

Modaes

Empresa

Linio se fortalece en Colombia y lanza 'click&collect' en las tiendas Falabella del país

La empresa de ecommerce, que ya había instalado este servicio en Chile, lo llevará ahora al mercado colombiano, con oportunidad de recoger pedidos también en Homecenter.

Modaes
20 ago 2019 - 00:00



Linio sigue aprovechando las ventajas de Falabella. La empresa de ecommerce, adquirida por el gigante chileno un año atrás, eleva su apuesta por el mercado colombiano con el lanzamiento de la opción *click&collect*.

En concreto, **Linio permitirá a sus usuarios recoger sus pedidos en las tiendas departamentales de Falabella en Colombia**, así como también en los comercios de mejoramiento para el hogar Homecenter (Sodimac en el resto de Latinoamérica).

En paralelo, la plataforma de ecommerce seguirá impulsando su servicio de envíos gratis en Colombia, aunque es sólo para compras superiores a 59.000 pesos colombianos (17 dólares), según *Portafolio*. Además, **Linio ampliará su portafolio de marcas con la incorporación de Tutto próximamente**

1/2

<https://www.modaes.com/empresa/linio-se-fortalece-en-colombia-y-lanza-clickcollect-en-las-tiendas-falabella-del-pais>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Linio ya dispone de servicio 'click&collect' en las tiendas Falabella de Chile

Si bien la plataforma empezó enfocada en la venta de moda, actualmente, el grueso de las compras en el mercado colombiano corresponden a las categorías de tecnología y decoración. La operación de Linio en Colombia está pilotada por Andrés Robatel, que cuenta con más de diez años de trayectoria en Mercado Libre.

Falabella compró Linio en agosto de 2018 por 138 millones de dólares. Desde entonces, el grupo chileno ha realizado varios cambios en la empresa de ecommerce, además de comenzar a sacar provecho del *know how* de un *pure player* y generar sinergias entre ambas compañías.