EQUIPAMIENTO

Tréndico se expande en España y prepara 17 aperturas de la mano de Foot on Mars y N°1

El grupo zaragozano inaugurará nuevos establecimientos de ambas cadenas de *sneakers* en 17 ciudades distintas, que se suman a las dos últimas aperturas de Santiago de Compostela y Cambrils (Tarragona).

Álvaro Carretero
12 abr 2019 - 18:54

Tréndico se expande en España y prepara 17 aperturas de la mano de Foot on Mars y N

Las pisadas de Foot on Mars y N°1 continúan abriendo camino en España. Ambas cadenas, que pertenecen al grupo Tréndico y se especializan en el calzado deportivo, lanzarán una ofensiva con la apertura de hasta 17 tiendas en diferentes ciudades repartidas por toda la geografía española, con las que alcanzarán los 82 establecimientos.

Tras facturar 162 millones de euros en 2018, un crecimiento del 16%, Tréndico espera seguir impulsando la presencia de sus dos cadenas especializadas en *sneakers*, que han sido el motor de la compañía durante los últimos años y ya representan el 74% de las ventas.

El grupo espera aterrizar en los próximos meses en las poblaciones de Azpetia, Ceuta, Ecija, Navarra, Andalucía, Canarias, País Vasco, Cataluña, Murcia, Melilla, Galicia y Castilla y León, sin descartar dar el salto a otras comunidades.

Las cadenas de sneakers representan el 74% de las ventas de Tréndico, que abrirá hasta 17 nuevas tiendas

Recientemente abrieron un local en Santiago de Compostela y otro en Cambrils (Tarragona). Más allá de estas ciudades, la compañía se encuentra en plena búsqueda de locales para llegar a “Zaragoza, Madrid y Barcelona, aunque por ahora no hay plazos”, ha confirmado a *Palco23* Carlos Tejero, presidente del grupo.

De hecho, la ambición de Tréndico pasa por cruzar la frontera española y expandirse internacionalmente a través de Foot on Mars y N°1. “No lo descartamos y, de hecho, la matriz ya se ha reforzado los mercados chino y estadounidense, pero para estas dos cadenas miraríamos más hacia la Unión Europea”, afirma el directivo.

La compañía ya ha tenido contactos para abrir sus propias tiendas o incluso explotar la marca de forma compartida. Sin embargo, Tejero asegura que por ahora no miran fuera de España porque “el objetivo es seguir tejiendo la red de tiendas en las ciudades españolas”.

Foot on Mars y N°1 miran hacia Europa, pero primero aspiran a consolidar su red de tiendas en España

Con el impulso de Tréndico, Foot on Mars y N°1 se han abierto hueco en el sector del calzado deportivo, en el que multinacionales como Foot Locker y JD Sports se suman a los puntos de venta de los propios fabricantes, como Nike, Adidas y Under Armour, lo que dificulta la presencia de otros operadores. Su ventaja, por ahora, es la de operar en ciudades pequeñas y medianas donde estos grandes *players* no tienen la misma presencia.

Sin embargo, pese a ser la competencia directa para cadenas como Foot on Mars, “son referentes, porque marcan la línea en la que evoluciona el sector”, afirma Tejero. Parte de esa influencia se aprecia en la estrategia de *ecommerce*, en la que Tréndico ha invertido gran parte de sus esfuerzos de cara a 2019.