

El fabricante alicantino de mueble de cocina ofrece productos personalizados que se adaptan a todos los gustos y tipologías de clientes

Cocinas Terol: cocinas a medida, atractivas para usuario y punto de venta



Cocinas Terol nació el año 1986 en la localidad alicantina de Polop de la Marina, donde cuenta con unas instalaciones productivas de unos 1.500 m². Con una facturación anual de entre 1 y 2 millones de euros, la firma emplea a 12 profesionales y distribuye sus cocinas en todo el territorio nacional, pero especialmente en Comunidad Valenciana, Cataluña, Madrid y Baleares. Nos explican más detalles sus responsables.

• **Describe su principal producto para el sector.**

Nuestro principal producto son muebles de cocina fabricados a medida, con una gama muy amplia de modelos y acabados que nos permite adaptarnos a todo tipo de proyectos y presupuestos. Cocinas Terol ofrece cocinas 100% personalizables, donde cada detalle se diseña pensando en la funcionalidad diaria del usuario y en la rentabilidad del punto de venta.

En cuanto a materiales, trabajamos colecciones en madera, laca, laminados de 19 y 22 mm o PET, combinando frentes de alta calidad con interiores en melaminas técnicas y soportes que garantizan resistencia y durabilidad. Esto nos permite crear cocinas que aúnan tradición y elegancia con tendencias actuales, desde estéticas nórdicas hasta otras más contemporáneas.

Nuestro posicionamiento se sitúa en un segmento medio medio-alto, con una relación calidad-precio muy competitiva para el distribuidor especializado. La principal diferencia frente a otros fabricantes es la flexibilidad: más de 60 modelos en catálogo, múltiples grosores de puerta, amplia carta de colores (incluyendo NCS/RAL) y soluciones específicas como frentes laminados, PET o lacados que facilitan a la tienda ofrecer una cocina a la carta.

• **Enumere los servicios que ofrece su empresa.**

Ofrecemos un servicio integral al distribuidor, que va desde el asesoramiento técnico y de diseño hasta el soporte postventa, ayudando a definir la mejor solución para cada proyecto de cocina. Fabricamos cocinas 100% personalizables y hechas a medida, lo que nos permite adaptarnos a las necesidades de cada punto de venta y de cada cliente final.

Contamos con una red de agentes comerciales y showrooms donde el profesional puede conocer nuestros modelos, acabados, armazones y accesorios. Además, disponemos de servicio de atención directa para resolver dudas sobre montaje,

materiales y mantenimiento, así como apoyo para la exposición en tienda (catálogos, muestrarios y materiales gráficos). En cuanto a la logística, trabajamos con plazos de entrega ajustados a la fabricación a medida, optimizando rutas desde nuestra planta de Polop (Alicante) y coordinando la planificación con las tiendas para facilitar la gestión de sus proyectos. El objetivo es que el distribuidor tenga un socio fiable, con tiempos de respuesta claros y un interlocutor único en cada zona comercial.

• ¿Qué canales trabajan y cuál es su política de expansión?

Nuestro canal principal es el comercio directo con comerciales y tiendas de muebles de cocina especializadas, que son el eje de nuestra presencia en el mercado. Trabajamos sobre todo en el canal retail especializado de cocina y, a través de acuerdos con grupos de distribución, estamos presentes también en exposiciones de materiales y puntos de venta vinculados a la reforma del hogar. Nuestras ventas se concentran especialmente en Comunidad Valenciana, Cataluña, Madrid y Baleares, aunque damos servicio a tiendas en otras comunidades autónomas. Actualmente no contamos con una red de tiendas propias al uso, sino con showrooms y espacios de exposición en colaboración con nuestros distribuidores, donde se muestran nuestras colecciones y novedades. Esta estrategia nos permite reforzar la marca Terol en el punto de venta y apoyar al profesional, manteniendo un modelo de negocio centrado en el distribuidor y en la fabricación especializada desde nuestra planta en Polop.

• ¿Cuál es la política de expansión de la marca?

A corto plazo, nuestro objetivo es consolidar y ampliar la presencia en las comunidades donde ya trabajamos con fuerza, incrementando el número de puntos de venta activos. Para ello estamos reforzando la red de agentes comerciales y mejorando las herramientas de apoyo al distribuidor (muestrarios, catálogos, recursos digitales). A medio plazo, buscamos crecer de forma ordenada en otras zonas del territorio nacional a través de acuerdos con nuevas tiendas de cocina y grupos de distribución. Además, estamos buscando continuamente oportunidades en mercados próximos donde tenga sentido trasladar nuestro modelo de fabricación flexible y atención cercana, siempre priorizando el servicio y la capacidad de respuesta desde Polop.

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

Nuestro departamento de producto analiza de forma continua las tendencias en materiales, colores y soluciones de almacenaje,



tanto en ferias especializadas como en colaboración con proveedores de tableros, herrajes y superficies técnicas. De este modo, incorporamos rápidamente novedades a nuestro catálogo. A nivel de diseño, nos alineamos con la demanda de cocinas abiertas al salón, una de las más demandadas en la actualidad, con líneas muy limpias, frentes lisos o con molduras discretas y combinaciones de tonos neutros con maderas naturales. Además, apostamos por detalles técnicos como puertas escamoteables, cajones de alta gama y accesorios que permiten al profesional ofrecer soluciones actuales sin complicar el montaje.

• ¿Cómo cerraron 2025 y qué esperan en 2026?

2025 fue un ejercicio de consolidación, con una facturación estable en el rango de uno a dos millones de euros, con una buena evolución en las zonas donde hemos reforzado la red de distribución. La demanda de reformas de cocinas y la confianza de nuestras tiendas asociadas nos han permitido compensar la incertidumbre del mercado de la construcción. Para 2026 tenemos previsiones moderadamente optimistas: esperamos un crecimiento apoyado en la ampliación de gama así como en la mejora de procesos internos y una relación aún más estrecha con el canal retail especializado.

• ¿Por qué se han asociado a AMC y qué esperan de ello?

Nos hemos asociado a AMC porque consideramos que es la plataforma de referencia del mueble de cocina en España y un punto de encuentro clave entre fabricantes, distribuidores y proveedores del sector. Creemos que formar parte de la asociación refuerza la visibilidad de la marca y nos permite estar al día de normativas, tendencias y oportunidades de colaboración. De AMC esperamos apoyo en la promoción del sector, representación institucional y generación de sinergias entre empresas que compartimos retos similares. Por nuestra parte, podemos aportar la experiencia de casi cuatro décadas fabricando cocinas desde Polop, el conocimiento del canal retail especializado y una visión muy cercana al día a día de las tiendas de cocina en toda España.