

La apuesta por el mercado latinoamericano dispara el negocio de Logisfashion en 2022



La multinacional española especializada en logística aplicada a la moda Logisfashion se ha apoyado en el mercado latinoamericano para sentar su crecimiento en 2022. La empresa generó un volumen de negocio de 126 millones de euros, lo que supone un incremento del 27% en las ventas respecto al ejercicio anterior, mientras que la facturación en Latinoamérica aumentó en el 33%. En esta región, destaca el incremento del 51% de la facturación en México y el crecimiento de sus filiales en Uruguay y Chile, que cerraron el 2022 duplicando ingresos y estructura.

La apuesta por Latinoamérica se complementó con la incorporación a las infraestructuras de Logisfashion de un nuevo centro logístico en Panamá y la consolidación del mercado chileno como un hub de comercio electrónico. En este país, el operador logístico cuenta con cuatro centros y actualmente está construyendo un “mega centro de categoría A” cuya apertura esta prevista para septiembre de este año.

Para fundamentar el crecimiento en todos sus mercados, Logisfashion ha

reforzado su área de comercio electrónico y sus modelos de negocio crossborder y marketplaces, que todos juntos representan ya más de la mitad de su volumen de negocio. Por otro lado, la diversificación de servicios en las verticales de transporte internacional y última milla han potenciado la oferta de valor, completando la propuesta end to end de la empresa, ha señalado Logisfashion.

La compañía ha valorado estos resultados de forma positiva, especialmente en un contexto geopolítico complejo y de ralentización del crecimiento económico. En este sentido, el consejero delegado de Logisfashion, Juan Manzanedo, subraya que se han mantenido “la senda del crecimiento y hemos cumplido los objetivos marcados al inicio del pasado ejercicio”. Tras la publicación de estos resultados, ha actualizado sus expectativas para el cierre de este ejercicio y prevé alcanzar unos ingresos de 160 millones de euros.