

EQUIPAMIENTO

Macron acelera en España en pleno repliegue de Nike y Adidas: 30 tiendas en cinco años

El mercado español es uno de los cinco mayores para la compañía por facturación y copa un 5% de sus ventas globales. Actualmente cuenta con cuatro tiendas en el país.

Iria P. Gestal
25 feb 2021 - 05:00



Macron pone el foco en España. Mientras los gigantes internacionales del deporte como Nike o Adidas reducen posiciones en el país ante la caída del turismo, la empresa italiana ha trazado un plan estratégico en el que España tiene una posición prioritaria.

La compañía, que equipa a clubes como la Lazio, la Sampdoria o la Real Sociedad, en España, quiere acelerar su presencia en el país hasta sumar treinta tiendas en cinco años.

La empresa tiene actualmente cuatro establecimientos en el país, todos ellos en régimen de franquicia, ubicados en A Coruña, Barcelona, Valencia y Sevilla, y el gran

objetivo para este año es aterrizar también en Madrid.

A medio plazo, el objetivo de Macron es alcanzar una red de treinta establecimientos en cinco años. A escala global, la empresa abre entre diez y veinte tiendas al año. Junto al canal monomarca y la distribución multimarca, el tercer pilar de la compañía es la equipación de clubes profesionales.

En España, Macron es el proveedor técnico del Deportivo de La Coruña, el Levante UD y la Real Sociedad, además de la Federación Española de Árbitros. “Estamos negociando con más clubes y en la temporada 2022-2023 tendremos más equipos profesionales en España”, adelanta Giovanni Maruzzi, director comercial de la empresa. En todo el mundo, la compañía patrocina a más de cincuenta conjuntos y es el principal proveedor técnico de la liga italiana, con cinco clubes en cartera.

Macron se ha fijado el objetivo de abrir su primera tienda en Madrid

Además, la empresa, especializada en deportes de equipo, ha escogido España para lanzar su primera colección de pádel, que verá la luz en unos meses. “Empezaremos por España porque es el mercado más fuerte en este deporte en Europa, y luego lo expandiremos a Italia y el resto del continente”, explica Maruzzi.

“Fútbol y rugby continuarán siendo mayores por facturación, pero el pádel será muy importante por imagen”, apunta el ejecutivo. Actualmente, el 95% de la facturación de la empresa procede de deportes de equipo.

El mercado español copa un 5% de la facturación global de Macron, que ronda los cien millones de euros, aunque el año pasado las ventas en el país se hundieron un 30% por las restricciones.

La empresa redujo un 30% su facturación en España, que copa un 5% de sus ventas globales

España fue uno de los países más golpeados por las restricciones impuestas el año pasado para frenar el avance de la pandemia. “Italia, Portugal, Grecia y España se

paralizaron completamente, pero hemos seguido con proyectos importantes tanto en clubes profesionales como *amateur*", dice Maruzzi.

Fuera del arco mediterráneo, mercados como Reino Unido, Noruega o incluso Europa, Australia, Canadá o Estados Unidos aguantaron mucho mejor. "En Inglaterra, Gales o Escocia, por ejemplo, los chicos y los profesionales han seguido entrenando, así que el impacto ha sido menor", recuerda.

A escala global, Macron continuó impulsando su expansión con media decena de aperturas, y actualmente cuenta ya con 150 tiendas en 26 mercados de todo el mundo, además de presencia en 800 puntos de venta multimarca.

La compañía ya ultima acuerdos con más clubes para la temporada 2022-2023

La empresa logró mantener la barrera de los cien millones de facturación (frente a los 113 millones con los que cerró 2019), aunque teniendo en cuenta la producción de equipos de protección individual (EPI), los ingresos se dispararon.

Macron no cuenta con fábricas propias, pero trabaja con cuarenta proveedores en Asia y Europa y acudió a la llamada del Gobierno italiano cuando se produjo el desabastecimiento de EPIs en los peores meses de la pandemia.

Para hacer frente a su crecimiento, la empresa completó el año pasado su traslado a una nueva sede y se instaló en unas oficinas de 22.000 metros cuadrados que albergan tanto las oficinas como el almacén logístico.

Macron inició su actividad en 1971 como distribuidor de equipaciones de béisbol de marcas estadounidenses. Tres años después entró en baloncesto y béisbol con la compra de Record Sports y no fue hasta 2001 que dio el salto al fútbol. La compañía emplea actualmente a 230 personas y está liderada por Gianluca Pavanello.