

CANCIO: “apostamos por la tendencia de los espacios abiertos entre cocina y salón”

CANCIO ES UN REFERENTE A NIVEL NACIONAL DEL SECTOR DE MESAS Y SILLAS PARA LA COCINA. SUS MÁS DE 60 AÑOS DE TRAYECTORIA Y SUS RESULTADOS ASÍ LO AVALAN.

No es posible pensar en fabricantes españoles de mesas y sillas y olvidarse de Cancio. El fabricante vallisoletano lleva desde 1959 *al pie del cañón*. Con una facturación de 5,5 millones de euros y 51 trabajadores repartidos en sus dos instalaciones vallisoletanas, las mesas y sillas de Cancio se venden, además de en España, en Portugal, Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Austria, Suiza y Estados Unidos. Hablamos con el Director Comercial, Fernando Cancio.

■ Describa su principal producto para el sector cocina.

Siempre nos hemos distinguido por ofrecer una gama de mesas y sillas acorde con las líneas de un mueble de cocina moderno y actual. Ahora mismo, la tendencia por la que más estamos apostando es la de los espacios abiertos entre cocina y salón. En estas estancias se suele apostar por mesas extensibles de tamaño medio; las encimeras suelen ser mayoritariamente en materiales porcelánicos, y las bases son, indistintamente de madera o metal. Se combinan con sillas no sólo en las que prima un diseño acorde con la mesa, sino que también cuenten con un gran confort de uso. En respuesta a esta demanda, nuestros diseños de sillas cuentan con asientos cuyo interior está compuesto por espumas de poliuretano de alta densidad, y tapizadas, cada vez más, con textiles en lugar de vinílicos. Nuestras gamas de telas con tecnología Aqua Clean nos permiten ofrecer una solución muy interesante.

Otra línea de producto por la que hace ya años que apostamos, como respuesta al cambio en el diseño de las cocinas, en las que cada vez más se incorpora una barra, bien independiente o bien como continuidad de la propia encimera, es el taburete alto. Nuestra gama en este tipo de producto es la más amplia del mercado y ofrece soluciones tanto en taburetes de base fija como regulables en altura.



En los primeros, ofrecemos diseños tanto en madera como metal, y sobre todo, hemos ampliado la gama de modelos en los que el asiento cuenta con un respaldo alto, ya que el uso de estos elementos en la cocina es cada vez más prolongado, y se impone la necesidad de ofrecer una sentada cómoda.

En los taburetes de columna central regulable hemos apostado por incorporar colores epoxi en las columnas y bases, como forma de diferenciarnos del producto de origen oriental.

La otra tipología de producto que nos diferencia en el mercado es la de las barras. Seguimos ofreciendo soluciones pensadas para cualquier tipo de cocina. Nuestra colección de barras móviles aporta al estudio de cocina la opción de incorporar una barra dinámica y adaptable a cualquier espacio. Los mecanismos han sido desarrollados por nuestro equipo de diseño y se ha prestado una especial atención a que sean muy fáciles de integrar y montar en el mueble de cocina.

■ ¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos? (explíquelos).

Acabamos de lanzar nuestro nuevo catálogo general “Evolution”, que como su propio nombre indica, es una evolución de toda nuestra oferta. Evolution ofrece una gama muy polivalente, con diseños pensados

para la cocina, para espacios abiertos y también para el contract. Ofrece más diseño, con producto diferenciado y con muchas más opciones de acabados, más productos de tendencia, como son los sillones, los taburetes de bar o las soluciones en mesa alta o barra.

Es un salto de calidad muy importante para nuestra marca, tanto en su contenido como en la forma de presentarlo. Creemos que la acogida por parte del mercado va a ser muy positiva.

■ **Hablemos de servicio. Enumere los servicios añadidos o relacionados con sus productos, ofrecidos por su empresa. ¿Con qué plazos de entrega trabajan? ¿Qué garantía tienen sus productos?**

Nuestro equipo de marketing siempre ha prestado mucha atención a las nuevas tecnologías y hace ya unos años que desarrolló una herramienta online para que nuestros distribuidores puedan acceder a un configurador que permite realizar presupuestos, calcular el costo de los productos a medida y, también, hacer pedidos online. Es una herramienta muy valorada por los clientes.

En cuanto a los plazos de entrega, a pesar de gestionar más de 30.000 referencias, nuestro sistema productivo basado en el stock de producto semi-terminado, nos permite ofrecer plazos de unas dos semanas para el producto estándar y tres para el que se fabrica a medida.

■ **¿En qué canales tiene más presencia (construcción, retail, bricolaje...)? ¿En cuántos puntos de venta a nivel nacional tienen presencia?**

Nuestro canal de distribución en España ha sido siempre el estudio de mueble de cocina, aunque cada vez más, trabajamos con interioristas, decoradores, estudios de diseño, y prescriptores contract.

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

En el sector cocina, a nivel nacional, tenemos una posición bastante madura, por lo que nuestros esfuerzos están centrados en darnos a conocer a los prescriptores. A nivel internacional existe un ambicioso plan de expansión, principalmente centrado en los países de la Unión Europea. Estamos implantados desde hace años en el mercado francés, y nuestros planes pasan por consolidar otros mercados donde ya tenemos presencia, pero en los que queremos alcanzar un mayor grado de penetración, como Alemania o Bélgica.

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

Disponemos de un equipo de diseño propio que nos aporta una



ventaja competitiva muy importante, pues nos permite responder con gran agilidad a las demandas del mercado a nivel de tendencias de diseño. Nuestro producto no deja de ser complementario del mueble de cocina. Así, hemos de estar muy atentos a las tendencias de éste y tratar de adaptarnos en cuanto a acabados, materiales, estilos...

■ **¿Cómo cerraron 2020 y qué previsiones tienen para 2021 y 2022?**

2020 lo cerramos ligeramente por encima de 2019, a pesar de haber estado cerrados por la pandemia casi dos meses. En 2021 prevemos crecer más del 20%, y en 2022, confiamos en dar un importante salto en cifras por el efecto que creará nuestro nuevo catálogo Evolution y el plan de expansión internacional que estamos implementando.

■ **¿Por qué son socios de AMC, qué esperan de la asociación y qué creen que pueden aportar ustedes?**

Somos socios de AMC desde su fundación. Siempre hemos creído en el asociacionismo y en AMC siempre vimos la oportunidad de estar cerca de los actores principales del sector, que son los fabricantes del mueble de cocina. Aunque las mesas y las sillas no cuentan con un peso importante en la asociación a día de hoy (a pesar de los esfuerzos de su gerente...), siempre hemos pensado que nuestra presencia en la asociación es importante.

■ **¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina-SICI y qué les parece que en 2022 se celebre junto con Hábitat, en septiembre?**

Era importante retomar el proyecto SICI pues el sector de la cocina en España se había quedado huérfano de una feria de referencia. La última edición fue positiva, pero desafortunadamente aún no tenemos como sector la entidad suficiente como para llevar a cabo un evento con tirón internacional. Por ello, yo personalmente siempre he creído que unirse a Habitat era la mejor alternativa de cara a futuro, y por tanto, creo que la feria de septiembre de 2022 puede suponer un importante impulso para el sector.