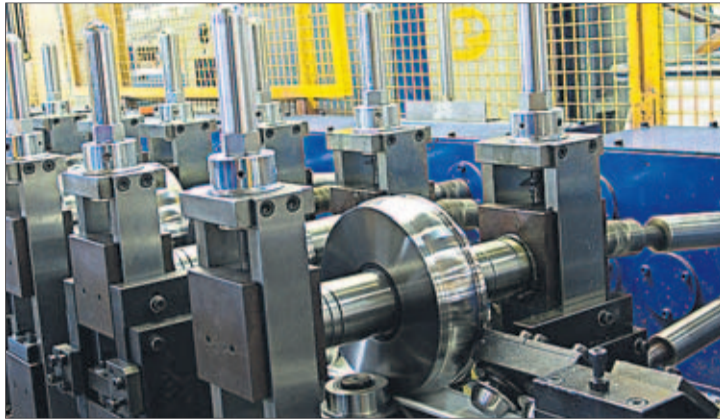


21

PEQUEÑOS GIGANTES
PERSAX

PRODUCCIÓN. Máquina de perfilado que convierte la barra de aluminio en una lama de persiana. Diariamente se confeccionan completamente unas 500 persianas y material para elaborar entre 2.000 y 2.500 más.



ALMACÉN. Interior de la nave donde se guardan los paquetes de lamas de persianas, que constituyen el 50% de la facturación de la compañía.



Persianas y toldos donde el sol más caliente

El grupo alicantino Persax ha compensado la caída de la demanda nacional con la exportación. Son líderes en cerramiento de seguridad y protección frente al viento

TEXTO BEGOÑA BARBA DE ALBA

Las alicantinas, tradicionales persianas enrollables de madera (o plástico), deben ese nombre al lugar de origen donde estuvo centrada su fabricación durante muchos años.

Salvador Ochoa es uno de los herederos de esta tradición. Persianista desde 1957 y con vocación emprendedora, en 1976 se une a otros tres pequeños fabricantes de la zona para crear el grupo Persax. En la década de los ochenta da un paso más y nacen las primeras delegaciones territoriales. En 1985 venden por primera vez en los países limítrofes como Portugal, Francia, Italia y Marruecos. Tres años después se expanden a América Latina (Uruguay, Chile y Argentina).



Lorenzo Herrero, director adjunto.

Libano, Croacia, México, Angola, Argelia y Brasil son algunos de los países en los que se han consolidado. Actualmente, el grupo Persax es líder en el sector de las persianas, cajones, cerramientos y monitorización. También se dedica a la fabricación de elementos para protección solar, como celosías, toldos, mallorquinas, cierres de seguridad antirrobo y frente a huracanes. Y dispone de una línea de interiorismo con estores, venecianas, panel japonés, persianas de fantasía, puertas plegables, cortinas y alicantinas.

El año pasado la compañía facturó 18,5 millones de euros, de los que 9,2 millones correspondieron a las ventas internacionales. "Uno de los grandes secretos del éxito en las exportaciones es conocer los países en los que existe necesidad de nuestros productos y cubrirla de una forma directa", manifiesta Lorenzo Herrero, director adjunto de Persax.

La internacionalización comenzó por los mercados naturales, es decir, los países vecinos y aquellos en los que por cultura y clima se requería protección solar. La salida al exterior se intensificó con la llegada de la crisis a España, especialmente virulenta para los negocios ligados a la construcción.

La actividad fuera de las fronteras aumentó en pocos años. Así, en 2005 el 15% de las ventas correspondían al mercado



MONTAJE. La producción está mecanizada. Aquí se ensamblan las lamas para la realización de una persiana.

exterior, mientras que hoy representa el 50%. La fortaleza financiera del grupo y su bajo endeudamiento le permitió mantenerse en plena caída inmobiliaria, aunque los efectos se aprecian en sus resultados, pues en 2008 llegaron a facturar 30 millones de euros. Esta cifra se desplomó en los años siguientes, debido a la fuerte dependencia de entonces del mercado nacional. Lo que explica el interés por la exportación.

De los productos que fabrican, los más solicitados son la persiana de aluminio con cajón de PVC y sus componentes, entre ellos las lamas, que siguen siendo la estrella, con un 50% de las ventas to-

A medio plazo estudian crecer vía franquicias

Exportar cultura mediterránea

Persax lleva más de una década dando a conocer su marca y sus productos fuera de nuestras fronteras. Actualmente, el 50%

de las ventas son internacionales. Promueve la cultura mediterránea de protección solar alrededor del mundo. Así, en

países como Brasil o México, donde la fuerza del sol es realmente agresiva, no existía el concepto de protección a través de toldos, persianas, celosías y estores.

Fruto del esfuerzo de sus equipos comerciales en México

(Sinaloa) o Brasil (São Paulo, Curitiba o Santa Catarina) han conseguido que un 30% de las viviendas y edificaciones residenciales ya cuenten con persianas, señala Lorenzo Herrero, director adjunto del grupo Persax.



HISTORIA. Imágenes para el recuerdo. Fabricar manualmente una persiana hoy sería impagable.



EXTERIORES. La compañía alicantina también vende una gran gama de toldos con todos sus accesorios. Sencillos, con regulación e inclinación de los brazos o con sistema de cofre para dar mayor protección.



ALICANTINAS. Esta persiana enrollable es un clásico, que ahora se renueva para interiores en madera. En el origen, la materia prima eran sarmientos y se tejían a mano. Hoy la más vendida es la de plástico.



HISTORIA Sarmientos en la ventana

Las primeras persianas se fabricaron con los sarmientos. Cuando terminaba la vendimia y se podaban las cepas, se cocían

las ramas en agua hasta que se reblandecían. Después se cortaban en tiras de cinco centímetros de longitud y se construían

en canutillos. Se decoraban formando paisajes, según la habilidad y experiencia de los artesanos, principalmente mujeres.

tales. “Un producto cada vez más demandado es la persiana de seguridad para robos, ciclones y huracanes, tanto para locales comerciales como para viviendas, muy demandada en países con altos niveles de delincuencia y con altos niveles

de resistencia al viento, como México y todo el Caribe”, destaca el director adjunto de la compañía, Lorenzo Herrero.

Un campo con gran recorrido es la línea de negocio centrada en la eficiencia energética y la decoración, con mayor

presencia de materiales textiles en estores (*screen*), celosías, cortinas verticales, paneles japoneses, mosquiteras...

Para 2015, los planes de internacionalización se van a centrar en la potenciación de acuerdos de distribución con empresas del sector en América Latina (Perú, Colombia, Honduras, Ecuador y Panamá) y Oriente Próximo (Arabia Saudí, Kuwait, Emiratos Árabes, Catar y Bahrein). En Europa quieren seguir introduciendo los productos en países vecinos, como Francia e Italia. A medio plazo, “queremos iniciar la implantación de franquicias en todos estos países”, avanza Lorenzo.

Datos básicos

EMPLEADOS

CUENTA CON UN equipo humano formado por más de 200 personas y seis centros de producción en España: Villena (Alicante), Zaragoza, Palencia, Toledo, Sevilla y Huelva. Fuera de nuestras fronteras tiene plantas en Croacia y dos en México. Dispone de 25 centros logísticos para estar cerca del cliente final.

INTERNACIONALIZACIÓN

SU FUERTE ESTRUCTURA comercial ha fomentado su internacionalización, llegando a los países más importantes de Europa, norte de África y Suramérica. Está presente en 26 países, cifra que esperan incrementar en 10 más. Dispone de delegacio-

FUNDADOR. Salvador Ochoa, presidente del grupo Persax.



nes propias en Croacia y México, donde tiene una fuerte implantación.

RED COMERCIAL

PARA IMPLANTARSE EN el exterior utilizan varias fórmulas: de la mano de un socio local, mediante distribuidor o a través del cliente final. Actualmente, Argelia es su principal mercado, debido a la fuerte expansión constructora. Es un país que ha tomado la delantera a otros más tradicionales como Croacia y Portugal.

RESULTADOS

LA EXPORTACIÓN EN el año 2000 era solo del 15% del negocio. En 2013 representaba el 49% y prevén cerrar 2014 por encima del 52%. Las ventas se van acercando a los 30 millones alcanzados en 2008. Confían cerrar el ejercicio en 20 millones.

El 50% de la producción se exporta a 26 países