



Instalaciones de Araven en Zaragoza, empresa que cuenta con presencia en 40 países. EE

Araven abre mercado en África y Oriente Medio

Las ventas en el exterior de cestas de la compra con ruedas suponen el 64 por ciento de su volumen de negocio

Eva Sereno ZARAGOZA.

Es conocida por su popular *shop & roll*, la cesta de la compra con ruedas que se ve en muchos supermercados de España y también del extranjero. Una presencia internacional que la empresa Araven sigue aumentando. La compañía, con sede en Zaragoza, está ya presente en 40 países y el objetivo es continuar adentrándose en más mercados de la mano, sobre todo, de sus productos destinados al sector de la hostelería y al equipamiento comercial.

“Ahora estamos trabajando en los mercados de Marruecos y del norte de África con la línea de hostelería, que servimos desde Zaragoza”, explica Raúl Purroy, director de la División de Hostelería de Araven. No son los únicos mercados en los que la empresa se está implantando, ya que también está trabajando para introducir sus productos en varios países y ciudades de Oriente Medio como, por ejemplo, Dubai, Líbano, Kuwait o Emiratos Árabes Unidos.

Araven, que también tiene una línea de productos para el hogar, dentro de su proyecto de crecimiento contempla otros mercados como Rusia, “que nos está costando más porque no es un mercado para ven-

der fácilmente porque nuestro producto de plástico tiene un precio relativamente bajo”. Un motivo por el que la compañía ha diseñado una estrategia de comercialización que contempla el desarrollo de productos específicos.

Estos nuevos mercados se suman a la presencia de Araven en Europa Occidental -zona en la que ven-

de sus productos desde hace más de 20 años-, la Cuenca Mediterránea y los Países Nórdicos, así como Estados Unidos. En este último país, la compañía abrió el año pasado una filial para poder atender este mercado. De momento, “estamos consiguiendo adentrarnos en Estados Unidos y ya tenemos algunos clientes”, sobre todo, en el segmento de la división de equipamiento comercial, y los productos están presentes en grandes cadenas de distribución, como por ejemplo Walmart.

Negocio internacional

La empresa también está aumentando su presencia en México, donde en 2009 abrió su primera filial en el exterior. Un país en el que, además de los productos de su división de equipamiento comercial, están introduciendo los de la gama de hostelería, al igual que está llevando a cabo en Estados Unidos y el Caribe. Unos mercados con los que espera duplicar este año las ventas en el segmento horeca y en los que se ha marcado el objetivo facturar 3 millones de euros en los próximos dos años.

Estas acciones comerciales permitirán a la empresa mantener este año sus ventas en el exterior, que suponen el 64 por ciento del total.

Facturación de 16 millones de euros en 2013

La facturación de Araven, que emplea a 58 personas, fue de 16 millones de euros en 2013. La previsión para este año es crecer en 500.000 euros. De momento, en los dos primeros meses del año ya ha crecido un seis por ciento en términos interanuales. La compañía lanza cada año entre seis y ocho productos “porque si te quedas quieto desapareces de muchos mercados”. La empresa dedica aproximadamente el 4 por ciento de su facturación a los procesos de innovación.