

Entrevista con Íñigo Badía Collada, Country Manager IBITEX  
(Iberia, Italia & Export) de Formica Group

# Formica: "valor y estética en muebles que perduran"



Hablamos con Íñigo Badía Collada, Country Manager IBITEX (Iberia, Italia & Export) de Formica Group.

- **Describa su principal producto para el sector cocina.**

Formica, como creador original del laminado decorativo de alta presión, y hoy en día considerado el punto de referencia en el mercado, marcó un antes y un después en el mobiliario residencial, principalmente en las aplicaciones verticales y horizontales en la cocina. Su aportación a la creatividad y el diseño cambiaron la forma de entender la construcción moderna. Nuestra esencia está basada en la calidad y durabilidad del producto sin renunciar a las últimas tendencias decorativas e innovación técnica. Mientras otras alternativas de materiales presentes en el mercado apuntan a un producto estéticamente aceptable, pero de corta vida y menor durabilidad, Formica brinda soluciones que perduran en el tiempo con el mismo esplendor desde el primer hasta el último día. Formica acompaña a la marca dando valor al mueble sin deterioro a ojos del consumidor.

- **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?**

Formica Group tiene 5 puntos de entrega en la península, además de una planta de fabricación única en nuestro territorio. Esto nos hace ser imbatibles en cuanto a huella de carbono originada en transporte sin renunciar a los plazos N<sup>º</sup>1 del mercado.

**D**ecir Formica es referirse al exitoso y conocido laminado decorativo que sigue marcando tendencia en el mercado. Pero, ¿quién está detrás? Hablamos de una empresa surgida el año 1913 en EE.UU. cuya filial ibérica cuenta con más de 43.500 metros cuadrados en sus instalaciones de Valencia, Madrid, Barcelona y Bilbao; que da trabajo a más de 200 personas y que factura unos 50 millones de euros de sus ventas en España, Portugal, Italia, el arco mediterráneo, Oriente Medio y Australasia.



Podemos oscilar entre recogida inmediata, hasta 3-4 semanas, en función de volumen o complejidad. Colaboramos con una red de distribuidores y transformadores que nos permiten llegar hasta el rincón más lejano de nuestra geografía. En los últimos años, alcanzamos la cifra de más de 1.500 clientes facturados. Pero para nosotros cada uno es único y especial. Su historia, su familia, su futuro,... esperamos continúe ligado a Formica por muchos años.

• **¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos (explíquelos brevemente) y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado?**

Además del sector propiamente de mobiliario de cocina, Formica está presente en diferentes áreas tan variopintas como el transporte marítimo, los autocares, hostelería o los vehículos camperizados. La experiencia en diferentes segmentos nos permite cruzar experiencias y desarrollar tecnologías que serán la base de nuestro futuro. La resistencia superficial de nuestras soluciones, los núcleos color, los laminados metálicos de alta resistencia y, por supuesto, nuestros laminados Younique personalizados con el diseño del cliente, fabricados en pocos días, son solo algunos de nuestros puntos diferenciadores. Un dato: la mayoría de las mesas de terraza decoradas que día a día resisten a la intemperie son Formica. ¡Salud!

• **¿En qué canales tienen más presencia?**

Históricamente, la mayoría de nuestro negocio se canalizaba mediante el cliente fabricante de mobiliario. Actualmente, estos canales se dividen en distribución, fabricantes, OEM y carpintero instalador, etc. Yo diría que más importante que nuestra presencia en puntos de venta, merece la pena resaltar la labor de prescripción que realiza el equipo Formica. Asistencia diaria en forma de visita, evento, o formación on site donde compartimos conocimiento y experiencia con aquellos que definen o proyectan nuestros espacios futuros. Esta información será de suma utilidad para acertar en la selección de materiales que realmente represente el deseo del cliente final.

¿Qué buscan nuestros clientes? ¿Qué valoran? ¿Qué representa su marca? Siempre encontramos soluciones que sorprenden.

• **¿Cuál es su política de expansión a corto y medio plazo?**

Actualmente, Formica pertenece al grupo Internacional Broadview. Un equipo líder mundial enfocado al mundo del laminado de alta presión. Su participación ha traído un nivel de profesionalidad en la gestión y de ilusión extraordinarios. Actualmente, nuestra estrategia pasa por consolidar una posición líder en el mercado peninsular en segmentos más tradicionales y crecer en segmentos de valor donde la calidad del producto prime sobre la rapidez o el coste. Sin olvidarnos, por supuesto, de nuestra presencia internacional, que actualmente nos aporta más del 20% de nuestro negocio.

• **¿Cómo siguen sus productos/servicios las tendencias en el diseño de mueble de cocinas?**

Nuestro grupo dispone de dos centros creados ad hoc para el desarrollo de nuevas soluciones: desde el punto de vista de innovación en productos y tecnología tenemos "Nemho". Y desde el posicionamiento, tendencias y comercialización nos asiste "Musa". Una combinación de perfiles perfecta. Innovación norte europea y tendencia italiana. No podríamos haber pedido más.

• **¿Cómo han cerrado el ejercicio 2023 y qué previsiones tienen de cara a 2024?**

Tras un año 2022 marcado por la alta volatilidad de materias primas y energía, Formica Group finalizó el ejercicio 2023 con un crecimiento positivo que, añadido a los proyectos de ahorro, nos permiten encarar nuestros próximos años con gran fortaleza. Las cifras son importantes, no cabe duda, pero creemos en el largo plazo y consideramos que nuestro mayor logro ha sido mantener la confianza de nuestra base de colaboradores/clientes en momentos donde las dificultades de suministro y las rigideces del mercado, nuevamente, demostraron que Formica es el colaborador en quien confiar.