

Modaes

Empresa

Smash acelera su expansión en EEUU y crece en España con El Corte Inglés

La compañía roza los 500 puntos de venta en el mercado norteamericano, un 30% más que el año anterior. En España, Smash apuesta por la distribución a través de grandes almacenes.

Lorenzo Molina
27 feb 2017 - 04:51

Smash acelera su expansión en EEUU y crece en España con El Corte Inglés

Smash a la conquista el mercado estadounidense. La empresa de moda femenina, que facturó veinte millones de euros en 2016, ha crecido a pasos agigantados en Estados Unidos a través del canal multimarca y quiere conquistar ahora los grandes almacenes del país. En su mercado doméstico, **Smash** apostará por ampliar su distribución en centros de El Corte Inglés, según ha explicado el director general del grupo, **Philippe Bach**, a Modaes.es.

La facturación de la empresa se mantuvo estable en 2016 con respecto al año anterior. En 2015, la compañía registró una cifra de negocio de veinte millones de euros, el 70% de las cuales se produjeron a través del canal multimarca.

La empresa cuenta en la actualidad con entre 450 y 500 puntos de venta multimarca en el mercado estadounidense, un 30% más que hace un año. “Las condiciones para entrar en *key accounts* son draconianas en Estados Unidos”, lamenta Bach. Por ello, el siguiente paso de **Smash** en ese mercado será acceder a grandes almacenes de tamaño medio, cuya implantación se focaliza sólo en algunos estados del país.

La empresa cuenta en la actualidad con entre 450 y 500 puntos de venta en Estados Unidos a través del canal multimarca

Modaes

El grupo fichó a cuatro comerciales para cubrir todo Estados Unidos y comenzar a distribuir en nuevos rincones de este mercado en 2016. A pesar de que la filial de **Smash** en el país se abrió en 2013, la compañía intensificó su actividad en ese mercado en el año pasado.

En España, la empresa busca incrementar su presencia de la mano de **El Corte Inglés**, con quien ya tiene firmada la puesta en marcha de un nuevo corner en el centro de San José de Valderas en Alcorcón (Madrid) antes de que termine el invierno. Actualmente, la compañía negocia varias aperturas más con la cadena española de grandes almacenes para 2017, según Bach.

Smash no tiene previsto poner en marcha ninguna tienda propia más este año. “El desarrollo a través del canal multimarca sigue siendo lo prioritario”, sostiene Bach. La firma opera en el mercado español con dos establecimientos en Barcelona y uno más en Ibiza. Además, el grupo tiene un punto de venta en la isla de la Martinica (Francia).

Smash pondrá en marcha un nuevo corner en El Corte Inglés de San José de Valderas en Alcorcón (Madrid)

En términos de producto, la empresa quiere ampliar su gama de accesorios y potenciar su volumen de ventas en el futuro. Para ello, **Smash** tiene diseñadores dedicados en exclusiva a la concepción de estos artículos. En total, el equipo de diseño de la compañía cuenta con seis empleados.

Smash se fundó en Ámsterdam en 1998 y tiene sus oficinas en Badalona (Barcelona), donde trabajan más de setenta personas. Además de su marca homónima, la cartera de la empresa cuenta con las marcas **Missmash** y **Paramita**, ambas dirigidas al público femenino. La compañía produce el grueso de sus colecciones en Asia, aunque conserva una pequeña parte de la producción en España. Italia, Francia y España generan el 60% de las ventas de la empresa.