

Kippel⁰¹

AVATARES

Gustavo G. Brusilovsky, el argentino con 'acento' español que sedujo a Amazon

El empresario vendió en 2010 BuyVip al gigante del comercio electrónico Amazon por 75 millones de euros. En la actualidad, el directivo pilota Klikin, con la que aterrizó el pasado junio en México y Colombia.

24 JUL 2017 — 04:57

POR DANIEL LÓPEZ



Pocos pueden afirmar haber creado una empresa y que, apenas cuatro años después, un gigante del e-commerce haya aparecido para poner un cheque encima de la mesa por ese proyecto. Pero sí que puede hacerlo **Gustavo García Brusilovsky**, uno de los grandes emprendedores de la moda y el e-commerce en España. Brusilovsky es el empresario que fundó **BuyVip** en un momento en que pocos se la jugaban en España con la venta de moda a través de Internet y que, cuatro años más tarde, vendió su empresa a **Amazon**.

El directivo se convirtió en un visionario de la industria del outlet. Cogió ideas de marcas como **Vente Privee** en Francia para aplicarlas en España y llevar el negocio de la moda local a un nuevo nivel. Este salto se produjo en 2006, cuando el emprendedor fundó **BuyVip**. La empresa no tardó en convertirse en uno de los tres mayores clubes de venta online de Europa, junto a la española **Privalia** y la francesa **Vente Privee**. De hecho, tanto **BuyVip** como **Privalia** iniciaron su andadura en el e-commerce en paralelo, pero sólo una sedujo a un gigante como **Amazon**. La compañía de **Jeff**

1/3

<https://www.kippel01.com/avatares/gustavo-g-brusilovsky-el-argentino-con-acento-espanol-que-sedujo-a-amazon.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

AVATARES

Bezoz llamó a la puerta de Brusilovsky dispuesto a comprarle la empresa, y así lo hizo.

Uno de los grandes nombres propios del ecommerce de la moda en España se inició en el mundo científico. Brusilovsky se licenció en Bioquímica por la Universidad Autónoma de Madrid en 1989 y, un año más tarde, se diplomó en Informática en la Universidad Pontificia de Salamanca. Pese a su formación científica y tecnológica, Brusilovsky sintió la llamada del márketing y cursó un MBA en dicha materia por *University of Houston*, así como un MBA en Márketing y Comercio Internacional por la Universidad Politécnica de Madrid. En 2005 cursó un programa de dirección general en económicas por la escuela de negocios Iese, donde conoció a la mayor parte de inversores que le ayudarían a poner en marcha la primera fase de **BuyVip**.

Los primeros pasos de Brusilovsky en el mundo laboral fueron en el sector del márketing

Los primeros pasos de Brusilovsky en el mundo laboral fueron en el sector del márketing: fue analista en P&G entre 1991-1994 y coordinador de dicha materia en McDonald's España de 1994 a 1995. Continuó por la senda del márketing y pasó dirigir esta disciplina en **IBM** España durante dos años hasta 1997, y otros dos en la filial de la compañía en Francia hasta 2000. Siguiendo esta línea, el directivo fue guiando sus pasos hacia el sector tecnológico. En este sentido, el empresario ejerció durante cuatro años, de 2001 a 2005, de directivo responsable de Portum, empresa dedicada al aprovisionamiento electrónico con clientes como Repsol, Siemens o Gas Natural.

En pleno abrazo con el mundo digital, Brusilovsky se reunió con algunos compañeros de Iese y consiguió que le echaran una mano *económica* para levantar **BuyVip**. Muchos fueron escépticos con el proyecto, pero el empresario lo tenía claro. “La gente decía: ¿quién se va a comprar ropa por Internet? Si se la tiene que probar, si la tiene que tocar”, recordó el directivo en su ponencia en *Barcelona Fashion Summit* en 2015. “Pues sí, la ropa se vende por Internet y, específicamente en España, se vende una proporción igual o superior que en otros países de Europa”, explicó, señalando que “cuando empezamos, la verdad es que nadie vendía ropa por Internet”.

Y de este modo, Brusilovsky montó un negocio basado en la venta en línea de outlet, cuando algunos pensaban probablemente que era una idea pésima, él la supo amoldar para cuando se desató la crisis económica. En esta línea, plataformas como **BuyVip** y **Privalia** se convirtieron en canales de distribución para cadenas y firmas de moda de todo el mundo. Y pese a tratarse de una actividad joven en España, el sector no tardó en mostrar madurez. La compra de la empresa de Brusilovsky por parte de **Amazon** supuso el primer ejemplo en el país de cómo estas empresas dejaban de estar reservadas a emprendedores y firmas de capital de riesgo para pasar a formar parte de grandes grupos.

El traspaso de la española BuyVip a Amazon estuvo valorado en 75 millones de euros

Tras el traspaso de **BuyVip** al gigante del ecommerce, valorado en 75 millones de euros, el directivo opinó que la operación ayudaría “a aumentar más nuestra presencia en Europa y a ofrecer a nuestros clientes una selección aún más amplia de productos de alta calidad”. Sin embargo, la empresa que

Kippel⁰¹

AVATARES

adquirió **Amazon** estaba en vísperas de encontrarse con un sector en transformación, pues las marcas dejaron de tener tantos excedentes.

Así es como el negocio, que pasó a denominarse **Amazon BuyVip**, sufrió para mantenerse a flote. Brusilovsky se bajó del barco en 2012 y la firma perdió la mitad de su presencia internacional al cabo de cuatro años desde su integración en el grupo estadounidense. Finalmente, **Amazon** decidió dar carpetazo al proyecto y echó el cierre a **BuyVip** el pasado mayo.

Tras desvincularse de **BuyVIP**, el empresario ejerció como presidente en **Alice.com**, empresa dedicada a la provisión online de productos de primera necesidad vía online, entre 2012 y 2013. Después fue miembro de la junta de Chemo, firma dedicada a la industria farmacéutica y a la investigación científica, de 2013 a 2016. En 2014 se convirtió en inversor de Chronobook, empresa centrada en el almacenamiento de datos.

Brusilovsky fundó Klikin en 2012 y la empresa ha aterrizado en Latinoamérica este año

Brusilovsky vio el hundimiento de su antiguo navío **BuyVip** mientras él navegaba en nuevas aguas. Su empresa **Klikin** vio la luz en 2012 de la mano de **Luis Carlos Rodríguez**, **Alex Dantart** y **Patrick Raibaut**, y está especializada en la creación de páginas web y aplicaciones móviles de pedidos. Este verano, **Klikin** ha aterrizado en Latinoamérica y ha tenido “una gran acogida en nuestro primer mes de actividad en México y Colombia, tanto en clientes como en transacciones, y esperamos que ese éxito se pueda extender a otros países”, ha asegurado el directivo.

Y es que Brusilovsky nunca ha frenado el ritmo. El pasado enero, el directivo demostró que la industria de la moda sigue corriendo por sus venas al invertir en un nuevo proyecto relacionado con esta. La plataforma, llamada **Fashionalia**, está en proceso de gestación y tendrá la mira puesta en la distribución de marcas de moda de Latinoamérica, ofreciendo una experiencia de usuario enfocada al *smartphone*.