

Sparta impulsa expansión de New Balance con apertura de primera tienda premium en Viña del Mar

La firma busca acelerar su expansión con la apertura de cinco nuevas tiendas en 2025, llegando a un total de 13 en el país. Entre ellas destaca una en Viña del Mar, bajo el formato premium UCC, un modelo exclusivo que combina deporte, moda y tecnología. El crecimiento de la marca ha sido sostenido: en 2024 sus ventas en tiendas físicas crecieron un 67%.

LEONARDO CÁRDENAS

Sparta, representante de New Balance en Chile, está acelerando su expansión con la apertura de cinco nuevas tiendas en 2025, alcanzando un total de 13 en el país. Entre las próximas destaca una en Viña del Mar, dentro del formato premium UCC, un modelo exclusivo que combina innovación, tecnología y diseño.

“Durante 2024 abrimos una tienda New Balance y este año tenemos planes de abrir cinco más. En febrero ya abrimos dos: una en Mall Plaza Vespucio y otra en Mall Plaza El Trébol, en Concepción. Durante el primer semestre también abriremos en Mall Marina Arauco, en Viña del Mar, y en Mall Plaza Egaña, Santiago”, cuenta el gerente general de Sparta, Pablo San Martín. A estas se sumará una quinta tienda en Santiago, cuya ubicación aún está en análisis.

El crecimiento de New Balance ha sido sostenido. En 2024 sus ventas en tiendas físicas crecieron un 67%, y en enero de 2025 la marca alcanzó su mejor mes histórico en Chile, con un aumento de 40% en comparación con enero de 2024. Para este año, el ejecutivo proyecta un alza de 45%, impulsada por nuevas aperturas, una mayor presencia en retail y el fortalecimiento de su canal digital.

Sparta también planea remodelar entre ocho y diez tiendas de su cadena, y expandirse en América Latina. “En Perú ya contamos con una tienda online y tres tiendas físicas de marcas específicas, como Trek y Speedo, y esperamos abrir al menos una o dos más en 2025. En Bolivia, operamos a través de retailers locales”, detalla San Martín.

Turismo

El turismo ha sido un factor clave en el crecimiento de las ventas. “Durante el verano, en ciudades como Viña del Mar y La Serena, la venta a argentinos más que se dupli-

có respecto del año anterior”, comenta el ejecutivo. Sin embargo, enfatizó que el crecimiento de Sparta responde a una estrategia estructurada y no solo al impacto del turismo. “El 2024 fue un año de despegue para la compañía, creciendo a doble dígito en todos los canales”, indica.

Además de fortalecer su presencia en tiendas físicas, Sparta potenciará su e-commerce y marketplace, lo que le permitirá llegar a todo Chile, incluyendo zonas donde no tiene presencia física. “La inversión en infraestructura y digitalización es clave para seguir creciendo en un mercado en expansión”, afirma San Martín.

Uno de los proyectos más relevantes para la compañía en 2025 es la apertura del primer modelo UCC (Urban Community Concept) de New Balance en Viña del Mar. Este formato, ya presente en ciudades como Boston, Madrid y São Paulo, busca transformar la experiencia de compra integrando deporte, moda y tecnología en un mismo espacio.

“Este concepto ofrece un ambiente único, donde los clientes pueden explorar la historia de la marca, probar modelos exclusivos y acceder a asesoría especializada en un entorno de alto nivel. Queremos que la experiencia de compra refleje los valores de New Balance y sea un punto de conexión con la comunidad”, enfatiza San Martín.

La tienda UCC también incluirá activaciones con embajadores de la marca, eventos de prueba de producto y lanzamientos exclusivos de zapatillas en ediciones limitadas, una estrategia que New Balance ha implementado con éxito en mercados clave a nivel mundial.

Con estos planes de expansión, remodelación y digitalización, Sparta y New Balance buscan consolidarse como líderes en el mercado deportivo y seguir creciendo en la región. ●