

HÁBITAT

Muebles muebles

Gracias al acuerdo con dos grandes centros comerciales mexicanos, la firma comercial *Banak Casual*, perteneciente a la empresa *Univermable*, ya se encuentra presente en ese mercado, en el que acaban de abrir una segunda tienda. La primera apertura se produjo en la capital mexicana el pasado año dentro del *Palacio del Hierro*, uno de los grandes almacenes más importantes del país; la segunda y reciente apertura ha tenido lugar dentro del centro comercial *Casa Palacio*, en Acapulco. *Banak* presentó su firma en el mercado mexicano en julio del pasado año ante diversos medios de comunicación, con el apoyo de la Embajada de España en ese país.

La estrategia de acceso al mercado mexicano, que se ha producido tras un año de viajes de prospección y misiones comerciales, se basa, según el gerente y director de Expansión de *Banak*, Miguel Uixera, en "estar presentes en las zonas clave del sector del mueble y la decoración para el hogar en México, a través de inversores o socios locales". Los motivos por los que les interesa México van más allá del auge de la clase media consumidora que está viviendo ese mercado, y se centran en la seguridad jurídica que encuentran los inversores extranjeros en un país que está creando "un marco normativo, económico y jurídico capaz de garantizar y fomentar la colaboración entre empresarios mexicanos y extranjeros".

FLORES VALLES SA

|   |  |
|---|--|
| <b>Año de constitución</b> 1981   | <b>Personal</b> 1.000 empleados                  |
| <b>Sede</b> Alcacer (Valencia)  | <b>Facturación 2008</b> 65 millones de euros     |
| <b>Actividad</b> Comercialización de mueble y decoración para el amueblamiento integral del hogar | <b>Cuota de exportación 2008</b> 15%             |
|   | <a href="http://www.banak.com">www.banak.com</a> |

► **Billowy** ha inaugurado su primera franquicia en Internet donde se puede encontrar la totalidad de su colección para potenciar la visibilidad de la marca que permite comprar desde 25 países europeos, sin contar España.

**Neck & Neck** acaba de abrir su primer punto de venta en Nicosia, capital de Norte de Chipre, y ha inaugurado dos nuevas tiendas, una en el Centro Comercial Galerías Atizapán, en la localidad de Atizapán de Zaragoza, y otra en el Centro de Coyoacán, en ciudad de México.

*Competitive Network* se ha asociado con el grupo *Al Wataniya* para crear *Loop Middle East*, una empresa de servicios de innovación estratégica ubicada en Dubái y centrada en nuevos modelos e ideas de negocio. Las ventajas de trabajar con este socio son, según el presidente, Antoni Flores, "la confianza que aporta un grupo con el que llevamos trabajando varios años y su gran conocimiento del terreno, y también la importante capacidad de contratación que posee".

*Loop Middle East* comercializará en Oriente Medio los diferentes servicios desarrollados por *Competitive Network*, dirigiéndose básicamente a empresas inversoras dentro del ámbito tecnológico, para crear nuevos referentes de mercado y nuevas categorías de productos y servicios. Flores afirma que lo que les interesa no es tanto Dubái en particular, como toda la región de Oriente Medio. "Para nosotros Dubái es la ciudad que articula la relación con el resto del área de interés, ya que en ella operan una serie de empresas que la convierten en el entorno más adecuado para nuestra implantación".

Respecto a la estrategia de acceso a este mercado, Flores explica que ha sido ejecutada en diversas fases: "Una primera de conocimiento con el socio, una segunda en la que desplazamos equipos a Oriente Medio para desarrollar proyectos in situ, y una tercera desde abril de 2009, cuando nos instalamos en Dubái".

COMPATITIVE NETWORK SL

|  |  |
|--|--|
| <b>Año de constitución</b> 1998                        | <b>Personal</b> 30 empleados                       |
| <b>Sede</b> Sant Cugat del Vallés (Barcelona)          | <b>Facturación 2008</b> 3,5 millones de euros      |
| <b>Actividad</b> Consultoría en innovación estratégica | <b>Cuota de exportación 2008</b> 25%               |
|  | <a href="http://www.cdn_cn.com">www.cdn_cn.com</a> |

HÁBITAT

Tercera tienda en Italia

*Becara* acaba de abrir en Roma su tercera tienda en Italia. Situado en una zona próxima a la principal área comercial de la capital italiana, este establecimiento cuenta con tres plantas de exposición. Según el responsable de expansión de la empresa, Alfonso García-Valdés, la fuerte apuesta por Italia se debe a que este país es el tercer mercado europeo en valor dentro del sector del mueble, por detrás del Reino Unido y Alemania, con un elevado gasto per cápita en muebles y objetos de decoración, si bien es al mismo tiempo un mercado caracterizado por un baja cuota importadora. Su cada vez más fuerte presencia en el mismo es el resultado de un esfuerzo sostenido a lo largo de 15 años de asistencia a ferias de prestigio en el país, como el Salón Internacional del Mueble de Milán o la feria de Verona, muy útiles para conocer posibles clientes y establecer contactos comerciales, y donde "hemos podido constatar año tras año una gran aceptación hacia nuestros productos y nuestra marca".

A su vez, *Becara* está inmersa en una intensa expansión internacional que le ha llevado a abrir hasta seis tiendas en distintas ciudades europeas en los dos últimos años, y a abrir oficinas de representación en países como China, India o Indonesia.

BECARA SL

|  |  |
|--|--|
| <b>Año de constitución</b> 1964  | antigüedades y regalo                              |
| <b>Sede</b> Valdemoro (Madrid)   | <b>Personal</b> 200 empleados                      |
| <b>Actividad</b> Diseño, fabricación y distribución de muebles, artículos de decoración, textiles para el hogar, | <b>Facturación 2008</b> 20,2 millones de euros     |
|  | <b>Cuota de exportación 2008</b> 40%               |
|  | <a href="http://www.becara.com">www.becara.com</a> |