

Las exportaciones deportivas en la UE se duplican en una década hasta 17.400 millones y se preparan para el Brexit



Las ventas al extranjero de artículos deportivos de los países miembro de la Unión Europea se han duplicado en los últimos diez años. Un período de tiempo en el que Alemania ha dado el *sorpasso* a Francia gracias al calzado deportivo y Países Bajos se ha consolidado como potencia portuaria.

Desde que un producto sale de las fábricas asiáticas hasta que llega a su comprador pasa por numerosos controles aduaneros en diferentes países. **En la última década, las exportaciones deportivas de la Unión Europea (UE) al resto del mundo se han duplicado hasta alcanzar 17.400 millones de euros en 2018.** Diez años en los que Alemania se ha convertido en el eje receptor y distribuidor de Europa Central, desbancando a Francia, y Bélgica y Países Bajos se han consolidado como los principales puertos atlánticos, a expensas de conocer las consecuencias del Brexit.

A principios de la década de 2010 Alemania arrebató el trono a Francia como el principal exportador de la UE. Desde entonces, se ha convertido en el principal enclave exportador, ya que la presencia de compañías como Adidas y Puma, a la cabeza de la industria del deporte junto a las norteamericanas, es el principal motor del país en este sector.

Por otro lado, destaca el cambio de cromos que ha habido en el ránking europeo, donde Italia y España caen a la quinta y sexta posición, respectivamente. Aunque han crecido en paralelo a las exportaciones dentro de la UE, duplicando la facturación procedente de las ventas al extranjero, Reino Unido y Países Bajos han ascendido gracias a su proximidad a los países nórdicos y centrales del Viejo Continente, lo que abarata costes y agiliza la distribución.

Alemania se ha aupado al primer puesto como socio exportador e importador en la UE

Sin embargo, esta tendencia podría estar ante un nuevo punto de inflexión antes de culminar la década de 2010. Los resultados de las últimas elecciones europeas, saldados con la dimisión de la Primera Ministra británica Theresa May y el ascenso de las facciones partidarias de salir de la Unión Europea podría tener consecuencias directas sobre la industria deportiva. No obstante, aún se desconoce si se producirá el Brexit y las condiciones de la salida de Reino Unido, especialmente en lo relativo al libre comercio entre los países miembro.

La escisión de uno de los motores de la UE es la principal preocupación dentro de las fronteras comunitarias, que deberá estudiar cómo reemplazar el peso del gigante británico. El 90% de las exportaciones deportivas se realizan entre los socios de la eurozona, y para encontrar al único país que se cuele entre los 25 primeros puestos del ránking hay que descender hasta el duodécimo lugar, donde se sitúa Estados Unidos, y al décimo quinto, con Noruega.



En cuanto a los productos, el calzado deportivo es el sector que más facturación aportó en 2018 a las exportaciones de la UE, con 7.381 millones de euros. No es nada extraño, pues las ventas de este tipo de productos representa más del



50% del negocio de las multinacionales, como Adidas, Reebok, Puma o Kappa, entre otras.

El *fitness* y el ciclismo se confirman en el pódium de las exportaciones, aunque sus tendencias muestran líneas inversas. Aunque ambas categorías han duplicado su facturación en la última década, hasta 2.417 millones de euros y 2.797 millones de euros, respectivamente, la venta de bicicletas de los países miembros retrocedió un 8,4% en el último año, mientras que los artículos de gimnasia experimentaron un avance del 15,7%, clara muestra del cambio dentro de la industria del deporte.

El calzado deportivo lidera el mercado de las exportaciones, seguido por el *fitness* y el ciclismo

Respecto a las importaciones, **China continúa siendo el socio clave para la Unión Europea, aunque en los últimos tres años el tráfico de productos que proceden del gigante asiático ha contraído un 2,4% interanual.** Sin embargo, el repunte de la guerra comercial con Estados Unidos podría relanzar las relaciones con la UE. Además de haber lanzado una primera ofensiva contra la marca de telefonía Huawei, una de las primeras medidas que estudia aplicar la Administración Trump afecta directamente al sector del calzado deportivo. Los Distribuidores y Retailers de Calzado Deportivo de América (Fdra, por sus siglas en inglés) **estiman que si se grava a este sector con un impuesto adicional del 25% tendría un coste de 7.000 millones de dólares (6.270,5 millones de euros)** que recaerá en gran medida sobre los consumidores.

De hecho, a nivel europeo, Alemania, Bélgica y Países Bajos se han convertido en los principales socios receptores de mercancías. De nuevo, son los gigantes de la industria del deporte lo convierte al país germano en el principal bastión de las importaciones, que alcanzan 2.700 millones de euros. Por otro lado, ambos territorios atlánticos se han convertido en el principal foco portuario de Europa, lo que ha hecho que compañías como Under Armour incluso instalen en Ámsterdam su sede del Viejo Continente.

En el caso de España, la presencia de puertos marítimos en el Mediterráneo y el Atlántico, así como de fabricantes de bicicletas y esquí que han relocalizado parte de su producción, **la ha aupado al top 10 europeo de las importaciones.** El territorio peninsular ha sido uno de los más beneficiados tras los *tsunamis* geopolíticos que se han sucedido en los últimos años, que han obligado a las diferentes potencias mundiales a buscar nuevos socios para capear la incertidumbre de los mercados.

Fuente: [Palco 23](#), 31 May 2019