

LA MUJER QUE LIDERA LA LLEGADA A CHILE DE LAS ZAPATILLAS ON

El viernes 6 de septiembre abrió en Parque Arauco la primera tienda On de Latinoamérica. La empresa suiza, fundada en 2010 por Olivier Bernhard, David Allemann y Caspar Coppetti, saltó a la fama al firmar uno de los contratos más millonarios de la historia con el extenista Roger Federer. Al final de su carrera, el suizo rechazó un contrato de US\$ 10 millones anuales con Nike para firmar por US\$ 300 millones con Uniqló y el equivalente al 3% de On Running, hoy valorizada en US\$ 15,9 mil millones.

La marca deportiva, que promete ser una empresa tecnológica, ha mostrado resultados financieros sólidos en sus últimas entregas. El segundo trimestre de este año facturó más de US\$ 634 millones y acumuló ventas de US\$ 2.2 mil millones en los últimos 12 meses, un crecimiento de 27,8% interanual. Durante los últimos Juegos Olímpicos de París, la marca deportiva llenó las calles con su nueva tecnología, LightSpray, que fue presentada por la actriz Zendaya y promete crear zapatillas en menos de seis minutos y sin interacción humana, lo que les permitiría prescindir de grandes fábricas manufactureras. La medallista olímpica keniana Hellen Obiri usó estas zapatillas durante la competición en los JJOO.

Fiorella Palacios, peruana de 43 años, es la responsable de la operación de la marca de zapatillas en Chile. A los 18 años dejó su país natal para estudiar en Alemania, en la FH Münster. Partió su carrera en consultoría, "pero no me gustaba que no podía ejecutar, buscaba no solamente desarrollar la estrategia, también tener la posibilidad de implementarla", dice. En 2012 y ya radicada en Estados Unidos asumió como senior brand manager en Nike, donde estuvo dos años. En 2014 pasó a ser global manager de lealtad en Starbucks y cuatro años después saltó al mundo de la tecnología: entró a Amazon como jefa de marketing de películas, TV y música, luego pasó a ser jefa de la estrategia de alianzas y posteriormente asumió como jefa de crecimiento y demanda. Completó



cinco años en la empresa fundada por Jeff Bezos.

Mientras se desarrollaba en Amazon recibió un contacto por LinkedIn de un ejecutivo de On, "me pareció una oportunidad que no podía dejar pasar", dice. Además, "aunque vivo hace muchos años afuera adoro Latinoamérica, nunca he dejado de identificarme como latina y peruana", afirma.

Entró en marzo del 2023 cuando sólo eran dos personas para la región, hoy son 35 con sede en Sao Paulo. Hace dos semanas se abrió la primera tienda de Latinoamérica en el Parque Arauco, y aunque ya estaban en Chile mediante otros distribuidores, es la primera tienda propia manejada por sus distribuidores, la empresa RunRun.

"Fue una historia muy bonita, porque fue oportunista. Nuestros mercados más grandes en volumen son Brasil y México pero se presentó esta oportunidad y sabiendo que el distribuidor es muy profesional y tiene mucha experiencia manejando tiendas, lo conversamos internamente y dijimos

¿por qué no? Es una ubicación muy alineada con la marca premium, nos hubiese gustado tener más metraje pero en la tienda podemos invitar al consumidor a que entienda todo el potencial de la marca", destaca la peruana.

Relata la ejecutiva que la primera vez que vino a Chile fue a los 12 años de vacaciones con sus padres "y me quedé sorprendida, cómo un país que estaba al límite con Perú se sentía años luz de nosotros. Siempre me quedó la curiosidad de regresar". En Alemania podía elegir un intercambio en algún país de Latinoamérica, y eligió Chile. Durante dos años vivió en Puerto Varas, primero estudiando en la Universidad Austral y después trabajando en consultoría.

15 años después de esa estadia Palacios volvió en julio de este año a ver los avances de la tienda y aprovechó de ir al sur a explorar el mercado outdoor, aunque adelanta que no harán nuevas aperturas durante este año.