

CATALUNYA EMPRENDE INNOVADORES

Texto
Anna Cabanillas

Santander



Gonzalo Bel procede de la consultoría y Cristina Seminario trabajó antes en Camper y Desigual

La rebeldía se esconde en el bolso

Tienda y on line. Creada hace un año, Milökka se estrenó en verano en el White Summer y acaba de abrir tienda en Sarrià Mar Galtés

Milökka es el nombre que resulta de transcribir, como si fuera nórdico, la manera en la que cariñosamente Gonzalo Bel se dirige a su pareja, Cristina Seminario. Y es también la marca con la que ambos han empezado su propia aventura en el mundo del comercio y la moda.

Gonzalo Bel viene de la consultoría de negocio, y Cristina

Seminario estuvo diez años en Camper y luego en Desigual. Hace un año, empezaron a pensar en crear una marca propia de accesorios. Su idea era aprovechar el auge que empieza a haber de marcas independientes que intentan diferenciarse de la moda que imponen las grandes cadenas. “Nos posicionamos en un segmento medio, con producto de calidad a precio accesible”, expli-

La compañía, centrada en productos de piel, elabora sus diseños y encarga la producción a Alicante

can. Su idea era “poner al consumidor en el centro del proyecto”. Eso significa que han desarrollado una estrategia de distribución –acompañados por el ex directivo de Desigual Carlos Maíz, a través de su Business Pusher– que combina la venta on line y el contacto directo con el público: primero a través de los *markets* o ventas temporales (se estrenaron en el White Summer de Pals este verano) y desde hace diez días, con una tienda propia, en el barrio de Sarrià de Barcelona. “Tener una tienda nos da credibilidad y repercute en la venta on line”. Descartan una expansión a través de distribuidores, pero sí apuestan por las colaboraciones puntuales con tiendas multimarca que encajen en su estilo –de momento en varios puntos en Barcelona y esperan estar pronto en algún punto de venta en Madrid–. La inversión realizada hasta la fecha ronda los 200.000 euros, explican Bel y Seminario. Su idea es abrir una segunda tienda propia dentro de un año. En 2017 la previsión es facturar cerca de medio millón de euros.

Los diseños son propios –“dirigidos a la mujer luchadora, profesional, madre, y que mantiene un espíritu rebelde en su interior”, explica Cristina Seminario. “Por eso nuestra identidad corporativa se expresa en las telas del forro, que son de camuflaje. Es nuestro guiño”. La fabricación se realiza en Alicante.

La colección inicial consta de 60 piezas, sobre las que irán definiendo su posicionamiento, y también han realizado una pequeña colección de correas para perro, “porque la idea es diversificar en producto, hacia zapatos y complementos alrededor de la piel. Pero primero queremos asentar bien los bolsos”.

Tampoco quieren ser una marca local. “Primero nos enfocamos mucho a Barcelona, porque vamos poco a poco. Pero no somos una marca enfocada a *markets*, queremos ser un concepto y crecer”. Puestos a aspirar, piensan en diez puntos de venta en Barcelona, Madrid, el norte de España, y luego Francia, Italia, Alemania...

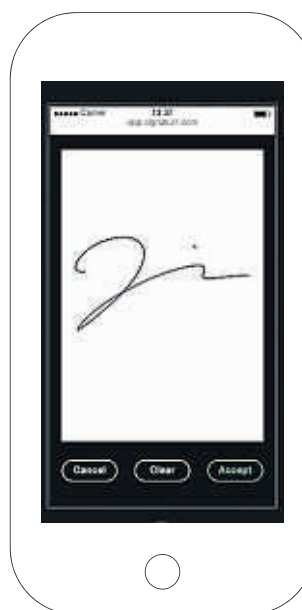


WESTEND61 / GETTY

Consolidar el liderazgo

Tu&Co ha cerrado una ronda de financiación de 700.000 euros

La e-commerce de bricolaje Tu&Co ha cerrado una ronda de financiación por valor de 700.000 euros con los que pretende consolidar su liderazgo en el mercado español. En la ampliación de capital han participado Reus Building, Famitex y STS Inversiones; Business Angels, pequeños inversores a través de la plataforma de crowdfunding The Crowd Angel. La ronda también cuenta con fondos públicos con un préstamo participativo otorgado por Enisa. Nacida en 2014, la *start-up* barcelonesa, acelerada por Conector, cerró el 2015 con una facturación de más de 1,2 millones de euros, cuenta con 15.000 clientes registrados y un equipo de 10 personas.



Cuenta con clientes en más de 40 países y tiene oficinas en Barcelona y Amsterdam

Emprendedor XXI Catalunya

Signaturit es la plataforma que ha ganado el premio al ser elegida entre 112 empresas candidatas

Signaturit, la plataforma que permite enviar, firmar y gestionar documentos de manera segura y con validez legal a través del correo electrónico, ha ganado el premio Emprendedor XXI Catalunya, impulsado por “la Caixa” y Enisa, en colaboración con Barcelona Activa y Acció. La *start up* –creada en el año 2013 por el emprendedor barcelonés Juan Zamora– fue seleccionada entre 112 empresas candidatas y ha recibido un premio en metálico valorado en 5.000 euros y una beca para participar en el curso intensivo de crecimiento empresarial, ‘Ignite Fast Track’, que se imparte en la Universidad de Cambridge.

