

# Barrabés



Imagen corporativa de la web destinada a la tienda de artículos vinculados al mundo de la montaña.



Web promocional de los servicios de consultoría en comercio electrónico y publicidad.



Web destinada a servicios de consultoría estratégica para la definición, desarrollo e implantación de planes de negocio en internet.

## Trayectoria y estrategias.

Empresa conocida a nivel internacional por constituir un proyecto de comercio electrónico de éxito. Barrabés fue fundada en 1989 por los hermanos Carlos y Arturo Barrabés, comenzando como una tienda especializada en la venta de material de montaña, escalda y esquí con sede en Benasque.

En sus inicios, la **estrategia competitiva** se basó en la **especialización**, que vino determinada por la afición de los dos emprendedores y por la ubicación de Benasque en pleno Pirineo. Por ello, la tendencia natural fue dirigirse a los clientes que mejor conocían: los amantes de la montaña y del esquí.

Pero esto no explica por qué Barrabés se ha convertido en el mayor vendedor online de productos relacionados con la montaña. La clave ha sido la **diferenciación a través del uso del comercio electrónico**.

La utilización de las TIC ha permitido desestacionalizar las ventas y ha contribuido a la consecución de una **ventaja competitiva** por parte de la empresa Barrabés, que la distingue de sus competidores y que al mismo tiempo la han posicionado como un referente para los aficionados a la montaña. Además, se la considera como un buen ejemplo en la aplicación de las tecnologías de la información, especialmente, del comercio electrónico.

En la última década, la **estrategia de crecimiento** se ha acompañado de una **diversificación horizontal**, puesto que a partir de la actividad principal se han creado nuevas líneas de negocio<sup>1</sup>:

- **Khurp**: Tiendas físicas y virtual de ropa de calle para "un fin de semana activo".
- **Barrabés Editorial**: Tienda virtual creada hace dos años y especializada en libros de montaña y temas pirenaicos. Ubicada en el sitio web [www.barrabeseditorial.com](http://www.barrabeseditorial.com).

---

En 2010, Carlos Barrabés fue galardonado por el Foro Económico de Davos, donde se le reconoció como uno de los **Jóvenes Líderes Globales**.

---

- **Mundo GPS.** Tienda virtual especializada en sistemas de localización y transmisión vía satélite para navegación, aventura, etc.
- **Equipo Barrabés.** Ofrece cursos de esquí de alto nivel, guías y monitores de montaña especializados.
- **Barrabés Internet.** Servicio de consultoría para pymes, cursos de formación en nuevas tecnologías, proyectos de implantación de comercio electrónico y creación de estrategias "social media" para tratar la presencia en las redes sociales. Posee página web propia alojada en [www.barrabesinternet.com](http://www.barrabesinternet.com).

Algunos de sus **principales factores de éxito** han sido:

- Ser **pionera** en el mercado online, comenzando su andadura en Internet en 1995.
- **Conocer las necesidades de sus clientes** y satisfacerlas aportando valor añadido y mejorando el servicio.
- Proporcionar **seguridad y fiabilidad** a las transacciones comerciales virtuales.
- **Integrar las tecnologías de la información** en todos los procesos de la empresa, a través del desarrollo de aplicaciones propias. Lo cual favorece la sencillez y simplicidad de las gestiones empresariales tanto con los proveedores como con los clientes.
- **Capacidad de adaptación** a los cambios tecnológicos habidos en el mercado de las TIC.
- Creación de una **nave logística** desde la que se controlan los pedidos y stocks.

---

A Carlos Barrabés le fue concedido el **Premio Aragón 2011** como reconocimiento por "haber situado mundialmente una empresa aragonesa ubicada en el medio rural, como visualización de las posibilidades que las tecnologías de la información y comunicación abren a los territorios interiores."

---

## Ideas-fuerza.

El hecho de ser la primera empresa en destacar en el comercio electrónico y la innovación tecnológica constante han favorecido el **reconocimiento internacional de Barrabés como marca**. Así mismo, la especialización en un segmento del mercado, ha permitido aumentar el valor añadido de los productos y servicios que comercializa, generando la **fidelización** del consumidor, al que ellos mismos denominan "cliente cultural".

La estrategia de crecimiento se ha basado en la **diversificación** a través de la generación de nuevos productos y servicios siempre vinculados con las actividades que domina:

- Montañismo, escalda y esquí.
- Comercio electrónico.

Todo lo anterior ha ido acompañado de campañas de publicidad en medios especializados y vinculados con la alta montaña.

## Cuadro-resumen.

En negrita se indican las estrategias preponderantes:

Estrategias competitivas	Estrategias de crecimiento
<ul style="list-style-type: none"><li>• Liderazgo en costes<ul style="list-style-type: none"><li>○ Escala</li><li>○ Experiencia</li><li>○ Tecnología</li><li>○ Sinergias</li><li>○ Gestión interna</li></ul></li><li>• <b>Diferenciación</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Calidad</li><li>○ Diseño</li><li>○ Servicio</li><li>○ <b>Innovación</b></li><li>○ <b>Tecnología</b></li><li>○ Imagen</li></ul></li><li>• <b>Especialización</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>De producto</b></li><li>○ <b>Geográfica</b></li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Expansión</b></li><li>• <b>Diversificación</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>De producto</b></li><li>○ <b>De mercado</b></li></ul></li></ul>

## Datos de contacto.

Ctra. Francia s/n. Edificio Comercial Barrabés. 22440, Benasque (Huesca)  
Tfno: 902 148 000  
barrabes@barrabes.com  
www.barrabes.com

