

## EQUIPAMIENTO

# Redipro, de los patines al ring: crecimiento del 50% en 2021 gracias a Everlast y el extranjero

La empresa madrileña de distribución de material deportivo, con una trayectoria de treinta años, apuesta por los deportes de contacto en el marco del boom del fitness y por los artículos de deslizamiento.

David Ruiz  
17 feb 2021 - 04:43



La madrileña Redipro gana terreno de la mano de Everlast. La distribuidora, que hasta ahora había concentrado su negocio en los deportes de deslizamiento, se acaba de hacer con la distribución en España de la marca de boxeo. Apoyada en esta alianza y en su apuesta internacional, la empresa prevé disparar un 50% su negocio este año.

El año 2019 no fue un bueno para la empresa madrileña, que redujo su facturación cerca de un 50% tras perder un acuerdo de distribución internacional con Decathlon. Antes de este contratiempo, Redipro había facturado 6,4 millones de euros en 2018. El año pasado, sin embargo, sus ventas se dispararon un 120% respecto a 2019.

La previsión en el incremento de las ventas a doble dígito está en consonancia con el *boom* que, desde hace un lustro, están experimentado los deportes relacionados con el fitness y el combate en España. En 2019, las licencias federativas crecieron un 200% y el número de centros donde practicar estas disciplinas se triplicaron respecto al año anterior.

El director de Redipro, Ángel Amador, estima que los productos de combate, que actualmente suponen un 6% del negocio de la empresa madrileña, podrían llegar a representar alrededor de un 20% de la facturación total en 2021. El deslizamiento ( *skates*, patines, monopatines o patinetes) con algo más del 60%, continuará siendo la línea principal de la facturación de la empresa.

El contrato recientemente firmado con el grupo francés Royer, licenciataria en exclusiva para la marca Everlast en Europa, incluye exclusivamente las gamas profesionales y semiprofesionales, centradas en material para la práctica deportiva. Quedan fuera del acuerdo las prendas textiles para *lifestyle*. “Los productos de Everlast que forma parte del acuerdo son textil y calzado para deporte y material duro; el resto no es nuestro territorio”, explica Ángel Amador.

## **Redipro ha firmado un acuerdo con Royer para distribuir las gamas profesionales y semiprofesionales de Everlast**

El nuevo compañero de viaje de Everlast en España lleva 29 años en el sector de la distribución de material deportivo. Ángel Amador, que anteriormente fue responsable de la mayorista Jesús Sport, director comercial de PGA Import Golf y representante de marcas como Brooks y Grazzia, creó Redipro en 1992 junto a su esposa María Jesús Delgado. Pronto encontraron en los deportes de deslizamiento una oportunidad de crecimiento. Y de ahí, dieron el salto con la creación de KRF, una marca propia, centrada primero en deportes de ruedas y, años más tarde, también en combate, bajo la marca KRF feel the enemy.

La empresa que dirige Ángel Amador distribuye a través del canal multimarca con

acuerdos con grupos como Decathlon, Forum Sport o Sprinter, además de online a través de plataformas de sus clientes. En la actualidad las ventas digitales representan el 60% del volumen de negocio. En los planes del grupo figura la apertura de una tienda propia para incluir todas sus marcas propias, proyecto que todavía no tiene fecha concreta.

Redipro, que tiene sus oficinas centrales en Alcobendas y un centro de distribución con una capacidad de 25.200 metros cúbicos en Alcalá de Henares, sigue apostando por la expansión internacional. La exportación representa en la actualidad el 40% de las ventas totales del grupo. Sus marcas propias están en la actualidad presentes en catorce países de América, Asia y Europa.