

Pádel en Venezuela

A. CIFRAS CLAVE

La economía de Venezuela, tras años de hiperinflación y un colapso significativo del PIB, muestra signos de estabilización. Según datos del FMI, se prevé un crecimiento del PIB del 3 % en 2024.

Desde su llegada a Venezuela en 2006, el pádel ha experimentado un crecimiento significativo. El número de canchas ha aumentado notablemente, mientras que las importaciones de productos relacionados han mostrado un incremento interanual positivo en todas las partidas arancelarias. En este mercado en expansión, España se ha consolidado como uno de los principales países proveedores del sector.

La disponibilidad de información sobre la economía venezolana es limitada, por lo que este estudio se basa en datos espejo de ITC TradeMap¹ y recopilaciones de organismos privados. Asimismo, la clasificación del sector en partidas arancelarias es complicada porque no hay una asignación concreta al sector, por lo que se ha seguido el consejo de expertos en la importación de la industria del pádel.

	2020	2021	2022	2023
Evolución del PIB	-30 %	1 %	8 %	4 %
Evolución del volumen de importación del TARIC 950699²	163,7 %	97,8 %	52,9 %	52,7 %
Evolución del volumen de importación de material deportivo para pádel TARIC 950659 y 950661	42,8 %	184,2 %	58,1 %	75,6 %

¹ Estimaciones estadísticas comerciales que se generan utilizando la información reportada por países socios para reconstruir el comercio de aquellos que no proporcionan sus propios datos.

² Esta metodología considera la pista como un conjunto integral de equipamiento deportivo y lo clasifican con el código 95.06.99 "Artículos y material para deportes o juegos al aire libre, piscinas y piscinas infantiles".



B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa del sector estudiado

Al contrastar las opiniones de diversos expertos del sector, se concluye que cada fabricante adopta un enfoque distinto para la exportación de pistas de pádel. Por ello, para este estudio se analizan tres métodos diferentes, lo que permitirá dar una visión completa del sector desde distintos ángulos.

- **1.** Algunos exportadores, centralizan la construcción de canchas bajo un **único código** del sistema armonizado: Esta metodología considera la pista como un conjunto integral de equipamiento deportivo y lo clasifican con el código **95.06.99** “Artículos y material para deportes o juegos al aire libre, piscinas y piscinas infantiles”.
- **2.** Por otro lado, se ha observado, que también existe la posibilidad de exportar el material con partidas arancelarias específicas en las que se **clasifica cada componente** de la pista de manera individual:
 - Césped artificial **57.05.00.00**: “alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil, aunque estén confeccionados (excl. tejidos o con pelo insertado)”.
 - Estructura de acero **73.08.30**: “puertas, ventanas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de fundición, hierro o acero”.
 - Vidrio **70.07.19.10**: “vidrio templado (excl. de dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos, así como cristales para reloj y para gafas)”.
- **3.** Asimismo, se han observado estudios que tienden a incluir referencias a materiales como ropa o calzado deportivo de manera generalizada. Desde el punto de vista de este estudio, se prefiere una especificación más concreta, por lo que se optará por analizar únicamente las siguientes partidas arancelarias de los **materiales indispensables** para practicar este deporte:
 - **95.06.59**: “raquetas de bádminton o similar, incl. sin cordaje (excl. raquetas de tenis y de tenis de mesa)”.
 - **95.06.61**: “pelotas de tenis (excl. de tenis de mesa)”.

B.2. Tamaño del mercado

Desde su introducción en 2006, el pádel ha experimentado un crecimiento exponencial en Venezuela, convirtiéndose en uno de los deportes más populares del país. La primera cancha se construyó en La Cinta de Las Mercedes, en Caracas, y desde entonces, el número de canchas ha aumentado notablemente, pasando de 30 a más de 200 en sólo un año, según el informe de 2024 del Departamento de Investigación y Análisis de Datos de la Federación Internacional de Pádel (FIP).

Aunque recientemente la construcción de nuevas canchas se ha desacelerado, se espera que la demanda siga creciendo debido a tres factores: la especialización y profesionalización del deporte, la consolidación del sector a través de organismos reguladores, y una mayor promoción y visibilidad del pádel, que atraerá a nuevos segmentos de la población. Asimismo, la creación de la Federación Venezolana de Pádel en 2019 ha brindado una plataforma organizativa crucial para el desarrollo y la promoción del deporte en el país.

En el caso del material deportivo específico para pádel, se importa en su totalidad. Este material deportivo para pádel es producido por fabricantes de origen español, argentino, británico y alemán. No obstante, muchos de estos fabricantes han deslocalizado sus centros de producción a países asiáticos, destacando China y Pakistán. Asimismo, España es uno de los principales líderes en la creación y fabricación de productos y servicios específicos para el sector del pádel.

Por otro lado, el mercado venezolano sufre de una gran dependencia del exterior para todos los subsectores mencionados, ya que el sector está poco desarrollado y la oferta local no satisface la demanda. A pesar de que no se conoce qué porcentaje de productos deportivos corresponden de manera concreta a material de pádel, se observa en las tablas que las importaciones han presentado una evolución positiva durante los últimos años. Los principales países de procedencia de material deportivo son China, España, Estados Unidos y Panamá, en su mayoría. Tal y como se puede observar a continuación y según la clasificación arancelaria mencionada, las

exportaciones a Venezuela han presentado una tendencia creciente desde 2017, y en los últimos cuatro años registrados, se puede apreciar una variación interanual positiva, alcanzando la cifra de 8,7 MUSD en 2023 la partida arancelaria que considera la pista como un conjunto integral de equipamiento deportivo (950699). España ocupa el segundo lugar entre los proveedores, con más de 1,5 MUSD el último año registrado. Por otro lado, el sumatorio de los materiales de construcción presenta un crecimiento del 73,6 % en 2023 con respecto al año anterior, con un total de 4,8 MUSD, y España está presente tanto en las estructuras de acero como el vidrio templado.

Importación: 950699 Artículos y material deportivo “Conjunto integral”, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
China	1.114	1.304	2.806	4.678
España	11	34	575	1.516
Estados Unidos	490	629	334	1.054
Panamá	273	881	1.231	1.027
Total	1.901	2.903	5.743	8.783
Variación anual	-	52,7 %	97,8 %	52,9 %

Fuente: Trademap.

Importación: Total materiales de construcción, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
Sumatorio césped artificial, estructuras de acero y vidrio templado	1.357	1.915	2.769	4.807
Variación anual	-	44,1 %	44,6 %	73,6 %

Importación: 570500 Césped artificial, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
China	279	412	708	1.444
Panamá	158	325	684	537
Estados Unidos	269	209	322	367
Portugal	1	1	45	82
Total	814	1.113	1.995	2.542

Importación: 70071910 Vidrio templado, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
China	165	85	308	910
Alemania	7	6	12	18
Dinamarca	5	7	15	9
España	248	0	6	2
Total	426	185	402	940

Importación: 730830 Estructura de acero, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
China	107	482	226	809
España	0	27	40	413
Colombia	0	61	0	39
Turquía	2	0	0	29
Total	117	617	372	1.325

Fuente: Trademap.

En cuanto al material deportivo vinculado al sector del pádel, también se observa un crecimiento gradual de las importaciones en los últimos cuatro años, llegando en 2023 a los 0,7 MUSD. Teniendo en cuenta que el precio promedio de las raquetas es más alto que el de las pelotas, y ambos importan cantidades monetarias similares, se estima que el volumen de pelotas importadas es mayor.



Importación: Total materiales, en miles de USD	2020	2021	2022	2023
Sumatorio raquetas y pelotas.	90	158	449	710
Variación anual	-	75,6 %	184,2 %	58,1 %
Importación: 950659 Raquetas, en miles de USD				
España	2	22	141	258
China	3	8	90	95
Panamá	59	31	23	24
Estados Unidos	0	0	0	18
Total	64	86	312	408
Importación: 950661 Pelotas de tenis (excl. de tenis de mesa), en miles de USD				
Panamá	19	9	62	120
China	7	48	28	98
España	0	0	11	54
Tailandia	0	0	22	25
Total	26	72	137	302

Fuente: Trademap.

B.3. Principales actores

La Federación Venezolana de Pádel (FVP) gestiona actualmente más de 200 canchas de pádel, de las cuales 100 están ubicadas en Caracas, y el resto distribuidas en 9 estados del país. Según datos del Departamento de Investigación y Análisis de Datos de la Federación Internacional de Pádel (FIP), el país experimentó un incremento del 700 % en el número de pistas entre 2022 y 2023. En total, la FVP cuenta con 1.500 jugadores registrados, de los cuales 1.200 son hombres y 300 son mujeres. La federación se encarga de la clasificación de los jugadores y de la organización de torneos, con el fin de aumentar la visibilidad del deporte y fomentar su crecimiento en el país.

Por otro lado, Playtomic (aplicación internacional del sector para digitalizar reservas) destaca seis clubes en el país³, **Club Pádel Venezuela**, **Ace Pádel Center**, **Blue Pádel VZL**, **Gallery Pádel Club**, **Capital Sports Pádel Center** y **Club Pádel UCAB**. Asimismo, si se tiene en cuenta las búsquedas a través de Google maps, se localiza cerca de 25 clubes de pádel en la capital, entre los que destacan los ya mencionados, además del **Venplay Pádel Club**, **el Center**, **el Líder Pádel Sport Cente**⁴ o el Club de Pádel de Maracaibo, Valencia o Zulia en otras zonas del país.

En cuanto a la construcción de pistas, la mayoría son instaladas por empresas especializadas que dependen en gran medida de materiales importados, ya que no existe una industria local consolidada para la fabricación de estas estructuras. Entre las principales empresas que operan en el mercado venezolano se encuentra **Pádel Master**⁵, una compañía con experiencia internacional; **Podium Pádel**⁶, pioneros en canchas de aluminio; **Condeven**⁷, que recientemente se ha iniciado en el sector del pádel o **Viborace** y **GreenPark Pádel**.

Finalmente, el crecimiento acelerado del pádel también ha llevado a un aumento en la demanda de pistas techadas o *indoor*, necesarias para garantizar la práctica durante la temporada de lluvias. Esta tendencia representa una oportunidad significativa para empresas especializadas en construcción, ya que actualmente sólo un número limitado de clubes dispone de estas instalaciones cubiertas. Un ejemplo destacado de esta adaptación es el reciente

³ https://playtomic.io/search?search_placeText=Caracas&search_sportValue=PADEL

⁴ <https://bit.ly/3UZbFBv>

⁵ <https://padelmaster.com.ve/>

⁶ <https://podiumpadel.com/>

⁷ <https://condeven.com/>



proyecto en La Cinta de Las Mercedes, en Caracas, que anteriormente estaba dedicado al golf, y actualmente ha transformado el campo en pistas cubiertas.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

La oferta española en el mercado del pádel venezolano tiene una percepción muy positiva, respaldada por la reputación de España como país de referencia en este deporte. Aunque no se dispone de cifras específicas sobre el posicionamiento de marcas españolas, varios factores indican su influencia significativa en el mercado.

Mind Padel Academy, por ejemplo, se ha convertido en la primera academia de Venezuela en recibir la certificación de M3 Padel Academy, con sede en Madrid, considerada una de las mejores academias de pádel del mundo. Asimismo, la presencia de expertos españoles en el mercado venezolano es notable. Javier Peña, reconocido entrenador español con más de 25 años de experiencia, ha estado trabajando en Venezuela para impulsar el desarrollo del deporte. Su afirmación de que “el pádel en este país está apenas al 5 % de lo que será en 20 años”⁸ sugiere un gran potencial para la oferta española en áreas como equipamiento, formación y consultoría deportiva.

En el mercado venezolano del pádel, España tiene una presencia destacada con marcas reconocidas como **Bullpadel** y **Joma**. La distribución de equipamiento se realiza principalmente a través de tiendas especializadas, entre las que destaca **Pádel Nuestro**, líder mundial en el sector, que inauguró su primera tienda física en Caracas en julio de 2023. Además de las marcas españolas, el mercado cuenta con la participación de otras marcas internacionales de renombre como Adidas, Assics o la marca Zusset, con sede en Panamá, que se ha posicionado como un importante competidor regional en el mercado de equipamiento de pádel.

Joma, en particular, ha entrado recientemente al mercado venezolano a través de alianzas con Ibersport y TecniSport para distribuir sus productos de pádel y tenis. Asimismo, es necesario mencionar que el rápido aumento de canchas también ha provocado conflictos con las comunidades locales y el Gobierno, que ha intervenido para regular la construcción de nuevas instalaciones. A pesar de estos desafíos, el pádel en Venezuela sigue ofreciendo un potencial significativo para las marcas españolas, que pueden aprovechar su experiencia y reputación en el sector para establecerse en este mercado en expansión.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El mercado del pádel en Venezuela, en pleno auge, ofrece una amplia gama de oportunidades para empresas españolas interesadas en expandir su presencia internacional.

Una de las principales oportunidades podría radicar en el **turismo deportivo**, un modelo exitoso ya implementado en España, donde regiones como la Costa del Sol o las Islas Baleares han combinado el pádel con la oferta turística. En Venezuela, gracias a su clima favorable y atractivos naturales, se podrían desarrollar paquetes turísticos que incluyan entrenamientos y torneos, atrayendo tanto a jugadores locales como internacionales.

La tecnología y digitalización es otro ámbito con gran potencial. En mercados consolidados como el español, aplicaciones como *Playtomic* (ya presente en el Club Pádel Venezuela)⁹ o *Padel Manager* han revolucionado la gestión de clubes y reservas de pistas. En Venezuela, plataformas similares podrían facilitar la organización de torneos, la reserva de canchas y el análisis de rendimiento de jugadores.

El crecimiento del pádel también abre puertas para la **fabricación local y distribución** de equipamiento deportivo. Empresas españolas podrían colaborar con socios locales para producir palas o ropa deportiva especializada. Este modelo ya ha tenido éxito en países como Argentina y Suecia, donde marcas españolas han establecido alianzas estratégicas para penetrar en mercados emergentes.

En cuanto a la **formación especializada**, existe una oportunidad significativa para implementar programas de certificación para entrenadores y árbitros, así como establecer academias que fomenten el desarrollo de jóvenes

⁸ <https://tiempoextrave.com/javier-pena-el-padel-en-venezuela- apenas-comienza/>

⁹ <https://playtomic.io/club-padel-venezuela/d1c8373f-f592-438b-b5b0-e351e36e9272?q=PADEL~2024-12-11~~~>



talentos. Asimismo, los servicios complementarios, como fisioterapia especializada en pádel o programas nutricionales adaptados a las necesidades específicas de los jugadores, también representan un nicho por explorar.

Finalmente, **la organización de eventos internacionales** representa una oportunidad clave para posicionar a Venezuela en el mapa global del pádel. En España, campeonatos como los organizados por el World Padel Tour (WPT) han demostrado tener un impacto económico significativo al atraer turismo y generar ingresos para las regiones anfitrionas. En este sentido, eventos como el **Pádel Fest Venezuela** ya han mostrado resultados prometedores al convocar a más de 1.400 jugadores y 15.000 espectadores.¹⁰

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

Como se ha mencionado, el mercado del pádel en Venezuela se halla en una etapa emergente, caracterizada por una oferta limitada de productos y servicios especializados. Pese a la presencia de algunas marcas reconocidas, la disponibilidad de equipamiento y accesorios de pádel sigue siendo restringida en comparación con mercados más maduros.

Según expertos consultados, una parte significativa del material de pádel que circula en el país se importa de manera personal de Estados Unidos y Europa. Este fenómeno se debe principalmente a la escasez de canales de distribución oficiales y a la falta de una oferta local consolidada. La ausencia de fabricantes nacionales de equipamiento de pádel implica que prácticamente todo el material utilizado en el país es importado. Esta situación ha llevado a que muchos jugadores recurran a métodos alternativos “informales” para obtener sus equipos, como pedirlos a familiares o amigos que viajan al extranjero, reventas internas entre conocidos de artículos de segunda mano o utilizar servicios de envío internacional. Además, algunos emprendedores locales han identificado esta brecha en el mercado y han comenzado a importar pequeñas cantidades de productos para venderlos a través de redes sociales o en clubes deportivos.

En cuanto a las canchas de pádel y su fabricación en Venezuela, la situación refleja la tendencia general del mercado y es por lo tanto similar al caso de los materiales: la mayoría de los componentes y estructuras son importados.

E.1. Legislación aplicable y otros requisitos

Los impuestos y tasas aplicables a la importación de productos de España a Venezuela incluyen tres componentes principales. En primer lugar, el **arancel de importación**, cuya tasa varía según la partida arancelaria del producto importado: en este caso, como se puede ver en la tabla, los porcentajes van desde el 12 % al 35 %, en el caso del césped artificial. A este se suma el **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**, que se calcula como el 16 % sobre la suma del valor CIF (Coste, Seguro y Flete) más el arancel correspondiente, y finalmente, se aplica una **Tasa por Servicio de Aduana**, que equivale al 1 % del valor CIF de la mercancía.

Partida arancelaria	2020
95.06.99 (conjunto integral)	20 %
57.05.00.00 (césped artificial)	35 %
73.08.30 (estructura de acero)	14 %
70.07.19.10 (vidrio templado)	12 %**
95.06.59 (raquetas)	20 %
95.06.61 (pelotas)	20 %

** El Decreto 4907 - Apéndice I exonera el 90 % del Impuesto de Importación y del IVA las importaciones de bienes específicos realizadas por entes públicos y privados. Este beneficio se aplica automáticamente a los productos clasificados en los códigos arancelarios señalados en el decreto.

¹⁰ <https://www.venezuelapadel.com/>



E.2. Ferias

El año pasado, el *Padel Fest Venezuela* atrajo a 1.440 jugadores, convirtiéndose en uno de los mayores torneos de inscripciones de América Latina. Además, el recién creado torneo autorizado por la FVP, la “Primera Liga Universitaria de Pádel”, tiene como objetivo fomentar aún más la participación en el deporte entre las universidades del país.

Asimismo, en octubre de 2023, se celebró la quinta edición del “Panamericano Absoluto de Pádel APF”, seguido en diciembre por el primer torneo CUPRA FIP Tour de la historia, el FIP Rise Caracas.

icex

F. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Caracas** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Venezuela**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Venezuela, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Oficina Económica y Comercial
Embajada de España en Caracas,
Avenida Francisco de Miranda, Ed. Parque Cristal, Torre Este,
Piso 10, Oficina 10-10, Urb. Los Palos Grandes, Caracas 1060
(+58212) 2857906 – 2855848 – 2842913
Correo electrónico: caracas@comercio.mineco.es
<http://Venezuela.oficinascomerciales.es>

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA

Carmen Abáigar Aós

Oficina Económica y Comercial
de España en Caracas
caracas@comercio.mineco.es

Fecha: 30/01/2025

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250231

www.icex.es

