



Las empresas andaluzas instan al gobierno andaluz a poner en marcha un Plan Renove de electrodomésticos para Andalucía



FAEL/AAEL continúa apostando por el Club de Proveedores



¡Únete a la campaña Plan Renove Electro ADT + FAEL!



**Federación Andaluza de
Electrodomésticos y Otros
Equipamientos del Hogar**

Editorial	4
En Portada	8
Artículos Destacados del Proveedor	14
Destacados	20
Club de Proveedores	26
Fael en los Medios	28



Carlos J. Bejarano
Secretario General de FAEL

Breve balance de 2021 y expectativas para 2022

Indudablemente, los dos últimos ejercicios han estado muy marcados por la pandemia, si bien, el sector Electro, en cuanto a cifra de facturación se refiere en términos agregados ha tenido resultados positivos. De hecho, en base a los datos agregados de los asociados a FAEL/AAEL estimamos que en el ejercicio 2020 hubo un crecimiento superior al 20% en la cifra de negocios, mientras que, en 2021, aunque el crecimiento no alcanzará la tasa del ejercicio anterior y estando aún pendiente el cierre definitivo de las cuentas de explotación, podríamos avanzar un crecimiento de entre un 5-8 % (de media) con respecto a 2020.

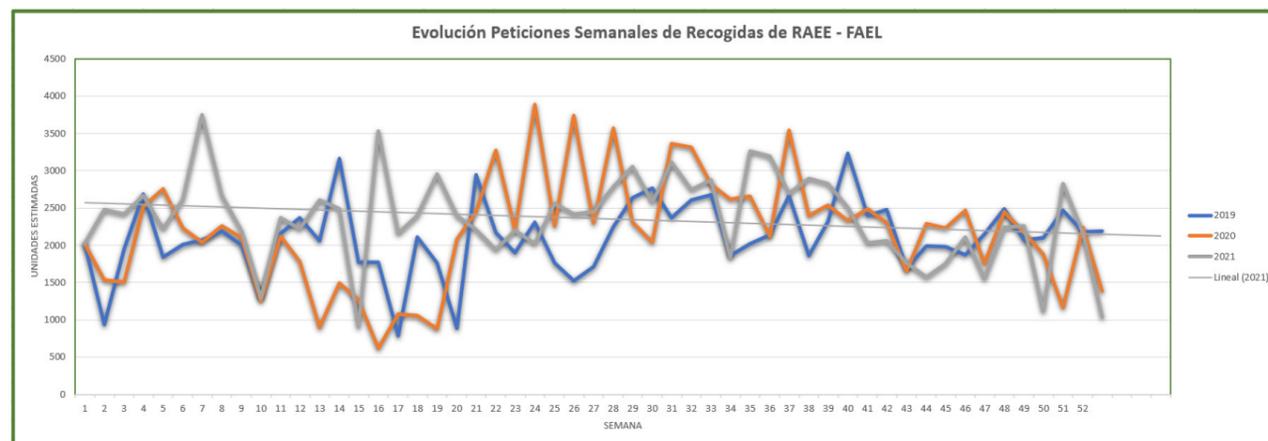
Para ello, desde FAEL/AAEL utilizamos un importante indicativo cual es la evolución semanal de las recogidas de RAEE, servicio utilizado por cientos de establecimientos asociados, lo cual, al ser una muestra altamente representativa, nos permite tener una imagen bastante aproximada de la evolución de las ventas en el sector, al existir una notable correlación entre las ventas y los RAEE recogidos como consecuencia del factor reposición en las ventas de los equipamientos.

En el anterior gráfico comparativo se muestra la evolución semanal de las recogidas de los 3 últimos ejercicios. A modo indicativo, señalar que

con respecto a las fechas de las ventas suele haber un decalaje de entre 10-15, pero la evolución de las ventas y de las recogidas de RAEE mantienen una gran correlación.

En base a todo lo anterior, a continuación destacaremos algunas conclusiones que entendemos relevantes sobre la evolución del ejercicio 2021 y las expectativas para el ejercicio 2022, con respecto al sector de la Distribución de Electrodomésticos en Andalucía y algunas de las principales tendencias actuales:

La primera idea a destacar es que, a pesar de que los resultados de facturación han sido positivos, en términos



En 2021, aunque el crecimiento no alcanzara la tasa del ejercicio anterior, se ha producido un crecimiento de entre un 5-8% de media con respecto al año anterior.

agregados, para los ejercicios 2020 y 2021, la tendencia actual es de ralentización moderada de las ventas (ver “lineal 2021” en el gráfico), lo cual será un elemento muy a tener en cuenta en 2022, a expensas de conocer el impacto que tendrán las políticas de recuperación con fondos europeos u otras medidas de estímulo para el sector que pudieran adoptarse.

Habría que señalar que una buena parte de los resultados positivos de estos 2 últimos años se han debido a la anticipación de gasto como consecuencia de la pandemia, es decir, al no poder disfrutar de determinadas actividades de ocio y estar más tiempo en el hogar, se han adelantado inversiones en el mismo, las cuales deberían estar “descontadas” de las previsiones para el próximo ejercicio. También es cierto, que parte del incremento de las ventas fue consecuencia de destinar una mayor cuantía de la renta disponible a la mejora del “confort” de los hogares. Con todo, si sumamos otros factores socioeconómicos y las variables condicionantes del entorno (mercados internacionales, logística, incremento de costes, etc.) parece previsible, salvo que surjan nuevas circunstancias (p. ej. Plan Renove) que el mercado de la distribución de Electrodomésticos se ralentizará moderadamente en 2022.

Analizando los datos agregados del servicio de recogida de RAEE de FAEL/AAEL también observamos otra tendencia que se consolida en los últimos años cual es que el ratio “Kg de RAEE por establecimiento” se está incrementando progresivamente, al tiempo que disminuyen el número total de tiendas especializadas en Electrodomésticos. Es decir, el mercado se sigue concentrando y, tal vez, los efectos de la pandemia y post-pandemia están acelerando dicho proceso que se venía ya produciendo en el sector. Si a ello sumamos que más de un tercio de las pymes del sector están regentadas por mayores de 55 años, los cuales en un alto porcentaje no tendrán relevo generacional, hace previsible que en el medio plazo el número operadores en el sector Electro será sensiblemente inferior.

En este nuevo escenario, donde existe una gran competencia, la generación de margen será un factor clave para la supervivencia y el futuro de los negocios. En consecuencia, comenzamos a detectar un leve crecimiento en la diversificación de las líneas de negocio por parte de comer-

cios del sector, lo cual tendrá que acompañarse por otras medidas de modernización hacia la digitalización, estrategias omnicanalidad, mejora de la gestión, sinergias en ventas cruzadas, etc.

Finalmente, respecto a la mayor concentración indicada a nivel minorista, también habría que sumar la cada vez mayor concentración a nivel mayorista, la cual, pensamos conllevará un fortalecimiento y mayor concentración de las redes de tiendas sucursalistas dentro del sector, así como otras estrategias de cooperación.

Con todo, aún hay muchas incógnitas por despejar y, como ya hemos comentado en otras ocasiones, “todos jugamos el partido” por lo que además de los factores externos que puedan condicionar el devenir de cada empresa, las estrategias y medidas que aplique cada negocio serán determinantes para su futuro.

Carlos J. Bejarano González
Secretario General FAEL/AAEL

www.fael.es

<https://es.linkedin.com/in/cjbejaranoglez>

¿Cómo están evolucionando los puntos de venta la distribución horizontal del Sector Electro en España?

Hacia un Comercio Electro de Proximidad más rentable, con mejor imagen, más diversificado y, desde un punto de vista medioambiental y de RSC, más “verde”.

Por Carlos J. Bejarano, Secretario General de FAEL

Actualmente, en muchos municipios, aún nos encontramos establecimientos comerciales similares al de la imagen 1. En estas tiendas, si bien ha habido cierta evolución en determinadas líneas de productos como móviles y PAE, entre otros, la realidad es que la base de la facturación sigue siendo la gama blanca, la cual tiene en la actualidad unos márgenes muy bajos, en términos medios. En este sentido, en los últimos 15 años, este tipo de establecimiento ha experimentado una importante disminución de la rentabilidad, circunstancia que ha provocado que en el citado periodo hayan desaparecido más del 20% de las tiendas de Electrodomésticos tradicionales en España. En consecuencia, progresivamente ha ido aumentando la facturación media de los negocios del sector, al distribuirse las cuotas de mercado entre menos oferentes en los distintos territorios. Sin embargo, dado los ajustados márgenes de

ventas, consideramos que aún no se ha llegado a un punto de equilibrio por lo que los procesos de concentración (de cadenas) y de disminución del número de puntos de venta, aún no ha finalizado. En paralelo a esta situación que se venía desarrollando desde hace años, la pandemia, ha acelerado el crecimiento de otros canales, tales como el online. En consecuencia, a pesar de que el Covid ha provocado cierto incremento en la renta disponible que las familias han destinado al equipamiento del hogar y de haberse anticipado gastos e inversión en los hogares por la imposibilidad de realizar otras actividades como ocio, turismo, etc., la previsible crisis postpandemia generará un nuevo modelo de mercado del sector Electro, más evolucionado, para el cual muchos establecimientos deberán realizar importantes esfuerzos de adaptación si quieren seguir teniendo una cuota de mercado con suficientes márgenes

de rentabilidad que les permitan su viabilidad.

Imagen 1: Tienda de Electrodomésticos Tradicional

De este modo, en la actualidad nos encontramos cada vez más un modelo de tienda tradicional evolucionado como el de la imagen 2, donde no sólo ha mejorado la estética (escaparatismo, interiorismo, etc.), sino que también el mix comercial y de servicios buscando una mayor rentabilidad del negocio a través de una mayor diversificación (diseño y equipamiento de cocinas, sistemas de alarmas y seguridad, energía, repuestos, secciones de telefonía/informática/fotografía/imagen...), mejoras en la digitalización y la gestión, estrategias de cooperación e integración con grupos/cadenas, etc. El nuevo punto de venta contempla más secciones que, no sólo incrementan la cifra de facturación, sino que principalmente, mejoran

los márgenes de rentabilidad del negocio. La tendencia del mercado es que los servicios vayan creciendo porcentualmente sobre el total de la facturación, generándose así, unas mayores rentabilidades en los comercios. Todo ello, además, bajo un nuevo prisma de omnicanalidad, con mayor presencia, posicionamiento y ventas a través del canal online. Finalmente, este modelo de Comercio Electro de proximidad, también está mejorando sus políticas medioambientales y de gestión de residuos, configurándose así una nueva generación de establecimientos para el sector que podríamos identificar como “Comercio Verde, Comercio Local” del sector de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar.

Imagen 2: Tienda de Proximidad del sector Electro evolucionada.

Desde FAEL, apostamos firmemente por ayudar a las empresas del sector en su evolución hacia un nuevo escenario a través de proyectos como el Club de Proveedores FAEL/AAEL. De hecho, si analizamos modelos de tiendas Electro en otros países, ya sean de ámbito mediterráneo

similar al nuestro, como Italia, u otros países con modelos culturales más diferentes como Irlanda, Holanda, Estados Unidos, etc., estas tendencias las encontramos en casi todos ellos. Bastaría con analizar in situ tiendas Electro en estos países o visitar sus tiendas web, lo cual ha sido parte del trabajo de benchmarking que venimos realizando en FAEL sobre el sector en los últimos años.



Imagen 1: Tienda de Electrodomésticos Tradicional



Imagen 2: Tienda de Proximidad del sector Electro evolucionada.



Las empresas andaluzas instan al gobierno andaluz a poner en marcha un Plan Renove de electrodomésticos para Andalucía

El sector de la Distribución de Electrodomésticos en Andalucía supone más de 2.500 millones de € de facturación y 20.000 empleos, directos e indirectos, lo cual hace que sea un importante motor del comercio y de la economía andaluza, siendo ANGED y FAEL los principales representantes del sector en la región.

Al mismo tiempo, los electrodomésticos son bienes que cubren una amplia variedad de necesidades básicas de la población (conservación de alimentos, cocinado, calefacción, climatización, etc.) siendo clave, no solo cumplir con esa función, sino también, ha-

cerlo del modo más eficiente posible. Es por ello, que la adecuada renovación del parque de equipos de Electrodomésticos existente en los hogares andaluces es fundamental en el momento actual, más aún si se quiere avanzar en nuevos modelos de economía verde y sostenible, fomentando el ahorro energético, lo cual podría llevarse a cabo mediante la puesta en marcha de un Plan Renove de Electrodomésticos.

A pesar de los notables beneficios que aporta un Plan Renove, llevamos casi una década que el Gobierno Central no ha aportado fondos para tal fin a través del IDEA. Ante esta situación muchas

Comunidades Autónomas han optado por desarrollar los Planes Renove con fondos propios (Galicia, Madrid, País Vasco, Aragón, Extremadura, etc.). Desafortunadamente, no ha ocurrido lo mismo en Andalucía, a pesar de haberlo solicitado en numerosas ocasiones a la Junta de Andalucía.

Adicionalmente, habría que tener en cuenta que en la actualidad estamos inmersos en una crisis energética motivada por la tendencia inflacionista del mercado energético. En estos momentos, en España hay más de 4 millones de familias en situación vulnerable por la crisis socioeconómica actual, las cuales no

tienen capacidad de gasto para resolver sus necesidades básicas de forma satisfactoria, encontrándose además en una situación de pobreza energética. En este sentido, la puesta en marcha de un Plan Renove de Electrodomésticos que prestara una especial atención a las familias vulnerables sería una medida muy favorable para el momento actual. Pero no es la única razón. A continuación, se resumen los principales motivos que hacen necesario y prioritario la puesta en marcha de un Plan Renove de Electrodomésticos:

Beneficia al conjunto de las familias y, de un modo especial, a las más vulnerables, ayudando a combatir la pobreza energética.

La renovación del parque de electrodomésticos haría mejorar la eficiencia reduciendo de forma importante el consumo energético.

La puesta en marcha de un Plan Renove, también supondría un estímulo para las empresas del sector, lo cual generaría un importante valor añadido en Andalucía.

El desarrollo del Plan, supondría un importante impulso al comercio local en general. De hecho, en base a experiencias an-

teriores, cerca de 2000 establecimientos pertenecientes a ANGED y FAEL podrían participar en esta iniciativa, estando presentes en todas las comarcas andaluzas y en más de 500 municipios andaluces, dando cobertura y prestando servicios en todos los municipios de la región. Con ello, las tiendas Electro, que actúan como locomotoras de Equipamiento del Hogar en el comercio local, también contribuirían a una mayor dinamización del comercio de proximidad en todo el territorio.

Finalmente, el sector de la Distribución de Electrodomésticos de Andalucía, también se vería reforzado, impulsando las ventas, pudiendo mantener su importante aportación al PIB y al empleo en los distintos municipios andaluces, además de una importante aportación fiscal como consecuencia del propio retorno impositivo que el desarrollo de un Plan Renove generaría.

Por todo lo anterior, desde ANGED y FAEL, organizaciones miembro de la Confederación de Empresarios de Andalucía, CEA, se vuelve a instar a la Junta de Andalucía para la urgente puesta en marcha de un Plan Renove de Electrodomésticos en Andalucía,

se incluya como medida en la Estrategia Andaluza de Cambio Climático y, finalmente, también se contemple una partida ad hoc en los próximos presupuestos generales de Andalucía.

FAEL y ANGED, principales representantes del Sector Electro en Andalucía

FAEL es una organización que representa los intereses de las pymes de los sectores de plataformas y tiendas de electrodomésticos, equipamientos del hogar, servicios técnicos, instaladores y otras actividades afines, de la Comunidad Autónoma de Andalucía y cuenta actualmente con más de 2.400 empresas asociadas, distribuidas por todo el territorio andaluz.

ANGED es una organización profesional de ámbito nacional que incorpora a las empresas más representativas de la mediana y gran distribución, que desarrollan su actividad en todo tipo de formatos comerciales (alimentación, electrodomésticos, informática y electrónica, muebles, moda, bricolaje, etc.), agrupando a las principales ensañas que operan en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

FAEL/AAEL continúa apostando por el Club de Proveedores

Se trata de uno de los proyectos estratégicos de mayor relevancia de la organización que tiene como finalidad ayudar a la generación de valor de las #TiendasFAEL

El Club de Proveedores asociadas, persiguiéndose la mejora de la competitividad de las empresas del sector. FAEL+AAEL, es uno de los proyectos claves que se viene desarrollando desde FAEL/AAEL desde hace ya un par de años, considerándose estratégico, en el momento actual, darle el mayor impulso posible al objeto de contribuir a incrementar la competitividad de las tiendas asociadas a FAEL/AAEL. Ha sido importante para este pasado ejercicio 2021, e igualmente lo será para el ejercicio de 2022 que estamos iniciando.

Este proyecto permitirá generar ventajas competitivas a las empresas asociadas que les posibilitará, no sólo una mejor adaptación a los posibles impactos en la economía post-COVID, sino también, una mejor adaptación a las necesidades y transformaciones futuras del sector Electro y Hogar que ya, hace tiempo tiene, la necesidad de diversificar sus líneas de negocio como consecuencia de la reducción, de forma muy significativa, de los márgenes empresariales en muchas líneas de productos. Una mayor diversificación los productos y servicios de los puntos de venta mejorarían notablemente la viabilidad y rentabilidad de los comercios del sector. Por ello, a través de este proyecto, desde FAEL/AAEL se hace una importante apuesta para ayudar a la generación de valor a las empresas

asociadas, persiguiéndose la mejora de la competitividad de las empresas del sector. Actualmente el Club de Proveedores cuenta con más de una veintena de convenios firmados con distintas empresas, pretendiendo ser una importante apuesta para ayudar a la generación de valor a las empresas asociadas.

Dentro del Club de Proveedores FAEL+AAEL pueden distinguirse varias líneas, en función de los servicios/productos ofrecidos:

- Corners: generación y fomento de nuevas líneas de negocio para las empresas asociadas a través de la incorporación de “corners” (franquicia o similar) que amplíen la oferta de productos y/o servicios de los comercios. En este sentido, se cuenta con empresas de venta de servicios de suministro eléctrico y de telecomunicaciones; comercialización de repuestos y servicios técnicos; venta de servicios de sistemas de seguridad/alarmas; comercialización de servicios de extensión de garantías, entre otros.

- Servicios Financieros: para ofrecer a los asociados servicios tales como financiación del consumo, ampliación de garantía, renting, etc.

- Aprovisionamientos: servirán de apoyo para la mejora de la prestación del servicio,



además de otra serie de proveedores cuya función es la de ayudar a reducir costes. En esta línea se incluyen servicios tales como digitalización; sistemas de seguridad de alarmas, energía, telefonía, consultoría estratégica y de desarrollo de negocio, protección de datos, cartelería digital para comercios, e-commerce, marketing, etc.

- Gestión de residuos: tanto para el RAEE doméstico (línea consolidada que viene funcionando desde hace años) como para el RAEE profesional, así como otro residuos y servicios de medioambientales cada vez más demandados por las empresas del sector.

- Productos: canal de promoción e información de nuevos productos.

Formación: acceso a cursos que permitan formar a los empresarios y trabajadores del sector en las principales áreas y normativas que les afecta, al objeto de que puedan adquirir unas sólidas competencias en la materia y mejorar su desempeño profesional.

Con todo, el Club Proveedores FAEL+AAEL pretende ser una importante apuesta para ayudar a la generación de valor a las empresas asociadas, una apuesta estratégica de la organización para facilitar y promover la diversificación de las líneas de ingresos y la mejora de la rentabilidad de los puntos de ventas asociados.

¡Únete a la campaña Plan Renove Electro ADT + FAEL!



**PLAN
RENOVE**

Ahora puedes cambiar tu antigua alarma ¡GRATIS!

Y renovar tus electrodomésticos con un CHEQUE REGALO de 150€

Desde el 1 de febrero y hasta el día 31 de marzo, se pone en marcha la experiencia piloto para las #TiendasFAEL de las provincias de #Málaga y #Sevilla.

El cliente podrá cambiar o adquirir su #alarma ADT ESSENTIAL beneficiándose de una instalación gratuita y de un cheque regalo por valor de 150 euros para renovar sus electrodomésticos en la #TiendaFAEL.

Para más información contactar con el Club Proveedores FAEL+AAEL mediante:

Email: fael@fael.es

Tel. 954 313 186

**Nuestro éxito...
Tu éxito**

PORQUE CREEMOS EN EL ÉXITO DE ANDALUCÍA

En **Milar** entendemos otra forma de crear negocio. Aportando las **últimas novedades en tecnología** para el hogar, el mejor desarrollo de **marketing** y todas las herramientas para hacer que tu empresa sea un éxito seguro.

Te tendemos la mano para que ofrezcas **un servicio de calidad a tus clientes** y la mejor **oportunidad de negocio** para ti.

Conócenos. Un equipo de profesionales a tu servicio.
 Más información en: codeco.marketing@milar.es Tlf. 957 343 042

Síguenos en Milar Andalucía   

MILAR

Tien21
ESTRENAMOS REDES SOCIALES



<https://facebook.com/Tien21Sur> <https://instagram.com/tien21Sur/>

sanchez

lavadoras climatización, frigoríficos, congeladores, electrónica, televisores...



www.centrohogarsanchez.es

¿QUIERES UNA TIENDA DE FUTURO?

- Digitalización y software de gestión
- Grandes planes de desarrollo
- Financiación y asesoramiento
- Innovación y fidelización

CUENTA CON NOSOTROS

Grupo empresarial TOPdigital: **ACTIVA LUCAS S.L.**
 Delegación Andalucía oriental. C/ Escritora Gertrudis Gómez de Avellaneda 28 - 29196 - Málaga-Tel. 952 173 712 / info@tophogares
 Delegación Andalucía occidental. C/ Denario, 3 Pol. Ind. La Isla - 41703 Dos Hermanas (Sevilla)-Tel. 955 510 100 / info@tophogares

Todomestic  **electrodomesticos**

La fortaleza de un gran grupo

SERVICIO DE CALIDAD Y ESPECIALIZADO

- Logística propia y externa
- Materiales publicitarios
- Folleto
- Equipamiento para el negocio
- Formación continua

EQUIPO COMERCIAL ESPECIALIZADO

COLABORACIÓN CON FABRICANTES

RedDer

Joaquín Fernández, s.a.
 DISTRIBUIDOR DE APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS
 Avda. Fernández Moribe 28B. 41007 SEVILLA. Tel. 954 51 39 22
joaquinfernandez@todomestic.com

Campaña Comercial 12x11 de ADM Seguros

InfoSeguros



En virtud del Convenio de Colaboración suscrito entre FAEL/AAEL y ADM Correduría de Seguros, se ha lanzado en exclusiva para todos los Asociados de FAEL/AAEL y/o sus trabajadores, la CAMPAÑA COMERCIAL 12X11, la cual estará vigente durante todo el año 2022.

Esta campaña consiste en contratar la póliza anual de seguro, por 12 meses, y pagar sólo la prima correspondiente a 11 meses.

Las modalidades de seguros que se podrán contratar a través de esta campaña son:

- Multirriesgo de Comercio Electro
- Multirriesgo de Hogar
- Accidentes individual
- Vida Riesgo
- Asistencia Familiar

ADM CORREDURÍA ya oferta a los Asociados los seguros con mayores coberturas y las

primas más competitivas, por lo que este descuento adicional posiciona estas pólizas como las mejores del mercado asegurador. Por tanto, a través de esta campaña el Asociado a FAEL/AAEL podrá beneficiarse de las mejores condiciones de su póliza de seguro.

El Seguro de Vida, una decisión inteligente Contratar un Seguro de Vida no es obligatorio, aunque es una decisión inteligente. Esta Póliza puede ser un salvavidas para muchas familias que se ven sorprendidas por un suceso dramático, sobre todo cuando la familia tiene una hipoteca, hay deudas que pagar o hijos que están creciendo y necesitarán el apoyo económico que aporta la indemnización del Seguro por fallecimiento.

Un Seguro de Vida es, básicamente, una póliza que protege a quienes más queremos ante un siniestro que suponga el falleci-

miento del asegurado o genere una situación de incapacidad que le impida mantener su actividad profesional.

Actualmente, de los 33 millones de personas aseguradas en España, cerca de 20 millones tienen un Seguro de Vida, el más conocido por todos. Por tanto, son millones las personas que pueden darnos otras tantas razones para contratar un Seguro de Vida. Pero sin duda, el motivo más importante para la contratación de un Seguro de Vida es el mantenimiento económico de la familia. Para quienes aún no están convencidos de la conveniencia de asegurarse, o por lo menos se lo están pensando, queremos darles razones de peso que pueden inclinar la balanza y animarles a probar nuestro Cotizador de Seguros de Vida: <https://acerca-e.com/adm/>

Obten importantes beneficios mediante la comercialización de servicios de telefonía Lowi en el punto de venta

El mundo de las telecomunicaciones siempre ha estado muy unido al sector electro, un sector muy dinámico y que genera unos rápidos ingresos al punto de venta. Actualmente el boom de las compañías conocidas como de bajo coste o low cost ha provocado que el mercado se reactive y los usuarios estén buscando cambiar de compañía buscando las mejores ofertas.

Lowi, es la compañía low cost más atractiva del mercado, para el público y para los distribuidores.

Para el público por contar con las mejores tarifas, con una propuesta sencilla y muy económica, tarifas para siempre y sin permanencia.

Además con muchas ventajas, todas las tarifas móviles son con llamadas ilimitadas, incluidas

las tarifas que tiene Lowi de 2,95 €/mes, los gigas que no use los acumula para disfrutar en los meses siguientes y se puede compartir gigas con cualquier cliente Lowi.

Para el distribuidor las ventajas son máximas, un producto sencillo de comercializar y gestionar, sin ningún compromiso ni obligación ya que se retribuye en virtud del volumen de ventas alcanzado ese mes.

Lowi cuenta un alto modelo retributivo, un pago adicional por imagen de la tienda, pago por cartera, un porcentaje de la facturación mensual de tus clientes, así como diversas extra-comisiones.

Además cuentas con el apoyo de un Gestor Punto de Venta, que te ayudara en la implantación y en el día a día en la comercialización de los servicios de Lowi, ima-

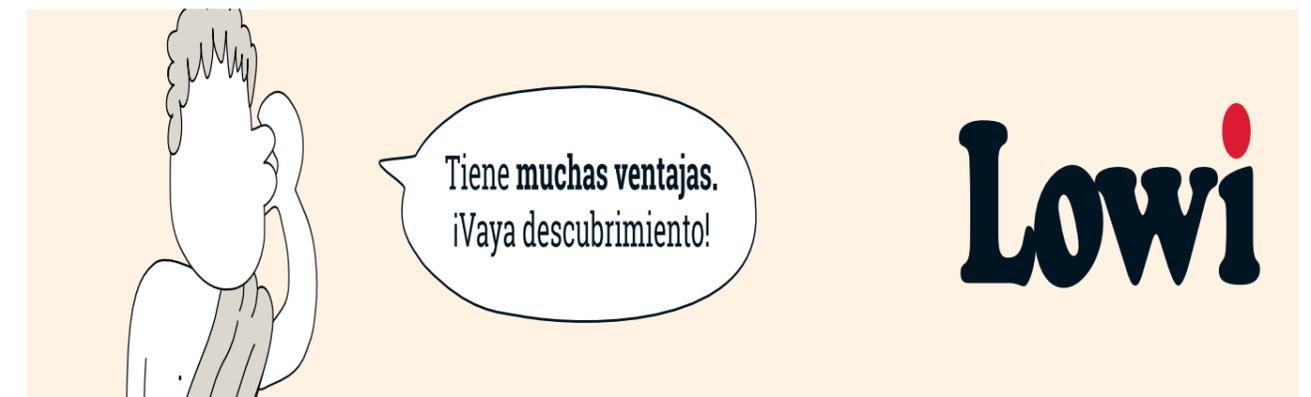
gen para la tienda, material PLV y la posibilidad de hacer acciones de marketing personalizadas.

Esta es la oportunidad de comercializar un producto de alta demanda, con importante margen comercial y que genera ingresos adicionales mes a mes.

Para más información contactar con el Club Proveedores FAEL+AAEL mediante:

Email: fael@fael.es

Tel. 954 313 186



Bak 2 Iberia premiada por su compromiso con la sostenibilidad

En Bak 2 Iberia seguimos apostando por el mercado de productos reacondicionados, un mercado eco-responsable que hace frente al desafío de los recursos naturales limitados. Nuestra actividad empresarial nos coloca en una posición de vanguardia y ventaja competitiva, no sólo por la naturaleza misma de nuestro negocio, sino también por nuestro compromiso con la sostenibilidad y las personas.

Con más de 250.000 equipos electrónicos de segunda mano gestionados, nos hemos consolidado en el sector de productos reacondicionados y esto, unido a nuestra apuesta por la Economía Circular, nos ha valido en su primera edición, el Premio a la Excelencia Empresarial concedi-

do por el Ayuntamiento de Tomares y el Círculo de Empresarios de nuestra localidad. Es gratificante ser profeta en nuestra tierra.

Con el objetivo de acercar nuestro producto a las empresas y en colaboración con una entidad bancaria especialista en pymes y autónomos, estamos ampliando nuestros servicios y trabajando en una nueva línea de negocio "Corporate", que persigue el acompañamiento en la digitalización. Esta acción se combina con la recompra de equipos obsoletos o que van a ser sustituidos en las corporaciones, dando sentido a la circularidad de nuestra actividad. Ofrecemos a las empresas un valor residual al entregar los equipos para su futuro reacondicionamiento o re-

ciclado, eliminando así residuos y generando valor económico.

Es una realidad que las empresas deben alcanzar esta competencia para hacerse hueco y adaptarse a la globalidad del mercado. Con iniciativas estatales y regionales como "Kit Digital" y "Ayudas para la transformación digital de la pyme", tienen una oportunidad única para comenzar en esta andadura.

Si además, esta digitalización, tienen como base equipos reacondicionados, estaremos promoviendo el consumo de tecnología eco sostenible y con la reducción en los costes de inversión, un producto competitivo al alcance de empresas y ciudadanos. Junto con FAEL, seguimos trabajando para facilitar a sus asociados el acceso a nuestros productos reacondicionados, que estamos convencidos, ayudarán a su mejora competitiva.

Para más información:

FAEL
 Tel. 954 313 186
 fael@fael.es
 www.fael.es



I Edición Premios Excelencia Empresarial, Tomares 2021.



Tablet Samsung Galaxy Tab S2 32GB WIFI 4G
Desde 99€/u



Pantalla de 22" o 24" (IIYAMA o similar)
Desde 89€/u



iMac 21,5" (2018)
Desde 599€/u



Portátil Lenovo Thinkpad T470 14"
Desde 449€/u

Precios exclusivos para mayoristas. Sujeto a modelos y disponibilidad.

Súmate al movimiento circular

Re-Nueva tus equipos electrónicos por RE-Acondicionados con 12 meses de garantía mínima y un precio entre 30% y 50% más barato que el nuevo.

FAEL5%

Descuento 5% en todos los equipos disponibles en <https://b2b.bak2life.fr/es> con el código FAEL5%

Los RE-acondicionados tienen las prestaciones de uno nuevo, con un MEJOR PRECIO. Comprando productos RE-acondicionados estás ayudando a CUIDAR EL PLANETA 🌱

Ayudamos a las empresas con la recompra de sus equipos obsoletos/sustituidos, incluso si no funcionan. ¡Aceptamos todas las marcas! Consulta condiciones.

Garantía 12 meses.
 Accesorios nuevos compatibles.
 Atención a Cliente y Servicio Técnico local (en Tomares).



Convierte tu establecimiento en un punto Fersay



Fersay, especialista en accesorios y recambios para electrodomésticos y electrónica, con más de 150.000 referencias en stock, ofrece a establecimientos ya con actividad, la oportunidad de implantar un espacio de sus productos, dentro de su actividad diaria. Después de 42 años de antigüedad, han encontrado en este modelo de negocio, un crecimiento importante dentro de sus diferentes canales de venta.

Con el, puedes abastecer a tus clientes de los repuestos que precisan para las pequeñas reparaciones del hogar para que mantengan en forma sus electrodomésticos. Un sector al alza que no deja de crecer y qué con la incertidumbre económica, seguirá creciendo a pasos agigantados.

Fersay puso en marcha el proyecto “corners” a principios de 2019 y hasta la fecha lleva implantados 60 puntos por toda España y Portugal, con previsiones de duplicar estos puntos próximamente.

¿Qué más ventajas tiene?

- Publicidad del punto de venta gratis e imagen de modernidad (omnicanalidad)
- Mayor tráfico de gente en tienda
- Mayor satisfacción de clientes habituales de la tienda con este nuevo servicio
- Diferenciación en cuanto a marketing respecto al resto del sector
- Salir en las búsquedas que hacen los particulares a través de Fersay como el referente en la zona en cuanto a soluciones.
- Mantenerse a la vanguardia del mercado y posicionando la tienda a nivel de marketing como la que da el servicio más completo del sector en la zona.

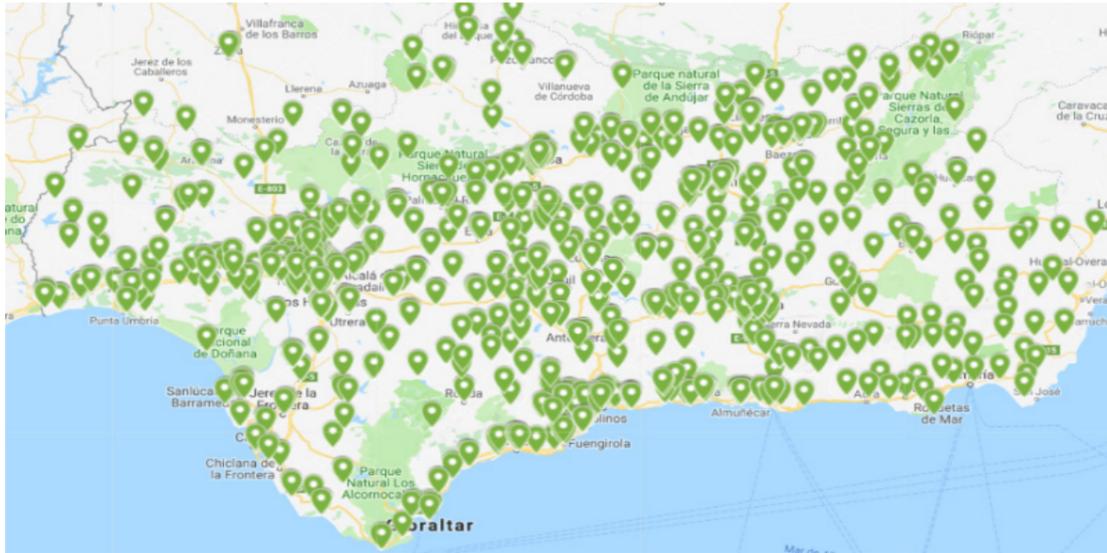


fersay.com

REPUESTOS PARA TODAS LAS MARCAS DE ELECTRODOMÉSTICOS Y ELECTRÓNICA

CONVIERTE TU ESTABLECIMIENTO EN UN CORNER FERSAY

Ya somos más de 2400 #TiendasFAEL en toda Andalucía



La Federación/Asociación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar, FAEL/AAEL, desde su origen tiene como objeto de concentrar a todos los grupos y asociaciones de la distribución horizontal de electrodomésticos y otros equipamientos del hogar que operan en Andalucía para fortalecer y mejorar el potencial de futuro de las empresas del sector, así como defender los intereses de las mismas, siendo la principal organización que representa al Sector frente a las distintas Administraciones en el ámbito autonómico.

En la actualidad, FAEL/AAEL aglutina a los principales grupos de la distribución horizontal del

sector Electro en Andalucía y cuenta con más de 2.400 puntos de venta asociados repartidos por más de 430 municipios, lo que denota la capilaridad de las #TiendasFAEL en el territorio andaluz. Esta masa asociativa representa una facturación de más de 1.200 M € y 10.000 empleos.

La red de #TiendasFAEL, está formada por cientos de establecimientos de las cadenas de la distribución horizontal, así como por comercios de venta de electrodomésticos independientes, y otros tipos de establecimientos y empresas tales como: mueblistas de cocina, instaladores, servicios técnicos y reparaciones, tiendas de informática, tiendas de telefonía y muchos otros

establecimientos donde parte de sus ventas son PAE –pequeños aparatos eléctricos- como bazares, ferretería o similares.

ÚNETE A FAEL/AAEL

Si estás interesado en formar parte de esta red de puntos FAEL/AAEL que representan a la pequeña y mediana empresa del sector electrodomésticos y de otros equipamientos del hogar, ponte en contacto con nosotros.

954313186

fael@fael.es

FAEL pone en marcha la campaña “Esta Navidad si compras en tu comercio de barrio nos iluminas a todos



La Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar (FAEL), como representante de más de 2.400 pymes de comercio del sector electro y otros equipamientos del hogar en el territorio andaluz, y en defensa de los intereses de sus asociados, viene apoyando diferentes campañas de promoción del consumo con el objetivo de poner en valor y fomentar las ventas en las #TiendasFAEL.

En este sentido, con motivo de las fechas navideñas, se volvió a poner en marcha la Campaña “Esta Navidad si compras en tu comercio

local, nos iluminas a todos” con el fin de incentivar a la ciudadanía a realizar sus compras navideñas de electrodomésticos, aparatos electrónicos y de otros equipamientos del hogar en las #TiendasFAEL.

A través de esta campaña se persigue estimular el Desarrollo Local Sostenible mediante la promoción de las ventas en el pequeño comercio, contribuyendo así a la mejora y el mantenimiento del empleo e impulsando la generación de riqueza local y el dinamismo de las ciudades. Además, se defiende el comercio de proximidad y la seguridad y confian-



za que este traslada a los ciudadanos De la misma manera, se lanzó una campaña específica para las compras de Reyes, ya que es una de las fiestas de mayor arraigo en nuestro país durante las celebraciones navideñas y donde más desembolso económico se realiza en regalos.

El secretario general de FAEL/AAEL, Carlos J. Bejarano, ha destacado que es necesario apoyar al pequeño comercio y estimular la sensibilización de la ciudadanía con respecto a las compras en el comercio local.

FAEL celebró la Webinar online “Estrategias de Diferenciación en los nuevos modelos de Tiendas” junto a Fersay

El pasado 19 de octubre, se celebró vía online, la Webinar online “Estrategias de diferenciación en los nuevos modelos de tiendas”, la cual estuvo dirigida por FAEL conjuntamente con FERSAY.

A través de esta webinar se analizó la situación actual en la que se encuentra el sector electro en Andalucía, con el objetivo de dar a conocer las potencialidades que tiene el sector y cuáles son las actuales tendencias del mercado “retail”, enfocadas en torno al punto de venta y los beneficios que puede traer en el futuro.

Durante la sesión informativa, se dieron a conocer distintas estrategias de diferenciación en los

nuevos modelos de tiendas, que permiten al punto de venta evolucionar y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, ganar presencia y ser más competitivos.

La jornada está dirigida tanto a las tiendas del sector electro como a los grupos de distribución.

El programa de dicha jornada fue:

9:00 h._ Bienvenida

9:05 h._ Situación actual del Sector Electro y Otros Equipamientos del Hogar y evolución hacia un nuevo modelo de negocio

Carlos J. Bejarano González, Secretario General de FAEL

9:20 h._ La excelencia en el Comercio actual

José Carrasco, Director General de Fersay

9:50 h._ Mesa debate: Ventajas de implantar un corner de Fersay en el punto de venta

10:00 h._ Preguntas, conclusiones y cierre de la jornada.

¿Quieres ver el video de la webinar? ¡Escanea este código!





Protegido por **ADT** 902 444 444

Lo último en seguridad

Fael
Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar

Club de Proveedores **FAEL-AAEL**

Oportunidades "reales"
para incrementar los **INGRESOS**
en el punto de venta

Plataforma Unificada
BP 357

ADT

Comercialización de Sistemas de Seguridad/Alarmas ADT, líder mundial en sistemas de seguridad.



KW SOLUTIONS
IBERDROLA
Colaborador Oficial

Únete a **KW Solutions**
y consigue importantes **comisiones**

KW SOLUTIONS **IBERDROLA**
Colaborador Oficial



PARA LAS EMPRESAS QUE QUIERAN FORMAR PARTE DEL CLUB DE PROVEEDORES FAEL+AAEL, PUEDEN CONTACTAR CON NOSOTROS EN:

Email: proveedores@fael.es

Tel. 954 313 186



FAEL EN LOS MEDIOS



[Viva Huelva](#)

14/10/2021

Empresas piden al Gobierno andaluz un plan renove de electrodomésticos



[Ronda Semanal](#)

14/10/2021

Empresas piden al Gobierno andaluz un plan renove de electrodomésticos



[Canal Sur Noticias](#)

25/10/2021

Intervención Secretario General de FAEL en Canal Sur Noticias



FAEL EN LOS MEDIOS



[Electro-Imagen](#)

29/09/2021

Un spot publicitario de FAEL, incluido en los libros de texto de la editorial francesa Hachette Education



[Alimarket](#)

13/10/2021

Las empresas andaluzas de electrodomésticos reclaman al gobierno regional un plan renove



[El Confidencial](#)

13/10/2021

Los comercios de electrodomésticos piden un Plan Renove frente a la subida de la luz



[Marrón y blanco](#)

14/12/2021

FAEL pone en marcha la campaña "Esta Navidad si compras en tu comercio de barrio nos iluminas a todos"



[Electromarket](#)

13/12/2021

FAEL lanza una campaña para incentivar las compras en el pequeño comercio



[Canal Sur Noticias](#)

03/01/2022

Intervención de Agustín Rodríguez Ordoñez (AAEL) en Canal Sur Noticias



[Motril Digital](#)

13/10/2021

Las empresas andaluzas instan al Gobierno andaluz a poner en marcha un Plan Renove de electrodomésticos



[Andalucía Información](#)

14/10/2021

Las empresas piden al Gobierno andaluz un plan renove de electrodomésticos



[Viva Málaga](#)

14/10/2021

Empresas piden al Gobierno andaluz un plan renove de electrodomésticos



SÍGUENOS

 @FAELinforma

 Fael

 fael

FAELinforma

STAFF

actualidadFael

Dirección: FAEL

Contenidos: FAEL

