empresa dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de cerramientos acristalados sin perfiles verticales. Para saber más de su forma de trabajar y de las soluciones que ofrecen, hablamos con sus socios fundadores, David Plata y Jose Fernando Sánchez.



¿Cuándo nació C3 Systems?

D.P.: La empresa inició su andadura en el año 2009, por lo que aún es una firma relativamente joven. EN cualquier caso, el balance de este tiempo es muy positivo, puesto que arrancamos con un único sistema y ya tenemos en el mercado cinco diferentes, además de un gran número de complementos y productos.

¿En qué mercado geográfico están presentes?

F.S.: Nuestro mercado natural inicial fue el español, pero el éxito de nuestros cerramientos ha hecho que tengan una gran aceptación en otros países. Hoy en día, el 30% de nuestra facturación corresponde a la exporta-

ción a la Europa mediterránea, el norte de África y varios países de Latinoamérica.

¿Qué elementos diferencian sus cerramientos de lo que existía en el mercado?

F.S.: Se trata de cerramientos acristalados que cuentan con la ventaja de no tener perfiles verticales, con lo que la integración estética es óptima y el impacto visual que tienen en las fachadas es mínimo. Además, no están concebidos para sustituir a las ventanas, sino que su función es habilitar espacios y ganar en aprovechamiento de superficie en una vivienda o en un local comercial, por poner dos ejemplos.

D.P.: Por otro lado, se trata de sistemas fáciles de instalar, mantener y limpiar y que tienen una gran versatilidad, puesto que se adaptan a cualquier configuración. Podemos hacer cerramientos perfectamente rectos, pero también otros que sean capaces de dar una solución a un espacio curvo o irregular.

Ejemplos de instalaciones seeglass en distintas disposiciones y configuraciones

Entiendo que se trata de cerramientos a medida...

D.P.: Así es. En C3 Systems no estandarizamos nada, sino que todos los pedidos se realizan exactamente a medida de las necesidades de cada caso.

¿A qué perfil responden sus clientes?

F.S.: Trabajamos el sector profesional, lo que incluye a industriales del mundo de la cerrajería de aluminio, los toldos o las cristalerías, además de los especialistas en cortinas de cristal. Hay que tener en cuenta que se trata de un producto orientado a la reforma y la renovación de espacios, por lo que las perspectivas que ofrece a este tipo de clientes son enormes.

D.P.: En este sentido, los cerramientos acristalados que fabricamos pueden emplearse en la reforma de una vivienda del mismo modo que en el canal Horeca, un mercado en el que estamos entrando con mucha fuerza. Para los restaurantes, disponer de este tipo de elementos les aporta una componente estética importante, una ganancia de espacios y un gran confort.

Hablaban antes de los cerramientos y de una gama de complementos...

D.P.: Exactamente. Los cerramientos que fabricamos en cristal templado (de 6, 8, 10 y 12mm de espesor, en vidrios de seguridad laminados y templados) tienen una gran calidad, tanta que ofrecemos una garantía de 15 años cuando otras em-



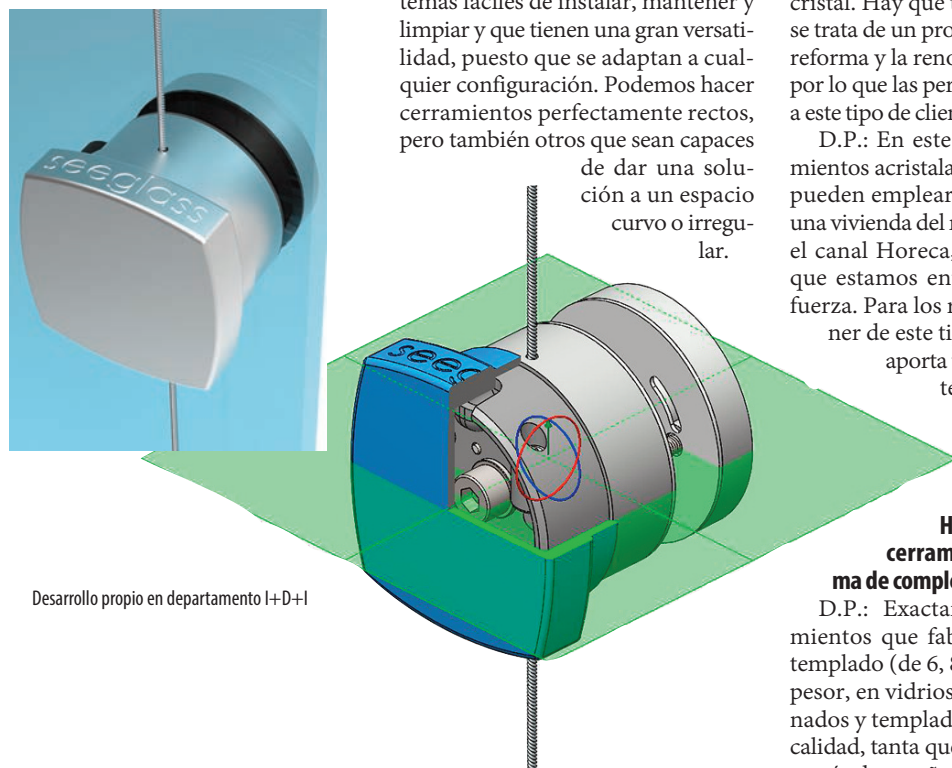
presas se quedan en 2 o, a lo sumo, 5 años. A partir de ahí y para proporcionar un servicio integral al cliente, hemos decidido incorporar otro tipo de complementos como cortinas plisadas y otros elementos de protección solar interior, que se suman a la versatilidad del vidrio, que puede ser transparente o tener multitud de acabados diferentes. La idea es poner a disposición de los clientes una solución cómoda y rápida para ambientar o rehabilitar espacios sin necesidad de realizar obras de albañilería.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

F.S.: Toda nuestra producción se realiza en nuestras instalaciones de Elche, donde disponemos de 5.000 metros cuadrados de superficie en los que trabaja un equipo de 35 profesionales. Allí aunamos maquinaria de alta precisión, un personal altamente cualificado, los mejores medios informáticos y el departamento de control de calidad que trabaja para lograr la máxima satisfacción del cliente.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

F.S.: Somos un referente en los sistemas de cerramientos, y el futuro pasa por ir completando nuestra gama para convertirnos en un referente en este tipo de productos y alcanzar el número uno en el mercado. Por otra parte, tenemos en marcha un plan de internacionalización para potenciar la actividad exportadora y lograr que ese tanto por ciento que representa hoy sea mayoritario a medio plazo. Creemos que estamos en posesión de la mejor opción en cerramientos acristalados sin perfiles verticales pero, sobre todo, estamos convencidos de que podemos ofrecer un servicio inmejorable al cliente.



Desarrollo propio en departamento I+D+I



www.c3systems.es