

# “Al ser una empresa nacional, conocemos perfectamente el mercado español y sus necesidades”

*El Grupo Svan abrió sus puertas en 2012 con el objetivo de ofrecer a los consumidores una nueva alternativa a los electrodomésticos, equipamiento eléctrico y electrónica en el mercado. Desde entonces, la empresa valenciana ha experimentado un crecimiento elevado y continuado en facturación.*



JOSÉ ANTONIO GÓMEZ, DIRECTOR EJECUTIVO DEL GRUPO SVAN

**E**n 2012, desde la Comunidad Valenciana, Grupo Svan hacía su incursión en la fabricación en el sector para ofrecer a los consumidores una nueva alternativa a los electrodomésticos, equipamiento eléctrico y electrónica. Más de diez años después ha logrado hacerse un hueco, siendo una de las empresas con mayor crecimiento en cuanto a facturación y convertida en referente. **José Antonio Gómez**, director ejecutivo del Grupo Svan, echa la vista atrás para narrar cómo surge la idea de la creación de la empresa. “Svan nace pensando en el canal tradicional, buscando ofrecer una marca cercana al punto de venta y con una relación calidad-precio-rentabilidad óptima”, asegura. Eso es, a su vez, lo que diferencia a la organización del resto de los agentes del sector. En palabras de José Antonio Gómez, “principalmente, somos un proveedor amigo, cercano, donde la relación con los clientes es muy directa y nuestra máxima es buscar la mejor rentabilidad para nuestros clientes”.

En ese sentido, se presentan en el mercado como una alternativa en electrodomésticos, en opinión de su director ejecutivo, por el mero hecho de que *“hay muchas particularidades que podríamos enumerar; principalmente cabe destacar lo extenso de nuestro catálogo”*, remarca. Así las cosas, solo de Svan *“disponemos de más de 400 referencias activas y, si además sumamos el resto de marcas del grupo, el catálogo se extiende hasta más de 700 referencias”*, explica el directivo de la marca valenciana.

### Una empresa ‘made in Spain’

José Antonio Gómez reflexiona, por otro lado, sobre las ventajas y desventajas que supone el hecho de ser una empresa de electrodomésticos española. Aunque, a su modo de ver, sobre todo son ventajas. *“Al ser una empresa nacional, conocemos perfectamente el mercado español, las necesidades de cada familia y, gracias a ello, adaptamos nuestro catálogo a las necesidades del mercado”*, comenta. Con ese proceder, desde 2012 han experimentado un crecimiento elevado y continuado en facturación. Tal es así que *“lo cierto es que cuando comenzamos no podíamos imaginar llegar a los niveles de tamaño y facturación actuales”*, expone Gómez. Un éxito basado en algunas claves que revela el directivo. Desde su punto de vista, cree que el secreto podría ser *“haber sido muy honestos con nuestro trabajo, no cambiar de discurso, tener un plan de futuro que actualizamos continuamente, y estar muy pendientes del sector y de las necesidades de nuestros clientes y usuarios”*.

Sin embargo, no ha sido fácil lograrlo. La situación del Grupo Svan no ha permanecido ajena a los acontecimientos desafiantes de los últimos años, viéndose afectada la empresa por la crisis de suministro que ha causado periodos como los de la pandemia o la Guerra de Ucrania. Tal y como explica el director ejecutivo de la empresa, *“cuando comenzó el Covid-19, tuvimos que hacer un máster de supervivencia”*. Hoy, afirma, *“lo vemos con perspectiva, y es increíble todo lo que ha pasado: comercios cerrados, subidas de productos y aumentos de fletes a precios inimaginables...”*. Pero, sin embargo, a pesar de todo ello, considera que salieron reforzados. En este sentido, reflexiona, *“nos vimos obligados a ser mejores en cada faceta y hemos seguido creciendo cada año, a pesar de todas las trabas que hemos sufrido”*.

### Continúan las perspectivas de crecimiento

En este sentido, el directivo avanza, en relación a los resultados financieros de 2023, que *“un año más seguimos creciendo, y este año, si el último trimestre no cambia, cerraremos con una subida de dos dígitos tanto en facturación como en número de unidades vendidas”*. En paralelo, el Grupo Svan ha recibido muy buenas referencias dentro del canal de electrodomésticos. Los motivos, bajo el prisma del experto, son precisamente esas, las buenas referencias: *“Es lo que creo que nos*

**“Un año más seguimos creciendo: si el último trimestre no cambia, cerraremos con una subida de dos dígitos tanto en facturación como en número de unidades vendidas”**

*impulsa cada vez más.”* E insiste en que *“ser muy honrados con nuestro trabajo, pensar en cómo mejorar el negocio de nuestros clientes, estar muy pendientes del mercado y, sobre todo, seguir invirtiendo en nuestro servicio postventa, al cual le damos una importancia vital, como siempre digo: en Svan el sat es nuestro último comercial”*, recalca.

Al respecto, el directivo hace hincapié también en las cuestiones a la que prestan más importancia. Lo hacen principalmente a dos puntos: a la rentabilidad en el punto de venta y a tener un servicio de postventa eficiente.

Por lo que respecta a la importancia que la marca le da a la sostenibilidad, reflexiona que *“en un escenario como el que vivimos actualmente en el planeta no podemos mirar hacia otro lado, por eso, nos preocupa y mucho, e invertimos en mejorar nuestros embalajes adaptándolos a las nuevas normativas e incorporando materiales menos dañinos para el medioambiente”*. También es la preocupación que los empuja a *“ir mejorando la eficiencia energética de todos nuestros productos, y apostando por las energías renovables, con la instalación de placas solares en nuestras instalaciones”*, subraya el director ejecutivo del Grupo Svan. Siguiendo esa línea, la compañía augura muy buenas perspectivas de futuro a corto y medio plazo. *“En el año 2022 inauguramos nuestras nuevas instalaciones en Puerto de Sagunto con 10.000m<sup>2</sup> de almacén y, debido al continuo crecimiento, este año hemos iniciado las obras de la segunda fase que esperamos concluir en el próximo verano, lo que nos darán 20.000m<sup>2</sup> de almacén logístico”*, cuenta José Antonio Gómez. Por otra parte, adelanta que *“estamos negociando la incorporación de una nueva marca reconocida a nivel internacional que esperamos cerrar el acuerdo antes de fin de año”*.

Por último, el especialista aprovecha la ocasión *“para darles las gracias una vez más a todos los compañeros del Grupo Svan, porque sin ellos no hubiera sido posible esta aventura que se ha convertido en realidad y nos ha llevado a ser una de las empresas más activas y relevantes del sector nacional”*. Igualmente, concluye, *“agradecer a cada uno de nuestros clientes la confianza depositada en nosotros y, a los que aún no lo son, pedirles que nos den la oportunidad de demostrar que somos una gran alternativa dentro de canal electro”*. ▶

**“En un escenario como el que vivimos actualmente en el planeta no podemos mirar hacia otro lado, por eso nos preocupa, y mucho, la sostenibilidad”**