

Empresa

El grupo danés Bestseller acelera en Latinoamérica con una dirección general para el mercado

P. Riaño
4 dic 2014 - 12:00



Bestseller acelera en Latinoamérica. La compañía danesa, propietaria de cadenas como **Jack& Jones**, **Only** o **Vero Moda**, inicia la creación de una estructura comercial en diferentes países del mercado latinoamericano. La compañía ha nombrado a **Andrés Contreras**, hasta ahora director general comercial de **Bestseller** en España, nuevo director de la compañía en Latinoamérica.

Con más de doce años de trayectoria en **Bestseller**, Contreras se ocupa ya de la gestión

Modaes

del mercado latinoamericano y tiene como misión crear la estructura de la empresa en diferentes países. **Bestseller** inició su desembarco en Latinoamérica a finales de 2013 con la entrada en Colombia y México, un proyecto que se gestó desde la filial española y que estuvo liderada por Contreras. Actualmente, la compañía ya cuenta con presencia en cuatro países de la región: Colombia, México, Chile y Perú.

En estos países, **Bestseller** opera tanto de forma directa como a través de socios locales. En Perú, Chile y Colombia, la compañía trabaja de la mano de **Ripley**, mientras que en México lo hace con **Cimaco**. Además de *offline*, **Bestseller** también opera online en Latinoamérica de la mano de **Dafiti**, plataforma propiedad de la alemana **Rocket Internet** (dueño de la alemana **Zalando**).

El proyecto de desarrollo de **Bestseller** en el mercado latinoamericano incluye la entrada en tres nuevos países de cara a 2015, Uruguay, Brasil y Paraguay, en los que empezará a operar a través de una fórmula mixta que incluye tiendas departamentales, canal multimarca y ecommerce. En una segunda fase de desarrollo, **Bestseller** tiene previsto incrementar su presencia con tiendas propias y franquicias.

Formado en Administración y Dirección de Empresas, Contreras cuenta con un amplio conocimiento del negocio de la distribución de moda. El ejecutivo se incorporó en 2001 a **Bestseller**, donde comenzó trabajando como comprador en China, para terminar ocupando la dirección general comercial de la compañía en España.

Bestseller cuenta con más de 9.500 tiendas en 38 países, además de presencia en 12.000 tiendas multimarca y grandes almacenes de 53 mercados. La empresa tiene actividad en Europa, Oriente Medio, Canadá e India. A estos establecimientos hay que sumar la presencia en el canal multimarca y en la Red, además de China, donde opera a través de una sociedad independiente.

La compañía cerró el ejercicio 2013 con una cifra de negocio de 2.600 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 6,3% respecto a los 2.446 millones de euros del año anterior. El beneficio antes de impuestos se situó en 192,4 millones de euros, frente a los 161 millones de un año antes. Estos resultados no incluyen el negocio en China, que la compañía no desvela.

La apuesta de **Bestseller** por Latinoamérica supone cambios para el mercado español. La dirección general de la compañía continuará estando ocupada por Pedro González, pero la empresa ha decidido crear un nuevo órgano directivo (llamado *sales management team*

Modaes

) para otorgar más fuerza a los responsables de las diferentes cadenas de la compañía.

Así, el nuevo órgano de dirección de **Bestseller** en España, que estará supervisado por González, estará compuesto por ocho miembros, cada uno de ellos correspondiente a una de las cadenas principales del grupo. El cargo ocupado hasta ahora por Contreras no será cubierto.