



Antonio Pedrosa

Gerente de Nevir

“La relación calidad/precio unida a una imagen de marca reconocida tanto por la distribución como por el consumidor hace de Nevir una marca diferenciada”

Nevir, compañía española especializada en electrónica de consumo, presente en los mercados de Imagen, Sonido y PAE, lleva operando tres décadas en nuestro país. La empresa, gracias a su incesante estrategia de comunicación y de marketing -siendo unos de los principales anunciantes- ha hecho del “león” todo un símbolo y su enseña, Nevir, que también está presente como patrocinador en importantes equipos como en Rayo Vallecano y el Racing de Santander, ha pasado a ocupar un importante nicho en el panorama de la distribución. Debido a su incesante crecimiento, este año Nevir ha estrenado unas nuevas instalaciones. Su nueva estructura, como nos hace ver su Gerente, Antonio Pedrosa, en esta entrevista, permitirá proyectar aun más a la compañía.

Podría resumirnos la andadura de Nevir en España desde su creación hasta llegar a ser una de las marcas más conocidas?

La Marca Nevir fue creada a principios de los años 80 con un catálogo de productos de audio, hifi y video en torno a una docena

de modelos. Tres décadas después y a base de mucho trabajo y constancia, contamos con una catálogo de imagen, sonido y PAE con más de 200 referencias y una imagen de Marca reconocida a todos los niveles como la Empresa española número uno en su segmento de Mercado.

¿Qué supone para su compañía haberse trasladado a su nueva sede en San Fernando de Henares? ¿Marca esto una nueva estrategia de expansión?

Supone un salto cualitativo muy importante que nos permite continuar con la expansión iniciada hace unos años con la incorporación de la gama de TV y el desarrollo de la Marca apoyado en una muy importante inversión publicitaria.

Sonido, PAE, e Imagen, 3 líneas de producto bajo un mismo nombre; ¿Qué comportamiento tiene cada una? ¿Conoceremos en breve la marca Nevir en alguna otra gama de producto?

Cada línea de producto tiene un comportamiento totalmente diferente que nos permite llegar a distintos tipos de Distribución y que, sumadas, nos ayudan a conseguir el mix necesario para el desarrollo de la Marca. Estamos inmersos en el desarrollo de la gama de TV y en el mantenimiento de las gamas de sonido y PAE con la incorporación de nuevos modelos, aunque nunca cerramos posibilidades de nuevas gamas si creemos que podemos hacerlo bien.

¿Qué opina de la distribución de electrodomésticos en España? ¿Conociendo los últimos acontecimientos? (Concursos de MIRO,

URENDE y UNECSA) ¿Cómo ve la negociación de la plantilla del próximo ejercicio?

Desgraciadamente está pasando por momentos muy duros que están obligando a las Empresas a reconvertirse e incluso a abandonar el negocio, pero, en España, hay Empresas muy consolidadas que aguantarán el envite hasta que lleguen tiempos mejores. Será especialmente dura ya que, con el descenso del consumo, los márgenes quedan muy afectados.

¿Qué distintivos diferencian a Nevir de otros competidores? ¿Qué papel juega la asistencia técnica?

La relación calidad/precio unida a una imagen de Marca reconocida tanto por la Distribución como por el Consumidor hace de Nevir una Marca diferenciada. Si además le sumamos la eficaz asistencia técnica, soportada por más de 195 SAT’s concertados en todo el territorio español y un Servicio Técnico Central en nuestras instalaciones, hacemos que esa diferenciación sea mayor todavía.

¿Qué garantías ofrecen a la distribución? (Entrega de pedidos, stock, etc.) ¿y al consumidor?

Con nuestras nuevas instalaciones podemos garantizar el mantenimiento de un stock permanente de nuestro catálogo de producto que nos permite entregar en un plazo de 24/48 horas a cualquier punto de la Península. El consumidor cuenta con una garantía de 2 años respaldada por una Empresa con más de 30 años en el Mercado.

¿Por qué tomasteis la decisión de cambiar de instalaciones? ¿Harán una inauguración oficial?

El crecimiento en ventas desarrollado en los últimos años, nos ha obligado a crecer también en el tamaño de nuestras instalaciones. Debido a la crisis y por respeto a otras empresas menos

afortunadas hemos preferido dedicar todos los recursos y esfuerzos al trabajo diario que nos permita mantener el ritmo de crecimiento en el Mercado.

¿Qué ventajas han encontrado en las nuevas?

El mayor tamaño de todos los departamentos permitirá el desarrollo y crecimiento de los mismos. Todo son ventajas: mayor tamaño, buena ubicación, mayor sostenibilidad medioambiental y ahorro energético, una estudiada infraestructura, un diseño exclusivo y la mejor tecnología.

Ubicación, metros cuadrados, número de empleados y capacidad de producción

En el Parque Empresarial Puerta de Madrid, en San Fernando de Henares, lindando con torrejón de Ardoz, en la zona más privilegiada de este nuevo espacio empresarial. Son casi 4.700 metros cuadrados de superficie y casi 3.800 metros cuadrados de instalaciones. Actualmente hay 46 empleados, al optimizar los procesos no se ha superado la cifra de 2010 (55 empleados) y 2009 (53 empleados). La capacidad de producción va creciendo en sintonía con las nuevas gamas de productos y el elevado volumen de ventas que se consigue superar año tras año.

¿Cuántos metros cuadrados hay en total, en oficinas, en almacenes, en recepción, en servicio técnico...? M2 superficie construida.

3.700 m² de superficie útil= Oficinas 700m² (por ejemplo una sala de reuniones son 45 m²); almacenes 2.600m²; recepción 200m²; servicio técnico 300m². La superficie construida total es casi 3.800 metros cuadrados.

¿Qué capacidad, actual y potencial, tiene el nuevo almacén?

De los 2.600m² actuales se debe multiplicar potencialmente, ya que es a diferentes niveles

de altura. En estos momentos no se valora más expansión. 10.000 m² pueden barajarse para futuras ampliaciones.

¿Qué inversión ha hecho falta para abrirlas? Inversión total aproximada realizada.

Se han invertido 4 millones de euros y han hecho falta 9 meses.

¿Cómo son las nuevas instalaciones de Nevir en cuanto a tecnología y defensa del medio ambiente se refiere? ¿Qué es lo mejor de las nuevas oficinas?

Disponemos de la mejor tecnología: telefonía IP, reconocimiento dactilar, nuevos servidores de alta gama, domótica, todas las medidas de seguridad: antiincendios, videovigilancia, alarmas, etc. Todos los servicios integrados están gestionados por control informático. La nueva sede cumple con todas las normativas de medioambiente.

La ubicación privilegiada (con vistas de todo Madrid por cierto), su diseño exterior e interior, la tecnología de sus instalaciones, la gran capacidad de su superficie y sobre todo, el valor humano que día a día hacen de nuestra empresa un referente en el sector.

Razones estratégicas a las que responde el nuevo edificio.

Sin duda la expansión se ha llevado a cabo tarde pero por fin tenemos la mejor ubicación logística posible, tenemos en nómina casi la misma plantilla, tenemos la mejor maquinaria y tecnología pero ante todo por fin disponemos de más del doble de superficie que la anterior sede.

¿Cuál es el principal objetivo que Nevir quiere conseguir con estas nuevas oficinas: económico, productivo, comercial...?

El principal objetivo es el comercial, ya que este nos ayudara a conseguir otros objetivos





añadidos, mejorando la productividad y por tanto los objetivos económicos.

¿Se va a reforzar algún departamento?

Todos los departamentos se han visto reforzados con el cambio a las nuevas instalaciones.

Otros retos de la compañía a corto/medio plazo

El principal reto a corto plazo y dados los tiempos que corren, es mantener nuestra cuota de Mercado y, a medio plazo, seguir creciendo como Marca para llegar cada vez al mayor número de consumidores posible.

Declaraciones de algún directivo (preferentemente Sr. Pedrosa) sobre lo que suponen estas instalaciones para el crecimiento de la empresa.

El principal objetivo actualmente es el comercial, ya que este nos ayudara a conseguir otros objetivos añadidos, mejorando la productividad y por tanto los objetivos económicos.

¿En qué momento consideran que se encuentra Nevir? ¿Hacia dónde va?

Nevir se encuentra en un momento de consolidación en el Mercado español fruto del trabajo de más de 30 años y de la fuerte inversión publicitaria que venimos haciendo en los últimos años. Queremos ampliar la introducción de Marca en distintos

“El león es un animal que tiene los valores de Nevir, la fuerza, la nobleza, los lazos familiares, la plenitud, etc.”

Distribuidores que nos permitan llegar cada vez a más consumidores.

¿Cuáles son las necesidades del mercado actual?

El Mercado necesita Marcas reconocidas con productos con un precio muy competitivo que a la vez transmitan seguridad y confianza tanto a la Distribución como a los consumidores.

El secreto de Nevir para los próximos tiempos será potenciar el PAE, ¿de qué forma y por qué los hornos y los microondas serán los productos estrella de esta temporada?

El PAE es la gama más estable en cuanto a venta y precios y, el desarrollo de la gama de hornos, nos ayudará a mejorar el crecimiento en facturación en esta gama.

Los microondas y los hornos serán un producto de reclamo hacia la tienda, ¿qué otros productos de PAE de Nevir se potenciarán?

La gama de PAE es casi la mitad del catálogo de Nevir, tiene unas 100 referencias y esperamos que la línea de producto compuesta por los hornos sin instalación y encastrables, nos ayude a potenciar el resto de líneas de producto de PAE.

¿Qué percepción de la marca y los productos Nevir cree que tiene el usuario? ¿Dónde quieren posicionar la marca?

La relación calidad/precio unida a una imagen de Marca reconocida por el Consumidor, hacen de Nevir una Marca diferenciada.

El principal reto a corto plazo y dados los tiempos que corren, es mantener nuestra cuota de Mercado y, a medio plazo, seguir creciendo como Marca para llegar cada vez al mayor número de consumidores posible.

¿En televisión la protagonista será la LED de grandes pulgadas con 3D? ¿Qué características tendrán sus productos en esa dirección?

Sin duda el 3D va pisando fuerte pero aún queda mucho camino para que sea el producto más vendido. El producto estrella son los LED rojos y blancos y sin duda los dvd tablets. El año 2012 será sin duda un buen año para disparar las ventas de sistemas 3D.

Cuál es la participación de cada gama de producto en los resultados de Nevir?

Sin duda los televisores LED, los TDTs y PAE en general son los que siempre dan resultados satisfactorios.

Dentro de las tres gamas de productos que comercializa (imagen, sonido y PAE) ¿cuál es aparato (de cada gama) que se está comportando mejor?

De imagen, que es lo que más beneficios reporta, se vende muy bien los LED y los TDTs pequeños.

De sonido, que es lo que más discretamente se vende, destacan las minirradios y los radio-CD/mp3 de colores. Ahora todos los docking para iPod/iPhone se venden muy bien también.

De PAE se vende mucho en todas sus gamas, destacando los microondas con grill desde los modelos encastrados hasta el más básico.

De unos años a esta parte el león, que acompaña a la enseña Nevir, se ha convertido en un clásico de la publicidad, ligado indiscutiblemente a la marca ¿Por qué un león y no un rinoceronte o un águila?

En el primer spot de televisión lo teníamos claro. En los dvds portátiles se veía un documental de leones. El león es un animal que tiene los valores de Nevir, la fuerza, la nobleza, los lazos familiares, la plenitud, etc. Nuestros productos son el reflejo de esos valores: con estilo sencillo y características muy completas y adaptadas al mercado actual.

¿Cómo está yendo el año para Nevir y qué objetivos se plantean de cara a final de año?

Actualmente se supera, afortunadamente, la cifra de facturación del año anterior, que es de 14,5 millones de euros en 2010. Se plantea acercarse a mejores cifras pero lejos de los 20,5 millones de euros facturados en 2009.

¿Qué novedades veremos de aquí a final de año? ¿Qué características tendrán los que se van a lanzar en enero?

Sacaremos al mercado en Navidades lo que demandan los consumidores: nuevos televisores LED de todas las pulgadas y colores. Dvds portátiles tipo tablet con TDT para el coche con soporte de sujeción. Dvds de sobremesa con TDT-HD. Sistemas micro de sonido de radio digital con USB y lector de tarjetas, radio-CD/mp3 de colores, relojes despertador con dock para Iphone/Ipod. Nuevos productos en PAE: licuadora, plancha de asar redonda, básculas de baño de diseño, etc. con alguna que otra sorpresa para Enero.



www.hmy-group.com

- Servicios de concepto y desarrollo
- Capacidad comercial
- Apoyo técnico e industrial
- Post-venta
- Atención individual y personalizada
- Mantenimiento
- Instalaciones multiformato
- Financiación

Servicio integral llave en mano

900 122 589
www.electrodomestico.yudigar.com

