

Fersay, 38 años liderando la venta de accesorios y repuestos de electrónica y electrodomésticos

La compañía española exporta a 37 países distintos y el 25% de su facturación proviene del mercado internacional

Fersay, marca especializada en el país en la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica del hogar, cumple 38 años de actividad empresarial como marca. La compañía, de capital 100% español, cuenta en la actualidad con tres centros logísticos, ubicados en Villalbilla (Madrid), Alicante, (que atiende toda la provincia de Albacete, parte de Murcia, Baleares y comunidad Valenciana) y La Laguna (Tenerife), dirigida a sus clientes del archipiélago canario y a un gran número de países africanos, y cuenta con una plantilla conjunta de más de 56 empleados. A nivel internacional, el grupo vende principalmente en España, Francia, Portugal, Bélgica e Italia, aunque exporta a un total de 37 países diferentes.

Fersay cuenta con más de 5.500 clientes activos y hace marca a través de sus tiendas especializadas a modo de franquicia, 26 repartidas por todo el territorio español que van creciendo a lo largo de los 4 años que llevan franquiciando. Su tienda online www.tiendasfersay.com tiene una media de más de 3.000 visitas diarias y más de 250 pedidos semanales.

En palabras de su director general, José Carrasco, “Fersay ha sido una empresa pionera en múltiples sentidos. En 1979 comenzó con el negocio de los repuestos y la reparación y en 1983 con la internacionalización de negocio, cuando eran muy pocas las empresas que entendían la necesidad de abordar un mercado mucho más amplio. Actualmente, el mercado exterior supone el 25% de nuestra facturación e invertimos permanentemente para continuar incrementando este porcentaje y para llegar a todos los rincones del país con nuestros productos y servicios”.

Estas cifras, convierten a Fersay en la empresa líder en facturación y exportación de accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica del hogar en España y en una de las primeras a nivel internacional. En 2016 facturó más de 10.2 millones de euros y este año 2017 prevé crecer hasta los 11 millones, incrementado esta cifra en sus 3 sociedades:

Soel (Soluciones Electrónicas): con una tienda propia en Alicante.

ETCO (Electronic Trading Company,s.l), la sociedad creada para atender a los primeros clientes que llegaron del sur de Francia y Portugal, y resto de Export.

Fersay: marca fuerte, con la que el grupo está desarrollando todo su potencial.

La política de reinvertir la mayoría de los beneficios en la propia compañía ha hecho posible que todas las instalaciones, los 8000m2 disponibles en la central de Madrid, los 1.800m2 de Alicante y los 500 m2 de Tenerife sean en propiedad, así como los 7 millones de piezas en stock. Esta estrategia ha sido

clave para resistir la crisis mucho mejor que otras empresas más débiles en el mercado. Así mismo esta política ha motivado sin duda al personal y ha permitido invertir importantes cantidades a la formación de toda la plantilla, incluidos los propios socios.

La estrategia clave: la diversificación

La compañía ha evolucionado en estos años desde el servicio técnico -que solo vendía componentes electrónicos- a la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos del hogar y el PAE, pequeño aparato electrodoméstico con marca propia. Asimismo, se ha especializado también en los servicios de logística para empresas multinacionales, así como servicios de canjes de garantías y gestiones completas de red de servicios técnicos.

Esta estrategia radial de diversificación ha permitido a la compañía alcanzar una gran estabilidad tanto en su facturación como en los empleos.

La gama de producto actual es muy extensa con más de 140.000 referencias en stock y más de 500.000 identificadas en los sistemas informáticos de la compañía, lo que facilita una gran eficiencia en el suministro a sus clientes.

En la actualidad, además de estar presentes en los mercados de repuestos de electrónica y de electrodomésticos, Fersay es muy potente en todo tipo de accesorios del hogar así como en pequeño aparato electrodoméstico con su propia marca y otras marcas importantes.

Así mismo tiene desarrollada una logística muy eficiente que hace posible suministrar pedidos realizados por sus clientes hasta las 19,30h horas y recibirlo a la mañana siguiente en toda la península. Dispone también de un amplio horario telefónico, ya que los clientes pueden llamar desde las 8,15 horas de la mañana hasta las 21 horas ininterrumpidamente.

El centro de formación Azelera:

Fersay, creó hace 4 años el centro de Formación Azelera y ya ha organizado en su centro de formación Azelera cerca de 50 jornadas formativas, 100% gratuitas y dirigidas a los emprendedores y propietarios de pymes, dedicadas a: Gestión del Estrés en el mundo laboral; Marketing para la Pyme; Inteligencia Emocional; Comunicación; y Liderazgo, El poder de influir en el éxito; o La Cultura de Empresa, Visión, Misión y Valores; Coaching, el método que maximiza resultados en la pyme, Estrategias, ventas etc.

En conjunto, la compañía ya ha formado a más de 220 profesionales.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Consumo Electrodomésticos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>