

# Emotiva abre un escaparate a las fiestas

**COMERCIO** La compañía malagueña, especializada en organización de bodas y eventos, inaugura su primera tienda en el centro comercial Málaga Plaza. Así complementa su oferta con la venta de regalos para celebraciones.

## ANTONIO CAMPOS

«Cuando montamos la empresa, queríamos un local en la calle pero no encontramos nada que nos gustase», dice Vanessa Cobos, fundadora de Emotiva, la primera firma malagueña que organiza celebraciones para particulares. Así, Emotiva ha recorrido sus primeros tres años de vida en una oficina.

La apertura de su primera tienda en el centro comercial Málaga Plaza enmienda esos comienzos forzados. «Hemos elegido este lugar por su seguridad y porque, para el perfil de cliente que tenemos, sólo podemos estar aquí o en la calle Larios y sus alrededores, y eso es muy caro», dice Cobos.

Los 55 metros cuadrados del nuevo establecimiento cumplen una doble función: por un lado son el centro de operaciones de la compañía; y por otro son también una tienda de regalos al uso, que en estas fechas se encuentra repleta de motivos navideños.

Con este cóctel, Emotiva reúne bajo un mismo techo todo lo necesario para su principal actividad, que es la intermediación en la organización de eventos, especialmente dirigida a particulares. «Muchas veces atendemos a un cliente que necesitaba algún detalle para su boda, y aquí lo tenemos todo a un paso», resume Cobos.

## LOS DATOS

**Historia:** Comenzó a funcionar hace tres años.

**Funcionamiento:** Guía a sus clientes en la organización de celebraciones como bodas o bautizos sin cobrarles nada, pues cobra comisiones a las empresas con las que trabaja.

**Nueva tienda:** Tiene 55 metros cuadrados en el centro comercial Málaga Plaza. La mitad está dedicada a detalles para eventos y la otra mitad es una tienda de regalos al uso.

El 'modus operandi' de Emotiva consiste en guiar a los clientes en la marejada de asuntos que rodean a la organización de una boda, un bautizo o cualquier otra celebración familiar.

## Nuevos retos

La empresa no cobra nada por este servicio, pues su beneficio nace los acuerdos que alcanza con sus proveedores: restaurantes, fincas que albergan celebraciones y empresas de catering, entre otros. «Nos costó mucho empezar porque los proveedores no fueron receptivos en principio», recuerda Cobos. Tras superar estas reticencias, Emotiva ya piensa en un próximo paso: los eventos para empresas, como por ejemplo comidas de Navidad. «Aquí pueden elegir desde las invitaciones, el catering y el lugar de celebración hasta los regalos que se repartirán entre los asistentes (cestas, pequeños detalles, vino o chocolate)», afirma Cobos.

