

Mario Grauso

Presidente de Joe Fresh

➤ La marca de ropa canadiense, Joe Fresh, se alió con El Palacio de Hierro para abrir su primera tienda en México y varias *shops-in-shop* dentro de la departamental. Quieren ofrecer a los mexicanos prendas básicas a un valor apropiado. México no es el único nuevo destino en su internacionalización.

“NOS ASOCIAMOS CON EMPRESAS LOCALES QUE ENTIENDEN SU PROPIO MERCADO”

POR REGINA REYES-HEROLES C./MILENIO

¿Por qué trajeron la marca a México?

Porque México es un mercado vibrante con una gran base de consumidores interesados en ropa con buen estilo y buen precio. Creemos que nuestro diseño inteligente y el fuerte valor de una marca alegre van a resonar con los consumidores en este mercado.

¿Joe Fresh en México tiene el mismo público objetivo que en Canadá?

Nuestras colecciones son accesibles a los consumidores, que de hecho pueden relacionarse con ellas, aunque vengan de diferentes geografías.

Creamos un estilo esencial con un valor excepcional para toda la familia, con diseños limpios, clásicos y modernos. Y aunque la mayoría de la mercancía es consistente alrededor del mundo, cada uno de los socios que tenemos a nivel internacional define sus compras pensando en su mercado particular.

¿Qué encontrarán los mexicanos en las tiendas de Joe Fresh?

Los mexicanos tienen un gran sentido del estilo, Joe Fresh ofrece una gran variedad de piezas que pueden ser mezcladas y combinadas fácilmente y de forma efectiva para crear un estilo propio.

Su socio es El Palacio de Hierro, ¿qué tienen en común las dos marcas y cuál es el objetivo de la alianza?

El Palacio de Hierro es uno de los departamentales más experimentados y con mayor conocimiento en México. Conforme nos internacionalizamos, nuestra estrategia es asociarnos con empresas locales que entienden los comportamientos de compra y necesidades de cada mercado. El Palacio de Hierro vende muchas de las marcas de moda más importantes del mundo, y por eso es un socio ideal para trabajar con nosotros en México. Esperamos un fuerte desempeño y gran éxito con esta alianza.

Acaban de abrir la primera tienda en el Centro Comercial de Santa Fe en la Ciudad de México, ¿tienen otras planeadas?

La primera abrió a inicios de septiembre y una segunda abrirá en el centro comercial Toreo Parque Central, también en la Ciudad de México, en noviembre. Además, El Palacio de Hierro abrirá tiendas dentro de su tienda (*shops-in-shop*) en Interlomas, Guadalajara, Polanco y Durango.

Tiene pocos años como presidente de Joe Fresh, ¿cuál es el legado que quiere dejar?

Continuaremos reforzando la posición de la marca en Canadá, mientras nos embarcamos en una estrategia de expansión internacional, abriendo nuevos mercados y tiendas en Corea del Sur, Arabia Saudita, Egipto y, por supuesto, México. Mi objetivo es llevar a Joe Fresh a mercados adicionales con gran potencial de crecimiento. Además queremos continuar expandiendo la oferta de productos en otras categorías, como accesorios y calzado, y proveer el mejor valor posible a nuestras colecciones.

¿Qué aprendizaje le dejó su trabajo, previo a Joe Fresh, en Vera Wang?

Fue un privilegio trabajar como presidente de 2009 a 2013 en una marca icónica como Vera Wang. De mi experiencia ahí, y aquí en Joe Fresh, aprendí sobre la importancia de entender con claridad el mercado en el que compites y escuchar siempre a tu cliente. Desde muy temprana edad los consumidores buscan un estilo genial y valor que les ayude a verse y sentirse en su mejor momento. **M**



Foto: Cortesía