

Madrid, 21 de octubre 2013

## Impulso para los emprendedores

# **Sonae Sierra lanza en España el concepto 'Flash Stores' para impulsar la entrada de nuevos conceptos en sus centros comerciales**

- Se ofrecen contratos con una duración y una inversión inicial menor para facilitar que pequeñas empresas y emprendedores puedan poner en marcha sus negocios, así como para que firmas conocidas puedan testar nuevos conceptos.
- Se podrán beneficiar de las ventajas de los Flash Stores aquellas ideas de negocio innovadoras y que aporten valor a la oferta comercial del centro.

Sonae Sierra, el especialista internacional en centros comerciales, ha lanzado su nuevo concepto "Flash Stores" en España para atraer a nuevos emprendedores, pequeños empresarios y modelos de negocio innovadores a sus centros comerciales, con el objetivo de seguir ofreciendo a los visitantes de los mismos siempre la mejor y más diferenciadora oferta comercial, así como activar el tejido empresarial de las zonas donde se ubican. A través de los cuatro tipos de contratos que se contemplan dentro de los "Flash Stores", Sonae Sierra proporciona ventajas a los nuevos comerciantes que cumplan con los requisitos establecidos por la compañía.

Esta iniciativa está disponible en los 12 centros comerciales que Sonae Sierra gestiona en España, y ya ha propiciado el establecimiento de 7 nuevas tiendas bajo la fórmula de 'Flash Store': PUFF, de venta de cigarrillos electrónicos, ha entrado en El Rosal y GranCasa; la zapatería infantil Calzados Chilenas en GranCasa; la firma de muebles Todo Mueble en Dos Mares; y la agencia de viajes Xaritour, el taller infantil Jumping Clay, y la tienda de venta de 'scalextric' Speed Slot, en Plaza Éboli.

Desde el punto de vista de los emprendedores que desean comenzar un nuevo negocio, "Flash Store" les ofrece numerosas ventajas y facilidades para ponerlos en marcha a través de una menor duración del contrato con el centro comercial, una inversión inicial menor y una oportunidad única para poner a prueba nuevos conceptos y productos, todo ello en un espacio de alta calidad que garantiza millones de visitantes cada año, como son los centros comerciales. Sonae Sierra registró un total de 72 millones de visitantes en 2012 en los centros comerciales que gestiona en España.

Según Alberto Bravo, Managing Director de Property Management de Sonae Sierra para España, "esta iniciativa pretende continuar ofreciendo la mejor, más completa y diferenciadora oferta comercial en nuestros centros comerciales, y fortalecer el tejido empresarial del país, dando facilidades a pequeñas empresas y emprendedores para que puedan llevar sus proyectos a cabo, así como a nuevos conceptos de negocio de firmas más conocidas que necesiten testar el modelo. Confiamos en que este tipo de medidas redundarán positivamente en nuestros resultados ya que atraerán a un mayor número de visitantes a nuestros centros comerciales, además de mejorar la economía local de las zonas en las que estamos presentes".

## **Cuatro formatos para cuatro ideas de negocio**

Los cuatro conceptos desarrollados por Sonae Sierra son los **Pop-up Store**, tiendas para productos o actividades estacionales, ideales para firmas que venden productos de temporada o colecciones exclusivas; **Lounge**, locales pensados para productos que requieren de una alta interactividad con el consumidor y una fuerte presencia de marca, donde el componente de la venta es a veces secundario, funcionando el local como un gran "escaparate" para la promoción de la marca ante un gran número de personas; **Coop Store**, espacios compartidos por varios comerciantes con la misma idea de negocio, y que les permite cooperar entre ellos y establecer sinergias a través de sus propias mini tiendas dentro de la tienda principal; y **Lab Store**, espacios para testar nuevas marcas o productos que necesitan cierto tiempo para consolidarse y comprobar su aceptación en el mercado antes de alquilar un local por un periodo de tiempo prolongado, lo que permite al operador (ya sea emprendedor o una firma más consolidada) comprobar expectativas de venta o el correcto posicionamiento de la marca o producto antes de dar un paso más y decidir por una estrategia de expansión más amplia, nacional o internacional.

## **Experiencia positiva en los centros comerciales de Sonae Sierra en Portugal**

Los Flash Stores fueron lanzados en Portugal en 2012. Durante su primer año de funcionamiento, 45 nuevas firmas se instalaron en los centros comerciales de Sonae Sierra en Portugal a través de 51 Flash Stores. De ellos, 11 decidieron firmar un contrato a largo plazo para seguir operando en el centro comercial tras su positiva experiencia como Flash Store. Esta misma iniciativa se pondrá en marcha en otros países europeos como Alemania, Italia o Rumanía.

Para más información sobre Flash Stores contactar en: [flashstore.es@sonaesierra.com](mailto:flashstore.es@sonaesierra.com)

### **Sobre Sonae Sierra**

*Sonae Sierra, <http://www.sonaesierra.com/www.sonaesierra.es>, es el especialista internacional en centros comerciales, apasionado por crear experiencias de compra innovadoras. La compañía es propietaria de 47 centros comerciales y está presente en 11 países: Portugal, España, Italia, Alemania, Grecia, Rumanía, Croacia, Marruecos, Argelia, Colombia y Brasil. Sonae Sierra gestiona más de 73 centros comerciales en todo el mundo, con un valor de mercado de 5.800 millones de euros, con más de 2,3 millones de m<sup>2</sup> de Superficie Bruta Alquilable (SBA) y más de 8.500 comerciantes. En 2012, los centros comerciales gestionados por Sonae Sierra recibieron más de 426 millones de visitantes. Actualmente, Sonae Sierra tiene 6 proyectos en desarrollo, incluyendo 3 para terceros clientes, y 5 nuevos proyectos en tramitación.*

### **Para más información:**

Teresa Ruiz. [truiz@llorenteycuenca.com](mailto:truiz@llorenteycuenca.com)  
Francisco Javier Romero. [fjromero@llorenteycuenca.com](mailto:fjromero@llorenteycuenca.com)  
91 563 77 22  
[www.sonasierra.es](http://www.sonasierra.es)