

El fabricante aragonés de armarios a medida presentará en SICI 2026, Suite, su gran apuesta

Incastri: “queremos que el armario deje de ser un simple mueble”



Fundada en 1994 en Villanueva de Gállego, Zaragoza, Incastri es un fabricante de armarios y muebles a medida. La firma tiene su sede principal en San Mateo de Gállego (Zaragoza), donde cuenta con unas instalaciones de 2.000 m² repartidas entre la fábrica y las oficinas centrales. Con una facturación de más de 1,5 millones de euros en 2025, la firma emplea a 15 profesiona-

les. Incastri vende sus productos en toda la Península Ibérica, Baleares y el norte de Francia. Conocemos más detalles por boca de su gerente, Óscar Pérez (en la imagen).

• **Defina su producto y explique qué les diferencia de la competencia. Indique plazos de entrega y garantía.**

Estamos en el segmento medio-alto de armarios y mobiliario a medida. No vendemos muebles modulares estándar sino soluciones particulares (frentes de suelo a techo, pasos de estancia enrasados, vestidores integrados y panelados). Usamos materiales de máxima calidad: maderas nobles, lacados, vidrios, perfiles de aluminio y accesorios y herrajes de alta gama. Nos diferencia la flexibilidad industrial absoluta: somos capaces

de llevar el nivel de detalle y personalización de un carpintero artesanal a una capacidad de producción a escala. Nuestros plazos de entrega son de 8 semanas, según el proyecto, y ofrecemos una garantía de 3 años en herrajes y mecanismos.

• **¿Cada cuánto innovan en producto? Explique sus últimas novedades.**

En Incastri no trabajamos con calendarios para incorporar mejoras o novedades, lo hacemos de forma continua y orgánica, al ritmo que nos marcan los proyectos, las necesidades de nuestros clientes y la evolución del mercado. Queremos que el armario deje de ser un simple mueble y pase a formar parte de las paredes de cualquier estancia de la casa, logrando que todo encaje a la perfección de suelo a techo y creando una sensación visual continua y elegante. Para ello contamos con nuevas vitrinas con bisagras ocultas de última generación, herrajes de apertura plegable a 180°, sistemas de panelado y puertas de paso para una integración limpia. Pero nuestra gran apuesta es “Suite”, un concepto integral que presentaremos en SICAM.

• **¿Cuál es su perfil de cliente y qué valoran de ustedes? ¿En cuántos puntos de venta están presentes? ¿Tienen tiendas propias? Hablen de su política de expansión.**

Nuestro canal de venta es estrictamente B2B y especializado: profesionales de la madera, estudios de interiorismo, arquitectos, tiendas de cocina/baño, reformistas y tiendas de habitat. Todos valoran nuestra fiabilidad técnica y la tranquilidad de que el mueble encajará al milímetro. Nos ven como un aliado de total confianza en el que delegar sus proyectos.



Actualmente no tenemos tiendas propias para no competir con los clientes. Contamos con una red seleccionada de más de 100 puntos de venta. Nuestra política de expansión se basa en un crecimiento selectivo. Nos enfocamos en consolidar la relación con nuestros clientes actuales y, de forma muy cuidada, ampliar nuestra cartera con profesionales que provienen del canal cocina. Preferimos limitar el volumen de nuevos clientes para garantizar un servicio excelente y cuidar al máximo a quienes ya confían en nosotros.

• **¿Cuáles son las últimas tendencias en mueble de hogar y cómo las sigue su empresa?**

La tendencia principal es la integración de espacios y la armonía visual en todo el hogar. Triunfan las líneas minimalistas, las maderas cálidas y los materiales naturales, acompañados de herrajes ocultos que ceden todo el protagonismo a la limpieza del diseño. Incastri mantiene a sus clientes a la última, traduciendo las tendencias internacionales en soluciones reales de fabricación sin limitaciones de medidas y utilizando materiales y acabados de vanguardia.

• **¿Cuáles son los principales retos del sector español del mueble de hogar?**

Van desde el contexto geopolítico hasta el propio taller. El primer gran reto es la capacidad de adaptación frente a la inestabilidad internacional que encarece constantemente las materias primas. A nivel operativo, sufrimos una falta crítica de mano de obra cualificada y relevo generacional. También está el gran reto de la productividad: hacer más con menos. En nuestro sector, esto implica utilizar la tecnología y la digitalización para optimizar procesos. Finalmente, la IA es ya una realidad y el desafío sectorial es saber canalizarla con éxito para aplicarla tanto a la producción como al resto de los departamentos.

• **¿Cómo cerraron 2025 y qué resultados esperan en 2026?**

En 2025 facturamos algo más de 1,5 millones de euros. Este año, que estamos al límite de nuestra capacidad productiva, esperamos un alza del 10 %. Para seguir creciendo aún más, ampliaremos nuestra maquinaria, de manera que en 2027 podamos sumar una línea de producción mucho más automatizada para hacer frente al volumen creciente de proyectos.

• **¿Cómo ven el futuro del sector de mueble de hogar? ¿Y el de su empresa?**

Con gran optimismo: el mercado exige cada vez más diseño, personalización y sostenibilidad, áreas donde la industria española destaca. Para nosotros el panorama es aún más emocionante gracias a nuestra próxima transformación. Con la nueva línea en 2027 y el impulso de la feria SICI, elevaremos nuestro potencial de fabricación.

• **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué creen que pueden aportar a la misma?**

Nos asociamos porque compartimos su visión de potenciar el mueble de diseño nacional y defender su calidad. El cliente que compra una cocina de alta gama es el mismo que necesita nuestros armarios. De AMC esperamos compartir experiencias con otros empresarios, intercambiar ideas y buscar soluciones a los retos del día a día. Nos abre las puertas a colaboraciones estratégicas, ferias y eventos profesionales, dándonos una visibilidad que nos permite conectar mejor con el mercado. Incastri ayuda a abrir el abanico de profesionales de la asociación con nuestra dilatada experiencia en fabricación y comercialización.

• **¿Qué esperan de la próxima edición de Espacio Cocina SICI 2026 y qué van a presentar como expositores?**

Esperamos un éxito rotundo, al atraer a la feria los principales profesionales del sector. La coincidencia con Hábitat, baño y Cevisama potencia enormemente el evento, donde SICI está cobrando una relevancia espectacular en el mercado del hábitat. Presentamos un concepto en el que el armario se integra como el gran contenedor de la vivienda, transformándose en un sistema que se fusiona con las paredes de cualquier estancia. Para lograr esta limpieza estética, presentaremos sistemas de panelado, puertas de paso integradas y vitrinas de grandes dimensiones plegables a 180°. Esta ambiciosa propuesta de diseño culminará en la presentación oficial de nuestro concepto integral "Suite".