

## Tirant entra en el Grupo Step Floor para financiar su expansión

**Es la primera inversión del Fondo de Capital Riesgo Tirant, gestionado por el Grupo Financiero Riva y García**

**Tirant aporta 1,5 millones de euros a la ampliación de capital, que apoyará el ambicioso plan de crecimiento en tiendas propias y franquicias de Step Floor**

**Valencia 4 de septiembre de 2007.** Tirant se ha incorporado al accionariado de Step Floor, la primera cadena de tiendas especializadas en instalación de parquet y soluciones para armarios, vía ampliación de capital. El Fondo de Capital Riesgo ha aportando un total de 1.500.000 de euros para financiar las necesidades operativas derivadas del ambicioso plan de crecimiento diseñado por la dirección de Step Floor para el período comprendido entre 2008 y 2011.

El destino principal de la inversión será la financiación del crecimiento de la red de tiendas previstas en el plan de negocio y las necesidades operativas derivadas de la puesta en marcha de las mismas.

Tirant ha adquirido mediante esta operación una participación significativa en la Sociedad y estará representado en su Consejo de Administración.

Step Floor, que también distribuye al mayor suelos laminados bajo la marca Panacea, facturó 3,5 millones de euros en 2006 y está previsto que en 2007 facture 6 millones.

Actualmente Step Floor emplea a 21 trabajadores y cuenta con cinco tiendas propias y dos franquicias situadas en las localidades de Valencia, Gandía, Alzira, Tavernes y Denia. Durante los meses de Septiembre y Octubre, está prevista la apertura de cuatro tiendas franquiciadas en Castellón, Valencia, Torrente y Alcoi.

Step Floor tiene una oficina de representación en Shanghai y cuenta con acuerdos preferentes con 3 fabricantes para producir la marca Panacea.

El éxito obtenido en la gestión de las tiendas propias y el conocimiento del modelo de negocio adquirido le han permitido desarrollar un modelo de franquicia muy rentable para franquiciados que estén dispuestos a gestionar un negocio propio, con protocolos de trabajo bien definidos, formación a medida y amplio soporte de marketing y publicidad.

El plan de negocio de la Sociedad contempla la consolidación de la base actual de tiendas propias y un continuo desarrollo de las tiendas franquiciadas que permita disponer de un mix equilibrado y amplio entre ambas, con el objetivo de disponer de una red de distribución compuesta por 20 tiendas propias y 22 franquiciadas en el ejercicio 2011.