

EQUIPAMIENTO

Mavic se dispara un 80% en el primer trimestre de 2021 pese a la falta de stock

La empresa dispara las ventas en ruedas y espera poder cubrir la demanda, que se ha duplicado por el *boom* del ciclismo tras la pandemia.

M. L-E.

26 mar 2021 - 04:46



Mavic firma una escapada. La compañía francesa, fundada en 1889 y especializada en ruedas y equipamiento ciclista (comprada por el Grupo Bourrelie a Amer Sports en julio del año pasado), ha disparado su negocio un 80% en el primer trimestre del año. En 2020 la empresa mantuvo el mismo volumen de negocio que el año anterior. El mercado español supone el 10% de la facturación de la compañía, que tiene como principales mercados, además de España, Francia, Reino Unido, Alemania e Italia. La empresa ha cerrado 2020 en números negros.

“Esperamos poder duplicar el negocio en 2021 será un año extraño; de momento en el segundo trimestre esperamos cubrir la demanda, que se ha duplicado, pero hay que ser prudentes”, explica Xavier Simó, director general de la marca en España, donde la compañía opera con una filial, a Palco23. En cuanto a textil, en el primer trimestre de 2021, la facturación un 43% porque la empresa no ha recibido la producción, pero en ruedas, por el contrario, ha triplicado sus ventas. Para recuperar esta caída, la empresa

enviará el producto en avión.

A causa de esta situación de falta de stock, la empresa anunció el miércoles que “a causa de la situación actual de sobredemanda de producto y stock limitado, hemos decidido paralizar nuestro canal de venta propia; también quedará deshabilitada la opción de comprar en nuestra web con entrega en tienda”.

“Habrá un crecimiento y se podrá satisfacer la demanda que hubo y hay: una parte de los nuevos ciclistas que han venido se quedarán, aunque habrá un momento en el que el mercado ya no crecerá”, afirma. “Habrá que ver si el stock que ha sobrado será asimilable: esto se producirá en 2022 o 2023, cuando habrá que estudiar si las previsiones de crecimiento han sido las adecuadas o si alguien se ha pasado”, analiza.

La empresa trabaja con 500 puntos de venta entre España y Portugal, cifra que no prevé aumentar. La compañía tiene la sede española en Barcelona y cuenta con un total de diez trabajadores en el país y trece más que dan apoyo a la filial desde su sede en Annecy (Francia). En total, sin contar producción, Mavic cuenta con 130 trabajadores. La producción del material duro es totalmente europea, ubicada en Francia y en Europa del Este.

Mavic cuenta con 500 puntos de venta en España y diez trabajadores en el país

“Una de las ventajas de estar en Europa es que entregamos en 60 días: puedes cambiar la producción de una semana a otra y en dos o tres semana el pedido está produciéndose y sirviéndose”, explica Simó. En España, la empresa tiene un departamento comercial y otro de marketing. Además, el servicio de atención al consumidor final de todo el mundo también está ubicado en la capital catalana. El servicio técnico está centralizado en Annecy, aunque la empresa afirma que en 72 horas repara un producto, por lo que en una semana se puede reparar y devolver el producto al cliente en España.

La estrategia de la compañía en 2021 pasa por invertir en ruedas para recuperar terreno en OEM. “Ahora queremos invertir en material duro, donde históricamente hemos sido conocidos, por lo que una de las decisiones para los próximos años ha sido mantener las colecciones”, explica el directivo. El 70% de las ventas de la

compañía corresponden a ruedas.

“Amer Sports decidió no poner tantos recursos en desarrollar el material duro, por lo que hemos perdido cuota; sin embargo, en el *aftermarket* hemos mantenido una tendencia creciente y hemos aumentado el ticket medio, porque el precio medio de una rueda ha aumentado”, explica.

La empresa apuesta por invertir en ruedas para recuperar el terreno en OEM

Por otro lado, el directivo considera que “en 2020 ha habido una alta demanda, pero no altas ventas porque no se ha podido producir”. “A mitad de año ya estábamos sin equipamientos, zapatillas, cascos y ropa, pero ahora estamos doblando las cifras de producción”, manifiesta.

“En ruedas podemos servir sin problemas lo que nos están pidiendo, pero en equipamiento es más complicado ya que la producción es en Asia y no hay contenedores”, recuerda. “Hemos apostado por traer el producto en avión, en detrimento de nuestro margen; hay marcas que han subido los precios, pero nosotros no”, revela.

“Como sector, hemos ganado cuota de mercado, pero habrá que ver qué pasa cuando todo se estabilice y, aunque hemos ganado un volumen muy grande de ciclistas, habrá que ver qué cuota se queda cada actor porque es posible que alguien haya cogido porque la competencia no pudo servir”, analiza.