

EQUIPAMIENTO

Sports Direct, ofensiva en España: planta cara a JD con tiendas en Granada, Valencia, Barcelon

El grupo británico de distribución de equipamiento deportivo controlado por Mike Ashley pasará de cuatro a ocho tiendas en España en los próximos meses apoyándose en la compra de una cartera de tiendas de Toys'R'us.

P. Riaño/ I. P. Gestal
16 nov 2020 - 04:49



Sports Direct, a por el mercado español. La compañía británica de distribución de equipamiento deportivo controlada por el empresario Mike Ashley (dueño del New Castle United FC) prepara una batería de aperturas en España. En los próximos meses, Sports Direct pondrá en marcha cuatro tiendas más en el país, que se sumarán a las cuatro que tiene ahora. En 2020, la empresa abrirá en Granada y Valencia y, a principios de 2021, en Barcelona y Asturias, en el marco de un plan de expansión con el que plantará cara a su rival británico JD Sports, centrado también en España.

Con estas aperturas, Sports Direct duplicará su red de establecimientos en el mercado español, donde actualmente cuenta con cuatro puntos de venta. El grupo desembarcó en España en 2013 con un primer punto de venta en Puerto Venecia, en Zaragoza, al

que en 2015 se sumó otro en Parque Corredor, ubicado en Torrejón de Ardoz, en Madrid.

La empresa ha esperado cinco años más para engordar su red en el mercado español, pero lo hará a toda velocidad. En las últimas semanas, Sports Direct ha sumado su primer punto de venta en Castellón, ubicado en el centro comercial La Salera, y ha instalado una macrotienda en el parque comercial Río Norte, en Madrid.

En las próximas semanas, la empresa desembarcará en el parque comercial Sedaví, en Valencia y, posteriormente, en Armilla, en Granada. Con estas cuatro aperturas, Sports Direct completará su batería de 2020, pero a principios de 2021 entrará también en Barcelona y Asturias.

Sports Direct abrirá en Sedaví, en Valencia, y Armilla, en Granada, en las próximas semanas

A estas seis aperturas se sumarán dos más antes de abril de 2021, cuando la compañía finalizará el ejercicio en curso, pues las previsiones de Sports Direct pasaban por la puesta en marcha de diez tiendas en España en el ejercicio 2021, según consta en la memoria de Frasers Group, matriz de la empresa de distribución deportiva, de 2020. La actividad de Sports Direct en España se dirige desde Londres.

Los nuevos puntos de venta se enmarcan en una operación inmobiliaria realizada por la compañía el año pasado. Sports Direct compró seis locales de gran superficie ocupados anteriormente por Toys'R'us. El fondo Green Swan rescató la cadena de juguetes en el verano de 2019, pero se deshizo de activos inmobiliarios para aligerar costes. Sports Direct pagó 40,1 millones de euros por estos seis activos y uno más en otro país europeo.

La compañía se vuelca en España con un nuevo concepto de tienda con el que quiere elevar su imagen en el país. Los últimos establecimientos puestos en marcha incluyen bajo un mismo techo la oferta de Sports Direct y USC, esta segunda también propiedad de Frasers Group y especializada en moda urbana.

Este concepto es una adaptación del que el grupo está implantando en Reino Unido, en establecimientos como el abierto recientemente en el centro comercial Cascades, en Portsmouth. Los establecimientos de Reino Unido agrupan los conceptos Sports Direct, USC, Evans Cycles (especializada en ciclismo) y Game (cadena de videojuegos).

De este modo, Frasers Group une el deporte físico con el digital a través de todos sus conceptos.

La empresa basa su crecimiento en la compra de seis antiguos locales de Toys'R'us por 40 millones de euros

Sports Direct es uno de los mayores grupos de Europa de distribución de equipamiento deportivo, junto con la francesa Decathlon y la central de compras Intersport. Fundado por Mike Ashley, la empresa ha ido creciendo mediante adquisiciones de compañías, todas ellas del sector del deporte.

En 2019, el grupo Sports Direct cambió su nombre a Frasers Group, después de que su propietario, Mike Ashley, se hiciera con el control de los grandes almacenes House of Fraser. Tras el cambio de nombre, el grupo está estructurado en seis segmentos de negocio: UK Sports Retail, Premium Lifestyle, House of Fraser Retail, European Sports Retail, Rest of World Retail y Wholesale & Licencing (en esta última se incluyen marcas como Lonsdale, Everlast o Slazenger).

La división de retail en Reino Unido incluye el negocio de Sports Direct en el mercado, pero también el de USC, Evans Cycles y 34 gimnasios, así como la cadena de videojuegos Game. Esta área de negocio cuenta con 540 tiendas, la mayor parte operadas por Sports Direct y USC, y copa el 59,2% del negocio del grupo, con unos ingresos de 2.187 millones de libras (2.441 millones de euros) a cierre del último ejercicio.



La compañía implanta en España un concepto de tienda que agrupa las cadenas Sports Direct y USC. Con unos ingresos de 204,8 millones de libras (229 millones de euros), Premium Lifestyle representa el 5,5% de las ventas del grupo. Esta unidad de negocio está especializada en ropa, calzado y accesorios de segmento alto, con marcas como Flannels, Cruise o Van Mildert.

House of Fraser Retail, que generó unos ingresos de 331 millones de libras (369 millones de euros (un 8,9% del total), agrupa las 54 tiendas de House of Fraser, adquiridas por Sports Direct en 2018.

Las tiendas del grupo en el resto de Europa están incluidas en European Sports Retail, que suma 251 establecimientos y generó en el último ejercicio unos ingresos de 599,8 millones de libras (624,8 millones de euros), un 16,2% del negocio total. En el resto del mundo, la empresa opera en Estados Unidos con la cadena Bob's Stores y Eastern Mountain Stores, así como en Malasia con Sports Direct.

El grupo finalizó el ejercicio 2019 (cerrado en abril de 2020) con unos ingresos de 3.957,4 millones de libras (4.416 millones de euros), frente a los 3.701,9 millones de libras (4.132 millones de euros) del año anterior.