PALCO23

EQUIPAMIENTO

J'hayber espera superar los 15 millones gracias al pádel y a las 'sneakers'

G.G.R.
14 jun 2016 - 04:58

J'hayber diversifica para ganar mercado. La compañía ilicitana ha pasado unos años difíciles desde que en 2007 dejaran de exportar sus productos deportivos como consecuencia de la incertidumbre económica. En ese mismo momento, la empresa decidió apostar por el pádel, lo que ha sido uno de sus pilares de crecimiento durante la última década y les ha permitido volver a introducir la marca en otros países.

La marca deportiva, que se dio a conocer durante la década de los 80 por sus zapatillas de tenis y de baloncesto, ahora apuesta por un deporte en auge: el pádel. El director comercial de J'hayber, Enrique Llorens, comenta a *Palco23* que todo comenzó con calzado y textil de este deporte, pero "el cliente no nos veía como una marca integral de pádel y tuvimos que hacer accesorios y palas en 2014". Con esta decisión, la división de raqueta ha llegado suponer entre el 15% y 20% de su facturación, que en total se situó en los 14 millones de euros el pasado año.

Para su crecimiento en este deporte cuentan con el jugador del World Padel Tour Gaby Reco, aunque el directivo asegura que actualmente la venta de productos para la práctica de este deporte se ha estancado debido a que "hay demasiadas marcas para el mercado nacional". Junto a ellos, otras enseñas han empezado a hacer incursiones, como Kelme, Mizuno o Adidas.

https://www.palco23.com/equipamiento/jhayber-espera-superar-los-15-millones-gracias-al-padel-y-a-las-sneakers

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.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.

Gaby Reca es el embajador de la marca ilicitana./ J'hayber

Por ello, Llorens explica que su crecimiento está en el exterior, donde ya están presentes en Francia, Italia, Portugal, Reino Unido y Oriente Medio. El objetivo es aumentar las ventas fuera de España, que actualmente suponen un 12% de su cifra de negocio. Aun así, asegura que la facturación en estos países dependen del rebufo que les dé el WPT con sus torneos, porque "no podemos vender artículos si no hay pistas ni cultura de pádel".

Para crecer en el mercado nacional, en cambio, su estrategia pasa por la apuesta de las *sneakers*, un segmento en el que están presentes desde 2012 gracias a la figura del cantante Dani Martín. "Teníamos el objetivo de entrar en el negocio de la moda casual y fichamos a Dani", explica.

El directivo sabe que el artista no es una marca para explotar comercialmente fuera de España, por lo que en esta división confía en aumentar las ventas sólo en el país. Otras de las apuestas de J'hayber para el mercado nacional son el calzado *running*, que aunque no es uno de los pilares de la compañía también cuenta con un ritmo de crecimiento elevado, junto con su departamento de calzado y textil laboral, que crece a un 33% anual.

La compañía propiedad de la familia Bernabeu Esclapez, que emplea a 50 trabajadores en su sede central en Elche (Alicante) y en Internet vende a través de su *e-commerce* y en portales como Privalia, espera cerrar 2016 con un aumento del 15% en su cifra de negocio, lo que supondría facturar 16,1 millones de euros.

https://www.palco23.com/equipamiento/jhayber-espera-superar-los-15-millones-gracias-al-padel-y-a-las-sneakers

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.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.