

Infer Cocinas, el trato más directo



Con una experiencia de treinta años a sus espaldas, Infer Cocinas, ha renovado recientemente su imagen corporativa para transmitir de una manera más efectiva sus valores: el trato directo con el cliente, la relación calidad-precio y la rapidez en el servicio. La receta de su éxito.

La misión de Infer Cocinas es dar a sus clientes las armas que harán que cada presupuesto entregado se convierta en una venta. Para ello cuentan con un producto de gran calidad a un precio ajustado como su mejor aliado.

Modelos como Coral o Altea se ajustan a las tendencias más actuales y se adaptan a las necesidades de cada uno de los clientes, gracias a una gran variedad de acabados perfectos para cualquier modo de vida y concepción del espacio.

Para conseguirlo, la clave está en el I+D. En Infer Cocinas, esto se concreta en la búsqueda constante de sistemas y materiales con los que mejorar y completar su catálogo, por ejemplo, en las distintas ferias del sector.

Una vez encontrados los nuevos elementos, es la misma empresa la que se encarga del diseño y la fabricación de los nuevos prototipos, siempre con la certificación de Aenor de todos sus productos, para garantizar una máxima calidad.

Por otra parte, en Infer Cocinas son conscientes de la importancia del cuidado del medio ambiente, lo que hace que la firma sea respetuosa con él tanto en la utilización de materias primas con origen controlado como con las emisiones y residuos generados en la producción.

El equipo humano, clave

Sin embargo, el producto final no es lo único que diferencia a Infer Cocinas de su competencia. Un servicio rápido y efectivo es hoy por hoy esencial para sobrevivir en el difícil sector del mueble de cocina en España.

Por eso, el equipo humano de la firma es tan importante para su éxito como lo que más. Desde el diseño hasta el montaje

final del mueble, es este equipo humano el que garantiza la calidad del resultado final de todo el proceso.

Un ejemplo de ello es el servicio de carpintería especializada en la realización de complementos y puertas a medida, que permite diseñar elementos específicos para las diferentes colecciones. Este servicio, disponible para diseñadores y decoradores que quieran proporcionar un toque especial a sus trabajos, dice mucho del servicio que Infer ofrece a sus clientes.

Apuestas para el futuro

Los modelos estrella de Infer Cocinas son en estos momentos Altea y Coral, dos cocinas pensadas para disfrutar con toda la familia y los amigos, ya que ambas siguen la tendencia de la Living Kitchen. Espacios abiertos que combinan el espacio de la cocina con el del salón con elementos como muebles con doble función (librería y alacena baja para platos, por ejemplo), y barras que invitan a utilizar la cocina para algo más que simplemente cocinar.

El modelo Coral, por ejemplo, está realizado con una puerta biselada en laca que puede tener cualquiera de los cinco acabados de laca disponibles en Infer Cocinas: seda, brillo, texturizado, metalizado y nácar (brillo o mate).

Otra de las grandes apuestas para la campaña 2013-2014 es la laca nácar en acabado seda y brillo. La profundidad y riqueza

de este nuevo material aplicado a toda la gama de modelos lacados permiten combinaciones elegantes y sugerentes.

Por otra parte, la cocina Sil, compuesta por una colección novedosa de laminados con texturas, que consiguen la apariencia real de la pizarra, el roble ahumado o el metal oxidado, es otra de las bazas de la compañía para esta temporada.

El futuro está afuera

Esta combinación de producto y servicio ha conseguido que la empresa se haya mantenido a flote pese a una crisis que ha barrido del tablero de juego a tantos y tantos. La facturación de Infer Cocinas fue de 5,4 millones de euros en 2012, un millón menos que el año anterior. No obstante, la compañía confía en remontar esta cifra en 2014.

Y su prioridad para conseguirlo está en el exterior. La exportación parece la salida más lógica para una situación que parece enquistada en España. Pero Infer Cocinas no se lanza a la conquista de otros mercados sin habérselo pensado bien.

Y es que, para que sea una medida eficaz, la exportación debe medir y asegurar todos sus pasos. En opinión de Infer Cocinas, la empresa se debe preparar ya que el comprador de cada país es distinto y hay que adaptarse a sus necesidades. Gradualmente, a paso lento, pero seguro, Infer Cocinas quiere cruzar todas las fronteras. ■

Facturación de Infer Cocinas (millones de euros)

