

## EQUIPAMIENTO

# Kappa, objetivo 2020: 15 millones de ingresos en España y mayor presencia en LaLiga

La marca italiana de ropa creció un 60% en 2018 respecto al año anterior, hasta alcanzar un total de 11,3 millones de euros. La empresa negocia patrocinar a un nuevo club de fútbol de Primera División tras recuperar la camiseta del Betis el año pasado.

Daniel López  
7 feb 2019 - 05:00



Kappa está viviendo una segunda juventud en España. La compañía italiana de equipamiento atraviesa un momento de dulce en el país, y prueba de ello son los 11,3 millones de euros que facturó en 2018, lo que representa un crecimiento del 60% respecto al año anterior. Así, la empresa estima alcanzar la cifra de quince millones de euros de ingresos en España para 2020, mismo año en el que también planea patrocinar a un nuevo club de LaLiga.

“Cuando llegué a España hace dos años y medio, nos marcamos la meta de lograr alrededor de quince millones de euros en 2020; ojalá lleguemos antes”, declara Philippe Sachet, responsable de Kappa en el país, a *Palco23*. El directivo explica que la filial ha adoptado la estrategia de reposicionamiento que la marca inició en Inglaterra hace cinco años

. “El mercado español está deseando renovar la oferta”, apunta.

En ese aspecto, el grupo está atendiendo a la demanda del *sportswear*, donde convergen deporte y moda. “Somos una marca de deporte y queremos seguir siéndolo. Por ello, seguimos invirtiendo mucho en deporte, como es el caso del Betis”, señala el directivo. Kappa alcanzó un acuerdo de patrocinio el año pasado con el equipo verdiblanco, el cual abrió en diciembre una tienda de cuatro pisos de la mano de la marca italiana.

## **Kappa ya ha iniciado la primera toma de contacto con algún club de LaLiga para un patrocinio**

De cara a 2020, la empresa de equipamiento deportivo quiere seguir creciendo en LaLiga y negocia un acuerdo con una nueva entidad de Primera División. “No forma parte de nuestro plan en 2019, pero sí para 2020. A los clubes les proponemos una oferta 360 grados, tanto para el equipo como para las categorías inferiores, en la que Kappa gestiona todo el retail y *merchandising*”, explica Sachet. “Siempre y cuando hay un volumen suficiente para poder poner en marcha un proyecto así, es algo que interesa a ambas partes”, agrega.

Kappa, que ya ha iniciado la primera toma de contacto con su futuro socio de LaLiga, también ha reconfigurado su estrategia de distribución. Dada la demanda en su línea deportiva de fútbol, donde también patrocina a la Cultural Leonesa, la compañía ha optado por separar departamentos, situando un equipo dedicado exclusivamente a esta área. “Queremos enfocarnos mucho más en esta vía de negocio para desarrollarla en los próximos años”, afirma el director de la marca en España.

Además del deporte, Kappa mantiene su interés en crecer en el negocio de la moda, en el que Sachet ve en un buen momento a la empresa. “La imagen de marca es buena, por lo que nos estamos centrando en esta evolución”, señala Sachet. “Proponemos tanto una línea de producto fresca como la de uno de mayor identidad. El público nos reconoce por la repetición del logo en la manga y este tipo de producto está respondiendo bien”, apunta.

## **La compañía prefiere seguir optando únicamente por el multimarca para atender la demanda en**

## España

Asimismo, Sachet asegura que el objetivo en España no es el monomarca. “Tenemos mucho trabajo para responder a la demanda que estamos teniendo. Estamos incrementando el equipo para cubrir todo el territorio y aprovechar el momento”, indica el directivo. En ese sentido, Kappa no planea abrir tiendas propias si no son con clubes. El grupo tiene una plantilla de alrededor de sesenta personas en el país.

El dueño de Kappa toma el control de su distribuidor en Europa BasicNet quiere tener un mayor control sobre el futuro de Kappa y, por ello, cerró este enero la compra del 61% de la empresa francesa Sport Finance, que actualmente tiene la distribución de la marca deportiva en Francia, Reino Unido, Suiza, España y Portugal. La operación se basa en la compra de acciones de los actuales accionistas de la distribuidora, así como en una inyección de cinco millones de euros.

¿Objetivo? Duplicar el volumen de ventas de la marca en Europa en un plazo de cinco años. Kappa contabilizó a escala global unos ingresos de 367,2 millones de euros en 2017, lo que supone un avance interanual del 1,9%.