



Nave logística de Decathlon en Sant Esteve Sesrovires.

# Eseoese se refuerza en Madrid y crece en comercio online

**APERTURA EN EL BARRIO DE SALAMANCA/** La marca de moda se instala en la calle Ayala y amplía su sede de Barcelona.

## El alquiler de naves cae un 7,3% hasta junio en Catalunya

Expansión. Barcelona

La contratación de superficie logística durante el primer semestre del año cayó en Catalunya un 7,3% por la ausencia de grandes operaciones y las precauciones de los inversores ante factores como el Brexit. De acuerdo con los datos de Cushman & Wakefield, en lo que va de año la superficie logística contratada en Madrid y su área de influencia se situó en 180.000 metros cuadrados, con una caída del 58,8% con respecto al mismo periodo de 2018 (436.860 metros cuadrados), informa *Efe*.

A pesar de estos datos, la consultora inmobiliaria entiende que la actividad del mercado logístico se mantiene robusta con factores como el consumo, la expansión del comercio electrónico o la producción industrial, sin dar signos de ralentización.

En el caso de Catalunya, en el primer semestre del año se han demandado 343.000 metros cuadrados de naves logísticas, lo que representa un descenso interanual del 7,3%. No obstante, la zona *prime* logística de Barcelona, correspondiente a la ZAL y a la Zona Franca, registró niveles récord en 10 años, con 123.000 metros cuadrados absorbidos, especialmente gracias a la operación de Decathlon de 93.000 metros en una nave que dará servicios de distribución en el sur de Europa.

Las rentas *prime* se elevaron un 3,8%, hasta los 6,75 euros por metro cuadrado al mes, y marcaron la cota más alta desde 2009, mientras que la renta media creció un 10%, hasta 4,9 euros por metro cuadrado al mes. Para este año, las previsiones apuntan a que el mercado en la capital catalana mantendrá la inercia de los últimos años.

Marisa Anglés. Barcelona

La cadena catalana de moda femenina Eseoese ha mejorado su presencia en Madrid con la apertura de una tienda de 220 metros cuadrados en la calle Ayala, en pleno barrio de Salamanca. Hasta ahora, la marca tenía una tienda de 60 metros cuadrados en la calle Lagasca, que ha cerrado tras la apertura del establecimiento de Ayala. “Hemos cambiado de liga y ahora estamos en una calle de primera línea”, dice la fundadora y propietaria de Eseoese, Eva García.

El nuevo establecimiento tiene 150 metros cuadrados destinados a superficie comercial y el resto, a un espacio de exposición de la colección situado en el piso superior. “Con el auge del comercio online, las tiendas tienen que ofrecer una experiencia de compra, ser cómodas y aportar un valor añadido”, indica García.

Eseoese facturó 23,1 millones de euros en 2018, un 8% más que el año anterior, y logró un ebitda de 4,9 millones y un resultado después de impuestos de 3,5 millones. Este año prevé alcanzar los 25 millones de facturación.

En la actualidad, Eseoese tiene trece tiendas en España, además de su canal de venta online. También vende a través de establecimientos multimarca, pero estos representan sólo el 15% de su facturación. El canal online sólo genera el 8% de los ingresos, “como una tienda más”, dice García, pero está registrando grandes crecimientos. El año pasado, las ventas a través de Internet aumentaron un 26%.

Para dar respuesta a este crecimiento, la cadena de moda ha ampliado su sede de Barcelona, situada en el distrito 22@, anexionando una oficina contigua de 200 metros cuadrados. El objetivo es instalar un nuevo estudio de fotografía dedicado a las imágenes que se necesitan para la actualización constante de la plataforma de comercio electrónico.

“Las fotos de las colecciones las seguiremos haciendo en un estudio alquilado, pero el gran volumen de fotogra-



Eva García, fundadora y propietaria de Eseoese.

## Fichaje de dos nuevos directivos

**Eva García también está reforzando su equipo directivo. Recientemente ha fichado como director financiero a Sergi Berges, que procedía de Inditex; y a Rosana Brosed como responsable de recursos humanos. La fundadora de la marca cree que “la riqueza de un país son las pequeñas y medianas empresas, que dan mejores sueldos”. Además, defiende que marcas como las suyas aportan un hecho diferencial a la ciudad. “Qué tristeza me da Los Ángeles, con las calles sin tiendas y todo concentrado en los centros comerciales y en el negocio online”, afirma.**

fías que necesita la web se hará desde aquí para reducir costes y ganar rapidez”, señala la directiva.

En la sede del Poblenou se diseñan todas las colecciones y se confeccionan los prototi-

pos. Las prendas se fabrican posteriormente en talleres y fábricas de España y Portugal, en un 65%, y el resto en Marruecos, Turquía e India.

La firma tiene una plantilla de 150 trabajadores, de los que cincuenta están en la sede y un centenar en las trece tiendas, que son todas propias. La fundadora de Eseoese descarta crecer con franquicias. Explica que cada tienda tiene su personalidad, “hemos decorado la nueva de Ayala de acuerdo con el estilo del barrio de Salamanca y la de Palma de Mallorca, con un aire más mediterráneo, con mucho mimbre; si creces con franquicias no puedes cuidar estos detalles”, indica. “La filosofía de Eseoese es mirar mucho estos detalles, y esto el sistema de franquicias se lo carga”, añade.

Sus planes de crecimiento se basan en una expansión lenta y progresiva. “El año que viene –avanza– abriremos una tienda más en alguna otra ciudad española”. La fundadora de la marca, que va dirigida a una mujer de entre 30 y 50 años y cuyas prendas cuestan alrededor de 65 euros, reconoce que su firma “no puede tener una tienda en todas las ciudades”.

## MWCapital alumbra tres nuevas ‘start up’ a través de The Collider

Eric Galián. Barcelona

The Collider, el programa de transferencia de conocimiento de la Fundación Mobile World Capital (MWCcapital), ha promovido la creación de tres empresas emergentes en su segunda edición. Estos nuevos negocios representan el 30% de los proyectos seleccionados para participar en el programa. Se trata de Allread, SmartTower y ThePredictiveCompany, que tienen diez pruebas piloto en marcha junto a Suez, Comsa o el Puerto de Barcelona.

La primera compañía, creada por un equipo de investigación de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) y el Centro de Visión por Computador (CVC), ha desarrollado una tecnología que permite leer cualquier fotografía o vídeo y extraer sus textos y números para analizarlos. Allread tiene aplicaciones prácticas en logística (detección de contenedores) o energía (lectura de consumo en los contadores de gas).

SmartTower, por su parte, ha creado un aparato para monitorizar torres eléctricas y saber si la instalación se ha inclinado, si tiene desperfectos o si los cables están flojos. El dispositivo está pensado para llevar a cabo un mantenimiento predictivo antes de que se produzcan daños. La nueva empresa surge de dos emprendedores con experiencia en el sector energético y un equipo de investigación de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC). La firma está participada por Comsa, que posee el 10% del capital.

En el caso de ThePredictiveCompany, la compañía basa su modelo de negocio en un software de eficiencia energética para edificios. El sistema funciona con un algoritmo que puede gestionar de forma autónoma la energía del in-

## El programa ha firmado una alianza con Novartis, que intervendrá en la tercera convocatoria

mueble y, según sus creadores, ahorrar hasta un 40% en esta partida. El software lleva diez años en desarrollo por parte de dos investigadores de la UPC, que se han aliado con dos emprendedores de Italia y Francia afincados en Catalunya para impulsar el proyecto comercialmente.

## Pilar fundamental

En poco tiempo, The Collider se ha convertido en uno de los pilares de la MWCcapital, fundación vinculada al MWC, el gran congreso de telefonía móvil que cada año se celebra en Barcelona. El programa, dirigido por Oscar Sala, busca conectar la investigación científica con el ecosistema emprendedor para poder constituir nuevas empresas.

En su segunda edición, The Collider ha recibido las propuestas de 150 equipos científicos y 1.500 emprendedores, de los que solo han sido seleccionados diez grupos de investigación y 20 jóvenes.

La MWCcapital acaba de firmar un acuerdo con el Departament d'Empresa i Co-neixement de la Generalitat para potenciar The Collider y dar formación en las universidades. A su vez, el programa de transferencia de conocimiento se ha aliado con la multinacional farmacéutica Novartis, que tendrá un papel clave en la selección de los proyectos de su tercera edición. Ésta, que comenzará a principios de 2020, seleccionará 15 grupos de trabajo, cinco más que ahora. De momento, la convocatoria ha recibido 163 propuestas de equipos de investigación.



Carlos Grau, consejero delegado de la Fundación MWCcapital.