

# “Los clientes valoran mucho el servicio integral a la hora de instalar una oficina”

Cuando Josep Maria Cornella fundó Ofijet en 2001, tenía la idea de ofrecer sólo papelería de empresa y consumibles informáticos. Poco a poco, la empresa fue creciendo hasta la actualidad, en que cuenta con un equipo de 20 personas y ofrece todo lo necesario para la creación de una oficina, el mantenimiento y la reparación de los equipos informáticos que instala.

## -¿Qué líneas de productos ofrecen en Ofijet?

Los productos que ofrecemos se pueden dividir en cuatro grupos: papelería y consumibles, productos de ofimática, mobiliario de oficina y productos de informática. En papelería ofrecemos una gran variedad de artículos con las mejores marcas del mercado, en ofimática distribuimos todas las máquinas que se pueden encontrar en una oficina desde las destructoras de papel hasta las ensobradoras. En mobiliario de oficina contamos con modernas líneas de diseño, nuestros clientes son asesorados por un experto que puede realizar un proyecto a medida, empezamos con la mampara de separación y continuamos con las mesas, las sillas



y los armarios. En cuanto a los productos de informática como ordenadores, impresoras y fotocopiadoras ofrecemos el montaje y el mantenimiento a la red LAN o Wi-Fi. En esta división, además, tenemos contratos de mantenimiento con los ordenadores, las impresoras y los multifunciones. Las instalaciones informáticas se realizan una vez y luego se van complementando con más unidades según las necesidades del cliente, pero nuestro día a día son la papelería, los consumibles y los contratos de mantenimiento con las impresoras, las revisiones, etc., que nos mantienen en contacto diario con nuestros clientes.

## -¿Cuáles diría que son sus valores añadidos con respecto a otras empresas que comercializan material de oficina?

Por un lado está nuestro empeño en dar un servicio integral a las oficinas, asesorando al cliente desde el mismo momento de la creación de su empresa, tanto en mobiliario como en equipos informáticos. Por otro lado, trabajamos directamente con los fabricantes evitando la intermediación de terceros, distribuimos las primeras marcas a nivel mundial y buscamos los mejores productos y ofertas. Por ejemplo en papelería tenemos una marca propia con más de 2.000

referencias, fruto de nuestra vinculación con el grupo Makro Paper, en impresión trabajamos con Samsung, Konica Minolta y Sharp, en informática, con HP y Acer, y en mobiliario tenemos diferentes marcas, donde destaca Forma 5. Nuestra obsesión es lograr la máxima satisfacción de nuestros clientes.

---

“Trabajamos directamente con los fabricantes evitando la intermediación de terceros”

## -Un factor a tener en cuenta al elegir mobiliario de oficina es la ergonomía, ¿no es así?

Sí, aunque si bien es cierto que últimamente se habla mucho de este concepto, sobre todo en el ámbito de la prevención de riesgos laborales, y la gente lo tiene en cuenta, hay otros factores como el precio o el diseño que son más determinantes para el cliente a la hora de elegir un tipo u otro de mobiliario de oficina.

## -En el área de informática, ¿ofrecen también servicio de reparación de ordenadores?

Efectivamente, nosotros no vendemos nada de lo que no podamos ofrecer un servicio integral. Nuestra filosofía es la de vender un producto y ofrecer el mejor servicio posventa, intentamos que nuestros clientes no utilicen nunca un 902 y cuando tienen un problema llamen directamente a nuestra centralita. Cuando un producto está en garantía y requiere su envío a las instalaciones del fabricante, nosotros nos ocupamos de todo. De todos modos, casi la totalidad de las incidencias son resueltas en casa del cliente o en nuestras instalaciones por nuestro personal especializado, ya que somos servicio técnico oficial de las marcas que distribuimos: Samsung, Sharp, Konica Minolta, Acer, Brother, y también de destructoras con HSM, de ensobradoras con Neopost, etc. Entendemos que para mantener un alto nivel de satisfacción con nuestros clientes este servicio es primordial.

## -¿Cuáles son sus perspectivas a corto y medio plazo?

Nuestros proyectos se basan en seguir apostando por las nuevas tecnologías y ofrecer el mejor servicio al cliente. Además, tenemos que estar preparados para la llegada de empresas extranjeras que, previsiblemente, se va a producir en los próximos años debido a la nueva apertura económica de Andorra. En este sentido, y para continuar ofreciendo el mejor servicio posible renovaremos nuestra página web, dotándola de una tienda virtual y ampliaremos nuestro almacén para agilizar nuestros plazos de entrega.