

La firma valenciana impulsa una nueva forma de entender la cocina
mediante soluciones de tecnología invisible

CLOEN: tecnología invisible para cocinas de alto valor añadido



CLOEN es una marca de tecnología invisible aplicada a la cocina. La empresa desarrolla su actividad desde Valencia y, desde el lanzamiento de su tecnología en 2022, ha expandido su presencia a 29 países de Europa, Asia, América del Norte y América del Sur.

• **Defina su principal producto para el sector de equipamiento de cocinas. ¿Con qué plazos de entrega trabajan? ¿Qué garantía tienen sus productos?**

El principal producto de CLOEN para el sector del equipamiento de cocinas es la inducción invisible: un sistema de cocción que se integra bajo la encimera y permite eliminar la placa visible tradicional.

Hemos desarrollado una tecnología única en el mundo capaz de transmitir energía inalámbrica desde la propia superficie para alimentar electrodomésticos sin cables y sin baterías. Eso permite utilizar electrodomésticos sobre la encimera sin depender de enchufes visibles, aportando mayor seguridad, limpieza visual y libertad de diseño.

La superficie de trabajo se mantiene limpia y continua, mientras la función de cocción queda oculta bajo materiales compatibles, especialmente superficies porcelánicas técnicas en espesores de 12 mm. En CLOEN hemos certificado nuestra tecnología invisible con algunos de los fabricantes de porcelánico más importantes a nivel mundial, lo que nos permite ofrecer una solución segura, contrastada, adaptada a las necesidades reales del sector y compatible con más del 90% de los fabricantes en España.

Los plazos de entrega dependen del tipo de producto, configuración y proyecto, aunque trabajamos para ofrecer una respuesta ágil tanto al distribuidor como al profesional. Contamos con stock y envíos a Península en 24/48 h y al resto de países entre 7 y 10 días. La garantía se ajusta a la normativa aplicable y a las condiciones específicas de cada producto: 3 años.

• **¿Cada cuánto innovan en producto? Explique sus últimas novedades y qué respuesta están recibiendo.**

Innovamos continuamente, tanto en desarrollo de producto como en compatibilidad con materiales, sistemas de instalación, experiencia de usuario y nuevas aplicaciones bajo superficie. Entre nuestras novedades destacan las soluciones de inducción invisible y la evolución de sistemas integrados bajo encimera, como campanas extractoras invisibles o lavabos invisibles. También estamos trabajando en mandos, sistemas de control y desarrollos que facilitan la instalación y el uso diario.

La respuesta del mercado está siendo muy positiva. Existe un interés creciente por soluciones que reduzcan el ruido visual y permitan diseñar espacios más elegantes, abiertos y multifuncionales.

• **¿Cuál es su perfil de cliente? ¿En cuántos puntos de venta a nivel nacional tienen presencia y cuál es su política de expansión a corto y medio plazo?**

Nuestro perfil de cliente B2B está formado principalmente por estudios de cocina, distribuidores especializados, marmolistas, arquitectos, interioristas y fabricantes de mobiliario. Lo que más valoran de CLOEN es la capacidad de aportar una solución diferente, con un alto componente innovador, pero acompañada de soporte técnico.

Actualmente, la marca está avanzando en su presencia nacional mediante acuerdos con distribuidores y colaboradores especializados. A corto y medio plazo, el objetivo es consolidar CLOEN en España y continuar abriendo oportunidades internacionales en mercados donde el diseño de cocina, la superficie porcelánica y la integración tecnológica tienen un peso creciente.

• **¿Cuáles son a su juicio las últimas tendencias en el sector de equipamiento de cocinas?**

Entre las principales tendencias vemos la eliminación de elementos visibles, el uso de superficies continuas, la integración de electrodomésticos, el crecimiento de los materiales porcelánicos, la búsqueda de soluciones más sostenibles y la demanda de cocinas multifuncionales.

CLOEN ayuda a seguir esta evolución al liberar la encimera de la placa tradicional y transformar la superficie en un plano continuo, elegante y funcional.

• **¿Cuáles considera que son los principales retos del sector español de equipamiento de cocinas?**

Uno de los principales retos del sector es combinar innovación y fiabilidad. En el caso de las tecnologías integradas, no basta con que el producto funcione: todo el proyecto debe estar bien coordinado desde el inicio. Otro reto importante es la formación técnica de la cadena de valor.

Fabricantes, distribuidores, instaladores, marmolistas y estudios de cocina deben trabajar cada vez más conectados, ya que la cocina actual exige precisión, documentación y una buena planificación.

También vemos como reto la diferenciación. El mercado es cada vez más competitivo y el consumidor busca propuestas con valor real, no solo estética. Las marcas que sepan unir diseño, tecnología, servicio y confianza tendrán una posición más sólida.

• **¿En qué situación cerraron su último ejercicio y cómo esperan terminar el actual?**

La evolución de CLOEN es positiva. Estamos en una fase de crecimiento, con mayor reconocimiento de marca, nuevos acuerdos profesionales y un interés creciente por parte del mercado nacional e internacional. Para el ejercicio actual, esperamos consolidar esta tendencia y avanzar en implantación, prescripción y proyectos de mayor alcance.

• **¿Cómo ve el futuro del sector español de equipamiento de cocinas en los próximos años? ¿Y el de su empresa?**

Vemos el futuro del sector español de equipamiento de cocinas con optimismo. España cuenta con una industria muy competitiva, buenos profesionales, una cultura de diseño cada vez más fuerte y una excelente capacidad para integrar materiales, mobiliario y tecnología. En el caso de CLOEN, nuestro futuro pasa por seguir desarrollando tecnología invisible para la cocina y por consolidarnos como una marca de referencia en integración bajo superficie.

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

La decisión de asociarnos a AMC responde a nuestra voluntad de formar parte activa del sector español del equipamiento de cocinas. Esperamos de la asociación un espacio de colaboración, visibilidad, intercambio de conocimiento y defensa de los intereses comunes del sector. Por nuestra parte, creemos que nuestra experiencia puede sumar al debate sobre hacia dónde va el sector y qué nuevas oportunidades se abren para fabricantes, estudios y distribuidores.

• **¿Qué esperan de la próxima edición de Espacio Cocina SICI 2026 y qué tienen previsto presentar?**

Esperamos que Espacio Cocina SICI 2026, N3-P3 Stand D34, sea una edición especialmente relevante para el sector. La coincidencia con Hábitat, baño y Cevisama refuerza la conexión entre cocina, interiorismo, arquitectura, materiales y diseño, que es precisamente el territorio donde CLOEN tiene más sentido.

Tenemos previsto presentar soluciones de inducción invisible, aplicaciones bajo superficie y novedades orientadas a una cocina más limpia, funcional e integrada. También queremos aprovechar la feria para acercarnos a distribuidores, estudios de cocina, arquitectos, interioristas y partners industriales.