
Modaes

Empresa

Hawkers se pone en forma para saltar a la calle: ficha un ex Desigual como nuevo responsable de retail

El directivo se incorpora a Saldum Ventures después de una larga trayectoria en empresas como Desigual, Tous o Natura Bissé.

C. Pareja/ I. P. Gestal
1 dic 2016 - 05:00



Hawkers prepara el terreno para saltar a la calle. La compañía, que ya había anunciado sus planes de desarrollar una red de distribución con tiendas a pie de calle a corto plazo, ha fichado a Carlos Maíz, ex directivo de Desigual, como nuevo responsable de wholesale y retail de **Saldum Ventures**, que agrupa las marcas **Hawkers**

1 / 3

<https://www.modaes.com/empresa/hawkers-se-pone-en-forma-para-salta-a-la-calle-ficha-un-ex-desigual-como-nuevo-responsable-de-retail>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Modaes

, **Wolfnoir**, **Miss Hamptons** y **Northweek**. El grupo dio entrada a nuevos socios a su capital a finales de verano.

Carlos Maíz se incorpora a **Saldum Ventures** después de una larga trayectoria en el negocio de la moda. Maíz fue director de multimarca de **Desigual** entre 2007 y 2009, pero abandonó la empresa para dirigir el retail internacional de **Tous**, primero, y el área comercial de **Natura Bissé**, después. En 2012, el ejecutivo regresó a **Desigual** reclutado por Manel Jadraque, ex consejero delegado de la empresa, para repetir en el negocio de nuevas categorías el desarrollo llevado a cabo en el canal multimarca.

Tras su salida de la compañía catalana en 2015, Maíz fichó por **Nylstar**. El directivo ha emprendido con su propia empresa **Business Pusher**, una aceleradora de empresas, y ha participado en el lanzamiento de proyectos como la marca de relojería **MAM Originals** o **Milökka Bags**.

El fichaje de Maíz responde, en parte, al deseo de Saldum de comenzar a distribuir sus gafas a pie de calle. Tal y como adelantó [Modaes.es](#), el grupo ya ha cerrado sus primeros acuerdos con puntos de venta físicos, llevando al siguiente nivel a la fórmula que ya utilizó en el pasado con grupos como **Inditex** o **Cortefiel**, cuando distribuyó sus gafas de sol de la mano de **Pull&Bear** y **Springfield**.

El primer punto de venta offline en el que **Hawkers** ofreció sus gafas fue **Soloptical y Solvisión**, a través de su propietario y director, Sixto Serrano. “Ellos tienen la exclusiva de óptica en gafas de sol en España”, añaden desde el grupo.

“La expansión se realizará inicialmente en el canal óptico, donde tenemos una propuesta de valor muy clara para el profesional, facilitándole marcas como **Hawkers**, **Wolfnoir**, **Miss Hamptons** y **Northweek**”, explica Enrique Rubio, especialista en el sector de la óptica con más de 25 años de experiencia que también se ha incorporado al grupo.

Además, recientemente la compañía ha cedido un puesto en el consejo a su nuevo inversor, Alejandro Betancourt.

“Con las incorporaciones de **Carlos Maíz** y **Enrique Rubio** al equipo, cubrimos una parcela que hasta ahora estaba en su fase inicial: la venta tradicional y los años de

Modaes

experiencia que tienen estos dos profesionales en el sector”, añaden desde la compañía.

Hasta ahora, la distribución de **Hawkers** se centraba únicamente en Internet, tanto a través de su plataforma propia, donde genera el 90% de su negocio, como mediante distribuidores multimarca online.

Prueba de fuego

El salto al *brick* será la prueba de fuego para **Hawkers**, que irrumpió en el negocio de la óptica en 2013 y rompió las reglas del sector. Los cuatro emprendedores que impulsaron la empresa, **Álex Moreno, Iñaki Soriano, Pablo Sánchez y David Moreno**, tomaron contacto con la óptica como distribuidores de la marca californiana de gafas **Knockaround**.

Saldum Ventures cerró 2014 con una facturación de quince millones de euros. Un año después, el grupo impulsó sus ventas hasta los cuarenta millones y prevé cerrar 2016 con una cifra de negocio de setenta millones de euros.

En octubre, Alejandro Betancourt se incorporó al capital de **Saldum Ventures** a través de su fondo **O'Hara Financial**, en el marco de una ronda de financiación de cincuenta millones de euros que el grupo cerró el mes pasado. La ronda supuso también la entrada en el capital de **Hawkers** de **Félix Ruiz y Hugo Arévalo**, cofundadores de Tuenti.

Hasta entonces, **Saldum Ventures** estaba en manos de **Álex Moreno, Iñaki Soriano, Pablo Sánchez y David Moreno**, los cuatro fundadores de la compañía, y se había financiado únicamente con fondos propios. Los socios fundadores continúan controlando un parte mayoritaria en el capital tras la ronda de financiación.

Además, recientemente la compañía ha cedido un puesto en el consejo a su nuevo inversor, Alejandro Betancourt. Hugo Arévalo se incorporará a la cúpula de la empresa como consejero y vicepresidente. En cambio, **Félix Ruiz**, presidente de Jobantalent, no contará con un lugar en el consejo.