

Modaes

Empresa

Michael Kors compra Jimmy Choo por 1.350 millones de dólares

Tras la operación, el grupo estadounidense quiere incrementar las ventas de la firma de calzado hasta 1.000 millones de dólares y reforzar su presencia en Asia.

Modaes
25 jul 2017 - 09:30

Michael Kors compra Jimmy Choo por 1.350 millones de dólares

Jimmy Choo ya tiene nuevo dueño. **Michael Kors ha llegado a un acuerdo** para hacerse con el grupo de calzado por 1.350 millones de dólares (1.159 millones de euros), según ha hecho público hoy la empresa estadounidense en un comunicado.

La de **Jimmy Choo** ha sido una de las operaciones más competidas en los últimos años. Por ella pujaron, entre otros, el fondo chino **Fosum**, **Interparfums** (que tiene la licencia de perfume de la firma) o **Coach**, que finalmente terminó tomando el control de **Kate Spade**. Precisamente por **Kate Spade** había pujado también **Michael Kors**, aunque finalmente perdió la carrera.

Hasta ahora, **Jimmy Choo** estaba en manos de **Jab Luxury**, que compró el 67,66% de la empresa en 2011 por más de 500 millones de libras (596,7 millones de euros). **Jab Luxury** controla también **Belstaff** y **Bally**, que también puso en venta el pasado abril.

Tras tomar el control de la firma, el objetivo de **Michael Kors** pasa por impulsar sus ventas hasta 1.000 millones de dólares (858,2 millones de euros), diversificar más su oferta de producto, potenciar la línea masculina y reforzar su expansión internacional, con el foco puesto en Asia.

Michael Kors también pujó por Kate Spade, que

Modaes

terminó pasando a manos de Coach

Se prevé que la operación se cierre en el cuarto trimestre de este año. **Pierre Denis** continuará ejerciendo como consejero delegado y **Sandra Choi** se mantendrá al frente de la dirección creativa.

Fundada en 1996, la empresa opera con 150 tienda propias, 560 puntos de venta multimarca y sesenta franquicias. En 2016, la empresa registró un beneficio de 15,4 millones de libras (18 millones de euros), un 20% menos que en de 2015. La facturación del grupo, en cambio, se elevó un 14,5% el año pasado, hasta 364 millones de libras (426 millones de euros).

Conglomerados de lujo estadounidenses

Aunque el ránking del lujo global continúa copado por los conglomerados europeos, las empresas estadounidenses están dando sus primeros pasos a golpe de adquisiciones para crear sus propios grupos, con un posicionamiento entre el *premium* y el lujo accesible y un fuerte foco en los complementos

“Queremos crear el primer grupo de marcas de lujo modernas basado en Nueva York”, aseguró **Víctor Luis**, consejero delegado de **Coach**, tras tomar el control de **Kate Spade**. **Coach** y **Kate Spade** compiten por la octava plaza del ránking mundial, por detrás de **Chanel** y **Hermès** y por delante de **Tiffany** y **Burberry**.