PALCO23

EQUIPAMIENTO

Nike se come la moda en España: adelanta a Primark en cuota de ropa y calzado

El gigante estadounidense saca partido del auge del deporte y la ropa cómoda y se hace con el 4,1% del mercado, tres puntos porcentuales más que un año antes.

P. Riaño
1 mar 2021 - 04:45



Nike se come una porción cada vez mayor de la tarta de la moda en España. Según datos de Euromonitor a los que ha tenido acceso Palco23, Nike finalizó el año de la pandemia adelantando a Primark en cuota de mercado de ropa y calzado en España. A cierre de 2020, Nike se comió el 4,1% de las ventas de estas dos categorías en el mercado nacional.

https://www.palco23.com/equipamiento/nike-se-come-la-moda-en-espana-adelanta-a-primark-en-cuota-de-ropa-y-calzado

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

El auge de la ropa cómoda y de la actividad física como consecuencia del confinamiento para contener la expansión del Covid-19 han dado alas al gigante de Oregón. La compañía logró elevar su cuota en el mercado de la ropa y el calzado en España en tres puntos porcentuales, pese a que su negocio en el país se ha reducido de 1.100 millones de dólares en 2019 a cerca de 940 millones de dólares en 2020.

El mercado de la ropa y el calzado en España finalizó 2020 con un volumen de 22.863 millones de dólares, lo que representó una caída del 21,21% respecto a los 29.020 millones de dólares de 2019. La crisis del Covid-19 se ha llevado por delante, por tanto, más de 6.100 millones de dólares del sector.

Inditex se mantiene, a mucha distancia, como el operador con mayor cuota en España, con un 17,1%. Nike ocupa la segunda posición tras haber logrado adelantar a Primark, que ha visto penalizada su evolución por la carencia de negocio online y la paralización de las ventas por el cierre de tiendas físicas. El grupo irlandés ha reducido en tres puntos porcentuales su cuota en el último ejercicio, hasta el 3,7% del total.

El grupo español Tendam (propietario de Cortefiel y Women'secret) figura como el cuarto operador con mayor cuota de las ventas de ropa y calzado de España, con un 2,7%, mientras en quinta posición figura Adidas, que cerró 2020 manteniendo su peso en el 2,6%.

> **Nike ocupa la segunda posición en el ránking de la ropa y el calzado en España tras haber logrado adelantar a Primark**

Nike se ha convertido en uno de los grandes fenómenos de la pandemia a escala global y también en España. El grupo, el número uno del sector del deporte, entró en España en 1979 de la mano de Comercial de Exclusivas Deportivas (Cidesport), controlada por los Bertrand, una histórica familia de la burguesía catalana. En 1989 rompió el acuerdo y comenzó a operar de forma directa.

Más allá de los datos de Euromonitor, hoy en día es difícil precisar el negocio del gigante estadounidense en España. En 2000, la sociedad American Nike (filial con que opera en España) suscribió un contrato en virtud del cual actúa como un agente de la marca, cobrando una comisión por las ventas de las empresas del grupo en España y Portugal.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Sin embargo, sí puede saberse la evolución del negocio gracias al progreso de las comisiones que cobra la sociedad American Nike. Las últimas cuentas depositadas en el Registro Mercantil muestran una evolución de dientes de sierra, con caídas del 2,7% en 2016, una subida del 6,4% en 2017, una nueva caída del 13% en 2018 y un repunte mínimo, del 0,2%, en 2019.

La empresa opera con 36 tiendas en España, la mayoría ellas con el concepto outlet de la marca, Factory Store. Además, la empresa se ha aliado con Percassi como socio franquiciado prioritario para el sur de Europa. El grupo italiano se encargará, entre otras aperturas, del nuevo *flagship* de Nike en Paseo de Gracia.

Como en el conjunto del mundo, Nike está ejecutando en España una agresiva concentración de su negocio en cada menos operadores, en el marco de su estrategia *direct to consumer* (*D2C*) para elevar el peso de las ventas a través de canales propios en el conjunto de su negocio. Este movimiento está provocando una reorganización en el sector de la distribución de equipamiento deportivo.

En 2021, Nike ha seleccionado nueve empresas a las que servirá sus productos de forma directa en España. Se trata de El Corte Inglés, Foot Locker, Décimas, JD Sports y Sprinter (englobadas estas dos en Iberian Sports Retail), Forum Sport, Atmósfera Sport, Base, Intersport y Tréndico, además otros operadores de menor tamaño y especializados, como Futbol Emotion, Bikila, 24segons, Basketworld o BND Sport. El resto de comercios que quieran vender los productos de Nike en España deberán trabajar con mayoristas, escogidos también por Nike.

En paralelo, la empresa se encuentra en plena reorganización de su estructura en España. A finales del año pasado, Nike comenzó un proceso de reestructuración que implicó la salida de primeros ejecutivos de la empresa.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.