

BTS-CI2A – ESPAGNOL
Compte rendu en français
Un tiers du texte ± 10%

Paredes, una historia de supervivencia

Las legendarias zapatillas de deporte españolas se abren paso en el segmento del calzado profesional y de seguridad

FERNANDO BARCIELA

El País 04/12/2011

PBMTQ

Début de l'entreprise, 1^{er} revers et 1^{ère} reconversion

Succès, 2^d revers et 2^{de} reconversion réussie

Chaussures professionnelles et de sécurité et croissance

Clefs du succès actuel de Paredes

Antes de que llegaran las *adidas* y las *nike*, las reinas de la calle en España eran las *paredes*. La marca llegó a ser tan potente en los años setenta que la canción de su campaña *Súbete por las paredes*¹, de Leif Garret, se convirtió en todo un *hit*. Pero una vez que, en los ochenta, las marcas globales se lanzaron sobre el mercado español, la magia de Paredes acabó por desvanecerse² hasta el punto de que podría incluso haber desaparecido. Si ello no ocurrió se debe a su singular cultura de supervivencia. "Siempre nos hemos caracterizado", explica Rafael Paredes, hijo del fundador y director general, "por sabernos adaptar a los cambios y necesidades del mercado".



Paredes, que inició su andadura en 1954 con lo más clásico, los zapatos de caballero, se vio obligada a una primera *migración* en los setenta por la caída de las ventas de calzado en Estados Unidos. En 1973, el fundador, José Paredes, se pasaba a las deportivas, que empezaban a propagarse por los barrios de España. La apuesta fue todo un éxito, pero duró solo unos años. El resultado fue un lento desplome³ de las ventas del entonces líder del mercado, que obligó una vez más al fundador a buscar otras líneas de negocio. En 1985 optaba por ampliar al calzado de caza⁴ y montaña, en expansión y en el que es líder actual: el 65% de los cazadores españoles llevan las botas de la marca.

Y la cosa no acabó ahí. Unos años más tarde, dos antes de retirarse y dejar las riendas a sus dos hijos, Rafael y Francisco (este último director comercial), el fundador decidía darle otra vuelta de tuerca a la empresa lanzándose al calzado profesional, de prevención de riesgos laborales. Era el año 1997. Ahora, no es que las *paredes* para trabajar sean tan populares como las callejeras de hace dos décadas, pero sí que han triunfado en su segmento.

La *firma alicantina*, que fabrica en *Elche*, China e India, es ya la segunda en calzado de seguridad en España. Sus *montofri* son una enseña reconocida en el ámbito laboral y, además, se venden cada vez más fuera de España. Pese a que Paredes es una empresa mucho más pequeña que la de hace tres décadas -vende un millón de pares anuales, frente a los nueve de entonces-, la familia propietaria tiene razones para el optimismo: pese a la crisis, las ventas no han cesado de aumentar estos últimos años.



"Hemos crecido desde los 6,2 millones de 2008 a los 7,7 millones de 2011", explica Rafael Paredes. El crecimiento viene ante todo del segmento profesional y de seguridad, que ha impulsado la exportación de Paredes Seguridad. "Hicimos un plan de internacionalización hace cinco años que va muy bien", prosigue el ejecutivo. "En 2006 exportábamos el 5% y ahora el 30%. Este año, las ventas fuera crecerán un 16%". La marca se ha posicionado ya en Europa Central y del Norte, Oriente Próximo y Latinoamérica, y ahora entrará en Europa del Este.

Parte del éxito se debe a que Paredes ha hecho un gran esfuerzo en investigación. La compañía presume de contar con uno de los laboratorios más avanzados del sector del calzado en Europa. En estos últimos años ha



¹ Una pared : *un mur*

² Desvanecerse : *s'effacer, s'évanouir*

³ Un desplome = una caída

⁴ La caza : *la chasse*

BTS-CI2A – ESPAGNOL
Compte rendu en français
Un tiers du texte \pm 10%

introducido una serie de innovaciones, como el sistema FUSION2 (que reduce en un 60% la fuerza del impacto que se transmite a las articulaciones al caminar o correr mediante una cámara de aire a la altura del talón).

579 mots