

EQUIPAMIENTO

Reestructuración en Asics: asciende a Carlos Paz al frente de España, Portugal e Italia

El grupo nipón de equipamiento deportivo reorganiza su filial en España y Portugal tras la remodelación de su negocio en Europa a finales del año pasado.

I.P. Gestal / P. Riaño
9 oct 2020 - 04:53



Reorganización en Asics Iberia. Tras la renovación llevada a cabo en el mercado europeo a finales del año pasado, la empresa introduce ahora una nueva estructura en el mercado español, que pasa a estar dirigido sólo junto a Portugal e Italia. Al frente de estos tres mercados se encuentra ahora Carlos Paz.

El negocio de Asics en Iberia estaba liderado hasta ahora por Luca Bacherotti, responsable de ventas para Italia, Francia, España y Portugal. Bacherotti, que asumió la filial en 2018 (tres meses después de la salida de Xavier Escales, entonces responsable del negocio español), abandonó Asics el pasado marzo.

Según han explicado a Modaes.es fuentes cercanas a la empresa, Asics ha introducido una nueva estructura en su filial española, que ha pasado a estar liderada por Carlos Paz

, hasta ahora director de retail en el sur de Europa de Asics. Paz trabaja desde 2018 en Asics, donde se incorporó procedente de Swarovski, y, además de España, toma las riendas también de Portugal e Italia. Francia, por su parte, se gestiona ahora de manera independiente.

Asics ha reorganizado su estructura en el mercado español y portugués

El ascenso de Paz al frente de la filial se debe al mayor protagonismo que ha tomado el área de retail en el organigrama del grupo, pese a que el grueso del negocio procede del canal *wholesale*. Con Carsten Unbehaun, que relevó a Alistair Cameron, como director general en Europa de Asics desde finales de 2019, el área comercial en el continente está liderada por Scott Wakefield, que procede de los canales directos a consumidor.

Antes del estallido del coronavirus, Asics ya comenzó a reorganizar su filial española. En el primer trimestre, se produjeron salidas, como la de Emilio Risques, que lideró el negocio en España entre 2006 y 2017 y que entonces ocupaba un cargo europeo de innovación. En el primer trimestre del año, una quincena de empleados salieron de la filial española.

La empresa experimentó un gran crecimiento al calor del auge del running

Gracias al *boom* del *running*, Asics experimentó un rápido crecimiento en el mercado español, hasta alcanzar una cifra de negocio de más de 84,46 millones de euros en el país en el ejercicio 2016. A partir de 2017, sin embargo, la empresa empezó a sufrir en el territorio y ese ejercicio las ventas de Asics Iberia retrocedieron un 17,2%, hasta 69,96 millones de euros. El resultado neto de la filial española pasó de 3,08 millones a 1,09 millones de euros en sólo un año.

En el ámbito internacional, la empresa también ha visto caer su negocio a lo largo de

los últimos años. Sin embargo, la compañía logró cerrar el ejercicio 2019 regresando a números negros, con un beneficio de 7.374 millones de yenes (62 millones de euros). La facturación, por su parte, cayó un 2,2%, hasta 378.050 millones de yenes (3.177 millones de euros).

Antes del golpe del Covid-19, la empresa nipona introdujo un plan estratégico a cinco años para transformar su negocio y frenar la caída en las ventas. Entre los puntos principales están la reestructuración de su estructura interna, invertir más recursos para liderar el mercado del *running*, expandir la marca Onitsuka Tiger globalmente dentro del segmento de moda deportiva *premium* y hacer un mayor esfuerzo en la digitalización y el márketing.