



BC3, experiencia industrial e innovación

Más de cuatro décadas de trayectoria, seis centros de producción en España y una relación directa con el canal profesional definen su actividad como fabricantes. En BC3 siguen evolucionando para ofrecer un mobiliario que combine calidad, posibilidades estéticas y funcionalidad, con el respaldo de una estructura industrial propia.

Fabricar mobiliario de cocina exige conocer el producto y comprender las necesidades del profesional que lo comercializa. Cada pedido responde a un proyecto con unas condiciones concretas, una selección de materiales y unas prestaciones determinadas. En BC3 trabajan para dar respuesta a esas decisiones desde su responsabilidad como fabricantes: proporcionar al canal especializado una oferta de mobiliario coherente y el respaldo industrial necesario para llevar sus proyectos a la práctica.

Su trayectoria comenzó en Granada en 1982. Desde entonces, han evolucionado hasta contar con seis centros de producción en España. La incorporación de materiales, la mejora del producto y la inversión en tecnología forman parte de un mismo trabajo: desarrollar su capacidad como fabricantes y trasladar esa evolución a una oferta útil para sus clientes profesionales.

El material como parte esencial del producto

La elección de materiales tiene consecuencias en todo el proceso. Determina la apariencia del mobiliario, condiciona su fabricación e influ-

ye en sus prestaciones. Para el profesional, también representa una parte importante de su propuesta comercial: disponer de alternativas bien seleccionadas le permite responder a diferentes necesidades y posicionamientos.

En BC3 prestan especial atención a esa selección. Valoran las posibilidades estéticas de los materiales junto con su adecuación al mobiliario de cocina y su integración en su oferta. La superficie del mueble tiene una presencia decisiva en el resultado del proyecto. Su aspecto, su tacto y su relación con otros acabados ofrecen recursos al profesional para construir su propuesta.

Ese equilibrio orienta la renovación de su oferta. Desde BC3 buscan ampliar las opciones de elección mediante una selección cuidada, atendiendo tanto al interés de cada material como a su recorrido dentro del catálogo. La novedad adquiere valor cuando el profesional encuentra en ella una respuesta para su trabajo.

Funcionalidad que aporta argumentos

Las prestaciones del mobiliario son otro de los ámbitos en los que concentran su atención. La organización interior, el acceso al contenido y el funcionamiento de sus componentes forman parte del producto que fabrican y de los argumentos que sus clientes trasladan a sus propuestas.

En BC3 entienden el equipamiento como una parte del conjunto. Su elección debe permitir al profesional ajustar las prestaciones del mueble a las características de cada encargo. Disponer de distintas opciones facilita esa adaptación y ayuda a responder a diferentes presupuestos desde una misma oferta de fabricación.

Para una tienda de cocinas, esta flexibilidad tiene una utilidad cotidiana. Permite valorar alternativas, explicar diferencias y configurar un pedido de acuerdo con las prioridades del proyecto. La labor de BC3 consiste en proporcionar una base de producto que acompañe esas decisiones y conserve la coherencia entre sus elementos.

Por eso, la evolución del mobiliario requiere atender también a los detalles que intervienen en su funcionamiento. Son aspectos que el profesional conoce y valora, y que forman parte de la calidad que espera de su fabricante.

Tecnología al servicio de la fabricación

La innovación también se desarrolla dentro de la fábrica. La maquinaria, la organización de los procesos y la coordinación de los equipos influyen en la capacidad de atender pedidos y mantener la consistencia del producto. En BC3 han reforzado esa base mediante inversiones en instalaciones, tecnología y estructura productiva.

La puesta en marcha de la planta de Alicante y la ampliación y modernización del centro de Granada forman parte de este recorrido. Son actuaciones que acompañan su evolución industrial y que sostienen el desarrollo de la oferta con la que dan servicio al canal profesional.

El conocimiento de sus equipos resulta esencial en ese proceso. La experiencia permite interpretar las particularidades del producto, atender los requisitos de fabricación y aprovechar las posibilidades de los medios técnicos. La tecnología y el oficio se complementan en una actividad que exige precisión y coordinación. El desarrollo de producto está vinculado a su fabricación y al servicio que lo acompaña. Esa relación les permite valorar las incorporaciones con una visión completa, desde el material seleccionado hasta el mobiliario terminado.

Una relación construida con el profesional

Sus clientes son los profesionales de la cocina. Ellos definen sus proyectos, seleccionan el mobiliario y acompañan su comercialización. En BC3 aportan su experiencia como fabricantes y una estructura productiva preparada para atender necesidades de distinta escala.

La relación con el canal les proporciona información valiosa. Las consultas sobre producto, las necesidades que se repiten y la experiencia de sus distribuidores les ayudan a identificar oportunidades de mejora. Escuchar al profesional forma parte del trabajo de evolución de su oferta.

Fabricar en España, con seis centros de producción propios, les permite vincular ese conocimiento con los procesos industriales. Es una parte fundamental de su identidad y del respaldo que ofrecen a quienes mantienen una colaboración continuada.

Una oferta que sigue evolucionando

El resultado de este trabajo tendrá una próxima expresión en la nueva edición de su catálogo, que están preparando y presentarán próximamente. Según confirman, reunirá novedades en materiales, acabados y equipamiento, seleccionadas para enriquecer su oferta y abrir nuevas posibilidades al canal especializado. Su objetivo es que el profesional encuentre un catálogo coherente, útil en el trabajo diario y respaldado por su capacidad de fabricación. En BC3 siguen avanzando desde el conocimiento del mueble de cocina y la relación con quienes lo comercializan. Conjugan experiencia, inversión industrial y desarrollo de producto para acompañar al profesional con una oferta que evoluciona junto a sus necesidades. Esa es su aportación al mueble de cocina español y la dirección en la que continúan trabajando. ■