

## EQUIPAMIENTO

# Asics pierde sus dos 'hubs' de Barcelona: lleva pádel a Ámsterdam e innovación a Japón

Hasta ahora, la filial de Barcelona era una anomalía en la estructura del grupo, ya que contaba, además de con el equipo local, con la gestión para Europa, Oriente Próximo y África de estos dos departamentos.

Iria P. Gestal / Pilar Riaño  
10 nov 2020 - 04:53



Barcelona ya no es la niña bonita de Asics. Los departamentos de pádel e innovación, que gestionaban estas áreas a escala europea desde la capital catalana, han sido trasladados a Ámsterdam y Japón, respectivamente. El cambio forma parte de una reestructuración más amplia iniciada a principios de año tras la salida del grupo de Emilio Risques, que lideraba los dos departamentos.

El negocio de pádel, que ha sido en los últimos años uno de los pilares del grupo en España, ha pasado a integrarse dentro del departamento de *core performance sports*, que agrupa a todas las categorías que no son *running* y que se gestiona directamente

desde Ámsterdam, donde Asics tiene su sede para Europa, Oriente Próximo y África (Emea).

“España fue el mercado estrella para el pádel, fue donde empezó el *boom*, pero el crecimiento que está teniendo esta categoría en Europa viene ahora también de otros mercados, como Suecia”, explica Carlos Paz, responsable de Asics para el sur de Europa desde este año.

## Asics pasará a gestionar el negocio de pádel dentro del departamento de ‘core performance sports’ en Ámsterdam

“Ha pasado de ser un deporte de Iberia para ser un deporte regional”, señala el ejecutivo. En el equipo de pádel en España trabajaban tres personas: una se ha reubicado en Ámsterdam, otra ha salido de la compañía y la tercera sigue trabajando en España en otro departamento.

El nombramiento de Paz como nuevo responsable de Asics en el sur de Europa forma parte de otro de los cambios que el grupo ha acometido este año, antes del estallido del coronavirus. Hasta entonces, la empresa operaba con dos *country managers* en cada país: uno para retail y otro para *wholesale*.

Ahora, la empresa ha decidido integrar la gestión de ambos canales y sustituir las direcciones locales por estructuras a escala regional. Paz, que pilota España, Portugal e Italia, está basado en Barcelona.

## En España están basados Carlos Paz, responsable del sur de Europa, y Susana Ubide, directora de operaciones para la región

Junto a él, también está basada en la capital catalana Susana Ubide, quien se incorporó a Asics en agosto como nueva responsable de operaciones para la misma región. En el equipo dedicado sólo al mercado español están Antonio Gutiérrez, que se encarga del retail, y Marc Navarro, que lleva el canal multimarca. Ambos reportan a Paz.

En Barcelona se mantiene también un equipo de atención al cliente, llamado *customer experience*

, que da servicio a toda la región de Emea. En total, en las oficinas de la ciudad trabajan ochenta personas.

“Tras todos los cambios, no diría que Barcelona ha perdido peso sino todo lo contrario, porque ahora tenemos más poder de influir en las decisiones sobre la Península Ibérica y más poder de decisión a escala regional”, subraya Paz.

Según los últimos datos depositados en el Registro Mercantil, Asics Iberia cerró 2017 con una facturación de setenta millones de euros y un beneficio de un millón de euros, aunque el grupo sostiene que ha incrementado esas cifras desde entonces.



Asics acaba de emprender su desarrollo con franquicias en España de la mano de Proged. En la imagen, la tienda de Plaza Norte 2.

A la caza de nuevos corredores

Pese a que la categoría no se gestiona ya desde España, el pádel, subraya Paz, continúa siendo “fundamental” para la empresa, que tiene una cuota de mercado del 73% en España en este deporte, según el ejecutivo.

Asics mantiene acuerdos con deportistas como Pablo Lima, Gema Triay y Lucía Sainz, y continuará apostando por el talento emergente con nuevos fichajes para reforzar su imagen.

Sin embargo, la mayor categoría para Asics continúa siendo **running**, que ha crecido mucho durante este año

. “Hay dos factores a tener en cuenta que han cobrado importancia durante la pandemia: dónde puedes hacer deporte y si puedes hacerlo solo; combinando las dos, el deporte más beneficiado es el *running*, porque puedes hacerlo cerca de casa y en solitario”, destaca el ejecutivo.

## La empresa es “optimista” con sus resultados en España; a escala europea, ha caído sólo un 3% este año

La compañía estima que durante este año el número de *runners* se ha incrementado en un 25%. Para llegar a esos nuevos corredores, Paz defiende que el mejor canal es el *wholesale*. “Somos una marca de *wholesale* y queremos seguir siéndolo”, sostiene el directivo. Asics opera en unos mil puntos de venta en España.

“Cuando un corredor empieza, o vuelve a correr, lo habitual es que empiece por el multimarca, así que ahí está el potencial para atraer nuevos clientes y ganar cuota”, apunta. Con todo, la empresa también está diversificando canales y acaba de sellar un acuerdo con Proged para abrir sus primeras franquicias en España.

Las dos primeras se han puesto en marcha en los centros comerciales Puerto Venecia (Zaragoza) y Plaza Norte 2 (Madrid). Asics también cuenta con dos tiendas propias, siete *corners* (a los que acaba de sumar uno en El Corte Inglés de Preciados) y diez *outlets*.

## La empresa ha notado un renovado crecimiento del ‘running’ tras el confinamiento

En tres de ellos (Las Rozas Village, Las Rozas The Style Outlets y Designer Outlet Málaga), la empresa acaba de incorporar un nuevo concepto de tienda que prevé seguir implementando en toda su red.

Asics descarta por el momento poner cifras de nuevas aperturas. “Creemos que tenemos todavía recorrido para seguir sacando más partido de las tiendas que ya tenemos, implementando soluciones como el pasillo infinito o el *click&collect*”, dice Paz. El otro pilar de la compañía es el ecommerce, cuyas ventas online se han triplicado en Europa en lo que va de año.

La compañía también descarta por el momento virar el rumbo hacia el *athleisure*. “La innovación y la tecnología forma parte de nuestra diferenciación, y especialmente ahora, con la entrada de nuevos deportistas, la parte técnica es más importante”, opina Paz.

Aunque descarta dar datos por país, el directivo explica que Asics ha caído sólo un 3% en Emea en lo que va de año. En España, dice el ejecutivo, “estamos muy satisfechos y estamos aumentando cuota de mercado”. “Somos optimistas, pero con los pies en la tierra”, destaca.