



Ripley tiene compromisos para 10 tiendas en Colombia

Santiago, 23 de agosto, 2012.- Ripley Corp, que ya comunicó su arribo a Colombia en el negocio de las tiendas por departamento y el retail financiero, tiene un equipo de más de 60 profesionales y consultores que se encuentra trabajando para abrir, en el 1er semestre de 2013, la primera de un total de diez tiendas que la compañía tiene comprometidas. Este intensivo plan de arribo al mercado colombiano permitirá a Ripley instalarse como un actor relevante en el entorno comercial de dicho país.

El completo plan inicial

Ripley Corp se incorpora al mercado de retail en Colombia a través de un fuerte plan que se implementa aceleradamente, y que a la fecha contempla la apertura de 10 tiendas.

En primer lugar, la compañía ha logrado un entendimiento con Grupo Éxito y su marca Viva, para la apertura de seis locales de Ripley en los centros comerciales ubicados en Bogotá, Medellín, Barranquilla, Villavicencio y Neiva, que para Ripley representarán 47.000 m2 de área de venta. El Grupo Éxito es el mayor retailer del mercado colombiano, con ingresos superiores a los USD\$4.000 millones en sus 299 puntos de venta. “En el Grupo Éxito estamos muy complacidos con que un jugador de la talla de Ripley, más la oferta comercial que los complementa, llegue a los centros comerciales Viva y entre con pie derecho al mercado colombiano”, manifestó Gonzalo Restrepo López, Presidente del Grupo Éxito.

Segundo, Ripley cuenta con un acuerdo con Inversiones LA 14 S.A., el tercer retail en ventas de Colombia, con 23 locales desplegados en distintas ciudades del país, para abrir una tienda en Calima Centro Comercial de Bogotá. “En Almacenes LA 14 S.A. estamos muy complacidos de que una compañía del tamaño de Ripley haga parte de Calima Centro Comercial Bogotá, poniendo a disposición del mercado colombiano su amplia oferta comercial”, explicó Jaime Cardona Parra, Presidente de Almacenes LA 14 S.A.

En tercer lugar, el plan inicial tiene comprometidas tres tiendas: Centro Mayor y Fontanar Chía en Bogotá, además del centro comercial El Cacique en Bucaramanga. En este último, será la primera apertura programada.



Las expectativas de Ripley Corp

En la compañía se espera que en el año 2023, la operación en Colombia tenga ventas retail de US\$ 1.000 millones, alrededor de 500.000 tarjetas y 200.000 mts² de venta.

Lázaro Calderón, Gerente General de Ripley Corp, explicó: “Estamos orgullosos de nuestro arribo al mercado colombiano, que crece robusto y que es una economía abierta al comercio y a la inversión extranjera. Este completo plan inicial, que considera diez tiendas, es un fuerte impulso para nuestra llegada a Colombia y nos permitirá continuar generando valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas. Concentraremos todos nuestros esfuerzos como compañía en el fortalecimiento del negocio en Chile, Perú y Colombia”.

Una de las particularidades que tendrá la propuesta comercial de todas las tiendas por departamento de Ripley en Colombia, es que procurará poner énfasis en la oferta de productos fabricados localmente. La compañía quiere potenciar el desarrollo de calidad mundial que tiene actualmente la industria fabril colombiana, por lo cual, dentro de su planificación, tendrá especial foco en la oferta de productos de origen nacional.