

Empresa

Kate Spade se inspira en Ralph Lauren para multiplicar sus ventas hasta 4.000 millones

Modaes
10 mar 2014 - 11:38

Kate Spade quiere ser **Ralph Lauren**. La enseña, propiedad de **Fifth & Pacific**, busca seguir la estela del grupo estadounidense para convertirse en una marca de *lifestyle* con un solo objetivo: alcanzar unas ventas de 4.000 millones de dólares (2.881 millones de euros).

“**Ralph Lauren** es nuestro negocio análogo”, ha señalado **Craig Leavitt**, consejero delegado de **Kate Spade** que el pasado mes se convirtió en el máximo responsable del grupo **Fifth & Pacific**. El grupo estadounidense pasará a llamarse **Kate Spade** en 2014, tras la venta de **Juicy Couture** y **Lucky Brand**.

Actualmente, **Kate Spade** es una octava parte más pequeña que **Ralph Lauren**, vende el 75% de sus productos en su mercado local y no cuenta con un fundador que forme parte de la gestión diaria de la empresa. No obstante, la compañía ha elevado un 92% el valor de sus acciones, que cotizan en la Bolsa de Nueva York, según *WWD*.

Kate Spade se incorporó a la cartera de marcas de **Fifth & Pacific** en 2006, cuando el grupo, que todavía se llamaba **Liz Claiborne**, pagó a **Neiman Marcus** 124 millones de dólares (89,32 millones de euros). Fue entonces cuando la diseñadora **Kate Spade** y su marido **Andy**, fundadores de la enseña, la abandonaron.

Desde entonces, **Kate Spade** ha incrementado su cifra de negocio hasta más de 700 millones de dólares (504,24 millones de euros) y con su buen ritmo ha conseguido que el grupo **Fifth & Pacific** haya decidido centrar sólo en ella su estrategia de negocio. Por ello, la compañía ha desinvertido de otros activos como **Juicy Couture** y **Lucky Brand** y ahora sólo tiene planes para **Kate Spade**.

El grupo tiene previsto incrementar las ventas internacionales de **Kate Spade** hasta alcanzar los dos tercios de la cifra de negocio total, frente a menos del 25% que

Modaes

actualmente representa la facturación fuera de Estados Unidos. Además, la compañía también elevará su apuesta por el ecommerce, que ahora copa el 20% de las ventas.

En dos años, **Kate Spade** quiere alcanzar una cifra de negocio de 2.000 millones de dólares (1.440 millones de euros) y competir directamente con otras enseñas del sector como **Michael Kors**, **Coach**, **Tory Burch** o la misma **Ralph Lauren**.