

Entrevista con el Export Area Manager,  
Luigi Gabriele Consorti

# Veneta Cucine: “En 2025 esperamos superar los 400 millones de facturación”



Luigi Gabriele Consorti.

Veneta Cucine, fabricante italiano de muebles de cocina y de las encimeras Caranto, nació el año 1967 en la localidad de Biancade, en la provincia de Treviso, en la región de Veneto, donde mantiene su sede y principal factoría. Actualmente, la firma cuenta con seis plantas de producción, además de almacenes y oficinas que suman más de 120.000 m<sup>2</sup>. Con una plantilla de 868 empleados, la facturación de Veneta Cucine en 2024 ascendió a 383 millones de euros. Veneta Cucine vende sus cocinas en 45 países. Así, además de en Italia, la firma tiene una fuerte presencia en numerosos países de Europa, Asia y América. Nos cuenta más detalles Luigi Gabriele Consorti, Export Area Manager.

• **Describe su principal producto para el sector. Indique las ventajas que aporta y explique sus principales diferencias con respecto a los productos similares de la competencia.**

Nuestro producto principal es el sistema modular de cocina, que se caracteriza por una amplia gama de soluciones personalizables, tanto estética como funcionalmente. Las ventajas más destacadas incluyen la versatilidad, la calidad certificada de los materiales, el diseño contemporáneo y la sostenibilidad en los procesos productivos. A diferencia de muchos competidores, Veneta Cucine integra diseño italiano, innovación tecnológica y procesos industriales eficientes, ofreciendo un equilibrio perfecto entre funcionalidad y estilo. Nuestra propuesta se posiciona en el segmento medio-alto del mercado, con una oferta que combina materiales nobles, acabados exclusivos y un diseño elegante, adaptado a diferentes estilos de vida.

• **¿Cuáles han sido sus últimos lanzamientos y qué respuesta han recibido del mercado?**

Nuestro último lanzamiento destacado es el modelo Sakura, una cocina que encarna la armonía entre elegancia y sobriedad. Inspirada en el estilo japonés, Sakura fusiona la pureza y el orden de dicho diseño con la calidez y simplicidad escandinava, creando un ambiente minimalista enriquecido por materiales naturales. El elemento distintivo de Sakura es su nueva puerta con un marco delgado, que representa una reinterpretación moderna de la puerta con marco tradicional. La respuesta del mercado ha sido muy positiva, especialmente entre los clientes que valoran el diseño contemporáneo y la autenticidad de los materiales naturales. Sakura ha sido bien recibida en ferias y eventos del sector, consolidando nuestra posición como líderes en innovación y diseño en el mercado de cocinas.



Modelo Sakura.

• **Expliquen los servicios que ofrecen, incluyendo plazos de entrega y garantías.**

Ofrecemos un servicio completo que incluye asesoramiento en diseño, renderizado 3D, formación para distribuidores, asistencia posventa y una plataforma digital para clientes y socios. Los plazos de entrega estándar oscilan entre las 5 y 7 semanas, dependiendo del mercado y del grado de personalización. Todos nuestros productos cuentan con una garantía de 5 años, reforzando nuestro compromiso con la calidad y la durabilidad.

• **¿En qué canales tienen más presencia y en cuántos puntos de venta?**

Nuestra presencia se centra principalmente en el canal retail especializado en mobiliario de cocina y diseño de interiores. A nivel internacional, contamos con más de 1.000 puntos de venta, incluyendo estudios monomarca, distribuidores autorizados y espacios de exposición dentro de tiendas multimarca. En varios mercados clave, también gestionamos tiendas propias bajo el concepto Veneta Cucine Store.

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

A corto y medio plazo, nuestro plan de expansión prevé la consolidación en los mercados europeos y la ampliación de nuestra presencia en América del Norte, Asia y Oriente Medio. Paralelamente, estamos reforzando la digitalización de nuestros procesos comerciales y de soporte para facilitar la expansión internacional, así como colaboraciones estratégicas con arquitectos y estudios de diseño.

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

Contamos con un equipo interno de I+D y diseño que analiza constantemente las macro tendencias del sector, tanto en materiales como en hábitos de consumo. Participamos en ferias internacionales, colaboramos con diseñadores italianos y desarrollamos colecciones que interpretan las necesidades contemporáneas en términos de sostenibilidad, funcionalidad y estética. Además, Veneta presta también mucha atención a las distintas exigencias de cada mercado, para ser incisiva y exitosa.

• **¿Cómo cerraron el ejercicio 2024 y qué previsiones tienen de cara a 2025?**

Cerramos 2024 con resultados positivos, con un crecimiento en el volumen de negocio y una mejora en la eficiencia operativa. Mirando a 2025, las previsiones apuntan a un crecimiento sostenido, centrado en la calidad del servicio, la innovación de producto y una mayor integración de soluciones digitales en nuestro modelo de negocio.

Veneta aspira a alcanzar en 2025 un hito histórico importante: llegar y superar los 400 millones de euros de facturación. Un objetivo que se logrará también gracias al concepto de cocina como espacio ampliado, cada vez más conectado con la zona de estar. De ahí, precisamente, nuestro eslogan "más espacio, más libres".

• **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué creen que pueden aportar a la misma?**

Nos hemos asociado a AMC con el objetivo de formar parte activa del desarrollo del sector del mobiliario de cocina en España, fomentar el intercambio de buenas prácticas y colaborar en la defensa de estándares de calidad e innovación. Creemos que podemos aportar nuestra experiencia internacional, nuestro modelo de producción sostenible y nuestra visión estratégica centrada en el diseño y el valor añadido.

• **¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina SICI y qué esperan de la futura edición de 2026?**

La edición de 2024 de Espacio Cocina SICI fue una excelente plataforma para consolidar nuestra presencia en el mercado español y presentar nuestras novedades a un público altamente cualificado. Valoramos muy positivamente la sinergia con Hábitat y el nivel organizativo del evento. Para 2026, esperamos una edición aún más internacional, con mayor afluencia de profesionales y nuevas oportunidades de colaboración con el canal contract y el diseño de interiores.