

# SOBRIEDAD A LA ITALIANA

Muebles funcionales, discretos y lujosos que aúnan pasado y futuro. Es desde hace 70 años el ADN de **MINOTTI**, firma familiar presente en más de 60 países. En 2018 facturó 135 millones de euros.

Por ORES LARIO

**I**talía, 1948. En un país en plena reconstrucción tras la II Guerra Mundial, el corredor Gino Bartali se coronó ganador del Tour de Francia. Su victoria elevó la moral de los italianos que soñaban con un mundo mejor y más bello. La importancia de la estética obsesionaba también a un joven Alberto Minotti, que en 1948 creó una compañía dedicada a embellecer los hogares con sus muebles. La firma arrancó con carácter artesanal en un pequeño taller y, a partir de los años 60, comenzó a crecer y adquirió características y dimensiones industriales.

La inesperada muerte del fundador, en 1991, llevó a sus hijos Renato y Roberto a ponerse al frente del negocio familiar especializado en mobiliario de estilo clásico. "Yo era joven y tuve que tomar decisiones importantes junto a mi hermano, que es arquitecto. Juntos constituimos la fuerza en una compañía que funciona porque respetamos el pasado, la tradición y las raíces", afirma Renato (Meda, Italia, 19 de octubre de 1955), CEO de la empresa familiar que ha creado fama gracias a la alta calidad de sus muebles, con referencia al diseño tradicional pero una estética fresca.

Con la llegada de la segunda generación, en los años 70, la empresa pasó del mueble tradicional al contemporáneo, una evolución que fue acompañada de un proceso de expansión de la marca en el extranjero que aún continúa. "Hoy exportamos el 90% de la producción", explica el directivo de una firma que simboliza la plena expresión del *made in Italy*. "La compañía que creó mi padre se centró en el sofá clásico y, cuando hicimos la transición hacia un estilo contemporáneo, por respeto a nuestras raíces conservamos las habilidades y experiencia que se requieren para producir este tipo de mobiliario", añade.

A lo largo de los años se ha ido perfeccionando el *código Minotti*, una constante en todas sus colecciones y que sigue la máxima de la innovación basada en la continuidad. Valores como sobriedad estética, elegancia, continuidad con la tradición y pericia artesanal, con una atención sartorial a los detalles, forman parte del ADN de esta empresa que produce mo-



LOS CUATRO "BEST SELLERS" DE LA MARCA

Un trazo preciso, elegante y exclusivo es el sello del director creativo de Minotti, el arquitecto Rodolfo Dordoni, creador de los "hits" de ventas de la firma italiana. Alardes estéticos que simbolizan una esencia que apuesta por un diseño único bajo las máximas de contemporaneidad, confort y durabilidad.



**ASIENTOS FREEMAN.** Firmados por el arquitecto milanés Rodolfo Dordoni para Minotti (año 2016). Desde 12.390 euros.

biliario atemporal, con exquisitos materiales. Su catálogo funcional y el placer estético que transmite aluden a un estilo de vida refinado e internacional.

El negocio familiar mantiene la sede en Meda, en un terreno de 24.000 metros cuadrados. Desde este punto de Italia gestiona sus 36 tiendas insignia y exporta a 63 países, con una red de más de 400 distribuidores. Se ha labrado una identidad y un prestigio que en el año 2018 le llevaron a facturar 135 millones de euros, último dato disponible actualizado. Cuando a Renato Minotti se le pregunta por el secreto del éxito para vestir toda la casa, lo tiene claro: "Es

una compañía que funciona porque respetamos el pasado. Es importante la innovación, pero siempre nos mantenemos fieles a las raíces".

**POTENTES COLABORACIONES.** Parte de ese éxito reside en la confianza depositada en diseñadores que han sabido interpretar esos valores proyectados hacia el futuro. Sus sofás y butacas empezaron a ser firmados por nombres como Giuseppe Bauso o Studio Opera, que les dieron potencia.

En 1997 comenzó la relación de Minotti con el arquitecto y diseñador milanés Rodolfo Dordoni, que



**VILLA SEASHOUSE.** Salón del último proyecto residencial en Mallorca con mobiliario de Minotti: del sistema de asientos Alexander, al sillón Jensen o la mesa de café Ring.

CONEXIÓN MALLORCA

Establecida en un total de 63 países, para Minotti el mercado español es importante. "Especialmente Mallorca", puntualiza el CEO, que de la isla destaca su conexión internacional, "sus hospitales y buen clima todo el año", factores que han hecho de este enclave una referencia para los amantes del diseño y de las viviendas de alto "standing". El vínculo con la isla comenzó hace 10 años a través de su distribuidor exclusivo, Terraza Balear. Su última colaboración, Villa Seahouse, en el pueblo de Andratx, es un proyecto residencial de 716 m<sup>2</sup> que apuesta por la elegancia atemporal y el minimalismo. Olvidando tonos oscuros, el estudio se ha decantado por combinar materiales como piedra y madera. Formas orgánicas para reflejar la serenidad del Mediterráneo y muebles que armonizan con las vistas. Su precio es de 13,7 millones de euros, y está a la venta a través de Engel & Völkers.



**SISTEMA LAWRENCE.** Otro proyecto fruto de la colaboración entre la firma y el diseñador Dordoni, de 2017. Desde 14.240 euros.



**SOFA SEYMOUR.** Ideado por Dordoni en 2015 inspirándose en arquitecturas dinámicas y sinuosas. Desde 8.085 euros.



**MODELO HAMILTON.** Programa de asientos de diseño lineal del 2004. Compuesto de sofás fijos agregados. Desde 9.805 euros.

en la actualidad es el director artístico y coordinador de todas las colecciones realizadas por la empresa. A su autoría se atribuyen *bestsellers* como los sofás Hamilton (desde 9.805 euros), Seymour (14.240 euros) o Lawrence (12.390 euros).

Con sus colecciones, Dordoni ha conseguido mantener esa continuidad entre pasado y presente de la que con tanto orgullo hace gala la compañía. "Con cada colección intentamos sorprender y ofrecer algo nuevo, pero teniendo en cuenta que nuestros clientes realizan una inversión



**RENATO MINOTTI**  
CEO de la marca.

importante: no podemos crear muebles que pasen de moda rápidamente. Nuestra colección permanente es tan segura como la música clásica, pero a nuestro catálogo también incorporamos colaboraciones con diseñadores que aportan distintas emociones y son como un punto de rock que dan un *twist* diferente a nuestra visión. Es el caso de la colección *outdoor* ideada por el brasileño Marcio Kogan, o la colaboración con Nendo, que proyectó una línea de mobiliario filosófica, conceptual y poética que está creciendo muy bien.

Nuestra última colaboración es con el francés Christophe Delcourt, un decorador que aporta conceptos arquitectónicos".

Con la tercera generación Minotti ya incorporada, la historia de esta saga continúa. Alessio, Alessandro y Susanna han aceptado los desafíos del tercer milenio y del mundo digital y multicultural. Con ellos arranca una nueva etapa que observaremos cómodamente sentados desde sus exitosos sofás. ◀

Más información: [minotti.com](http://minotti.com)