

Sencor: producto de altísima calidad a precio competitivo con un diseño de vanguardia

'Sen' significa '1.000' en japonés, mientras que 'cor' es 'corazón' en latín. Hay que poner corazón en lo que se hace para alcanzar el éxito. Sencor es una marca de productos electrónicos de "mil corazones" que fue fundada en Japón en los años 60 y que a principio de los 90 pasó a ser europea. Con más de 1.900 referencias en su porfolio; su filosofía es producto de altísima calidad a precio competitivo con un diseño de vanguardia.

Fundada a fines de los años 60 en Japón, Sencor es una organización de productos electrónicos para el consumo que avanzó hasta alcanzar una situación de prestigio en el rubro de las tecnologías de audio. A principios de los años noventa, cuando pasó a ser una marca europea, su variedad de productos se amplió significativamente. Actualmente, es una marca checa que conjuga la tradición japonesa de tecnología de punta con la tendencia moderna que busca un estilo de vida confortable. Se caracteriza por su gama amplia de productos, por su diseño, por su innovación y por su elegancia.

Gonzalo Jiménez, representante de Sencor en España, destaca que quien la distribuye recibe "rentabilidad y sin dolores de cabeza". Expone que fue la primera empresa en el mundo, a nivel tecnológico, que trajo productos multitrack, en audio. "Es una compañía de cierta tradición de desarrollo tecnológico que pertenece, hoy por hoy, al Grupo Fast, que optó por posicionarla en un segmento medio-alto", declara. Subraya que tiene prestaciones de calidad y de postventa muy elevadas. Cuenta con servicio técnico propio en toda España y Portugal. Su base es "un producto bueno a nivel de calidad, de prestaciones y de diseño". En ese





sentido, se caracteriza por materiales de altísima calidad y por prestaciones de primer nivel. Su servicio postventa garantiza que no habrá problemas y sobresale su apuesta por diseños muy avanzados.

Sencor, comenta Jiménez, fue creciendo poco a poco en la República Checa y extendiéndose a los países de alrededor. Fue tomando una relevancia importante en Eslovaquia, en Polonia, en Hungría y en Rumanía. Así, se convirtió en una marca de alto prestigio y de alto reconocimiento. Llegó un momento en el que se quiso expandir por el resto de Europa. Comenzó por Italia, por Francia y por España y miró también al mercado americano. *“Estamos ahora inmersos en la plena expansión en estos países. Desde esta oficina, llevamos España y Portugal”*, anuncia.

Un extenso porfolio

El porfolio de Sencor es extenso, con más de 1.900 referencias. Su representante en España comunica que su actividad principal es el PAE, aunque el Grupo al que pertenece se mueve en diferentes ámbitos de actuación como el de la electrónica de consumo, el de los televisores, el de los consumibles, el de los juguetes, el de las herramientas y el de productos de jardinería. Otra marca del Grupo es Lamart, relacionada con todo lo que tiene que ver con menaje. También está presente en España de la mano de Jiménez.

“La filosofía de Sencor es producto de altísima calidad a precio competitivo con un diseño de vanguardia”, insiste. En nuestro país, su venta se encuentra en estos momentos en grandes superficies y en independientes. Hay contactos para entrar en el canal tradicional.

Presente en España sobre todo desde 2016; la idea es ir trayendo casi todo el catálogo. Las líneas principales son robots de cocina, hervidoras de agua, básculas, tostadoras, sandwicheras, aspiradoras, purificadores, máquinas de café, deshidratadoras de fruta, panificadoras, inducción portátil, tensiómetros, limas para pies... *“E iremos sacando más producto”*, manifiesta Jiménez. Gran éxito está alcanzando su gama de productos de PAE en tonos pastel, con nueve colores pastel.

Las expectativas para 2017 es implantarse en nuestro país y que 2018 sea el de “consolidación”

mismo modo, está el exprimidor de naranja slow juicer que separa la pulpa del zumo y es de fácil limpieza.

Los almacenes centrales de Sencor, con más de 100.000 metros cuadrados, están en Praga. Esto hace que no sea necesario realizar un pedido mínimo y que el producto esté en España en unos tres días.

Las expectativas para 2017 es implantarse en nuestro país. *“Esperamos que 2017 sea el año de implantación y que 2018 sea el de consolidación”*, sostiene Jiménez. Insiste en que tienen cabida en nuestro mercado y en que sus productos se caracterizan por la calidad, por el buen precio y por la seguridad en la postventa.

“Apostamos por productos diferenciadores en lo que a diseño y calidad se refiere. Con nosotros, los puntos de venta tendrán rentabilidad. Nuestra idea es ofrecer productos de alto posicionamiento a precios muy competitivos, con rentabilidad y sin dolores de cabeza. Hemos venido para quedarnos y no somos uno más”, concluye tras repasar con ElectroMarket su porfolio. ▀



GONZALO JIMÉNEZ