

Fecha: 14-07-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero
 Tipo: Noticia general

Pág.: 2
 Cm2: 662,1

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: Familia Swett se prepara para desembarcar en Europa y abrirá las primeras tiendas de Forus en España

Familia Swett se prepara para desembarcar en Europa y abrirá las primeras tiendas de Forus en España

POR M. BAEZA Y B. DULANTO

El retailer chileno Forus estaría afinando detalles para cruzar el charco y dar un nuevo paso en su internacionalización. La firma ligada a la familia Swett –que representa en Chile a marcas como Hush Puppies, CAT, Columbia y Crocs– ya cuenta con un sitio online para su marca “BSoul” en España y en los próximos meses abrirá sus primeras tiendas físicas en ese país para sellar su llegada al viejo continente, según confirman a **DF** fuentes vinculadas a la compañía.

Si bien el negocio de Forus está centrado en la representación local de marcas internacionales, BSoul es una de sus marcas propias, que fue lanzada en 2016 –inicialmente como “Body & Soul”– y se especializa en ropa deportiva para mujeres.

En España, de hecho, ya dan por hecho el aterrizaje de esta marca. Según el medio especializado Modaes, la firma abrirá, a más tardar a principios de 2026, una tienda en Madrid y otra en Barcelona. Asimismo, dijo este medio, abrirán *corners* en la multi tienda española El Corte Inglés antes de que termine 2025.

Una de las fuentes de la empresa confirma a **DF** que la intención es abrir tiendas en esas dos ciudades y que las negociaciones con El Corte Inglés existen, pero aclara que ninguno de estos dos puntos está absolutamente cerrado al día de hoy. No obstante, llevan más de un año analizando esta alternativa y esperan poder concretarla pronto.

Forus se ha estado asesorando en el proceso con una consultora con sede en Barcelona llamada Expan-soo que, como dice su nombre, se dedica a prestar servicios para la expansión de franquicias y marcas

desde hace 25 años.

Una apuesta ambiciosa

Con todo, Forus se estaría preparando para entrar a uno de los mercados más competitivos del mundo en la industria del retail. “Madrid se ha convertido en una de las capitales del *shopping*. Y no es caro, tiene precios súper competitivos, la competencia es muy agresiva”, sostiene un ejecutivo de otra multi tienda.

Sin embargo, en la industria también destacan que eso mismo puede jugar a favor de Forus, sobre todo por la marca con la cual están apostando. BSoul se dedica a un segmento de mercado hoy en auge, que es la ropa deportiva para

mirada como una de las perlas del retail global. Esa marca vendió US\$ 2.730 millones solo el primer trimestre de este año.

BSoul, además de Chile, ya estaba presente en todos los países en que opera Forus: Perú, Colombia y Uruguay. En este último mercado, de hecho, la marca se lanzó en febrero. En España, la firma ya cuenta con un sitio de *e-commerce* y también se ha empezado a promocionar mediante redes sociales.

El momento de Forus

Pero, en concreto, ¿por qué los Swett escogieron España? Si se trata de entrar a Europa, el factor idioma es clave. Y en ese sentido, como en la empresa siempre están

El plan de la empresa sería abrir un local en Madrid y otro en Barcelona, además de corners en El Corte Inglés.

mujeres. El encargado de la marca es el ex campeón nacional de squash, Marcelo Kaplún, quien anteriormente cumplió un rol clave en otro sello deportivo que tuvo Forus: Brooks.

Esta categoría, en concreto, se conoce como *athleisure*, que es una tendencia de moda que combina ropa deportiva con prendas casuales, enfocada en la comodidad. Viene de la unión entre las palabras *athletic* (atlético) y *leisure* (ocio). “Hoy está de moda vestirse con pantalones de yoga o *leggings* deportivos, aunque no sea para hacer deporte”, señala una fuente del sector.

Un ejemplo de aquello es el éxito arrasador que ha tenido en los últimos años la firma canadiense Lululemon, especializada en este mismo segmento y que hoy es

analizando seguir expandiéndose a nuevos mercados, era la mejor opción para probar cómo les va en ese continente. No descartan nunca –dice un director– que esto los pueda llevar a otros países más, pero el proceso recién está empezando.

Aparte de la competencia, es un mercado más complejo para hacerse espacio. En países como Perú y Colombia, por ejemplo, hay centros comerciales chilenos, se repiten actores en el mercado y hay una red de contactos común. España es otro mundo, plantean conocedores de la industria.

En ese sentido, las fuentes relatan que una que cumplió un rol clave fue Macarena Swett Opazo, directora de la empresa, quien justamente ha estado viviendo en España durante el último tiempo.

En tanto, los resultados de Forus han seguido encumbrados. El primer trimestre de 2025, el retailer reportó un crecimiento de un 13,3% en sus ingresos, que se elevaron a los \$ 94.513 millones, y ganancias por \$ 4.989 millones, un 6,3% más bajas que en el mismo período del año anterior.

La empresa forma parte del Grupo Costanera, el *holding* que agrupa a los distintos negocios de los Swett. Al cierre de 2024, contaban con 415 tiendas, 49 sitios web, 3.545 trabajadores y 27 marcas.

Forus nació en 1980 de la mano de Alfonso Swett Saavedra, que formó la empresa Hush Puppies Chile Ltda. para traer los productos de esta marca al país y de ahí fue diversificando sus negocios. En los ‘90, lanzó la marca RKF y se trajo al país sellos internacionales como Columbia y CAT. Hoy, además de las ya mencionadas, se han hecho con la representación de grandes marcas como Under Armour, Vans, Crocs y Burton, entre otras.

■ El aterrizaje se hará a través de la marca BSoul, especializada en el segmento de ropa deportiva para mujeres y se espera que se concrete en los próximos meses.

