



# Jose María Verdeguer

Gerente de Sinersis

## sinersis

“Nos sentimos muy orgullosos de decir que esta red de tiendas permita que cualquier ciudadano tenga, tan solo a 15 minutos de su casa, una de ellas...”

*Sinersis es una organización líder en la distribución de electrodomésticos desde hace casi 15 años. Durante los cuales, se ha destacado como un referente, gracias a la integración de Euronics, operando en más de 34 países con tres valores fundamentales que definen lo que hacen y cómo lo hacen: progreso, equipo y experiencia. Además, sus insignias se identifican por ofrecer un consumo de proximidad a sus usuarios: sistemas del día a día cercanos a sus clientes, porque consideran que el consumo de proximidad es salud para el propio consumidor, para la economía local y para el planeta. Jose María Verdeguer, Gerente de Sinersis, ofrece la siguiente entrevista para desgranar los objetivos de Sinersis con sus tres organizaciones y exponer sus mayores fortalezas, además de compartir su valoración de la actualidad que vivimos.*

**Para profundizar en la trayectoria del grupo Sinersis, ¿cuáles son los momentos más significativos de su historia?**

Se constituye en el 2006 Sinersis como consecuencia de la integración de dos organizaciones: Densa (Tien21) y Dinel (Milar) y en 2015 se integra Euronics España en esta estructura. Estas integraciones nos han permitido posicionarnos como referentes en el sector de electrodomésticos en España, entre las compañías de retail (de no alimentación) en el Top 25 del ranking nacional. Sumamos una facturación de 900 millones de euros; 5.000 empleados, entre tiendas y centros logísticos, y casi 2.000 tiendas. Nos sentimos muy orgullosos de decir que esta red de tiendas permita que cualquier ciudadano tenga, tan solo a 15 minutos de su casa, una de ellas.

Por otra parte, representamos y queremos defender la tienda de cercanía, porque es la que presta un servicio a medida del cliente, en su barrio, en su zona. Además, el pequeño comercio contribuye también a evitar la despoblación en muchos lugares de España y creemos que estos factores, unidos al empleo que mantiene el pequeño comercio, debe ser considerado como un valor a defender por las autoridades locales y autonómicas.

Otro hecho significativo de Sinersis es que 1 de cada 4 electrodomésticos a nivel nacional se vende en nuestras tiendas, que son garantía de la mejor calidad y atención personalizada.

**¿Podría indicar cuáles son las enseñas que integran el grupo?**

Tres son las grandes enseñas que conforman Sinersis, líderes en el mercado.

**Tien21.** Aporta al consumidor una gran capilaridad con sus 900 tiendas repartidas por toda España. Aparte de la profesionalidad y la calidad basa su propuesta de experiencia de usuario en la proximidad y accesibilidad al cliente. Esto se ve reflejado en todos los ámbitos del entorno de marca, que ofrece un producto de calidad a través de una propuesta cercana y familiar para el público.

Tien21 dispone de 900 puntos de venta / [www.tien21.es](http://www.tien21.es)



**Milar.** La mejor tienda especialista en electrónica de consumo y electrodomésticos. El mejor servicio ofreciendo lo último en tecnología y las últimas novedades del mercado. Su oferta se basa en la experiencia premium en el punto de venta. La mejora continua hace de Milar la firma elegida por el público más exigente.

Milar, 416 puntos de venta / [www.milar.es](http://www.milar.es)

**Euronics.** Con más de 8.800 tiendas de electrodomésticos y electrónica en 34 países, es la mayor cadena de tiendas de electrodomésticos de Europa.

[www.euronics.es](http://www.euronics.es)

**Como grupo, ¿qué filosofía y objetivos rigen su actividad? ¿Sigue los mismos ítems para cada una de las entidades?**

Sinersis es la organización que coordina los intereses comerciales de las 21 plataformas



regionales asociadas. El objetivo de Sinersis es aumentar la productividad en la gestión de ventas, así como mejorar su capacidad competitiva mediante la dirección de las estrategias de marketing de las enseñas y negociación de los acuerdos marco y promocionales con los proveedores.

Esto ha supuesto el paso de ser un grupo de compras, a convertirnos en la primera empresa de ventas en el mercado de electrodoméstico.

**Y, ¿qué estrategia de expansión se plantean para los próximos años? ¿Es la misma para cada una de sus entidades?**

Nuestra obsesión profesional es la mejora continua. En un mercado dinámico como es el nuestro, hemos aprendido que el inconformismo y el espíritu crítico son fundamentales a la hora de conseguir calidad en nuestro servicio. Aprovechamos

el presente, sacando el máximo partido a lo que hoy conocemos con el propósito de ser mejores mañana.

**Al ser un canal de distribución, operan y trabajan con muchas marcas fabricantes, ¿podría indicar con cuántas aproximadamente?**

Las principales marcas de línea blanca y productos de electrónica de consumo (televisores, ordenadores, etc.). Para decirlo con pocas palabras “todo aquello que se enchufa”. Puede consultar las marcas que se venden en este link: [www.sinersis.es/partners](http://www.sinersis.es/partners)

**Al trabajar con tantas empresas asociadas y gracias a la diversidad de productos (electrodomésticos, electrónica, imagen y sonido, que comercializan) con los que operan, tiene una visión muy general del sector. Según su perspectiva, ¿hacia dónde se encamina la innovación en este canal?**





La innovación se encamina hacia la omnicanalidad, donde tienda y web no se distinguen o se intercambian. Por ejemplo, comprar en internet y recoger en tienda o consultar en web e ir a la tienda.

Nosotros creemos en el equilibrio entre la tienda física y el online. Consideramos que es necesaria la cercanía al consumidor mediante la tienda física.

**¿Qué peso e importancia le dan los consumidores a la eficiencia energética de estos productos? ¿Qué perspectiva tiene de cómo responden a esa necesidad los fabricantes?**

Estamos mentalizando al consumidor sobre la eficiencia energética, que consiste fundamentalmente en informarle de la renovación de aparatos viejos, que consumen más energía de la debida y con rendimientos menores.

La evolución tecnológica supone ganar en eficiencia y por ello es aconsejable renovar los electrodomésticos con cierta periodicidad. Es siempre una inversión porque el último modelo de electrodoméstico supone una gran ventaja en prestaciones o en ahorro de consumos.

Es una inversión adquirir un electrodoméstico nuevo y además nuestro grupo ofrece financiación en condiciones muy ventajosas como la campaña a nivel nacional, de comprar ahora y empezar a pagar en octubre.

**Esto lleva a preguntarse, dado que cada vez más todos los agentes del sector están concienciados con el medioambiente, ¿cómo lo están manifestando desde el grupo Sinersis? ¿Qué acciones beneficiosas para**



**el medioambiente llevan a cabo en sus tiendas?**

Instalamos el aparato nuevo y recogemos los residuos y los electrodomésticos usados con lo cual facilitamos el cuidado del medioambiente. Otra ventaja es que los electrodomésticos nuevos cada día son más eficientes, que es otra contribución importante para el medioambiente, y lo dicho anteriormente suponen menor gasto en energía eléctrica y en agua, bienes escasos y muy caros en nuestro país.

**Al ser un canal de distribución con tienda, están muy en contacto directo con el usuario. Debido a la situación de pandemia mundial, causada por la Covid-19, que limita este contacto social, ¿qué medidas se**

**han visto obligados a tomar con sus clientes para que ese contacto sea seguro?**

Desde el principio de la pandemia hemos colaborado estrechamente con nuestros puntos de venta fomentando la venta telefónica, la venta online, luego la cita previa y ahora con las máximas medidas de seguridad.

Tenemos la certeza que el punto de venta es lo mejor para el consumidor. Yo creo que todos nos vamos concienciando y acostumbrando a las medidas de protección. Con la vuelta a la normalidad tenemos preparadas nuestras tiendas para mantener la distancia de seguridad, exigir que la gente lleve la mascarilla, evitar aglomeraciones en las tiendas..., todas aquellas que ha dictado el Gobierno.



**SOGO**<sup>®</sup>

Human Technology

ESTE VERANO REFRÉSCATE CON NUESTRA GAMA DE VENTILADORES



SS-21365



SS-21245



SS-21215



SS-21050



SS-21125



SS-1296



SS-21075

