
Modaes

Empresa

El grupo danés Bestseller entra en Colombia y México a través de su filial española

P. Riaño
11 nov 2013 - 05:00

Bestseller hace realidad su apuesta en Latinoamérica. La compañía, propietaria de enseñas como **Jack & Jones** o **Vero Moda** y uno de los mayores grupos del mundo de distribución de moda, ha firmado acuerdos para desembarcar en Colombia y México en la primavera de 2014. La entrada en estos dos países, a los que se sumará Chile en breve, se gestionará desde la filial española del grupo, ubicada en Málaga.

Para la entrada en el mercado colombiano, **Bestseller** ha apostado por el canal online y ha llegado a un acuerdo con la plataforma **Dafiti**, propiedad de **Rocket Internet** (que también controla **Zalando**). **Bestseller** distribuirá todas sus marcas en **Dafiti** a partir del próximo febrero, con la temporada primavera-verano.

Bestseller tiene una cartera de más de diez marcas, entre las que figuran **Only**, **Jack & Jones**, **Junarose**, **Mamalicios**, **Nameit**, **Outfitters Nation**, **Pieces**, **Selected**, **Vero Moda** o **Vila Clothes**. Con más de 3.000 tiendas (sin tener en cuenta el negocio en China), el grupo facturó 2.446 millones de euros en el ejercicio 2012.

Dafiti cuenta con operaciones en Brasil, Chile, Colombia y México y los planes de **Bestseller** pasan por adentrarse en estos mercados de la mano de la plataforma, según **Andrés Contreras**, director comercial general para España y Latinoamérica de **Bestseller**.

En el caso de **México**, el grupo apostará por los grandes almacenes. **Bestseller** ha alcanzado un acuerdo con **Cimaco** para instalar corners en los seis complejos que posee en el mercado mexicano. Igual que en el caso de **Dafiti**, el acuerdo comienza con la distribución de la temporada primavera-verano 2014.

En paralelo a su entrada en México y Colombia, **Bestseller** negocia también su desembarco en Chile y Perú. La empresa ultima un acuerdo con uno de los principales operadores comerciales de Chile, entre los que figuran **Ripley**, **Falabella** y **Cencosud**

Modaes

Bestseller plantea su entrada en Latinoamérica en dos fases, en la primera de las cuales se firmarán acuerdos con los grandes grupos de retail de los diferentes mercados pero se mantendrá la gestión en España. En la segunda fase, la compañía planteará la apertura de tiendas monomarca, para lo cual hará falta una estructura en Latinoamérica.

El mercado latinoamericano lo gestionará la filial española de **Bestseller**, donde trabajan actualmente 160 personas, repartidas entre la central y las oficinas de Madrid, Barcelona, Vigo y Bilbao.

La filial española del grupo concluyó el ejercicio 2012 (cerrado en julio del año pasado) con una cifra de negocio de 130 millones de euros. Las previsiones de Contreras pasan por que el negocio en Latinoamérica en 2014 sume “entre tres y cinco puntos porcentuales” al crecimiento en el mercado español.