

Grupo líder en la venta de electrodomésticos en España y referente internacional

Carlos Moreno-Figueroa, director general de Sinersis

Juan Comas

Carlos Moreno-Figueroa ha sido nombrado recientemente director general del grupo Sinersis, la mayor organización de tiendas especializadas en la venta de electrodomésticos y electrónica de consumo en España. Sustituye en el cargo a Jose María Verdeguer. Carlos Moreno-Figueroa tiene larga trayectoria empresarial. Es un profesional vinculado al sector desde hace más de tres décadas. Trabajó en puestos gerenciales tanto en la vertiente de la distribución como en el de la fabricación (LG, Electrolux y Thomson). Durante los últimos años, y hasta su incorporación a Sinersis, desempeñó el puesto de secretario general de la Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos y vicepresidente de la Confederación Española de Comercio. Especialista en Marketing y Publicidad; es Máster en Dirección de Marketing y Marketing Digital y Posgrado en Dirección Estratégica, en Dirección Comercial y en Marketing Deportivo.

Sinersis, la mayor organización de tiendas especializadas en la venta de electrodomésticos y electrónica de consumo en España ha facturado 1.088 millones de euros en el año 2022, lo que supone un incremento del 6,5% respecto al periodo anterior, que fue de 1.023 millones. Este crecimiento duplica el experimentado por el total del mercado español, y lo consolida como el grupo español más grande en el comercio de electrodomésticos.



Describe cómo actúa el grupo Sinersis.

Tiene su origen hace más de 30 años y agrupa tres marcas muy importantes Tien21, Milar y Euronics. Sinersis es una central de compras que coordina las actividades comerciales de 19 plataformas regionales y dirige la estrategia de marketing de las enseñas y negocia los acuerdos marco y promocionales con los proveedores. Disponemos además de más de 20 almacenes, que suman 130.000 m², repartidos por todo el territorio nacional que facilitan el aprovisionamiento y logística a los puntos de venta en su área de influencia.

Sinersis forma parte de Euronics Internacional, que es la organización de grupos de compra más grande del mundo y el primer operador de Electrodomésticos de Europa. Con presencia en 35 países, tiene una facturación anual de 23.000 millones de euros, con más de 8.500 puntos de venta.

Dice que agrupa a tres marcas que tienen tiendas en toda España

Son marcas muy cercanas al consumidor, ya que suman más de 1.500 tiendas en toda España, unos 415.000 m² de superficie de venta, que son visitadas diariamente por 30.000 personas. Nuestra seña de identidad es la tienda de proximidad, pues estamos a menos de 15 kilómetros de cualquier consumidor. Y tenemos un gran peso en el mercado, ya que uno de ca-



“ Nuestra eficiencia logística nos permite entregar un electrodoméstico en cualquier lugar de España en 24-48 horas ”

da cuatro electrodomésticos en España, se compran en nuestras tiendas.

Las líneas de producto se reparten en grandes electrodomésticos (64,7%); Electrónica (12,4%); Pequeño aparato + calefacción (11,1%); Aire acondicionado (3,5%); Informática + Telefonía (8,4%).

Disponemos de los mejores especialistas en electrodomésticos y electrónica para el hogar, que asesoran en la tienda más cercana sobre el producto idóneo y más adecuado a sus necesidades, en servicios de financiación, en la recogida del producto antiguo, en el mantenimiento de aparatos y en los productos que ahorran energía y agua y benefician el entorno. Mantenemos el empleo directo de 5.000 profesionales entre tiendas y centrales logísticas.

¿En qué consiste el capítulo de la innovación?

Los hábitos de los consumidores han cambiado con el desarrollo de internet, donde la información en tiempo real está disponible en todas partes simultáneamente.

En Sinersis ofrecemos a nuestros consumidores la opción de adquirir sus productos y servicios directamente en nuestras tiendas o a través de nuestras tres webs de e-commerce. Por encima de todo, creemos en centrarnos en las necesidades del consumidor y apoyarlas con el mejor servicio posible, ya sea en las tiendas o en *online*.

La innovación consiste en adelantarse a las necesidades de los consumidores y, hoy por hoy, se encamina hacia la omnicanalidad, donde tienda y web no se distinguen o se intercambian. Contamos con la enorme ventaja competitiva de disponer de la mayor red de puntos de venta en España y apostamos decididamente por la tienda física, pues es imprescindible la cercanía al consumidor. Nosotros creemos en el equilibrio entre la tienda física y el *online*. Por ejemplo, comprar en internet y recoger en tienda o consultar en web e ir a la tienda.

El grupo Sinersis pertenece a una red internacional.

Somos miembros de Euronics Internacional, una organización europea de 8.500 tiendas de electrodomésticos y 50.000 em-

“ Electrodomésticos inteligentes y conectados serán la norma, mejorando la comodidad y ahorro en los hogares ”



diaria y contribuyendo al bienestar de la sociedad. Nos esforzamos por ser el aliado de confianza de nuestros clientes, ofreciendo productos innovadores y servicios excepcionales que superen sus expectativas.

Ahora una nueva exigencia es la ESG, las siglas que corresponden a medio ambiente, social y gobernanza de la compañía. ¿Ustedes las cumplen?

Cumplimos con sus exigencias porque reconocemos nuestra responsabilidad para con la sociedad y el medio ambiente. Operamos de manera ética y sostenible, contribuyendo positivamente a las comunidades en las que operamos. Lideramos un proyecto europeo de sostenibilidad que nos llevará a las cero emisiones.

Hemos reciclado nada menos que 67 millones de toneladas de residuos electrónicos en los últimos cinco años, el equivalente a 190 veces la Torre Eiffel. El beneficio de nuestro reciclaje es comparable a sembrar 5,1 millones de árboles.

Fomentamos un entorno de trabajo colaborativo, en equipo, respetando la diversidad de ideas, la igualdad de oportunidades para alcanzar objetivos comunes.

Para terminar, hablemos del futuro. ¿Cómo concibe la Sinersis de los próximos años?

Sin ninguna duda Sinersis estará a la vanguardia en la integración de tecnologías avanzadas en la comercialización en los puntos de venta. Los electrodomésticos inteligentes y conectados serán la norma, mejorando la comodidad y eficiencia en los hogares.

pleados en 35 países, con una facturación de casi 23.000 millones de euros. Además de ser la mayor organización en EMEA en facturación y puntos de venta, somos patrocinadores oficiales de fútbol femenino de la UEFA, incluyendo Women's Champions League y UEFA Women's EURO.

¿Cuáles son sus planes de crecimiento?

Estamos impulsando varios planes de crecimiento. En primer término, la diversificación de productos mediante la introducción en las tiendas de líneas de productos complementarios, como energía fotovoltaica, movilidad, accesorios y otros servicios.

Ya cubrimos la totalidad del territorio nacional, pero buscamos reforzar áreas con carencia de infraestructuras comerciales.

Todo ello responde a nuestra misión que no es otra que proporcionar a los hogares españoles soluciones en electrodomésticos y servicios de la más alta calidad, mejorando su vida

electrodomésticos inteligentes y conectados serán la norma, mejorando la comodidad y eficiencia en los hogares.

“ Las tiendas de Sinersis se van a transformar en espacios inmersivos donde los clientes podrán interactuar y experimentar con los productos de manera virtual y física antes de tomar decisiones de compra ”



La experiencia del cliente será totalmente personalizada y fluida, integrando tecnologías como la inteligencia artificial para anticipar y satisfacer las necesidades individuales de manera proactiva. Las tiendas se habrán convertido en centros de aprendizaje, ofreciendo programas educativos sobre el uso eficiente de los electrodomésticos y prácticas sostenibles en el hogar.

Sinersis diversificará aún más su oferta, incorporando nuevas categorías relacionadas con la vida en el hogar, como soluciones de energía renovable y dispositivos de bienestar.

“Experiencia inmersiva”: Las tiendas de Sinersis se habrán transformado en espacios inmersivos donde los clientes puedan interactuar y experimentar con los productos de manera virtual y física antes de tomar decisiones de compra.

“Entornos de Colaboración”: Las tiendas de Sinersis serán puntos de encuentro para la comunidad, donde los clientes puedan participar en talleres, eventos y actividades relacionadas con la vida en el hogar y la tecnología.

Fotos: Nina Prodanova