

Fersay cumple 42 años como líder en la venta de accesorios y repuestos para electrónica y electrodomésticos

La compañía vende a 37 países y, en la península ibérica, tiene una red de 15 tiendas franquiciadas y 55 córners

La marca especialista en el sur de Europa en venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica del hogar cumple hoy 42 años como líder de su sector en España, y una de las primeras a nivel internacional.

La compañía, que fue fundada en 1979 por dos amigos, José Carrasco y Juan Carlos Casanova, que desearon unir su formación y experiencia para poner en marcha un pequeño negocio de reparación de televisores de tubo es hoy una gran compañía que da trabajo a más de 56 empleados, y que en 2020 facturó más de 11,2 M€.

Fersay cuenta con una importante presencia nacional y internacional. La cadena española vende sus productos en 37 países, principalmente en Francia y Portugal, donde en 2020 sus ventas crecieron un 7%. En la Península Ibérica, la compañía cuenta con 15 tiendas franquiciadas, 55 puntos de venta córner en el interior de otros establecimientos más grandes y con negocios complementarios y ya ha iniciado también su expansión en Andorra con un córner.

Además, su política de reinvertir la mayoría de los beneficios en la propia compañía ha hecho posible que todas las instalaciones, los 12.000m² disponibles en la central de Madrid en donde se alojan más de 150.000 referencias, más los 1.800m² de Alicante, otros 1.200m² más en Canarias, desde donde distribuye a Marruecos, sean en propiedad de la compañía, así como los 7 millones de piezas en stock. Desde estas delegaciones, la compañía asegura el suministro de todos sus productos en menos de 24 horas a cualquier punto de España y Portugal.

“Fersay ha sido una empresa pionera en múltiples sentidos. En 1987 comenzó 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 12% de la facturación y la compañía está invirtiendo para continuar incrementando este porcentaje”, ha afirmado José Carrasco, su director general. El otro gran acierto, según su máximo directivo, fue la elección de la fórmula de franquicia y la presencia por todo la geografía nacional a través de distintos formatos de punto de como vía de expansión, y por supuesto, su tienda online, donde el consumidor final puede encontrar el recambio o accesorio que necesita, ya sea para pedirlo a domicilio o para recogerlo en el punto Fersay más cercano.

Una oferta compuesta por más de 150.000 referencias

El catálogo de Fersay está formado por repuestos, consumibles y accesorios para electrodomésticos

de las principales marcas del mercado, recambios para electrónica y una gama, cada día más amplia, de unos 300 productos de marca propia de pequeño aparato electrodoméstico y accesorios. “En esto último la ventaja es que al venir del mundo del repuesto la compañía no solo selecciona muy bien los productos que va a traer, sino que siempre tiene disponibilidad de sus recambios y accesorios durante muchos años para garantizar la vida útil del aparato y contribuir a su vez con el medio ambiente”, añade Carrasco.

Esta oferta está dirigida tanto a un cliente profesional, cerca de 5.500 técnicos que compran sobre todo los repuestos que necesitan para desarrollar su trabajo, como a cliente final, que puede encontrar en Fersay productos o accesorios que no necesitan intervención técnica, como puede ser un cajón de un frigorífico, un botellero, un cesto de lavavajillas, una bolsa de aspiradora, una cuchilla para un robot de cocina, un mando a distancia, baterías, soportes para televisores, etc.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#) [Electrodomésticos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>