

ENTORNO

Las exportaciones de material deportivo se disparan un 10% en el arranque de 2015

Marc Menchén

24 mar 2015 - 05:00

La exportación española de material deportivo no suelta el pie del acelerador. Las ventas de este tipo de productos al extranjero subieron un 10% en enero respecto al mismo mes de 2014, hasta los 44,25 millones de euros. Es el nivel más alto en volumen de los últimos cinco años, sólo por detrás de 2013, cuando las ventas de embarcaciones generaron un pico de ingresos muy puntual.

El buen comienzo de año de la industria del deporte contrasta con la del conjunto de la actividad exportadora en España, que se contrajo un 2,9% interanual en enero, hasta los 17.894,6 millones de euros. Pese a ello, el déficit comercial de este sector se dispara un 18,9%, hasta los 71,4 millones, debido al mayor empuje de las importaciones de material para la práctica deportiva, cuyo valor sube a 115,66 millones de euros, según los datos del Ministerio de Economía.

Los tres pilares fundamentales del negocio exterior son el material de gimnasio y para la práctica de disciplinas como la natación y el tenis; la ropa de entrenamiento, y las zapatillas de deporte, con importes que rondan los diez millones de euros.

Eso sí, mientras en los dos primeros ámbitos se han registrado importantes incrementos de las ventas, la exportación de calzado de tenis, baloncesto, gimnasia y entrenamiento se hunde un 26,4% respecto a enero de 2014, al pasar de 9,18 millones a 6,76 millones de euros. Tan sólo mejora la venta de zapatillas que incorporan cuero natural en la zona del empeine, con un alza del 27,1%, hasta 3,58 millones.

Los artículos y el material para la cultura física vendieron un 26,3% más en el primer mes del año, con 14,27 millones de euros. Dentro de este apartado destaca especialmente la exportación de aparatos de gimnasio, como bicicletas estáticas, máquinas de entrenamiento y pesas; este subgrupo disparó su actividad un 65% en enero, hasta los 6,76 millones de euros. La venta de artículos para infraestructuras deportivas, como piscinas o pistas de tenis, subieron un 50,7% y suponen ya 4,66

millones.

Aunque con un peso muy inferior, sorprende negativamente la evolución de las exportaciones de esquís y otros productos vinculados a los deportes de invierno, con caídas próximas al 50%. En el caso de los esquís, el retroceso se sitúa en el 52,7%, dejando el valor de las ventas al extranjero en sólo 736.480 euros.

Los fabricantes de prendas de abrigo para entrenamiento mejoraron la comercialización de sus productos fuera de España, con un avance del 9,5%, hasta los 16,24 millones de euros. El grueso de este crecimiento lo aportan los artículos sintéticos, que pasan de 4,2 millones a 6,4 millones. También hay que destacar el comportamiento de los bañadores, tanto masculinos como femeninos, con unas ventas de 2,37 millones, cuando en el mes de enero de 2014 sólo generaron 1,6 millones de euros.

La Unión Europea, principal importador del deporte español

La base de datos del Ministerio de Economía revela que la Unión Europea (UE) sigue siendo el principal cliente de la industria española del deporte. De entre todos los países, destacan Francia y Portugal por dos motivos. Son dos de los tres principales importadores y han reducido sus compras respecto a enero de 2014. El país galo recorta las adquisiciones en medio millón de euros, hasta 9,8 millones, mientras que en el mercado luso el retroceso es mucho mayor: de 7,2 millones a 5,9 millones de euros.

Estas caídas han sido compensadas por Italia, que pese a no haber salido aún de la crisis eleva sus compras en casi dos millones (6,26 millones), y Reino Unido y Alemania, que en enero ya estaban por encima de los 2,5 millones en importaciones de material deportivo *made in Spain*.

Al otro lado del Atlántico hay varios mercados a resaltar. En Norteamérica suben tanto las ventas en EEUU (758.680 euros) como México (725.920 euros), así como en la caribeña isla de Cuba, donde las ventas pasan de 230.000 euros a 335.750 euros. Ecuador también ha importado productos por un importe similar, cuando en enero de 2014 ni siquiera alcanzaban los 90.000 euros.

Una vez cruzado el Pacífico y avistada Asia, destaca el caso de China, que ha triplicado sus compras hasta los 419.550 euros, mientras que en Arabia Saudí (315.380 euros) y los Emiratos Árabes Unidos (245.160 euros) el negocio ha caído prácticamente a la mitad. En Qatar, en cambio, se disparan, al pasar de 21.120 euros a 129.850 euros.