

Empresa

La española Forecast profesionaliza su gestión para entrar en México en 2015

C. Pareja
7 oct 2014 - 12:00

La moda masculina de la española **Forecast** empieza a mirar al exterior. La marca, liderada por **Juan Carlos Ibáñez** y controlada por **Grupo Saycars**, ha comenzado a preparar su estructura para dar un paso más en su estrategia de expansión y abrir sus primeros establecimientos fuera de las fronteras españolas. Tras tejer una red de distribución en España de veinte establecimientos, la compañía ha puesto en marcha la búsqueda de un directivo que se encargue de su expansión de retail, tanto en España como en el mercado internacional. La empresa prevé desembarcar en México en 2015.

Grupo Saycars se fundó en 1991 y, tras una dilatada trayectoria fabricando prendas para su marca propia **Forecast** (que distribuía a través de canal multimarca) y para enseñas de terceros, la compañía decidió dar un giro a su modelo de negocio.

En los últimos meses, **Saycars**, que concluyó el ejercicio 2013 con una facturación de 30 millones de euros y prevé alcanzar una facturación de 32 millones de euros en 2014, ha apostado por elevar el protagonismo de **Forecast** y dotar a la marca de una red de distribución propia. Este plan ha llevado a la compañía a abrir establecimientos en los principales centros comerciales de ciudades de España como Madrid, Barcelona, Sevilla o Bilbao.

Ahora, la empresa se ha propuesto fichar a un director de expansión para abrirse a nuevos mercados y potenciar su presencia en distintos canales. “No sólo queremos un directivo que nos ayude a abrir tiendas, sino alguien que entienda la marca y que conozca a los consumidores de los países en los que queremos entrar”, aseguran desde la compañía.

“Además, queremos perfeccionar nuestra presencia en puntos de venta multimarca, nuestra única carta de presentación por el momento en el mercado internacional

Modaes

–señalan desde la empresa-; queremos impulsar las prendas de la marca en conjunto, y que nuestra presencia en multimarca sea más sólida y cuente con looks completos de la enseña”.

Los primeros pasos de Forecast: México Francia, y Oriente Medio

En cuanto a su internacionalización, si bien **Forecast** ya cuenta con filiales productivas en China e India, la empresa también está estudiando nuevos mercados en Latinoamérica, Europa y Oriente Medio.

Forecast apostará por llevar a su marca **Forecast** a México de la mano de un socio local, aunque no se prevé un desembarco inmediato en la región. “Aún no hemos terminado de estudiar todas las posibilidades que ofrece el mercado exterior, por eso es un plan que se llevará a cabo en 2015”, explican fuentes del grupo.

La compañía también tiene previsto empezar a operar en los próximos dos años en el mercado francés, país en el que la enseña ya ha comenzado a distribuir sus prendas en puntos de venta multimarca. “Uno de los primeros mercados por los que queríamos apostar era Rusia, aunque finalmente se han paralizado las negociaciones que estábamos llevando a cabo con un socio masterfranquicia”, añaden desde **Forecast**.

La empresa, que obtiene cerca de un 25% de sus ingresos del mercado internacional, también ha entablado conversaciones con socios de Oriente Medio, en concreto en Kuwait y Jordania, pero por el momento se encuentran en fase “de maduración”.