

## **Un crecimiento del 70% gracias al 'boca a boca' y 10 aperturas en el último año, así es Scotta 1985**

**Tras la inauguración de dos nuevos corners en el Corte Inglés de Sanchinarro y Princesa y una previsión de facturación de 3.500.000 euros para este 2019, la firma capitaneada por Carlos Serra se consolida como una de las etiquetas con más proyección en la moda masculina española**

El 'slow fashion' masculino está en auge. En este terreno, la calidad de las prendas, una fuerte imagen de la marca y, por supuesto, el boca a boca son tres de los ingredientes esenciales para catapultar una firma al éxito. Todos ellos se reúnen en Scotta 1985, una marca joven y cosmopolita surgida en 2014 que logró duplicar su beneficio en 2018 y que este 2019 crece a una tasa del 70%. La compañía tiene previsto cerrar el ejercicio con una facturación de 3.500.000 euros que se alcanzará gracias a la apertura de nuevos establecimientos monomarca, la ampliación de su presencia en El Corte Inglés y la potenciación de su canal online.

La empresa acaba de abrir dos corners en centros de El Corte Inglés que han empezado a funcionar este mes de noviembre, concretamente, en los establecimientos de Sanchinarro y Princesa de Madrid. Con estas aperturas, la enseña de alma sevillana y espíritu 'british' ya cuenta con siete corners en El Corte Inglés. En centros como Pozuelo de Alarcón y Castellana, en Madrid, o los de Vigo, Bilbao y Palma, entre otros.

Además de su consolidada red de distribuidores, formada por más de 120 puntos de venta multimarca, Scotta 1985 también opera con tres tiendas propias en Madrid, Sevilla y Valencia y una red comercial de franquicias que se amplía año tras año. Para el 2020, se prevé la apertura, por esta vía, de nuevas tiendas en Córdoba, San Sebastián y Barcelona.

Para impulsar el crecimiento la firma apuesta por su ecommerce como uno de los principales vectores estratégicos. El gran objetivo es lograr que a finales de 2019 la tienda online de Scotta 1985. pase a representar el 25% de las ventas totales.

Según Carlos Serra Mencos, socio fundador de la compañía, el éxito de la marca se debe a que el cliente sabe apreciar el trabajo bien hecho aunque el diseño también juega un factor clave: "Sin duda, el crecimiento se basa principalmente en el boca a boca, cumplimos con creces las expectativas que nuestros clientes tienen sobre la marca lo que hace que se fidelicen y, sobre todo, que nos recomienden y hablen muy bien de nosotros".

Además, el empresario apunta que la relación calidad-precio de sus prendas es otra de sus fortalezas: "Que nuestra prioridad sea ofrecer productos de calidad y renunciar a márgenes altos para poder ofrecer un producto con una buenísima relación calidad/precio juega un papel fundamental en nuestra credibilidad ante el mercado. Y por supuesto, nuestro diseño colorido también es un factor determinante. Intentamos ofrecer al cliente un producto diferente dentro de una estética marcada por lo

básico".

Un equipo joven pero experto

La edad media de su equipo se sitúa en los 31 años, nadie supera los 40, por lo que no sorprende ese aire fresco y aventurero que desprenden sus prendas. Eso sí, todo el equipo está avalado por con una sólida experiencia en el sector.

Sin ir más lejos, Serra, emprendió varios negocios antes de comenzar su andadura en la moda masculina, desde una empresa de organización de eventos hasta una aplicación móvil. Y, en estos momentos, compagina la dirección de Scotta 1985, con la gestión de otros proyectos anteriores como Winderbs, una empresa dedicada al desarrollo de uniformes de trabajo.

¿Su pieza estrella? Las camisas de lino y algodón

Scotta 1985 cuenta con una amplia variedad de prendas y complementos. De entre todos ellos, sus clientes tienen unas claras favoritas: las camisas de lino y algodón. Según revelan desde la firma, esto se debe a su característico repertorio cromático, difícil de encontrar en otras marcas. Asimismo a las camisas les está saliendo un claro competidor: los polos de piqué, cuyos pedidos se han duplicado en los últimos dos años.

**Datos de contacto:**

Bruno Fabra  
605 244 170

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Hombre](#) [Moda](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos/empresa](#)

---

**NotasdePrensa**

<http://www.notasdeprensa.es>