PlantaDoce.

Empresa

La marca deportiva Peak entra en el sector sanitario para hacer frente a la crisis del Covid-19

La compañía china especializada en baloncesto ha creado una nueva línea de negocio a través de su sociedad Kipone, con la que producirán hasta cien millones mascarillas mensuales. El primer lote, de unas 150.000 mascarillas, espera llegar a España cuando haya un acuerdo con las autoridades para su distribución.

Álvaro Carretero
18 mar 2020 - 04:52

https://www.plantadoce.com/empresa/la-marca-deportiva-peak-entra-en-el-sector-sanitario-para-hacer-frente-a-la-crisis-del-covid-19

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Peak *se descalza* las botas de básquet para afrontar la crisis del coronavirus. La compañía china de artículos deportivos ha decidido entrar en el sector sanitario y cubrir la demanda de algunos de los productos de mayor necesidad en estos momentos: las mascarillas. A través de una de las sociedades del grupo, Kipone, se ha lanzado una nueva línea de negocio y, tras recibir los permisos y licencias correspondientes, **ya está en disposición de fabricar hasta cien millones de mascarillas al mes,** así como guantes, batas y otros equipos.

El primer lote, de entre 150.000 y 200.000 mascarillas, espera llegar a España esta semana, según explica a *Palco23* Rubén González, director general de Peak Sports, la distribuidora de la marca en este país. Sin embargo, el cierre de fronteras de China con España, tanto comerciales como de personas, y el precedente del Gobierno de incautar este tipo de productos para los profesionales sanitarios han paralizado su llegada.

"Las autoridades se han centrado en dar el suministro a los sanitarios en los hospitales, **pero hay muchos otros colectivos que están trabajando sin protección alguna** ", señala. "Lo que queremos es buscar un acuerdo con las administraciones para ser un proveedor que pueda garantizar un envío constante de este tipo de equipos, pero para todos los sectores, sobre todo gente que trabaja de cara al público".

Peak Sport ha lanzado una nueva línea de negocio para producir hasta cien millones de mascarillas mensuales

Algunas empresas cuyos empleados trabajan de cara al público ya se han interesado por comprar parte del primer lote, aunque la nueva situación lo ha paralizado temporalmente. **También desde Italia, Francia y otros distribuidores de la marca de países afectados por el Covid-19 debían recibir parte de este paquete**: "Nosotros no podemos hacer un envío centralizado desde España si en cuanto llegue lo van a incautar, porque el objetivo es abastecer a más países, no sólo aquí, así que no tiene sentido mover mercancías sin un acuerdo institucional", urge González.

La nueva división nace después de que Peak acusara el golpe del coronavirus en China. "Lo han pasado muy mal porque no había equipos de protección para los trabajadores", subraya. Al principio, el grupo contactó con los distribuidores de otros países para proveerse de mascarillas y otros artículos de protección, como guantes y batas. "Llegaron un millón de mascarillas de todas partes, sobre todo de Arabia Saudí, Qatar, Ucrania... La mitad se donaron a Wuhan y la otra mitad se dejaron para los empleados de las fábricas".

Tras la cuarentena decretada por las autoridades de este país, el cierre de los comercios y el avance del coronavirus, Peak decidió adentrarse en un nuevo sector. En apenas un mes consiguió los certificados OC que homologan este tipo de

https://www.plantadoce.com/empresa/la-marca-deportiva-peak-entra-en-el-sector-sanitario-para-hacer-frente-a-la-crisis-del-covid-19

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

productos y adaptó parte de sus fábricas. “Es una cuestión de negocio, porque es el fin de cualquier empresa, pero sobre todo de solidaridad, porque igual que ellos recibieron ayuda, ahora quieren responder igual”, subraya González.

“Lo que no queremos transmitir es que esto se lanza para aprovechar una situación de mucha demanda y escasez y poner los productos a precios desorbitados, como ha sucedido en algunas farmacias o compañías especializadas”, sostiene. **Su coste, además, “estará a un precio normal de mercado”,** afirma el directivo o, incluso, sujeto a las decisiones de los Gobiernos siempre que “haya garantías de llegar no sólo a hospitales, sino al resto de la mano de obra activa”.

De esta forma, Peak también espera paliar, en cierta forma, el impacto que tendrá esta crisis en sus ventas. La marca china decidió adquirir un mayor protagonismo en sus negocios internacionales, en manos de un distribuidor por país. El objetivo: dar un mayor impulso a la marca en Europa, **estableciendo en España el centro de operaciones a través de una *joint venture*** entre la empresa de González y la matriz , tal y como adelantó este diario.

“Por ahora está todo parado, porque durante todo este tiempo no ha podido salir ningún barco de mercancías de China”, asegura el directivo. Pese a que se ha permitido la libre circulación de mercancías, “los buques llevan meses cargados en el puerto esperando a salir, pero nadie quería ir o venir de allí y eso genera un doble problema, porque es un tráfico bidireccional y si esos barcos están parados, hay otros productos de diferentes países que tampoco pueden moverse, vayan a China o a otros sitios”, explica.

Aún se desconoce si la situación podrá normalizarse a corto plazo, pues, aunque en China han dado la epidemia por controlada y tanto la producción como el tráfico comercial se han reactivado, el foco se sitúa ahora en Europa y Norteamérica. “Hemos tenido que paralizar todos los proyectos para adaptarnos al nuevo escenario; la venta de mascarillas y equipos sanitarios puede ayudar a mitigar algo el golpe, pero no más”, asegura González.

Entre los proyectos que se encuentran en *stand by* está el centro logístico que Peak quería establecer en Madrid para abastecer a Europa Occidental. De esta forma, se pretende agilizar la logística y la recepción de mercancías en el Viejo Continente. Actualmente la marca china tiene presencia en 111 países con una red de más de 10.000 tiendas y 35.000 trabajadores, aunque tres cuartas partes se encuentran en China, que aporta el 90% de la facturación total.

https://www.plantadoce.com/empresa/la-marca-deportiva-peak-entra-en-el-sector-sanitario-para-hacer-frente-a-la-crisis-del-covid-19

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.