



Yago busca crecer  
7% este año  
FASHION NETWORK

## COMERCIO

# Foco en Grupo Yago

Comercializadora y distribuidora de productos de lujo. Conocida por su empresa bandera, G&G Joyeros. Representa a más de 60 marcas en el Perú, entre ellas Tiffany's & Co y Montblanc. (MFB/BY)

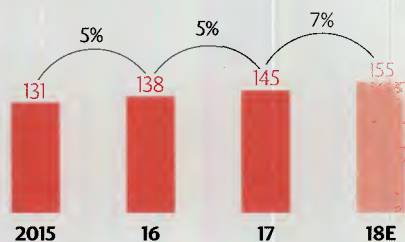
## CRECIMIENTO

Creció 5% el año pasado hasta S/145 millones. Ello impulsado por la incorporación de las marcas Tiffany's & Co y Swatch a su portafolio, en línea con su estrategia de diversificación (SE 1528). "Swatch es una marca de entrada al lujo [que antes no teníamos]. Eso ha permitido que segmentemos el mercado. Hemos podido entrar a provincias como Tacna e Iquitos", dijo Jack Comberoff, gerente general de Yago.

Este año Grupo Yago estima que sus ventas crecerán 7% por la inauguración de la tienda de Montblanc en Larcomar y por la nueva tienda de lentes de lujo Black Shades, que abrió en marzo.

La empresa priorizará su crecimiento comercial a través de la consolidación de sus marcas existentes. "En el 2016 terminó el crecimiento por nuevas tiendas. Ya no buscamos abrir más. Comenzaremos a rentabilizarlas", dijo Comberoff.

Facturación  
En millones de S/.



Grupo Yago

## OPERACIONES

El grupo tiene 21 tiendas en las que comercializa 45 marcas y distribuye otras 15. Las tiendas físicas representan el 50% de las ventas. El resto está compuesto por programas corporativos y programas de lealtad de tarjetas de crédito, así como por tiendas por departamentos y la tienda *online*.

## ESTRATEGIA

La empresa está en búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento. "Estamos evaluando otros mecanismos de financiamiento, por ejemplo bonos. Hasta ahora hemos usado mayormente mecanismos de corto plazo", dijo Comberoff. La empresa también busca lanzar los nuevos productos en el Perú al mismo tiempo que en el resto del mundo.