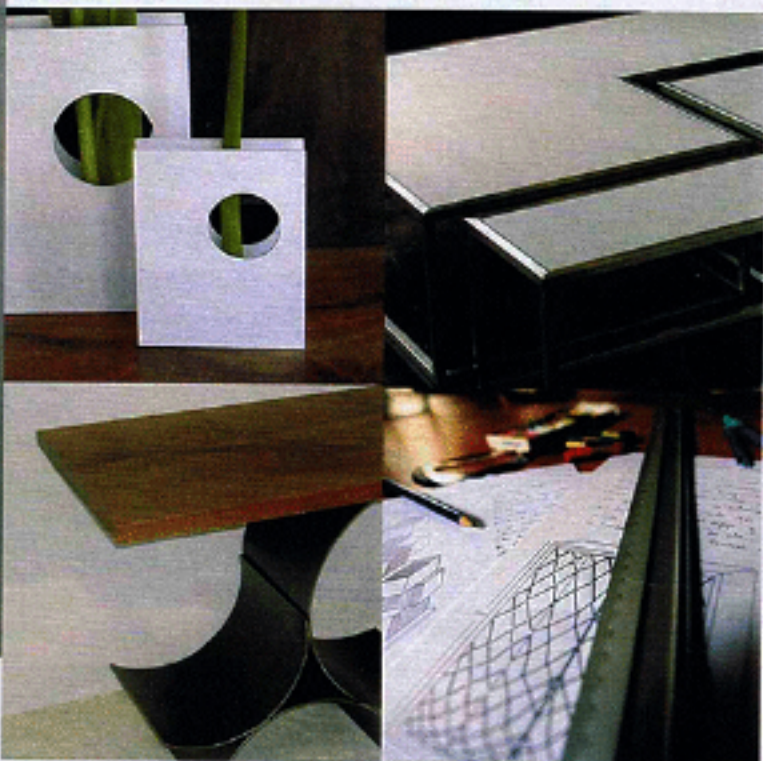




BENAVIDES Y CAMINO. Inés Benavides y Philippine González-Camino abrieron su taller de muebles hace cuatro años. Desde entonces, han diseñado y fabricado 95 modelos diferentes. Esperan cerrar 2007 con una facturación de 280.000 euros. (Más inf.: tel. 600 93 94 08; www.benavidesycamino.com)



El arte más útil

LOS MUEBLES DE INÉS BENAVIDES TRASCIENDEN LA COMODIDAD DE UN SILLÓN O EL PRAGMATISMO DE UNA ESTANTERÍA: SON PIEZAS DE DISEÑO ÚNICO Y ORIGINAL.

«Quería hacer de mi pasión mi sustento. Decidí montar esta empresa en el transcurso de una cena de amigos. Alguien preguntó cuánto tiempo dedicábamos a nuestra verdadera afición. ¡El más afortunado no llegaba a una hora semanal! Entonces, pensé que algo debía cambiar en mi vida. Llevaba varios años diseñando muebles junto con mi socia, Philippine González-Camino, para nosotras mismas o para conocidos. Ni ella ni yo pertenecíamos al sector (soy ingeniera de Minas y Philippine, periodista) y, en el momento de lanzarme a esta aventura, trabajaba en una consultoría de estrategia de empresa. Esa experiencia me ayudó a la hora de crear Benavides y Camino. Aun así, los comienzos fueron difíciles: el mundo del diseño es muy competitivo. Asia vende baratísimo, de modo que el precio no podía ser nuestra bandera. Optamos por crear piezas selectas –todas van numeradas y firmadas– y, en lugar de vender en tiendas, acudimos a galerías de arte y casas de subastas. El boca oreja nos catapultó al éxito. Ahora, distribuimos incluso fuera de España. Participamos en dos o tres exposiciones anuales: ARCO, Casa Decor, las que convocan las galerías... La primavera pasada, nuestras obras se codearon en Artcurial –la mayor casa de subastas de Francia– con las de algunas de las mejores firmas del mundo. En estos encuentros, donde realizamos el 35% de las ventas, se valora nuestro estilo, que es muy personal, de líneas modernas y acabados de calidad. Nos gusta utilizar materiales diferentes: hierro, maderas nobles, cristal... La última incorporación, por ejemplo, es el metacrilato fluorescente. Por eso, no trabajamos con un solo taller: buscamos la especialización y la labor artesanal. El hecho de elaborar muebles a medida nos permite entrar en las casas de nuestros clientes. Muchos nos piden también consejos de decoración, así que, poco a poco, nos estamos introduciendo en el mundo del interiorismo, si bien no queremos que se convierta en otra área de negocio. Aunque hemos evitado que la empresa crezca demasiado rápido, ahora no damos abasto con cuatro manos y tenemos que realizar alguna contratación temporal para afrontar los picos de trabajo... ¡Quizá sea el momento de ampliar!» **POR IDOIA SOTA**

Tres mandamientos

«Lo más importante para que tu empresa coseche éxito es tener fe, perseverar y no dejar pasar las oportunidades», asegura Inés. Esta emprendedora advierte que hay que estar preparada para los comienzos duros. «Pero, después de unos inicios cuesta arriba, todo va saliendo, e incluso hay veces en que te sorprende el encargo de un proyecto enorme, con el que ni tú misma soñabas.»