

# L'EIX: “Podemos fabricar la cocina que el cliente imagine y desee”

EN APENAS 7 AÑOS, EL FABRICANTE BARCELONÉS DE MUEBLES DE COCINA L'EIX HA CONSEGUIDO FACTURAR 1,3 MILLONES DE EUROS. EN EL ÁNIMO DE ESTA PYME DEL SECTOR ESTÁ CONTRIBUIR A HACER REALIDAD LAS COCINAS DE LOS SUEÑOS DE LA GENTE.

L'Eix es un joven fabricante barcelonés de cocinas. Nacido en 2013, la empresa cuenta con unas instalaciones de 2.500 metros cuadrados en la localidad de Rubí, próxima a la capital catalana. Con nueve trabajadores, la empresa factura 1,3 millones de euros. Además de en Cataluña, L'Eix vende sus muebles de cocina en el País Vasco, la Comunidad de Madrid, y Francia. Conocemos un poco más a esta empresa del sector.

## ■ ¿Cómo podríamos definir su producto en cuanto a posicionamiento de mercado, concepto, materiales y diseño?

Con nuestro lema “¿Te imaginas?”, lanzado al inicio de nuestra nueva andadura, en L'Eix queremos que cada persona sepa que podemos diseñar y fabricar la cocina que imagine y desee. Este fue nuestro punto

de partida, por el cual seguimos trabajando para satisfacer las necesidades de un público cada vez más exigente, interactivo, informado e implicado con el producto y servicio que contrata.

## ■ ¿Cuáles han sido sus últimos lanzamientos y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado?

Acabamos de lanzar dos nuevos modelos, siempre buscando una respuesta a las exigencias del mercado y de nuestros clientes. Se trata de los modelos Quadro y Pedra. El primero consiste en un diseño en madera enmarcada, que aporta calidez a la cocina. Por su parte, el segundo busca integrar las encimeras de porcelánico con el resto del diseño y poder combinarlas con frentes y puertas del mismo material y acabado.





■ **¿Cómo siguen (o crean) sus productos/servicios las tendencias en el diseño de mueble de cocina?**

En l'Eix, siempre estamos receptivos a las necesidades y tendencias del mercado y nos adaptamos a estos cambios para poder ofertar una cocina única para cada persona. Nuestra dimensión nos permite un alto grado de interacción con el usuario final, lo que se traduce en un diseño totalmente adaptado y personalizado de la cocina.

■ **¿Cuál es la política de expansión de la marca a corto y medio plazo?**

Al tratarse de una empresa familiar, nuestro futuro lo marcamos paso a paso junto con nuestros partners, lo que significa que estamos abiertos a nuevos proyectos y oportunidades, pero siempre de manera que podamos seguir manteniendo un nivel de calidad y servicio superior al de los estándares del mercado. A medio plazo, nuestra voluntad es llegar a aquellas zonas o regiones donde no tenemos presencia, mediante socios locales que compartan una filosofía igual a la nuestra.

■ **¿Cómo cerraron el ejercicio 2019 y qué previsiones tienen de cara a 2020?**

El pasado año 2019, nuestro crecimiento fue casi de un 8% respecto al año anterior, un incremento un poco inferior al del año anterior. Este año 2020, debido al problema del Covid-19, no presajiamos una buena tendencia. Esta incertidumbre, general en todos los sectores, hace que no podamos prever el comportamiento de nuestras ventas de aquí a final de año. De lo que sí estamos seguros es de que será difícil superar la facturación de 2019.

■ **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación?**

Llevamos poco tiempo perteneciendo a la AMC, pero compartimos unos valores básicos para promover y potenciar el mueble de cocina nacional. La posibilidad de participar y aprovechar sinergias con otros fabricantes y socios ha sido fundamental a la hora de decidir el ingreso en esta asociación.