

# AGOZA

## COMPANY PROFILE

---

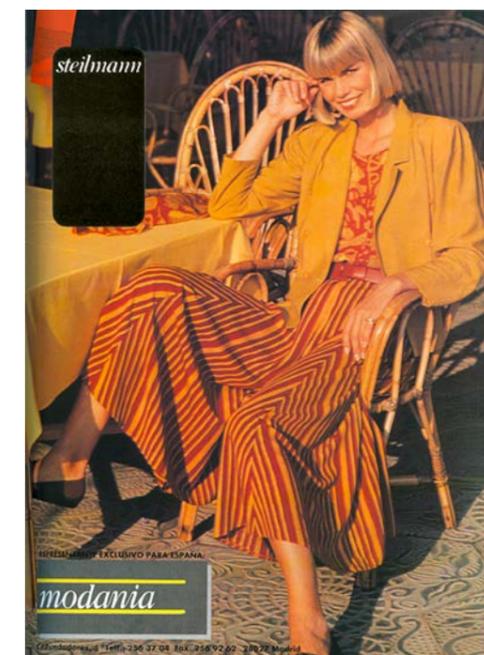
*El periplo de la familia Gómez de Zamora en el mundo textil comenzó a principio de los 60's. En esa época llena de dificultades nuestro abuelo, con su determinación y perseverancia característica, decidió cruzar la frontera en busca de nuevos proyectos, aventurándose en un camino empresarial que las siguientes generaciones han continuado con su misma fuerza y pasión.*

*“El arte de vender es carrera difícil, solo llegan al final quienes como los campeones son fuertes y perseveran”*

Clemente Gómez de Zamora  
Martín de Afuera  
(1913 - 1992)

# HISTORIA Más de 50 años trabajando con las principales marcas del sector.

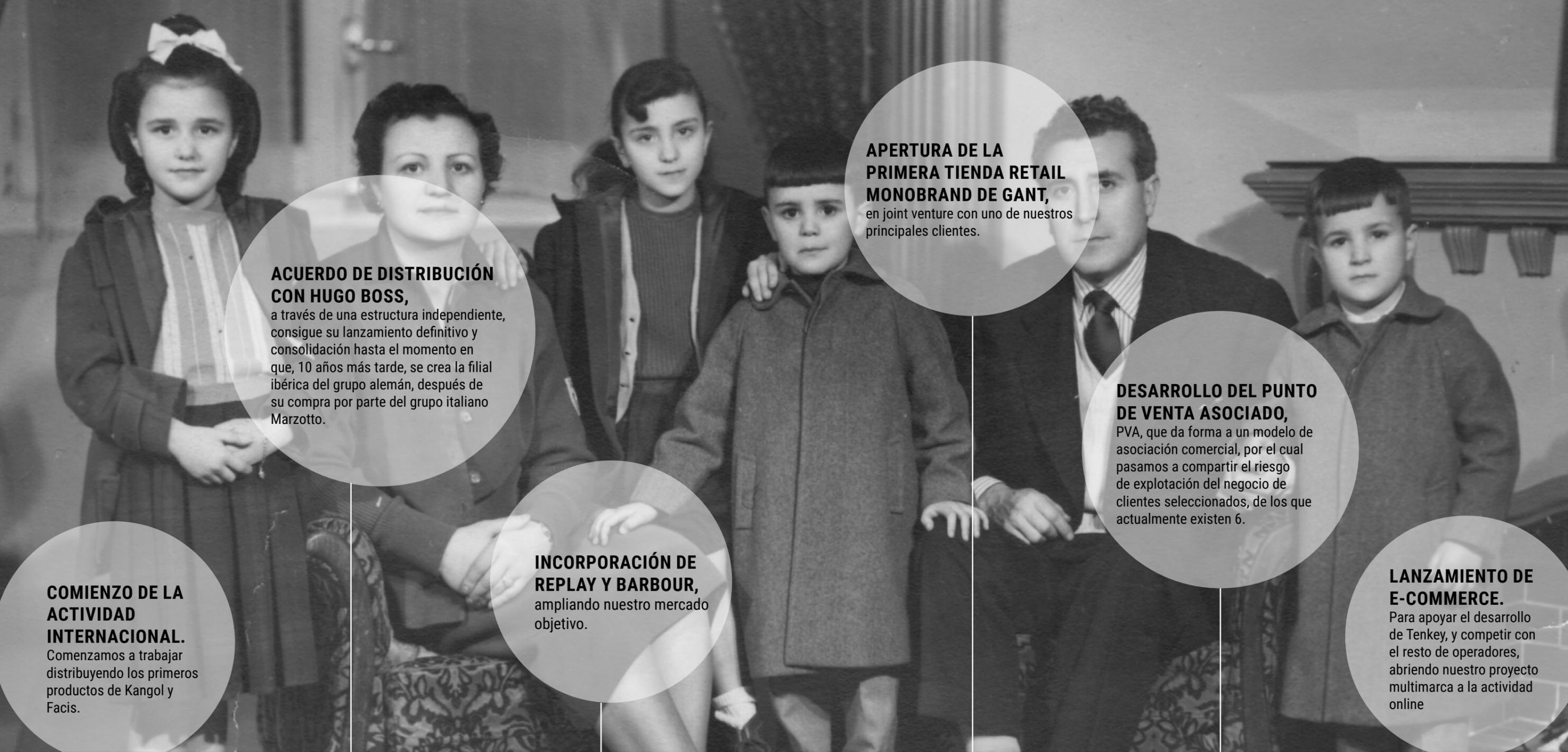
Su entusiasmo e intuición le permitieron superar todas las barreras existentes, convirtiéndose en pionero en la distribución de marcas internacionales y contribuyendo a la apertura y desarrollo de un mercado que hoy ocupa un lugar de referencia en el mundo de la moda.



*Convirtiéndonos en partners cuando este concepto no se reconocía.*

Desde el inicio de nuestra actividad comercial entramos en contacto y negociamos con grandes grupos industriales, que fueron precursores en tratar su producto con un cuidado especial, más allá de su calidad o proceso de fabricación, poniendo atención en aspectos mucho más subjetivos como la imagen, el mensaje que la marca debía comunicar y su percepción por el cliente objetivo.

Estableciendo desde el principio vínculos mucho más estrechos que la tradicional relación comercial entre proveedor y distribuidor, convirtiéndonos en partners cuando este concepto no se reconocía, y compartiendo objetivos comunes para desarrollar proyectos a largo plazo.



**COMIENZO DE LA ACTIVIDAD INTERNACIONAL.**

Comenzamos a trabajar distribuyendo los primeros productos de Kangol y Facis.

**ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON HUGO BOSS,**

a través de una estructura independiente, consigue su lanzamiento definitivo y consolidación hasta el momento en que, 10 años más tarde, se crea la filial ibérica del grupo alemán, después de su compra por parte del grupo italiano Marzotto.

**INCORPORACIÓN DE REPLAY Y BARBOUR,**

ampliando nuestro mercado objetivo.

**APERTURA DE LA PRIMERA TIENDA RETAIL MONOBRAND DE GANT,**

en joint venture con uno de nuestros principales clientes.

**DESARROLLO DEL PUNTO DE VENTA ASOCIADO,**

PVA, que da forma a un modelo de asociación comercial, por el cual pasamos a compartir el riesgo de explotación del negocio de clientes seleccionados, de los que actualmente existen 6.

**LANZAMIENTO DE E-COMMERCE.**

Para apoyar el desarrollo de Tenkey, y competir con el resto de operadores, abriendo nuestro proyecto multimarca a la actividad online

1962    1985    1987    1988    1989    1992    1996    1999    2006    2013    2014    2016

**CREACIÓN DE MODANIA.**

Incorporamos un segundo showroom en Barcelona al absorber la filial Sportswear Ibérica, asumiendo la gestión del desarrollo de los proyectos de Stone Island, C.P. Company y Boneville, actividad que hoy lidera Stone Island y que 20 años después continua más vigente que nunca como referencia de la innovación en el mundo del sportswear masculino.

**CREACIÓN DE JOINT VENTURES: GRUPPO FINANCIERO TESSILE & STEILMANN GRUPPE,**

consolidando el desarrollo de los proyectos de ambos grupos, con los que se había conseguido un importante volumen de negocio, ambas filiales se discontinuaron en 1999 y 2011 respectivamente.

**COLABORACIÓN CON ECI.**

Se crean los primeros espacios shop in shop de Boss, convirtiéndonos en pioneros en este formato de implantación que hoy en día es una realidad más que consolidada, y que nuestro grupo ha continuado desarrollando con los sucesivos proyectos incorporados.

**GRAN EXPANSIÓN DE NUESTRO GRUPO,**

con las incorporaciones de La Martina, Belstaff y Gant, donde el contrato que se firma con Gant supone un modelo de licencia de distribución que permite a nuestro grupo explorar toda la cadena de valor del proyecto, entrando en contacto con el proceso de fabricación.

**ACUERDO DE LICENCIA DE ARROW,**

a partir del cual desarrollamos nuestro equipo de diseño, controlando tanto el proceso de creación como el de fabricación.

**LANZAMIENTO DE TENKEY,**

Apoyada en el equipo de diseño previamente creado y abriendo dos tiendas para lanzar el proyecto.