

# tradebike & tri

bike & triathlon community #32



## El Mountain

sigue evolucionando



### **Bike data**

La fabricación de bicis aumenta en unidades y valor

### **Entrevista a**

Carlos Núñez, Secretario General de Ambe

### **Entrevista a**

Ernesto Abad, de ISB Sport





3 BICIS EN 1



El sistema de suspensión TwinLoc es una tecnología patentada de SCOTT que permite al ciclista controlar de manera simultánea el funcionamiento de la suspensión y la geometría de la bicicleta. Con TwinLoc, puedes tener tres bicis en una.

**TWINLOC**  
SUSPENSION SYSTEM



SCOTT SPORTS.COM



**Jaume Ferrer**  
Editor  
jferrer@tradebike.es

“El comercio especializado necesitaba una asociación representativa que velase por sus intereses”

## El asociacionismo coge fuerza

Los profesionales del sector del bike empiezan a darse cuenta de lo importante que es la unión. Hacerse fuerte, bajo el paraguas de una asociación sin ánimo de lucro, es un paso fundamental para poder defender los intereses del sector. Los de todos y, en particular, los de marcas y detallistas. De un tiempo a esta parte, tanto unos como otros, están viendo la importancia de sumar intereses para el bien común. Los proveedores están consolidando una asociación fuerte que ya defiende sus intereses ante las Administraciones y genera servicios de valor para competir en un mercado tan complejo y cambiante como el actual. Ahora son las tiendas las que han dado este peso y, bajo los siglos de ATEBI, se constituyeron hace un año para defender los intereses comunes de las tiendas, ejercer como patronal y representar a sus asociados ante los poderes públicos y los diferentes actores sectoriales y, también, a, sobre todo, compartir sinergias con las marcas. Más vale tarde que nunca, dicen. Y así es. El comercio especializado necesitaba, hace tiempo, una asociación representativa que velase por sus intereses. Y ATEBI nace con una base sólida. Creo que

muy sólida. Y con una importante representatividad, con los principales comercios top del sector. Su presencia era necesaria. Hoy más que nunca. Poco importa si cuando los cosas van bien nadie piensa en asociarse. Eso forma parte del pasado. Ahora, con tantos frentes abiertos, todos tenemos clara que la unión hace la fuerza. Y que la competencia es y siempre lo ha sido - digo secundario. La prioridad es intentar luchar contra los baches que se encuentra el comercio especializado hoy en día. Y que, no nos engañemos, tienen mucho que ver con los nuevos canales de venta, un consumo que poco a poco decae, el creciente poder de Internet y, sobre todo, las problemáticas que existen con los proveedores (problemas que, lógicamente, han provocado tensiones y muchas dificultades para las tiendas). Y así nace ATEBI, cuyo objetivo es, como hemos dicho, convertirse en el principal interlocutor de las tiendas de deporte ante las administraciones, ante las marcas y ante cualquier empresa vinculada al sector, para defender los intereses de sus asociados y dar voz a los quejas, inquietudes y dudas de éstos. Y hacerlo bajo el prisma del entendimiento, el diálogo y abordando únicamente aquellos problemas comunes al sector.

Dicho esto, hay un segundo paso que habrá que empezar a tener en cuenta. Cuanto más músculo ganen las asociaciones (de fabricantes y de tiendas) más posibilidades tendrán de generar valor al asociado (valor y servicio) pero, sobre todo, más fuerza tendrán, conjuntamente, ante las administraciones. Aunque muchas veces tengamos intereses enfrentados, es obvio que también existen muchos objetivos comunes, así que no es nada descabellado pensar que, en un futuro, unos y otros pudieran trabajar más unidos. AFYDAD, la patronal de fabricantes y distribuidores del sector de artículos deportivos, ya ha dado un primer paso apostando por la incorporación del retail, al igual que la mayoría de los países más desarrollados. La decisión, aunque parezca arriesgada, es necesaria. Y el bike, quizás a medio plazo, podría plantearse una federación de asociaciones. Al fin y al cabo, habiendo intereses comunes -que los hay-, se trata de sumar fuerzas. Y quizás, al final del camino, haya una gran patronal de asociaciones que, agrupando a todos los actores del gran universo del deporte, tenga un papel integrador y cohesionador, y sobre todo, tenga fuerza suficiente como para marcar la agenda a los poderes fácticos. Sumar nunca resta.

## opinión



**Raul Bernot**  
Redactor  
raul@tradesport.com

“El objetivo es construir una gran feria de la bicicleta y, sobre todo, fomentar su uso”

## Coger las riendas

Unible hacia tiempo que despertaba recelos. Sobre todo, entre los expositores. En su día se entendió poco que IFEMA impulsara una feria de la bicicleta y que, además, lo hiciera en las mismas fechas que FestiBike. Pero así fue. Con el sector completamente despierto ante esta duplicidad, y tras dos años en los que se celebraron ambos ferias, en 2014 los dos encuentros se unificaron dando como resultado UNIBIKE. Una pequeña victoria de IFEMA para muchos. Pero desde su primera edición el salón no acabó de convencer de todo. Y no por un modelo, muto, que, aun dando un gran protagonismo al consumidor, mantenía la fuerza de su vertiente profesional. Más bien por unos servicios que dejaban mucho que desear, unas instalaciones que no estaban a la altura de las que presumía FestiBike y, obviamente, unos precios que a muchos les parecían desorbitados. El salón ha aguantado 4 años. Cada edición ha

sumado bajas importantes y, ante un más que previsible descalabro de su quinta edición, AMBE ha decidido “repeinar” su relación con IFEMA, cerrar el salón que se impulsó con el organizador ferial, e ir por libre. Y así nace WEBIKE, el nuevo salón impulsado por AMBE (junto a Lastpass), que se celebrará en el caso de Campo del 7 el 9 de noviembre. El modelo por el que se apuesta no cambia mucho del que propuso Unibike, aunque sí es claro que se potenciarán y bastarán los tests, las demos y las pruebas. Dicho de otra manera, un FestiBike al que se le acortan el carácter profesional. Quizás un poco tarde, en fechas, pero teniendo en cuenta que es una iniciativa que, básicamente, parte de las marcas, poco se puede decir. La propuesta es atractiva, eso no se puede negar. Me nos inversión para las marcas (el precio del suelo es mucho más económico, no habrá costes de montaje ni aparcamiento, wifi gratuito...) y, con el enfoque por

el que se apuesta, más posibilidades de rentabilizar la asistencia, aunque sea a corto y medio plazo... y básicamente en imagen. Y en un entorno perfecto para lo que se busca. El objetivo, además de dar respuesta a ciertas demandas de marcas y tiendas en un plano más profesional, es “construir” una gran feria de la bicicleta y, sobre todo, fomentar su uso, tanto a nivel deportivo como medio de transporte. En definitiva, mezclan la mejor de FestiBike y la buena de UNIBIKE y se harán una idea de lo que pretenden de este nuevo salón. Habrá que esperar hasta mediados de septiembre para ver si lo que se pretende, se consigue. Por lo pronto, que AMBE haya decidido coger las riendas y haya dado este paso, que no es precisamente fácil, deja claro, como mínimo, que las marcas están por la labor. Y eso, para cualquier fería, es como decimos los catalanes, “el pel de patler”.

Tradebike® defiende la pluralidad y la plena libertad de opinión, y de acuerdo con esta política admite cualquier tipo de colaboración coherente con los contenidos de la revista. No obstante, no se hace responsable de las opiniones expresadas por sus colaboradores ni de las consecuencias de cualquier tipo que de ellas se deriven, ya que dichas opiniones se entienden siempre a título personal y bajo entera responsabilidad del autor.

AYÚDANOS CON  
tus sugerencias:  
redaccion@tradebike.es

## sumario

- 5 **Bike data**  
La industria de la bicicleta proporciona empleos en Europa
- 8 **Capital humano**  
Entrevista a Carlos Núñez, Secretario General de AMBE
- 12 **A fondo**  
La energía del sector
- 16 **El sector opina...**  
Las eléctricas reaniman el sector
- 22 **Bikes**  
Riese & Müller Load, KYMCO e-Bikes y Mihata
- 34 **Capital humano**  
Entrevista a Emeslo Abad, CEO de ISB Sport
- 38 **Complementos**  
El equipo de TradeBike%Ti quiere ayudarte a elegir tus complementos ideales
- 50 **Punto de venta**  
Entrevista a David Mateu co propietario de Velodromo Studio
- 56 **Bikecracia**  
ATEBI amplía su cadena y sigue sumando asociados
- 68 **Empresas**  
Un recorrido por los 60 años de Scott

**tradebike**<sup>TRI</sup>  
bike & fashion community  
Nº32 MARZO / ABRIL 2018

### PORTADA

Foto: -

### EDITA:

Sport Panel, S. A.  
c/ Camp, nº 56 - 08022 Barcelona  
Tel: +34 93 253 03 11

### EDITOR:

Juame Ferrer  
jferrer@tradebike.es

### RESPONSABLE COMERCIAL Y MARKETING:

Ávaro Morfinez Espeleta  
avaro@tradebike.es

### REDACCIÓN:

Raül Bernal  
raul@tradesport.com

### PAU FRANCH:

pau@tradebike.es

### MAQUETACIÓN:

Cristina Aragón  
cristina@tradebike.es

### ESTUDIOS DE MERCADO:

Laura Planagumá  
estudios@sportpanel.es

### COLABORADORES:

Jaume Pigullerm, Pancho Pi-Suñer, Adrià Julià, M. A. Bolanos, Albert Melero, Ignacia Parraña, Rafael Herrero, Álvaro Vidal

### ADMINISTRACIÓN:

Isabel Bove  
isabel@tradesportpanel.es

### PROCESO DE DATOS:

Gescode, s.l.  
gescode@gescode.es

### INTERNET:

www.tradebike.es  
Depósito legal: B-14427-2013

### IMPRESIÓN:

Gráficas Gómez Boj

### PROVEEDOR TECNOLÓGICO:

Revolumedia S. L.

### DISEÑO GRÁFICO:

Boj Fabrer

f /tradebike

t @tradebike

in @tradebike

## bike data

Espacio patrocinado por **Cetelem**

5

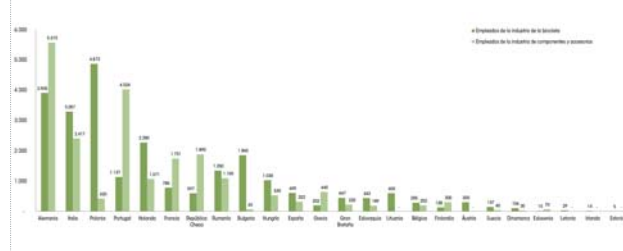
## La industria de la bicicleta proporciona más de 45.000 empleos en Europa

	Empleados de la industria de la bicicleta	Empleados de la industria de componentes y accesorios	Total
Alemania	3.905	5.573	9.478
Italia	3.287	2.417	5.704
Polonia	4.873	420	5.293
Portugal	1.137	4.024	5.161
Holanda	2.280	1.071	3.351
Francia	780	1.751	2.531
República Checa	597	1.890	2.487
Rumanía	1.350	1.100	2.450
Bulgaria	1.860	65	1.925
Hungría	1.034	530	1.564
España	609	322	931
Grecia	202	640	842
Gran Bretaña	447	220	667
Eslovaquia	443	189	632
Lituania	600	-	600
Bélgica	285	202	487
Finlandia	128	300	428
Austria	300	-	300
Suecia	147	40	187
Dinamarca	106	30	136
Eslovenia	15	70	85
Letonia	29	-	29
Irlanda	14	-	14
Estonia	5	-	5
<b>TOTAL</b>	<b>24.433</b>	<b>20.854</b>	<b>45.287</b>

La industria de bicicletas, componentes y accesorios empleaba de manera directa en 2016 a 45.287 personas, 14.324 más que en el año anterior. En este sentido, 24.433 personas trabajan en el sector de las bicicletas y 20.854 en el sector de los componentes y accesorios. En España, hay 931 empleados en la industria de la bicicleta -32 más que en 2015-, 609 en la bicicleta y 322 en la de componentes y accesorios. Estos son los últimos datos publicados por la Confederación de la Industria Europea de la Bicicleta. Por países, Polonia se ha disparado en cuanto a empleados de la industria de la bicicleta y se ha pasado de los 1.000 en 2015 a los 4.873 en 2016. En segundo lugar se encuentra Alemania con 3.905 empleados, 1.305 más que en 2015. Italia se cuela en la tercera posición y pasa de los 1.900 empleados en 2015 a los 3.287 en 2016. En cuanto a la industria de componentes y accesorios, Alemania es el país con más empleados dentro de esta categoría con 5.573 empleados, cifra distante de los 1.400 empleados en el año anterior. En segundo lugar se encuentra Portugal con 4.024 empleados, 1.975 menos que en 2015. Por otro lado, Italia se encuentra en la tercera posición con 2.417 empleados, 1.117 más que en 2016.

“En 2016 el sector empleaba de manera directa a 45.287 personas”

Empleados totales de la industria de la bicicleta, componentes y accesorios.



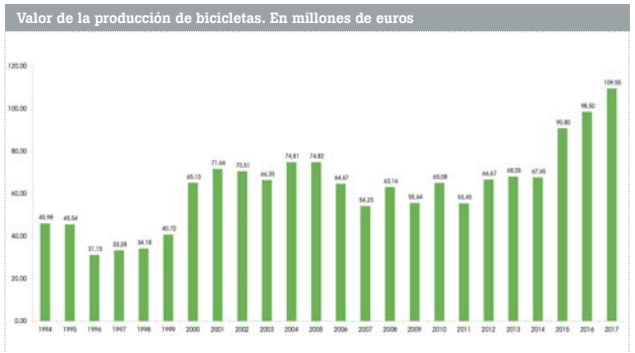
## La fabricación de bicicletas aumenta en unidades y en valor

Según los últimos datos ofrecidos por el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital\*, en España se fabricaron 359.586 bicicletas en 2017, cifra que supone 8.703 unidades más que en 2016. Esta cifra supone un crecimiento del 2,49% entre 2016 y 2017. En el primer trimestre de 2017 se fabricaron 72.447 bicicletas, en el segundo, 98.134, en el tercero, 88.229 y en el cuarto trimestre, 100.776. Sin embargo, en valor\*\*, 2017 supuso una cifra de 109,55 millones de euros. En 2016 esta cifra fue de 98,50 millones de euros, por lo tanto, los datos

indican un crecimiento interanual en 2017 del 11,2%. En 2016 el incremento fue menor, del 8,48%.

\*Fuente: MINETUR (Estadística de Fabricación de Vehículos Automóviles y Bicicletas)

\*\*Nota: Se considera el valor de venta a pie de fábrica, excluidos los impuestos que gravan el vehículo en el momento de su venta y las comisiones pagadas a los distribuidores.



**GALFER BIKE** *Since 1952*

**NUEVOS COLORES**  
**DISCOS FLOTANTES**

TF **TRUE FLOATING SYSTEM**

**NUEVO CENTER LOCK**

**GALFER** **PERFORMANCE BRAKING SYSTEMS**

Industrias Galfer, S.A.  
Tel: +34 93 568 90 90  
E-mail: bike@galfer.es  
www.galferbike.com





## Carlos Núñez

Secretario General de AMBE

**AMBE, Asociación de Marcas y Bicicletas de España, es una organización de ámbito nacional formada por fabricantes, distribuidores y proveedores del sector de la Bicicleta. La asociación, sin ánimo de lucro, está enfocada a toda empresa que se dedique a la fabricación, distribución, importación o comercialización de todo tipo de material o artículos de ciclismo.**

**“El objetivo de esta nueva apuesta es seguir defendiendo los intereses de las empresas del sector y fomentar el uso de la bicicleta”**

Carlos Núñez es el Secretario General de AMBE, la Asociación de Marcas y Bicicletas de España, que desde 2014 hasta 2017 organizó conjuntamente con IFEMA Madrid la feria nacional de la bicicleta, UNIBIKE. En 2018, y después de este periplo de cuatro años, AMBE ha decidido cambiar los términos de su relación con IFEMA y apostar por la creación de una nueva feria sobre la bicicleta, WEBIKE. A continuación, Núñez nos cuenta los motivos de esta decisión, así como todos los detalles de esta nueva feria que se celebrará por primera vez en septiembre de 2018.

**A partir de este 2018, AMBE y LastLap organizaréis una nueva feria sobre la bicicleta. ¿Nos puedes dar más detalles sobre la feria? Nombre, ubicación, fecha de celebración, etc?**  
La feria se celebrará los días 7, 8 y 9 de septiembre de 2018 en la madrileña Casa de Campo, en uno de los denominados Pabellón de Cristal y Pabellón Sotilete y se llamará #WEBIKE.

**Estas nuevas fechas están muy cercanas a la época de vacaciones. ¿Crees que va haber algún problema al respecto?**  
Esto es una demanda generalizada de las empresas del sector. La mayoría querían una feria que, de celebrarse en el mes de septiembre, lo hiciera el segundo fin de semana y no más tarde.

**¿Las fechas son definitivas para los próximos años o dependiendo del backdrop de este año se pueden modificar?**  
En principio, nos plantearíamos estas fechas como las más apropiadas para la celebración de la Feria de la bicicleta, pero obviamente estaremos muy atentos a la opinión de los expositores por si hay que hacer alguna corrección en el futuro.

**Hasta este año AMBE e IFEMA habéis organizado conjuntamente la Feria Unibike. A partir de este año ya no va a ser así. ¿Qué os ha motivado a romper la relación con IFEMA?**

En absoluto hemos roto la relación con IFEMA. Muy al contrario, hemos analizado conjuntamente la situación y hemos decidido de común acuerdo explorar otras vías más cercanas al formato del Congreso, quizá por el lado del fomento del uso de la bicicleta como medio de transporte en nuestras ciudades, la formación y el fomento del ciclismo. Y nos hemos empleado a trabajar cada uno con cada uno en explorar nuevos formatos. Sin embargo, lo que nos han transmitido las empresas expositores de UNIBIKE, prácticamente desde el cierre de la Edición 2017, ha sido que veían cada vez más comprometido su asistencia a la feria para este ejercicio 2018.



**¿La decisión de romper la relación con IFEMA ha sido conjunta o ha sido solamente vuestra? ¿Por qué habéis tomado esta decisión?**

Este tipo de decisiones, en realidad, no las toma la organización de este tipo de certámenes, las toma el conjunto de empresas que deciden exponer o no exponer en ellos, como probablemente se ha desprendido de recientes anuncios de desconocimiento en otros casos. En el caso de UNIBIKE, AMBE ha constatado que la viabilidad de la misma para 2018 estaba muy comprometida por la falta de voluntad de las empresas del sector de seguir apostando por la Feria y, consecuentemente, así se lo ha comunicado a IFEMA.

**Antes de tomar la decisión, imaginó que tanteasteis el terreno (marcas, tiendas, etc.) para saber si contabais con el respaldo del sector. ¿Cúdi ha sido la reacción?**

Si, desde luego que, como decía anteriormente, esta es una decisión que más que hayamos tenido que tomar, es una decisión que se revela como consecuente al comprobar cómo muchas empresas, llegado el momento a final de año de cerrar sus presupuestos de márketing para 2018, han destinado su inversión a otras partidas. AMBE, ha consultado con un gran número de estas empresas, pero cualquiera que se pasara el domingo por UNIBIKE 2017 y preguntara sus impresiones a los expositores podría haber llegado a la misma conclusión.

**¿Con que objetivos encaráis esta nueva etapa con la organización de WEBIKE?**

AMBE, no es más que un conglomerado de Empresas del sector que, entendiendo que la unión de todos ellos les beneficia y que por tanto deben apoyar su labor, encargan a la Asociación que ejecute las decisiones consensuadas entre todos ellos. Dicho esto, las empresas del sector, representadas por AMBE han venido analizando todos los aspectos relativos a la celebración de una Feria de la Bicicleta.

Nos hemos planteado las fechas, la localización, el formato. Nos hemos planteado si debíamos apostar sólo por una feria profesional o sólo por un evento de público final y cuándo hacerlo, si en julio, siendo sólo profesional, siguiendo el cambio de fechas de EUROBIKE o si mantener septiembre o incluso si hacer una feria profesional en julio y un evento de público final en septiembre. Pero al final, tras mucho debatir y contemplar los intereses de todo tipo de empresas que operan en nuestro ámbito se ha llegado a la conclusión de que no es cierto que ya no sirva el modelo de feria de carácter mixto entre profesional y público final, sino que, debido a profundos cambios que se vienen produciendo en nuestro mercado, como la impugación de las bicicletas de pedaleo asistido y la necesidad derivada de dejar que el público final las pruebe, la Feria debía variar su rumbo más hacia las pruebas o DEMOS, sin por ello perder el consolidado carácter profesional que, a día de hoy, muchas empresas siguen necesitando.

**“En absoluto hemos roto la relación con IFEMA. Muy al contrario”**

Y dicho esto, para conjugar ese doble atractivo para el visitante profesional y el público final, la feria debía seguir celebrándose en el mes de septiembre, si bien un poco antes, y en el centro geográfico de nuestro país, pero en un entorno más cercano a la práctica del ciclismo, en un entorno más amable para la bici. Y por eso las Empresas nos han solicitado emprender un nuevo proyecto en la Casa de Campo de Madrid, no más tarde del quince de septiembre. Por todo lo anterior, contestando a vuestra pregunta, el objetivo de esta nueva apuesta no es más que el propio objetivo de la Asociación: defender los intereses de las empresas del sector y fomentar el uso de la bicicleta en todos sus vertientes.

**¿Con qué previsión de expositores contáis?**

Esperamos que, con esta apuesta, efectivamente podamos dar respuesta a las demandas de las empresas, las tiendas y los aficionados de la bicicleta y por ello esperamos contar, no ya con los expositores de UNIBIKE, sino incluso con aquellas empresas que, habiendo participado en algunas de las Ediciones de la misma, dejaron de participar por diferentes motivos.

**¿Qué diferencias habrá entre WEBIKE y UNIBIKE?**

El coste para los expositores será menor. El precio del suelo será un 20% más barato en el interior del Pabellón del Cristal y hasta un 30% en el exterior, no se cobrará canon de montaje, ni aparcamiento y además tendrán wifi gratuito. Tendrán diferentes opciones, más flexibles para definir su participación. Podrán exponer, mediante stands de diseño o con sus propias carpas y vehículos en la Zona Paddock que constará de dos áreas contiguas, una anterior y otra interior, desde donde participar en los DEMOS de carretera, montaña, urbanos y eléctricos.

La Feria tendrá dos entradas por las que se podrá acceder a la misma, ofreciendo distintas posibilidades de escoger la ubicación más adecuada a los intereses de cada empresa sin que existan las grandes diferencias entre dos pabellones como ocurría hasta ahora.

¿Cuál es el concepto de la feria?

Respecto a los días de celebración, el viernes será una jornada dedicada enteramente al visitante profesional y el sábado y el domingo irán destinados al público final. Sin embargo el público final también podrá acceder a los DEMOS el viernes.

Las actividades de la Feria contarán con una gran oferta lúdica (Bike Park, Pumptrack, Big Air Bag, Bike Trial y BMX Street & Flat), pero se verán ampliamente reforzadas por pruebas ciclistas como una marcha cicloturista, un criterium fijo, una prueba de ciclocross y un Duathlon cross, además de rutas guiadas y DEMOS.

La gran novedad será la Zona Paddock desde donde participar en los DEMOS de la Feria (Carretera, Urbanas, eléctricas y de MTB) y especialmente un Demo Test de MTB dentro de la zona verde de la Casa de Campo siguiendo los itinerarios ciclistas marcados por el actual Área de Gobierno de Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid. Desde la Feria queremos promocionar y apoyar el uso respetuoso de la bicicleta en la madrileña Casa de Campo. Y para el público más exigente, contaremos con el denominado MTB Big Test, mediante el cual los bikers podrán vivir una experiencia MTB en la Sierra Madrileña con todos los servicios necesarios para sentirse un cliente VIP (duchas, sistema de reserva de bicis, regalos, etc.) y servicio de tanzadera al campamento base de esta actividad).

De este modo el proyecto se propone mantener e incluso incrementar el marcado carácter profesional de la Feria, pero equilibrándolo mucho más con una oferta pensada por y para el aficionado a la bicicleta.

¿WEBIKE significa volver a la filosofía inicial de FESTIBIKE?

Es innegable que tanto FESTIBIKE como UNIBIKE han tenido una serie de aciertos y algunos aspectos a mejorar. #WEBIKE lo que pretende es coger lo mejor de los dos mundos y fusionarlos en uno solo. De UNIBIKE hemos aprendido cómo deben adjudicarse los espacios para los expositores, hemos aprendido la transparencia en las condiciones económicas iguales para todos los participantes, hemos aprendido el buen funcionamiento de su Comité Organizador donde participaban los Empresas que forman la Comisión de Ferias de AMBE para dar su opinión sobre lo que demanda el sector y por último hemos aprendido a cómo ofrecer un entorno y unas instalaciones profesionales para generar negocio y actividad económica entre Marcos y tiendas. Pero desde luego, también se pudieron sacar conclusiones positivas de la oferta que supuso en su día FESTIBIKE, como un emplazamiento más amable para la bicicleta, entre otros.

Para, probablemente, en ninguno de los dos casos se tuvo que hacer frente al momento en el que ahora nos encontramos y que demanda una evolución del modelo ferial a un formato muy equilibrado entre feria profesional y evento de test de bicicletas en el que, además, se pueda participar en pruebas ciclistas y disfrutar de exhibiciones, demostraciones y actividades muy participativas. Por tanto, el reto es aún mayor y por tanto necesitamos lo mejor de ambas experiencias.



“El viernes será una jornada dedicada enteramente al visitante profesional y el sábado y el domingo irán destinados al público final”

Al no organizar la feria con IFEMA ya no tendrás la obligación de celebrar la feria siempre en Madrid. ¿En este caso no sería bueno que fuera rotativa?

En este sentido, nosotros mismos hemos creado un evento itinerante que, celebrándose dos veces al año, pretende recorrer las principales ciudades españolas. Se trata de los eBike days, que ya hemos celebrado en Madrid y Bilbao en 2017 y que vamos a celebrar en Valencia y Barcelona en 2018. Los eventos, pueden ser itinerantes y en el caso de los bicicletas de pedaleo asistido, lo que pretendemos es dar a conocer las grandes ventajas de estas bicicletas por toda España. Sin embargo, a priori, cuando pretendes organizar una Feria con carácter profesional debes considerar dos aspectos muy importantes. Tanto las empresas como las tiendas están dispuestas a desplazarse a una Feria sólo una vez al año y prefieren hacerlo a un lugar al que sea fácil acceder por sus vías de comunicación desde cualquier punto de España y en el que exista una gran oferta hotelera.

No obstante, lo que nos demuestra la experiencia de UNIBIKE es que nunca debemos dar por cerrado el modelo de Feria y, por tanto, debemos estar muy atentos a los cambios que las empresas y las tiendas piden y así, estar dispuestos a evolucionar junto al mercado y el sector.

¿Sabéis si IFEMA tiene intención de continuar con la organización de UNIBIKE? Si es así, ¿podrían convivir dos ferias nacionales sobre la bicicleta?

La intención conjunta de IFEMA y AMBE es explorar nuevas vías de colaboración sin salir del entorno de la bicicleta, pero más del lado de Congresos profesionales o temáticos, por tanto, no creemos que decidan lanzar otra feria.



AMBE impulsa una nueva feria al margen de IFEMA

UNIBIKE celebró el pasado 2017 su última edición. IFEMA y AMBE, Asociación de Marcos y Bicicletas de España, han decidido redefinir su marco de colaboración y, entre las nuevas sinergias definidas, no se contempla la continuidad del salón hasta ahora promovido por ambas organizaciones. Una vez confirmada la cancelación del encuentro, AMBE ha decidido promover, bajo su propia organización, un nuevo modelo de evento que pueda recoger Zonas Paddock y Circuitos Demo Test, en un entorno más propicio para acentuar su carácter activo y experiencial.



AMBE ha decidido apostar por un entorno más amigable para la bicicleta

des 2019. Un fin de semana repleto de actividades para todos los aficionados a los pedales como rutas guiadas de MTB, Marcha Cicloturista, Criterium Fijo, Ciclocross, Triatlón Cross, Test de bicicletas MTB, Road, Ebikes y Urbanas junto a otros contenidos que se desarrollarán en el pabellón Sotilete junto al Pabellón de Cristal.

Algunas de estas pruebas se organizarán por las zonas verdes de la Casa de Campo siguiendo los itinerarios ciclistas marcados por el actual Área de Gobierno de Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid. Desde Webike se promocionará y apoyará el uso respetuoso y racional de la bicicleta en la madrileña Casa de Campo. El Palacio de Cristal es un espacio polivalente y funcional situado en el corazón de la Casa de Campo y bien comunicado con el centro de la capital. Un

palacio emblemático del sector ferial español, con unas vistas espectaculares de Madrid y con más de 20.000 metros cuadrados de exposición. El Palacio de Cristal y el entorno de la Casa de Campo son, sin duda, una localización perfecta para albergar Webike con su formato profesional y activo. Una combinación que garantiza un éxito seguro a la hora de convocar tanto al visitante profesional como al público final.

De este modo Webike se presenta como la opción de feria y evento que demanda el sector ciclista con todos los contenidos y servicios necesarios en un entorno privilegiado y bajo el paraguas de unas instalaciones y una organización de un alto nivel profesional. "Hace 5 años nos quedamos con ganas de vivir la Feria en estas formidables y completas instalaciones. Pero quizás ahora sea el mejor momento para trasladarnos al Palacio de Cristal. Webike nace para ser la Feria del sector y para el sector", comenta Guillermo de Portugal de Last Lap.

WEBIKE es la feria y evento que demanda el sector ciclista con todos los contenidos y servicios necesarios en un entorno privilegiado y bajo el paraguas de unas instalaciones y una organización de un alto nivel profesional. La información de la nueva Feria Webike se irá incorporando a su página web [www.feriawebike.com](http://www.feriawebike.com)

**EL ACUERDO CON IFEMA SE MANTIENE**

A pesar que la nueva feria no contará con la participación de IFEMA, ambas instituciones han alcanzado un acuerdo para seguir trabajando conjuntamente en la creación de iniciativas más cercanas a encuentros exclusivamente profesionales, impulsando la formación dentro del sector, y potenciando el uso de la bicicleta.





# La energía del sector

El mountain bike es la modalidad estrella del sector. Lo que empezó hace muchos años y se convirtió en un auténtico "boom", ahora es un modo de vida, una manera de hacer y de vivir el ciclismo. El mountain bike no solo llena el tiempo libre, sino que es una manera para autosuperarse día a día y participar en eventos que rozan la épica. O simplemente es la herramienta para desconectar.

El mountain bike se ha ultra diversificado, desde el XC, tendencia principal de este sector hasta el Enduro... Para todos hay una modalidad. Como tendencias principales, hay que destacar la innovación y la ligereza. Hoy en día, el cliente es un profesional muy especializado que reclama un producto de alta gama, con muchísimas prestaciones y tecnología. Esta demanda pasa, primero de todo, por la llanta de 30mm para cross country. Se lleva varios años apostando por ella, y al final, se ha impuesto. Las ruedas anchas son una de las principales novedades, dentro del sector del bike porque proporcionan mejor agarre, control y confort, además de poder montarlas con menos presión. En este contexto, se entiende que el 27.5+ tenga también un papel importante. En cuanto a tamaños, gana el 29" por goleada. A menos de que se tenga una talla pequeña, los 29" superan con creces a las de 27.5". Además, hay que destacar que el boost hace que las geometrías de las 29" sean las más habituales. Por otro lado, este tamaño da más seguridad. Se pierden sensaciones, sí, pero se compensa con todas las ventajas de un tamaño grande. Por lo tanto, en cross country, en trail y All Mountain, ganan las 29". En enduro, las de 27.5" aún mantienen cierta importancia y en DH, están ganando cada día más terreno. El único problema del Enduro ha sido que pese a ser un cliente de alto nivel técnico

co y adquisitivo, compra on-line. Pese a todas las advertencias, no se hizo caso a este sector. Esta modalidad representa una revolución a nivel técnico. Las tiendas deben apostar igualmente por esta modalidad, el Enduro es una oportunidad que no se tiene que desaprovechar, es una modalidad con un público con un poder adquisitivo alto y con unos productos que pueden representar una buena facturación, y una modalidad con un fuerte desgoste para la bici, lo que representa recambio y horas de taller. Una de las principales críticas de los riders que participan en la Copa Catalana d'Enduro es precisamente, como hemos dicho antes, que tienen que comprar sus materiales en Internet porque no los encuentran en las tiendas. Esto, aún que no lo parezca, representa un grave peligro, si acostumbramos a los clientes a comprar su material por internet en un futuro ya no volverán a comprar a la tienda sea cual sea la modalidad. En resumen: el 29" gana tanto en rígidas como en doble suspensión y el 27.5" también destaca, pero en modalidad plus, unos bicicletas divertidas que ofrecen mucha tracción y que son tendencia, pero no de la manera que se esperaba. Destacar en este aspecto que el 27.5" tiene sentido para personas más pequeñas que requieren una talla S o M. Cada ciclista tiene sus preferencias y cada tamaño tiene sus ventajas, por ejemplo, una 29" sería mejor para rodar en una carrera tipo Titan

Desert, más rodadora, mientras que el 27.5" sería más para una carrera tipo Andalucía Bike Race, más técnica en su bajada. Por otro lado, las Fat Bikes no han tenido el boom esperado de hace unos años y se han convertido en una mera y puntual diversión. Un pequeño segmento que sin embargo tiene adeptos. Pero no es lo que se esperaba. Por otro lado, las de 26" se mantienen para el freestyle. En cuanto a geometrías, se busca una posición más centrada sobre el cuadro, más control sobre la rueda delantera y más estabilidad. Asimismo, las bicicletas de doble suspensión están ganando a las rígidas. Por otro lado, es importante destacar que se está acercando el carbono a todas las gamas gracias al hecho de tenerlo en diferentes calidades. Y si hablamos de gamas, la alta cada día tiene un precio más elevado, pero la media está consiguiendo mejores acabados, pesos y en general, una mejor eficiencia. En componentes destacan las tijas telescópicas y el monoplato, que ha triunfado y se ha consagrado dentro del sector. Dentro de esta categoría se pide un buen precio, buen peso, buena calidad, estética y en general, que sea eficiente. Pero, sobre todo, muy importante, no nos tenemos que olvidar de las eléctricas de montaña. La tendencia del sector. Todos conocemos sus ventajas. La e-MTB no solo recuperará el sector, sino que

“A menos de que se tenga una talla pequeña, las 29" superan con creces a las 27.5"”



“Las ventas de e-MTB están suponiendo una entrada de dinero adicional que corrige el estancamiento de otros segmentos de este deporte en España. Sin embargo, esta modalidad tiene su otra cara: falta una normativa específica, los eventos se tienen que romper la cabeza y puede dañar los caminos.”

marcará un nuevo horizonte. Las ventas de estas bicicletas están suponiendo una entrada de dinero adicional que corrige el estancamiento de otros segmentos de este deporte en nuestro país. Sin embargo, esta nueva modalidad tiene su otra cara: falta una normativa específica, los eventos se tienen que romper la cabeza y puede dañar los caminos.

Como recordamos siempre, en España estamos a años luz del resto de Europa ciclisticamente hablando y en el sector de los eléctricos no somos diferentes. Sin embargo, las eMTB, aunque son un sector pequeño, tienen mucho potencial y representan el futuro, la solución, como ya lo es a nivel europeo y mundial. Las nuevas tecnologías han propiciado este mercado. Pero mejores gamas están por venir. Estas bicicletas aún tienen un gran camino por recorrer. Aún se requiere más integración, baterías más ligeras y motores más potentes.

Hay muchísima demanda, es un nuevo negocio que, con pocas bicicletas vendidas se consiguen unos cifras grandes. En esta categoría, las eMTB permiten al usuario que tiene un mínimo de forma física comenzar a practicar MTB y también permiten a aquellos expertos hacer unos recorridos mejores, más complicados y que requieren una técnica superior, ya que sin potencia en el

motor no se podría subir hasta allí.

Todas las marcas, ya sean de componentes o de bicicletas se está lanzando a este campo. Las tendencias en este sentido son la integración, más autonomía y diseño. Las eMTB no solo son diversión, son una nueva dimensión. Las eMTB se han consagrado como una opción para aquellos que quieren divertirse y no pueden subir como quisieran.

De esta manera, en el sector del ciclismo de montaña se tiene que estar especialmente informado porque suele ocurrir que el cliente sabe más que el cliente. Aunque, pese a lo que hemos dicho, está claro que no todo son clientes que piden la alta gama y que están súper enganchados, pero por moda y un poco de información, a la hora de hacer la compra, la calidad y la fiabilidad es lo que se pide en general. Y lo más importante: el mountain bike da la fuerza al taller. Es una fuente de ingresos permanente y se tiene que estar preparado para todo lo que pueda ocurrir.

En general, el mountain bike es el sector en que los tendencias más dependen del usuario, de la competición que se va a disputar y de la modalidad. El problema es, pese a que se ha corregido notablemente —hecho que era absolutamente necesario—, que hay más oferta que demanda. El exceso de stock repercutió en la última tempo-

“La e-MTB no solo recuperará el sector, sino que marcará un nuevo horizonte.”

rada, pero al final se ha podido (relativamente) arreglar. Aunque cada uno tendrá su opinión en esta polémica. El sector, en definitiva, sigue con su reajuste. Para terminar, hay que destacar la importancia de nuestra afición. En nuestro país cada vez hay más carreras de todo tipo y cada vez tienen más participantes. En este número, podréis ver un mapa con algunos de los principales, nos ha sido difícil seleccionar solo unos cuantos... Año tras año, estas carreras están más llenas y hay más variedad. Además, los carreras de enduro han cogido mucha fuerza. Las competiciones cierran inscripciones en un día o dos y a veces, poder competir es una lotería ya que hay muchos adeptos que quieren disfrutarlas.





El sector opina...

## Las eléctricas reaniman el sector

1. ¿Cuáles consideras que son las nuevas tendencias en cuanto a ciclismo de montaña?
2. Si hablamos de componentes y accesorios, ¿hacia dónde estamos evolucionando?
3. ¿Este año 2018 podemos afirmar que las eléctricas de montaña son una parte importante del sector. ¿Qué valoración harías sobre este tema? ¿Qué implican las eMTB para tu empresa?
4. ¿Cuál es la situación del DH y del Enduro a nivel nacional?



ULRICH  
MÜLLER  
RIESE & MÜLLER

1. Pienso que la tendencia va claramente hacia la bicicleta eléctrica de montaña porque es más divertida y le da más posibilidades. Es para todas las edades, salidas más largas...
2. En relación a los componentes y accesorios pienso que el cliente final busca un buen precio y buena calidad, sobre todo para los que somos usuarios de la bicicleta.
3. Nuestra marca hace tiempo que apostó por las eléctricas. De hecho, a parte de la plegable Birdy, todos nuestros modelos son eléctricos. Nuestros bicicletas de montaña, tanto la Delle mountain con doble suspensión como las rígidas Supercharger Mountain y la New Charger incorporan la tecnología DualBattery de Bosch para poder disfrutar del doble de autonomía. También en Alemania hay cada vez más demanda de e-MTB.
4. En este apartado no disponemos de ningún modelo.

“Nuestras bicicletas de montaña incorporan la tecnología DualBattery de Bosch”



PERE  
CAHÚE  
PROBIKE

1. Para nosotros, la doble suspensión respecto a las rígidas. Las ruedas cada vez más amplias hasta llegar al 27,5+. Y, por supuesto, las eléctricas.
2. Están creciendo mucho los accesorios de bikepacking, grandes bolsas repartidas por la bici para hacer rutas con el peso de la carga muy repartida.
3. Sí. A los practicantes habituales se nos abre una nueva manera disfrutar del BTT. Además, a muchas personas les ofrece una oportunidad de hacer deporte en el medio natural. Tienen un peso muy importante en nuestras ventas.
4. Sobre este tema prefiero no opinar.

“Ofrecen una oportunidad de hacer deporte en medio natural”



DAVID  
GALÁN  
MERIDA

1. Una de los más comentados y que más debates ha generado entre profesionales y usuarios ha sido la estandarización de las transmisiones 1X para prácticamente la totalidad de disciplinas de MTB.

En este sentido, Merida ha sido, probablemente, la marca que más ha creído en los beneficios de este tipo de transmisiones y ya desde nuestra colección 2016. La totalidad de nuestra gama por encima de los 1.000€ de PVP cuenta con transmisiones mono plato. Esta apuesta, arriesgada en su momento, ha sido un éxito para nosotros y para nuestras tiendas pues les ha permitido en muchos casos posicionar nuestro producto en un nivel superior frente a la competencia.

Desde hace ya varias temporadas nuestros equipos de ingeniería han dedicado muchas horas para que los diseños de todas nuestras nuevas bicicletas trabajen de forma óptima con una transmisión 1X. Las eMTB son y serán uno de los grandes puntos de evolución para nuestro sector, creciendo su importancia día tras día.

2. Merida Bikes hace dos años que decidió incluir en sus líneas estratégicas el programa de P&A. Para ello creó en Alemania un departamento específico para el desarrollo de producto, selección de proveedores, logística, etc...

Esto nos da una idea de cuál es la importancia que tiene para nosotros. Dentro de las misiones de este departamento están las de diseñar un completo catálogo de producto que refuerce nuestra imagen de marca a la vez que cubre las necesidades reales del usuario final.

Nuestro trabajo como distribuidores es el de hacer atractivo este producto para los puntos de venta con unas condiciones comerciales atractivas así como asegurar la correcta disponibilidad del mismo, para ello contamos en nuestra estructura con la figura de un product manager dedicado al accesorio, un plan de comunicación y programas comerciales específicos.

3. Las eMTB son claramente la categoría con mayor índice de crecimiento, y todo apunta a que lo serán durante los próximos años. Afortunadamente, esta situación fue identificada por la marca en su momento y eso nos ha permitido tener el producto adecuado para responder a la demanda.

Nuestras eBikes han sido galardonadas con multitud de premios y prestigiosos reconocimientos internacionales. En su momento Merida decidió centrar sus esfuerzos en desarrollar el mejor producto posible en torno a una motorización Shimano descartando el diversificar esfuerzos o compromisos de diseño con otras motorizaciones, y los resultados están ahí, nuestras E-One Sixty y E-One Twenty son, con toda seguridad, dos de las mejores alternativas en su categoría, el funcionamiento de nuestras eBikes es reconocido en todos los test y comparativas.

Las eMTB permiten además incorporar nuevos usuarios a nuestro deporte así como "alargar" la edad de práctica del mismo o recuperar usuarios que la habían abandonado. En este sentido para Merida Bikes SWE el trato directo con el mercado francés (mucho más desarrollado en este aspecto que el español) nos permite trabajar con mayor seguridad en el desarrollo de las eBikes.

4. Para nosotros el Enduro es nuestra escaparatte en cuanto a tecnología aplicada al diseño de dobles se refiere, creemos que una buena bici de enduro es capaz de cubrir las necesidades de prácticamente cualquier usuario con un perfil más "bajador".

Nuestras One Sixty son ligeras y, sobre todo, sorprendentemente capaces en cuanto a pedaleo y absorción, sinceramente es el tipo de producto que nadie en el pasado hubiese esperado en una marca como Merida.

Recuerdo las primeras sensaciones que nos transmitió Toni Ferrer tras subirse a nuestra bici, simplemente no esperaba un nivel de prestaciones como el que encontró y que le ha permitido volver a proclamarse campeón de España de Enduro Elite (además de ganar algunas carreras de DH en las que ha participado).

Todo el conocimiento adquirido en el desarrollo de las suspensiones de la One Sixty se trasladó y aplica posteriormente a otros modelos de la gama o, incluso, los mismos eBikes.

“Las e-MTB son claramente la categoría con mayor índice de crecimiento, y todo apunta a que lo serán durante los próximos años”



DARIO ORTIZ



1. Los eMTB sin lugar a duda, cada día se ven más y más bicis eléctricas por la montaña, así como nuevos foros, revistas, artículos, etc. También consideramos que el sector del Enduro sigue creciendo y cada día hay más practicantes de ésta especialidad tan completa. Y también destacamos la aparición de las bicis de DH de 29" en 2017.

2. En lo que se refiere a los frenos, que es nuestro ámbito, como siempre se tiende a reducir los tamaños y pesos de las pinzas de freno por parte del fabricante del conjunto, pero consideramos que esto entra en conflicto con los eMTB, pues al aumentar el peso y la velocidad se requieren unos frenos más potentes y grandes. Por ese motivo, algunas marcas como Hope están a punto de lanzar frenos específicos para bicis eléctricas de 4 ó 6 pistones que puedan parar este tipo de bicicletas sin sobrecalentar el sistema de frenos. En nuestro caso, como fabricantes de componentes de frenos y no del conjunto completo, lo que tendemos es a ofrecer discos de freno de mayor tamaño y de más espesor para poder compensar el aumento de peso e inercia en las eMTB.

3. Cada día estamos recibiendo preguntas y oyendo comentarios sobre el déficit de frenado de los conjuntos de origen en las eMTB, así que para nosotros es un campo importante para abordar y donde ofrecer soluciones.

Actualmente los bicis eléctricas están saliendo al mercado con los mismos conjuntos de freno que las bicis XC o DH, cuando las eMTB pesan entre 15-20 Kg más, así que en la mayoría de casos estos frenos son insuficientes y generan sobrecalentamiento en las bajadas o un desgaste prematuro de las pastillas de freno. Por eso, nosotros buscamos soluciones en los componentes de freno que fabricamos y ofrecemos en el mercado de recambio. De hecho ya llevamos varios años buscando soluciones para varios equipos de Descenso en Tandem, los cuales pesan el doble que una bici normal, y que nos ayuda para poder encontrar mejoras aplicables a la eBikes también, que estarían un grado de dificultad por debajo. También hemos hecho desarrollos especiales de discos de frenos para marcas de bicis que han lanzado al mercado una bici eléctrica y que han tenido problemas con los frenos originales.

4. Desde nuestro punto de vista, en España parece que el DH se ha estancado un poco en los últimos años, pese al aumento de nuevos circuitos y Bikeparks en nuestro territorio. Respecto al Enduro sí que hemos notado un aumento considerable desde los últimos 3-4 años y vemos como los practicantes, tanto amateur como profesionales, van creciendo. Por ese motivo este año 2018 Galfer Bike se ha unido al nuevo proyecto deportivo del Orca Enduro Team y también seremos patrocinadores técnicos de la Enduro World Series de Ainsa (Huesca) de Septiembre.



DAVID DOMINGO



1. Sin duda, la bicicleta eléctrica.

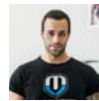
2. Diría que vamos hacia mejorar siempre los aspectos de estética moderna, ligereza y eficiencia de cada producto.

3. Implican una gran cifra de negocio que ha subido en detrimento de las bicicletas convencionales, que han bajado. El cliente de la eléctrica no es un cliente "nuevo" que antes no iba en bicicleta, sino que es el mismo que ahora elige la eBike en vez de la convencional.

4. En nuestro caso es casi residual. En nuestro opinión es un mercado que existe y que tiene un público de alto nivel técnico y bagaje en el mundo de la bicicleta. Hace tiempo que este público derivó al mundo online para conseguir el producto y precio que deseaba, y esto, desmotivó a la mayoría de tiendas a apostar por tener un producto en esto que solo servía para comprar precios con internet.

“Buscamos soluciones en los componentes de freno que fabricamos y ofrecemos en el mercado de recambio”

“Implican una gran cifra de negocio que ha subido en detrimento de las bicicletas convencionales”



RAFAEL GIL-PÉREZ



1. Nuevas tendencias hay varias y muy distintas en función del nicho de mercado que acotemos dentro del sector del Mountain Bike (DH, XC, e-MTB...). Desde una perspectiva más general vemos que las marcas introducen al mercado productos cada vez más especializados debido a que las distintas disciplinas son cada vez más exigentes y diferenciadoras entre sí, y de manera muy notoria a que el usuario/cliente tiene un perfil cada vez más experto.

La información de la que se dispone hoy en día es inmensa en todos los canales, y no solo información en cuanto a producto, competición o eventos, sino también con medios dedicados a ofrecer tutoriales o guías de uso.

Por lo tanto se ha convertido en un reto el ser capaces de ofrecer un producto capaz de cumplir los expectativas del usuario/cliente. Se podría decir que se procura tener en el catálogo un producto para cada perfil de cliente.

Esto da pie a lo que ya estamos viendo hoy en día en cuanto a una amplia oferta de recorridos de suspensión, tamaños de rueda, materiales y muchos más característicos.

Lo que está por venir irá en la línea de seguir ofreciendo al cliente lo que exactamente está buscando.

Por otra parte, no podemos obviar las famosas e-bikes. No me cabe ninguna duda que vamos a ver como muchas tendencias giran en torno a este tipo de bicis. Hay ciertos barreros que superan aún en cuanto a la aceptación de las mismas en la inmensa mayoría de ocasiones por desconocimiento o falta de experiencia del usuario, pero lo visben otros países nos avisa que es una tendencia líder.

2. Muy al hilo de lo que ocurre con las bicis, la parte de H+D que hay detrás tiene cada vez más peso. Se quiere ofrecer un producto en general "top" (está claro que hay distintos posicionamientos de precio con distintos objetivos), de modo que un componente o accesorio ya no sólo tiene que ser estrictamente funcional, sino que tiene que ser perfectamente funcional para un uso muy concreto, además de no dejar de todo la parte estética. Además, el hecho que existen colecciones anuales obliga a los fabricantes a ser capaces de ofrecer un producto novedoso cada temporada. Todo esto nos lleva a una oferta casi infinita, con diferentes medidas, ángulos, pesos, materiales, usos, acabados... Es difícil trazar un camino concreto en cuanto a la evolución de estos productos.

3. Los e-MTB para nosotros han supuesto la oportunidad de plasmar nuestra mejor identidad en un producto nuevo. Sinceramente creo que hemos sido capaces de demostrar que somos una marca con una fuerte vertiente tecnológica (Forward Geometry, Zero Suspension System, Stealth, IST-Exo) y a la vez hemos conseguido que nuestros e-MTB se impregnen de nuestro ADN 100% Racing.

Si tomamos como ejemplo la e-Crusher Carbon, que además se ha convertido en mi bici personal, pensarías que estás bajando con una bici de enduro muscular por su agresividad y manejabilidad, hasta el momento que empieces a preparar por traileras imposibles y te des cuenta que realmente es una e-bike.

Los resultados están siendo muy buenos y a día podemos afirmar que un modelo de e-MTB, la e-Crafty, fue nuestro top-ventas la temporada pasada y lo está siendo esta también.

No me canso de decir que las e-MTB han venido para quedarse y vamos a ir viendo como ganan cuota de mercado progresivamente, mucho más rápido de lo que se predecía en un principio. Esto ni mucho menos significa que las bicis musculares pasen a un segundo plan o, sino que hay una coexistencia entre ambas clases, a diferencia de hace un par de años cuando lo raro era ver una e-MTB.

4. Atorunadamente el MTB se está popularizando mucho en España y está motivando a que los nuevos generaciones sientan interés por este deporte. Gracias a esto vemos como vienen jóvenes promesas nacionales que cuentan con el apoyo de más patrocinadores y que les permite progresar tal y como pasa en países extranjeros donde nos llevan unos cuantos años de ventaja en este sentido.

Lo que es importante es que consigamos llevar a nuestros corredores niveles de Copa del Mundo y EWS. A nivel comunicación y repercusión internacional, es vital estar dentro de ese nivel de competición ya que es donde los corredores y marcas obtienen más visibilidad, y lo que es muy importante, rentabilizar sus inversiones. Un claro ejemplo de ello es la apuesta que hacemos nosotros por el DH al máximo nivel, que es algo que nos identifica y donde hemos logrado los mayores éxitos deportivos posibles a nivel internacional.

Actualmente el DH y Enduro siguen siendo deportes minoritarios por muchas instituciones y lamentablemente, esto no pone las cosas fáciles; aunque también hay que admitir que en algunos aspectos se está progresando.

“Las e-MTB han supuesto la oportunidad de plasmar nuestra mejor identidad en un producto nuevo”





JOSU MORAL



1. Bicicletas cada vez más especializadas y destinadas a nichos de mercado y prácticas deportivas cada vez más específicas. La tendencia más interesante, sin duda, es la de los E-bikes. Por muchas razones: por la potencialidad de futuro que tiene, por la gran cantidad de retos que plantea y por la oportunidad de renovación y revitalización de nuestro sector que representa.

2. Fundamentalmente hacia la incorporación de sistemas de pedaleo asistido y la generalización de la electrónica. La incorporación de las nuevas tecnologías en la bicicleta y la integración de los distintos componentes. Evolucionamos hacia un mercado de productos cada vez más sofisticados, más excelentes y con prestaciones más especializadas.

3. Como decía al principio, me parece tremendamente importante y desafiante desde el punto de vista de la oportunidad de negocio y por la cantidad de factores a los que afecta: legalidad, movilidad, innovación, tecnología, etcétera. Para nosotros es un segmento de mercado fundamental de cara al futuro. No en vano somos el distribuidor de Shimano en España y Shimano es una de las empresas que más está apostando por el desarrollo de las E-bikes.

4. La situación del DH y el Enduro son complicadas a nivel nacional. Se trata todavía de nichos de mercado pequeños, con poca penetración a nivel global. Si volvemos la vista atrás la situación es mejor con respecto a la de otros deportes, pero todavía el calendario de pruebas es pequeño comparado con el de otros deportes. Las restricciones medioambientales son cada vez mayores.... Aunque si es verdad que crece el número de practicantes, especialmente en el terreno del Enduro. Como en todas las disciplinas de este deporte, queda mucho por hacer.

“Las e-MTB suponen oportunidad de negocio y por la cantidad de factores a los que afecta: legalidad, movilidad, innovación...”



OOPS  
GO GREEN GO SMART



LA BICI ELECTRICA PLEGABLE  
16" PULGAS MAS LIGERA

- > PESO 14KG
- > MOTOR 250W
- > RUEDAS 16"
- > FRENO DISCO
- > FACIL PLEGAR
- > AUTONOMIA HASTA 50KM
- > BATERIA EN TUJA DE SILLIN 36V5.2AH
- > SUBIDAS HASTA 18° SIN ESFUERZO
- > HOMOLOGADO TÜV
- > 3 COLORES
- > PVP 980€

www.oopsbikes.es  
tel: +34 934850006



## Riese & Müller Load: Genial

La nueva Load "Touring" es una bicicleta de carga perfecta para quienes buscan un modelo para una movilidad sostenible, ágil y de buen gusto, y a la que exigirlo máxima comodidad y una buena conducción. Aporta una gran seguridad en cada pedalada y un ajuste rápido, sencillo y muy eficaz. Su gran espacio de carga hace de la Load "Touring" un bicicleta muy versátil para la ciudad.

Actualmente el nivel de exigencia en cuanto a prestaciones de las bicicletas urbanas de gama media y alta es elevadísimo. Las marcas tienen que superarse temporada tras temporada para tratar de diferenciarse y destacar en una categoría que viene pegando fuerte en nuestro país. Hace tiempo que el sector trabaja para conseguir una sociedad con una movilidad sostenible y limpia. Además, en el sector de la bicicleta urbana, donde el margen para la innovación es limitado pero no finito, lograr que una bicicleta transfiera imagen de marca, con un diseño propio y reconocible para que de forma clara se identifique con una compañía y tener una estética que se asocie con un nombre, no es nada fácil.

Sin embargo, en Riese & Müller (R&M), que este 2018 cumple un cuarto de siglo como empresa, han conseguido buena parte de esos objetivos con su gama E-Cargo.

La empresa alemana ha sabido dar vida a su gama de bicicletas con unos rasgos suficientemente característicos como para crear una muy buena imagen de marca. En la categoría E-Cargo encontramos varios modelos, entre ellos la Load "Touring", la Packster 40, la Packster 60 y la Packster 80, todos ellos bicicletas de carga enfocadas a la versatilidad, movilidad, carga, velocidad y diseño innovador. Una gama orientada a los amantes del desplazamiento urbano mediante bicicleta.

Para los que quieren optimizar sus recorridos urbanos e interurbanos con carga, y para los que les gusta sentirse rápidos en todos los terrenos. Modelos para los que prefieren rendimiento dentro de la ciudad.

El equipo de Tradebike&Tri ha tenido el placer de probar la bicicleta de carga más ágil, versátil y divertida del mercado, la Riese & Müller Load "Touring". A diferencia de sus hermanas Packsters, la Load "Touring" cuenta con suspensión trasera y delantera. A primera vista, puede parecer algo exagerado y prescindible, pero en R&M defienden el beneficio de la suspensión para contrarrestar el contacto constante con el suelo y, por lo tanto, conseguir un control total. Y lo hemos podido comprobar. Con una bicicleta como esta, donde la agilidad es primaria y la versatilidad su punto fuerte, no debemos olvidar que su función principal es la carga y por ello es bueno no tener que preocuparse por los baches que podamos encontrarnos aquí y allá. La doble suspensión suaviza el trayecto y mantiene la tracción, lo que permite tener el control de la bici en todo momento.

### DISEÑADA PARA ELLO

No es la primera bicicleta de carga con asistencia, pero es una de las pocas bicicletas diseñadas y pensadas desde sus inicios para albergar un sistema de asistencia. Cuenta con un chasis que inte-

“Cuenta con un chasis que integra a la perfección el sistema de motor, hecho que la diferencia de otros modelos”

gra a la perfección el sistema de motor, hecho que la diferencia de otros modelos donde el sistema de asistencia se ve como un complemento y no como una estructura más del diseño de la bicicleta. Por ello, la Load tiene un diseño armónico y óptimo para el rendimiento de la bicicleta. La Load "Touring" es una bicicleta versátil que permite ir donde sea necesario. Y no solo eso, sino que permite hacerlo de manera ágil y efectiva. Una de las primeras cosas que nos sorprendió de la bici fue el manejo, más estable de lo que nos esperábamos de una bicicleta de caja, que en



general son bastante nerviosas e inestables. Esto gran estabilidad y facilidad de manejo es un punto de gran importancia para los ciclistas que quieren disfrutar de ella.

Es una bicicleta diseñada para ser conducida con asistencia, ya que su peso hace que llevarla sin asistencia requiera un trabajo físico muy importante. Aún así, cuando se superan los 25 km/h la exigencia, con o sin asistencia, es más que considerable. Por lo tanto, la asistencia es realmente útil y confortable en situaciones exigentes. La R&M Load "Touring" que probamos dispone del motor Bosch Performance CX, una unidad de accionamiento central de última generación proporcionada por uno de los líderes en el mercado de motores e-bike, y que se erige como la combinación óptima para un sistema de asistencia de pedal. Con Bosch y su diferente gama de productos R&M se asegura esa sutil capacidad de respuesta gracias a su amplia red de sensores y su controlador inteligente que siempre está a máximo rendimiento. El resultado para el ciclista es un sistema de asistencia que responde con más ayuda cuando se imprime más fuerza al pedal. Además también sirve para detectar los diferentes cambios en los engranajes y las pausas para no sobrecargar el mecanismo de engranaje. En definitiva es un sistema optimizado para sentir el impulso de la asistencia de manera suave y no agresiva.

### VERSATILIDAD Y MODERNIDAD

Manteniendo el diseño y la estética de la bicicleta, la pantalla intuitiva proporciona una lectura de velocidad, distancia de viaje y recálculo en tiempo real de la vida de la batería. Está iluminada para la conducción nocturna, y también dispone de salida USB para poder cargar diferentes dispositivos que queramos mantener a pleno rendimiento. Volviendo a la facilidad de manejo de la bicicleta, la posición de conducción puede variar en dos posiciones: una más rígida y vertical, y otra más deportiva gracias a la inclinación del manillar. Gracias a las varias posiciones y ajustes de la bicicleta podemos almacenarla con gran facilidad, ya que se puede separar en dos mitades, el mástil del manillar puede doblarse hacia abajo, y la tija del sillín es extraíble.

“Te facilita los desplazamientos con carga adicional llevándote de manera ágil y muy eficaz al destino que elijas. Pero incluso si eliges llevar la bicicleta descargada, es útil, práctica y fácil de manejar.”

En cuanto a su capacidad de carga es increíblemente potente ya que puede soportar 100 kg, lo que olvida cualquier preocupación sobre la sobrecarga. De hecho, toda la bicicleta puede llevar hasta 200 kg en total, si contamos al ciclista y la carga extra.

### EFICACIA EN SUS COMPONENTES

Por todo ello el frenado es algo muy importante en esta bicicleta. Con una masa potencial de 200 kg y una velocidad media de 25 km/h, desde R&M han sabido controlar esta situación dotando a la bicicleta de unas pinzas de freno Tektro en la parte delantera y trasera. Estas unidades hidráulicas permiten una buena modulación para controlar sutilmente la velocidad y transmitir confianza cuando debes detenerla al instante. Para ser más precisos desde R&M han pensado en todo y por ello el disco delantero es más pequeño para no sufrir bloqueos inesperados. En esta Load "Touring" hemos podido disfrutar de un cambio Shimano Deore X con Deore Rapid Fire. Estos 10 velocidades dispuestos en un cassette 11-36 proporcionan un buen rango para conducir tanto cargado como ligero de peso, ayudándonos en situaciones complicadas como pueden ser subidas con gran porcentaje de inclinación.

En definitiva, esta bicicleta de carga consigue facilitarte la vida y sobretodo logra sacarte una sonrisa. Te facilita los desplazamientos con carga adicional llevándote de manera ágil y muy eficaz al destino que elijas. Pero incluso si eliges llevar la bicicleta descargada, es útil, práctica y fácil de



manejar. En varias semanas de pruebas y en los diferentes trayectos que realizamos con ella no encontramos ninguna situación en la que no pudiéramos movernos fácilmente, y descubrimos que no era necesario modificar ninguno de nuestros recorridos habituales.

Equipo Tradebike&Tri



materia a prueba

## KYMCO e-Bikes: Potencia, fiabilidad y diversión

El equipo de Tradebike&Tri ha tenido la oportunidad de probar los tres primeros modelos de e-bikes que la empresa de Taiwán KYMCO ha decidido lanzar al mercado a mediados de este mes de abril. Se trata de un proyecto de bicicletas eléctricas de pedaleo asistido, que cuenta con un sistema novedoso, pionero y totalmente adaptado a las nuevas tecnologías y demandas de los consumidores. Los tres e-bikes en cuestión son la Kymco B, la Kymco Q y la Kymco Q Lite. Todas ellas cuentan con un motor de alta gama, con tecnología propia de la marca asiática, de diseño vanguardista, y producidas en la fábrica de KYMCO en Taiwán. Cuando uno ve por primera vez los tres modelos de e-bikes de KYMCO, a primera vista diferenciará rápidamente los modelos Kymco Q y Kymco Q Lite, del modelo Kymco B. Los dos primeros tienen un diseño más estándar y parecido a los modelos de bicicletas que conocemos habitualmente, mientras que el tercer modelo posee un manillar curvado que le acerca a la estética de las bicicletas chopper. La conducción y el manejo de la e-bike, por lo tanto, es distinto con este último modelo. Distinto que no peor.

### BATERÍA PERFECTAMENTE INTEGRADA

Otro de los aspectos estéticos que se pueden ver rápidamente es que los tres modelos de e-bikes integran perfectamente la batería en la estructura de la bicicleta. La prestigiosa diseñadora Adriana

Monk, especialista en diseños de coches y yates de lujo, apostó por las formas vanguardistas, puras y elegantes cuando inició el diseño de las e-bikes. En vez de esconder la batería extraíble y con asa en una carcasa externa, la situó en el centro de la bici, dándole un protagonismo especial, sobre la que envolvería posteriormente el cuadro y el resto de componentes. Dichas baterías, de muy alta calidad de Ion Lilo de última generación (células 18650 LG / Samsung), de 360 Wh, de 2,7 kg de peso, de carga completa en 4,1 horas y elevada autonomía (90 km para un usuario de 75 kilos y una conducción normal); se presentan con tres particularidades diferenciadoras: extraíbles y portátiles con posibilidad de recarga montada en la bicicleta o fuera de ella, sistema de regeneración cuando se circula entre 35 km/h y 40 km/h, y cerradura antirobo.

### INNOVADOR SISTEMA DE PEDALEO ASISTIDO

Los e-bikes también cuentan con un motor de 250 W/44v y par máximo de entre 27 Nm y 38 Nm, con sensores de velocidad, asistencia de pedaleo (en el buje central) y par (situado en el boscavante trasero), y de solo 4 kilos de peso. El sistema de pedaleo asistido propio, llamado Biochron, supone el mayor desarrollo propio y constituye la principal ventaja competitiva, y permite una aceleración rápida y silenciosa y un par elevado y suave en cualquier marcha. Todo esto se comprueba con

tan solo montarse en una de las e-bikes y empezar a pedalear. El conductor, con una mínima presión en los pedales, pone en marcha el motor y nota en seguida la fuerza del pedaleo asistido, que le facilita enormemente la arrancada, sobrelado en pendientes. Una vez iniciada la marcha, el ciclista puede seguir beneficiándose del pedaleo asistido mediante los 4 niveles y la función Turbo con los que cuentan los bicis. Además, la Kymco B y la Kymco Q, pueden regular más y mejorar la fuerza y la velocidad mediante las 10 velocidades de las que disponen. Por el contrario, la Kymco Q Lite, debe conformarse con el pedaleo asistido ya que solamente dispone de una marcha.

Además, los e-bikes de KYMCO cuentan con un cuadro de aluminio cuya resistencia está por encima de los parámetros medios, un controlador de desarrollo propio que decide y calcula la entrega de motor a partir de los datos que obtiene de los sensores, así como sistema antirobo, un display que actúa de llave, frenos hidráulicos Tektro y neumáticos Kenda.

No cabe duda, pues, que las nuevas e-bikes de KYMCO son unas bicis dirigidas a un público con necesidades diarias de movilidad urbana, que las llevan donde quieren, incluso si el trayecto contienen grandes pendientes. Y todo ello, cómodamente y con estilo.

Equipo Tradebike&Tri

## RECOMENDADO POR LOS VERDADEROS EXPERTOS



# USE YOUR HEAD!





## MIHATRA

### Baterías: la fuerza motriz de un ciclismo divertido, durante mucho tiempo

Mihatra deriva de la frase neerlandesa *Minder Hard Trappen...* y eso es precisamente lo que significa Mihatra: pedalear con menos esfuerzo. Disfrutar de un paseo en su bicicleta eléctrica, a cualquier destino deseado. Bicicletas capaces de recorrer grandes distancias sin necesidad de recargar la batería. Incluso después de años de uso, las baterías no sufren desgaste y su capacidad de carga sigue siendo la misma, gracias a las baterías de primera categoría. Y siempre con la sensación de pedalear con el viento de espaldas.

Mihatra diseña y fabrica desde 2010 bicicletas eléctricas de gran calidad: la E-bike Mihatra. Podiendo elegir entre 15 modelos y versiones. Desde deportivos bicicletas de ciudad y robustas bicis «de la abuela», hasta el elegante modelo rural para distancias largas.

#### Bicicleta eléctrica: la batería

Desde el mismo día de su fundación, Mihatra considera prioritaria la calidad de la batería. Al fin y al cabo, de ello depende que usted disfrute plenamente de su bicicleta. Por ello hemos centrado nuestros esfuerzos, en primer lugar, en seleccionar los componentes eléctricos más adecuados.



#### E-GLIDER (E-BIRD 7S 18/19)

Diversión en la conducción con este bicicleta compacta y fácil de usar a tiempo completo en el camino. La e-glider busca la comodidad y agilidad en tus recorridos urbanos. Con un motor delantero de 36V/250w te resultará de lo más cómodo desplazarte por tu ciudad. De dimensiones reducidas que facilita su integración, permite conservar una geometría limpia y tracción con eficiencia gracias al tamaño de rueda 28".

Batería: Lilito NCM de 15 Ah y 540 waf  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Acera de 7 velocidades  
Autonomía estimada: 60-120 km  
PVP: 1.695 €



#### E-BALA

Modelo alegre y desenfadado con un cuadro rígido de paseo de 42. Bicicleta versátil, con un tamaño de rueda de 26" y frenos en V. Nos proporcionará eficiencia en nuestras salidas veraniegas gracias a su ligereza y su motor delantero de 36V/250w.

Batería: Lilito NCM Li-ion 36V /10,4 Ah - 375Wh  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Turney de 7 velocidades  
Autonomía estimada: 40 - 80 km  
PVP: 1.195 €



#### E-BIRD (E-BIRD 7N 18/19)

La E-Bird, el modelo favorito de Mihatra, ha recibido una nueva imagen. Con la máxima comodidad de ciclismo confortable, pero con un nuevo diseño fresco. Los 7 engranajes, la alta gama, el potente motor en la rueda delantera y la amplia entrada hacen que todos quieran conducirla. Enfocada a un uso general y de recreación. Con un motor delantero de 36V/250w.

Batería: Lilito NCM de 15 Ah y 540 waf  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Nexus 7  
Autonomía estimada: 70 - 120 km  
PVP: 1.795 €

Las bicicletas Mihatra llevan baterías NCM de primera categoría, con una gran autonomía y una vida útil muy larga: hasta 1.000 recargas.



#### E-VERA

Modelo alegre y desenfadado con un cuadro rígido de paseo de 42. Bicicleta versátil, con un tamaño de rueda de 26" y frenos en V. Nos proporcionará eficiencia en nuestras salidas veraniegas gracias a su ligereza y su motor delantero de 36V/250w.

Batería: Lilito NCM Li-ion 36V /10,4 Ah - 375Wh  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Turney de 7 velocidades  
Autonomía estimada: 40 - 80 km  
PVP: 1.195 €



#### E-CENTRO 7N

El nuevo modelo de Mihatra busca la eficiencia de sus componentes otorgándole una gran autonomía gracias a su efectiva batería. Modelo enfocado a los recorridos urbanos, con gran agilidad y muy buen manejo nos aportará tranquilidad en nuestras salidas urbanas. Gracias a su cambio Nexus de 7 niveles no tendremos que preocuparnos por la geografía del recorrido.

Batería: Lilito NCM Li-ion 36V /15 Ah - 540Wh  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Nexus 7  
Autonomía estimada: 80 - 150 km  
PVP: 1.895 €



#### E-CENTRO 7S

El nuevo modelo de Mihatra busca la eficiencia de sus componentes otorgándole una gran autonomía gracias a su efectiva batería. Modelo enfocado a los recorridos urbanos, con gran agilidad y muy buen manejo nos aportará tranquilidad en nuestras salidas urbanas. Gracias a su cambio automático no tendremos que preocuparnos por nada más que no sea la conducción.

Batería: Lilito NCM Li-ion 36V /15 Ah - 540Wh  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano Nexus 7 Automático  
Autonomía estimada: 80 - 150 km  
PVP: 1.995 €



#### E-PASO

Modelo todo terreno, con el cual podrás desplazarte sin importarte el terreno y sus diferentes adversidades. Con un espíritu joven y agresivo el e-paso es la bicicleta de Mihatra más versátil, con suspensión delantera y con motor y batería central integrada. Con una de las baterías más potentes del catálogo.

Batería: Ion Lilito NCM 36V /13 Ah - 468Wh (integrada)  
Panel de control: LCD con 6 niveles de pedaleo asistido  
Cambio: Shimano 8s  
Autonomía estimada: 50 - 110 km  
PVP: 1.895 €

## Modelos que no puedes dejar pasar

El equipo de Tradebike&Tri quiere ayudarte a elegir una buena MTB de doble suspensión. Escogemos cuatro modelos referentes en el sector.



### SCOTT SPARK 900

La Spark aún a peso ligero, eficiencia y versatilidad en el mejor diseño de bicicletas para recorrer veredas. Con un cuadro de carbono HMX y una suspensión con 120 mm de recorrido, la Spark 900 Ultimate te ayuda a bajar por la montaña con la misma tranquilidad con la que conquistas la cima. El equipamiento de la Spark 900 Ultimate se redondea con una horquilla FOX 34, amortiguador trasero NUDE EVOL, nuestro sistema de suspensión TwinLoc, fijo de sillín ajustable FOX Transfer y transmisión SRAM XX1 Eagle.

### MERIDA 18 NINETY SIX 9 TEAM

La Merida 18 Ninety Six 9 Team es una bicicleta de montaña de doble suspensión. Con un cuadro de carbono de última generación. Con horquilla Rock Shox RS-1 29" 100mm, amortiguador Rock Shox Monarch XX remote y transmisión SRAM XX1 Eagle 12s.



### BERRIA MAKO EVO 91 S

La Mako BR EVO es la versión más alta de gama de la bicicleta de doble suspensión de Berría orientada a ciclistas muy competitivos, con el objetivo de responder con rapidez y efectividad a los retos del terreno. Destinada a marcar un nuevo referente en la categoría de la doble suspensión por su agilidad, su reactividad y estabilidad frente a la torsión, está indicada para corredores profesionales y competiciones de máximo nivel en XCO y XCM.

### TREK TOP FUEL 9.9 RACE SHOP LIMITED

La Top Fuel 9.9 RSL es la bicicleta de montaña para cross country con doble suspensión. Todos los componentes de esta bicicleta han sido diseñados para que ruedas a mayor velocidad y ritmos al máximo nivel. Un cuadro de carbono OCLV Mountain, componentes de carbono y una doble suspensión extremadamente ligera hacen que la Top Fuel 9.9 RSL vuele a la velocidad de un cohete por los terrenos más duros para subir a lo más alto del podio.





## ¿Las e-Bikes dominarán la montaña?

El equipo de Tradebike&Tri quiere ayudarte a elegir una buena e-MTB de doble suspensión. Escogemos cuatro modelos referentes en el sector.



### SCOTT E-GENIUS 700

La NUEVA E-Genius 700 Tuned de SCOTT incluye todo lo que más te gusta de la nueva Genius, pero con un poco más de nervio. Con su sistema Shimano STEPS, su moderna geometría, la suspensión FOX y la tecnología TwinLoc remoto, podrás explorar las montañas como nunca antes.



### TREK POWERFLY 9 LT PLUS

La Powerfly FS es la culminación del legado off-road de Trek y la mejor tecnología e-MTB. Se trata de una bicicleta de montaña con pedaleo asistido que ofrece más potencia y te permite enfrentarte a cualquier superficie. La Powerfly de doble suspensión es una de las mejores bicicletas de montaña. El poderoso motor Bosch aumenta la potencia del pedaleo y te permite recorrer más kilómetros, con más fuerza y más diversión.



### ORBEA WILD FS

La marca vasca lanza la Orbea Wild FS, una e-MTB de doble suspensión y 140 milímetros de recorrido destinada a convertirse en uno de los referentes en el segmento All Mountain de pedaleo asistido. ¿Qué trae consigo esta interesante montaña? Batería integrada en el cuadro, motor Shimano E8000, geometría Trail con cinemática optimizada y cuadro Boost compatible con ruedas 27.5+ y de 29 pulgadas, entre otros muchos detalles.



### MERIDA 18 E ONE SIXTY 900E

La nueva E-Enduro es sin duda la protagonista principal de toda nuestra nueva gama de eBikes de doble suspensión. Toda la velocidad y agresividad del nuevo cuadro y la nueva geometría de la ONE-SIXTY se combinan con la potencia y autonomía que ofrece el nuevo Shimano StePS E8000. Una vez llegues a la cima la eONE-SIXTY sólo quedará bajar y si la acompañas con el mismo sentimiento la diversión está asegurada. Las vainas de 439mm junto con el reach de 445 (en talla M) y las ruedas Plus aportan estabilidad, seguridad y agilidad.

# WINORA



S O Ñ A D O R

Winora Sima: ¿Está preparado para una vuelta de ensueño?

[www.winora.de](http://www.winora.de)

## NEOMOUV presenta CROONY, la nueva bici eléctrica para los peques



### CROONY

POR FIN UNA BICICLETA ELÉCTRICA PARA LOS NIÑOS.  
DESCUBRE NUESTRO MODELO BTT !!



### NEOMOUV, MOVILIDAD SOSTENIBLE

NEOMOUV es una empresa europea que fabrica una gama completa de Ebikes desde el año 2003.

La central Europea de NEOMOUV se encuentra en Le Mans, en unas instalaciones de 40.000 m<sup>2</sup>. En España tenemos unas instalaciones propias en Vitoria de 3.600 m<sup>2</sup> desde donde damos servicio a España y Portugal.



[www.neomouv.com](http://www.neomouv.com)

### CRONOS BROSE

NUESTRA VERSIÓN DE LA CRONOS CON UN MOTOR CENTRAL BROSE MADE IN GERMANY.



### CRONOS

UNA BTT PENSADA PARA DISFRUTAR EN EL MONTE !! SU POTENTE BATERÍA NOS PERMITE SUBIR TODO TIPO DE CUESTAS Y RECORRER RUTAS INTERMINABLES.



### NOVA TREKKING

UNA EVOLUCIÓN DEL MODELO NOVA QUE PERMITE UN USO MÁS POLIVALENTE POR SU TRIPLE PLATO.



### MONTANA TREKKING

UNA VERSIÓN DEL MODELO MONTANA EQUIPADA DE UN TRIPLE PLATO, DE FRENSOS CON DISCOS HIDRÁULICOS Y NEUMÁTICOS ANCHOS.







## Ernesto Abad

CEO de ISB Sport

**ISB Sport es una marca líder de componentes deportivos para cada deporte. La empresa está en un proceso de plena expansión y este 2018 da un salto en todos los sentidos.**

## “Ofrecemos un producto de alta calidad, creíble y fiable”

**Hablemos de la historia de ISB Sport. ¿Cuándo y por qué se crea la empresa? ¿Cuáles son sus principales logros? ¿Desde cuándo se apuesta por el bike?**

ISB Sport nace en 2015 por la necesidad de potenciar la marca en nichos de mercado en los que ya estaba presente de manera indirecta. Es precisamente este año cuando abordamos el canal de las tiendas de ciclismo de manera directa. Un año después, fijamos la estrategia y los objetivos y nos centramos en la consecución del acuerdo con un distribuidor de referencia líder nacional e internacional en el sector de los componentes de la bicicleta. De esta manera, pasamos a formar parte de su portafolio de productos. Este 2018 hemos decidido potenciar nuestra apuesta por el sector de la bicicleta a todos los niveles. Estas estrategias pasan por los embajadores de la marca, las patrocinaciones y contratos a nivel nacional e internacional y por posicionar nuestro producto a través de los medios del sector.

**¿Nos podrías hacer una valoración de la situación actual de ISB Sport dentro del sector de los componentes para ciclismo a nivel nacional e internacional?**

A nivel internacional ISB Sport está en plena expansión. Trabajamos con fabricantes de renombre. Sin embargo, aún tenemos recorrido en la producción directa de productos de alta, en los que cada día tenemos más incidencia. A nivel nacional, ISB Sport ha penetrado de forma expansiva ofreciendo una gama de productos fiable y completa. A día de hoy existe otro distribuidor ISB Sport con el que el mercado nacional ya estará prácticamente atendido.

**¿Qué valoración hacéis de 2017?**

Ha sido un año de crecimiento y afianzamiento en el que hemos ido absorbando la información y los datos de la distribución que nos ha permitido tomar el pulso y conocer el potencial del mercado.

**¿Qué previsiones tenéis para 2018?**

Con la nueva implementación del segundo distribuidor esperamos otro crecimiento importante ya que accedemos a nuevas zonas y plazas.

**¿Cómo se crea un producto de calidad? ¿Qué destaca en cuanto a materiales y tecnologías?**

Esta pregunta es básica para conocer a ISB. Nuestro origen es el ideal para una empresa del sector ya que provenimos de la producción y del deporte a nivel profesional. La combinación de ambos nos permite ofrecer un producto creíble. Además, nosotros controlamos el proceso de producción y buscamos los que realmente necesita la aplicación deportiva. En este sentido nos apoyamos en producciones muy concretas en colaboración con algunos partners que completan nuestra gama.

La calidad de nuestro producto está en el control de producción, en el de las piezas que salen de la máquina rectificadora del lavado y en el del engrase.



Este es nuestro conocimiento.

Por otro lado, se están introduciendo importantes variantes a nivel de materiales y estamos al día con todas las novedades. Sin embargo nuestra política es lanzar nuestras novedades solamente cuando es fiable el 100%. La flexibilidad en la producción es una de nuestras principales características y podemos servir las novedades en cortos plazos, siempre y cuando las cantidades lo permitan.

**¿En qué línea hay que trabajar en cuanto a las nuevas tendencias del sector?**

El rodamiento es posiblemente uno de los hallazgos de la historia juntamente con la rueda. En cuanto a geometrías está casi todo inventado pero lo que irá mejorando son los materiales que permitirán menos rozamientos y más inercias. Por otro lado, las bicicletas eléctricas son el presente y gracias a la experiencia en el sector de la moto, la adaptación será rápida.

**¿Cómo tiene que ser el mejor rodamiento? ¿Qué es lo que se demanda en este parte del usuario?**

El mejor rodamiento para una bicicleta debe ser aquel que presente un juego radial ajustado, que esté protegido por los laterales, engrasado de forma efectiva y que se deslice en unas superficies lapidadas con unos bolos de calidad máxima. Hoy en día nos encontramos en una situación en la que la exigencia del usuario es muy alta y por consiguiente, el juego radial es una exigencia muy demandada porque se vive, porque se reciben sensaciones directamente desde la rueda al manillar, incluso también en el montaje y desmontaje de las ruedas.

## “ISB Sport ya está presente en Asia como marca europea para intentar captar su cuota de mercado”

**Hablemos de vuestros rodamientos de acero. ¿Por qué son tan comunes? ¿Por qué características destaca esta gama?**

Nuestros rodamientos sport siguen la evolución de la gama Industrial: ampliación de gama, calidad homogénea, stock continuo, servicio en la distribución y presencia internacional. Es una gama que se puede ampliar. Una de nuestras características como empresa es que siempre estamos dispuestos a producir series especiales y a testearlos con nuestros embajadores.

**Ofrecéis también los rodamientos cerámicos híbridos SC. ¿En qué se diferencian? ¿Cuáles son sus principales ventajas?**

Los rodamientos híbridos y los rodamientos cerámicos están estudiados para aplicaciones especiales, como aplicaciones altas de 17.000 a 25.000 RPM. Se usan en aeronáutica, Fórmula 1, máquinas herramientas, se caracterizan por su gran capacidad de soportar altísimas temperaturas o dichas velocidades. En las bicicletas estas RPM no existen debido a la ligereza del material



y la suavidad en los giros que se aplican. Por este motivo los híbridos son una combinación muy fiables y que ofrecen grandes sensaciones. Todos los materiales están homologados y certificados para nuestra aplicación.

**La serie VMax tiene como principal característica su especial diseño "full ball". ¿En qué consiste? ¿Para qué se recomiendan estos rodamientos?**

La serie VMax tiene sus orígenes en la industria de la cerámica por ejemplo, o en aplicaciones de bajas RPM pero con alta capacidad de carga. Con una bola más de carga de lo estándar y sin jaula se consigue un rodamiento que, con una grasa adecuada, absorbe las vibraciones eficientemente. Además su tolerancia especial entre bolas y aros le permite un juego radial extra y una mejor absorción de los golpes en el basculante.

**Por otro lado, seleccionar un rodamiento para la dirección puede ser complicado. ¿Qué tenemos que tener en cuenta? ¿Qué ofrecéis en cuanto a este tipo de rodamientos?**

El rodamiento de dirección se caracteriza por sus diferentes ángulos en el mismo aro interior y por su posterior ensamblaje perfecto en la dirección de la bici. La fase del rectificado de estas piezas es más complicada y es una especialidad única dentro de la fabricación de rodamientos. El resto de componentes suelen ser los mismos. Nosotros hemos conseguido ofrecer una gama de unos 30 referencias, incluso ofrecemos la misma referencia con diferentes ángulos.

**¿Qué otros componentes completan vuestro catálogo?**

Estamos estudiando la posibilidad de lanzar una familia de lubricantes. Además, en el sector de la e-bike queremos ofrecer unas correas para la transmisión, una alternativa a la famosa cadena.

**¿Cómo es la relación con los talleres y las tiendas?**

Como amante del ciclismo, consumidor y profesional del sector, decidí que

**Colaboramos con unas tiendas que testean nuestro producto de manera que recopilamos información sobre éste, de los montajes y sus peculiaridades**

era necesario tener la información de primera mano. Por este motivo, colaboramos con unas tiendas que testean nuestro producto de manera que recopilamos información sobre éste, de los montajes y sus peculiaridades. A nivel comercial, de precios, de imagen y de posicionamiento del producto estamos constantemente al corriente a nivel comercial, regional y nacional.

**Una empresa de componentes de este tipo tiene un competidor inevitable: el mercado asiático. ¿Cómo os afecta?**

Precisamente ISB Sport ya está presente en Asia como marca europea para intentar captar su cuota de mercado, aunque la producción es asiática. A nivel europeo compartimos las grandes producciones de ciertos clientes. Es gracias a nuestro stock y servicio que podemos diferenciarlos. Con nuestro i-D también marcamos algunas diferencias.

**¿Qué valoración nos puedes hacer del sector ciclista?**

Nosotros vemos que la venta de componentes está en alza. Sin embargo, en nuestro caso, tenemos que formar al profesional, tanto al distribuidor como

al taller. Tienen que saber y poder explicar al usuario final el producto con total transparencia y veracidad, además de su valor y sus características.

**¿En qué tenemos que mejorar a nivel nacional?**

A nivel nacional se echan de menos demos de productos en directo, con más cercanía al público. En las carreras populares, por ejemplo, falta mucho apoyo por parte de las marcas, aunque está claro que los costes mandan. Para no hacer solo una crítica constructiva, nosotros, como propuesta, apostaríamos porque cada población que organice una carrera estuviese obligada a hacer recoger una prenda imprescindible en la carpa de alguna tienda patrocinadora de manera que se obtendría un retorno de la publicidad. Al final, sino, los sponsors se agotan.

**ISB Sport es una empresa vinculada al mundo del freestyle, tanto en bike como en otros deportes. ¿A qué se debe esta apuesta?**

Para posicionar una marca de rodamientos, el canal natural son las ruedas y todo aquello que la inercia haga girar. Y en el freestyle, en todas sus modalidades, hay ruedas. Hemos podido desarrollar esta apuesta gracias a la vinculación de nuestra familia con el deporte. Por un lado, nuestro abuelo, Santiago Mostajo, fue subcampeón del mundo de veteranos de ciclismo. Él montó su propio equipo de ciclismo en el que compitió su hijo y fue el fundador del velódromo de Barcelona en el año 66. Mi padre, Ernesto Abad, fue corredor de enduro y compitió a nivel internacional. Ambos desarrollaron este amor por el deporte en paralelo con su actividad empresarial. Muchos de los valores que se aprenden en el mundo de la competición como el trabajo en equipo, el sacrificio, la dedicación, el esfuerzo, la superación o el compromiso entre otros, son los que luego en la vida ayudan a afrontar la mayoría de las situaciones.

**¿Cuál es vuestra política en cuanto a asistencia a ferias y también en cuanto a patrocinios o acuerdos?**

El hecho de que esta línea de negocio deportivo surgiera por nuestro arraigo

**Tenemos que formar al profesional, tanto al distribuidor como al taller: tienen que saber y poder explicar al usuario final el producto con total transparencia y veracidad, además de su valor y sus características**

familiar al mundo de la competición es lo que nos ha llevado a apostar principalmente por una política de patrocinios. Además se produce una combinación ideal ya que nuestros embajadores nos ayudan a testear el producto y a sacar conclusiones sobre el rendimiento de nuestros rodamientos. A su vez, ellos pueden contar con productos de primera línea y con primicias. Así son muchos las dificultades con las que encuentran nuestros deportistas para seguir desarrollando su disciplina por falta de recursos. Por ello, intentamos aportar nuestro granito de arena apoyando su esfuerzo en la medida de nuestras posibilidades.



## Sportful renueva sus históricas prendas Bodyfit Pro para ciclismo

Desde que apareciera en el catálogo de Sportful hace casi una década, la serie de prendas Bodyfit ha sido sinónimo de ciclismo profesional. Esta serie nació con el propósito de vestir a los mejores ciclistas para las competiciones más exigentes. Fabian Cancellara, Alberto Contador, Andy y Frank Schleck, Richie Porte, Vincenzo Nibali, Peter Sagan... vistieron o han vestido las prendas Bodyfit. Esta colaboración con los "pros" ha sido fundamental para el desarrollo y evolución de las prendas Bodyfit. Siempre con un objetivo claro: que los aficionados al ciclismo tuvieran acceso a las prendas de los profesionales a un precio contenido.



La primera de ellas incorpora toda la innovación y desarrollo de tejidos y patronaje que usan los equipos profesionales esta temporada (Bora Hansgrohe y Team Bahrain-Merida). La serie se divide en tres maillots - Light Jersey, Evo Jersey y Classics Jersey - cada uno de los cuales corresponde a un periodo y necesidades concretas de la competición: etapas de alta montaña y calorosas, etapas con tiempo moderado y clásicas de primavera. Todos estos maillots han sido rediseñados completamente, incorporan nuevos tejidos y acabados y un patronaje racing mejorado. Mención a parte merece el nuevo maillot Bodyfit Pro Evo Jersey. Una prenda que implica un compromiso muy ajustado entre corte racing, ligereza y tejidos técnicos.

### LA NUEVA SERIE BODYFIT PRO 2018

Y ese proceso de evolución continúa ha desembocado en esta nueva colección Bodyfit Pro que presenta Sportful en su catálogo de primavera/verano 2018. Una serie que supone un antes y un después, por sus innovaciones tecnológicas, nuevos diseños y despliegue de la gama. Como suele ocurrir en el caso de Sportful, el número de opciones y acabados es muy amplio. La nueva colección Bodyfit se divide en dos subfamilias de prendas: Bodyfit Pro 2.0 (gama alta) y Bodyfit Team (gama media-alta).

## Endura desafía las leyes de la aerodinámica de la mano de Drag2Zero

La marca escocesa Endura pretende cambiar las reglas del juego de la aerodinámica. Conjuntamente con la marca Drag2Zero, ha lanzado al mercado la nueva colección Endura D27 Aero Collection, que contiene el casco y la equipación aerodinámica más avanzada del mundo. Todo ha sido desarrollado por los expertos escoceses en hacer ropa técnica de bici en cooperación con el destacado aerodinamista Simon Smart de Drag2Zero en el túnel de viento Mercedes-AMG Petronas F1 en Brackley, Northamptonshire.

La asociación de Smart con Endura ha dado un resultado impresionante. Su trabajo en Mercedes F1, una combinación de ciencia e intuición, de cálculo e ingeniería, se traduce en un tejido a unas 350 millas de distancia en Livingston, Escocia. "Tienes que especializarte en lo que eres bueno", explica Smart. "Lo mío es la aerodinámica, así que tiene sentido asociarse con Endura, que han llegado muy lejos en el mundo del textil". La nueva colección aerodinámica Drag2Zero de Endura abarca texturas superficiales, incluidas las aplicaciones de silicona. El enfoque de Endura en medir el rendimiento aerodinámico en un espec-



tro de velocidad establece un nuevo estándar para el mundo del ciclismo.

## Zapatillas Velocis by Trek "Bontrager". Rediseñando su nº1 en ventas



Trek presenta las actualizadas zapatillas Velocis, que se han convertido rápidamente en uno de los modelos más exitosos de la historia de Bontrager. Los ciclistas están entusiasmados con estas zapatillas, pero necesitaban una actualización. Las nuevas Velocis incorporan la misma suela de carbono Silver Series y de compuesto de fibra de vidrio con la que completan los pros del pelotón.

## El nuevo Kit femenino de Santini Cycling Wear



Ligero, aerodinámico, eficiente y diseñado para el cuerpo femenino: el kit Volo es la propuesta para el verano 2018 que Santini Cycling Wear dedica a las mujeres. El maillot Volo, confeccionado con el mismo corte y los mismos tejidos que el maillot del equipo femenino World Tour Boels-Dolmans y de la campeona del mundo Chantal Blaak, combina a la perfección con los culotes, dando lugar a un kit altamente técnico con efecto segunda piel que responde a las cuatro promesas de ajuste, rendimiento, confort y durabilidad (fit, performance, comfort, durability), sin renunciar al estilo.

## Odlo despunta con su colección ciclista esta temporada 2018

La nueva y moderna línea Zeroweight Ceramicool permite un rendimiento físico óptimo gracias a sus materiales ligeros, resistentes al viento y refrigerantes.



Para la temporada Primavera Verano 2018, Odlo da un paso en innovación e introduce su tecnología CERAMICOOOL en el segmento del ciclismo. Ya sean viajes largos o cortos, solo o con amigos, la gama de ciclismo de Odlo hará posible la mejor de tus experiencias.

Esta temporada, la tecnología de refrigeración activa de Odlo hace su debut en el segmento dedicado al ciclismo con la camiseta (CERAMICOOOL LIGHT). La tecnología de Odlo también ha sido incorporada a dos prendas de ciclismo de montaña para hombres: la camiseta UMBRAIL CERAMICOOOL, impermeable y con bolsillos toseros, y los pantalones cortos 2-en-1 UMBRAIL.

Otra novedad destacada que posiciona la marca en un nivel superior, es su sistema de rellenos. Con la introducción de la gama Gold, Odlo completa su surtido de rellenos. El relleno acolchado más sofisticado de la marca, de 120 rha, ofrece una mayor comodidad para pedalar durante horas con un mecanismo que alinea el cuerpo al movimiento. La gama de rellenos también incluye versiones en Silver y Bronze. Mientras que el modelo Silver combina la comodidad con un buen nivel de amortiguación gracias a su densidad de 90 rha y sus efectos reguladores de humedad, la versión Bronze de 60 rha es más delgada, por lo que se seca más rápido que el resto de opciones. El relleno Silver es perfecto para viajes largos, y el Bronze para el ciclismo de montaña o en ruta.

### Las fibras elásticas en 4 direcciones contienen componentes cerámicos que permiten enfriar la piel

Cuando se trata de la tercera capa, Odlo ofrece una gama completa para mujeres y hombres hecha con tejidos de alta calidad y las características ideales. La chaqueta TYFOON, disponible tanto para hombres como mujeres, tiene cintos de sellado de costuras asegurando que no entre humedad al interior, al igual que paneles de ventilación para una transpirabilidad mejorada y bolsillos con cremallera. Las chaquetas FLJIN son resistentes al viento, contienen detalles reflectante y pueden ser dobladas y guardadas en un bolsillo. Cada prenda, desde los pantalones cortos a los chaquetones, es diseñada para brindar el mayor confort y ligereza en cualquier condición climática. La camiseta estompa FLJIN, en particular, ofrece una amplia gama de diseños gráficos y detalles reflectantes para aumentar la visibilidad en la carretera.

Por otro lado, las primeras capas de Odlo, BREATHE (que garantiza una máxima gestión de la humedad) y WINDSHIELD -la ganadora de un premio SPO en febrero de 2017- proporcionan a los ciclistas de montaña y carretera los niveles óptimos de comodidad y temperatura corporal.



# ¿Qué pruebas recomendar a tu cliente?

## MAYO

28

### Desafío Teide 360

Parque Nacional del Teide  
Etapas: 1  
Desnivel total: 3.000m  
Kms totales: 123km

29 - 04

### Titan Desert by Garmin

Boumalne Dades  
Etapas: 6  
Desnivel total: 5.500m  
Kms totales: 600km

## JUNIO

28

### La Rioja Bike Race

La Rioja  
Etapas: 3  
Desnivel total: 5.700m  
Kms totales: 200km

09

### Sea Otter Europe Marathon Cup - Scott

Girona  
Etapas: 1  
Desnivel total: 1.600m  
Kms totales: 67km

30

### Pedals de Foc Non Stop

Vielha  
Etapas: 3  
Desnivel total: 6.200m  
Kms totales: 213km

## SEPTIEMBRE

15

### Titán de la Mancha

Alcázar de San Juan  
Etapas: 1  
Desnivel total: 3.000m  
Kms totales: 200km

22

### Irati Xtrem MTB

Otsagabia  
Etapas: 1  
Desnivel total: 1.966m  
Kms totales: 80,3km

## ABRIL

21 - 22

### TwoNav Empordà BTT Extrem

L'Empordà  
Etapas: 3  
Desnivel total: 3.980m  
Kms totales: 150km

19

### Los 10.000 del Soplaio

Cabezón de la Sal  
Etapas: 1  
Desnivel total: 4.680m  
Kms totales: 162,5km

11 - 17

### Transpyr Gran Raid

Pirineos  
Etapas: 7  
Desnivel total: 20.000m  
Kms totales: 800km

## JULIO

22

### Gran Fondo Andorra

Sant Julià de Lòria  
Etapas: 1  
Desnivel total: 2.200m  
Kms totales: 90km

28 - 30

### Catalunya Bike Race

Bellver de Cerdanya  
Etapas: 3  
Desnivel total: 4.300m  
Kms totales: 133km

28

### 101Km Peregrinos

Ponferrada  
Etapas: 1  
Desnivel total: 3.721m  
Kms totales: 101km

25 - 27

### Vuelta Andalucía MTB

Coín  
Etapas: 3  
Desnivel total: 6.000m  
Kms totales: 200km

16

### La Dolorosa BTT

Isoerre  
Etapas: 1  
Desnivel total: 5.000m  
Kms totales: 205km

## OCTUBRE

12 - 13 - 14

### 2 Reinos MTB Race

Murcia  
Etapas: 3  
Desnivel total: -  
Kms totales: 225km



**tradebike** & tri  
bike & triathlon community

## Velocidad y emoción con la máxima seguridad

El equipo de Tradebike&Tri quiere ayudarte a elegir un elemento de seguridad clave: el casco

CASCOS



### BONTRAGER RALLY MIPS

El casco de montaña Rally MIPS eleva el listón en confort y protección. La protección adicional y las amplias ranuras de ventilación permiten rodar durante todo el día por los senderos más complicados. La tecnología MIPS "Sistema de protección frente a impactos multidireccionales", establece un nuevo estándar en lo que a la seguridad de los cascos se refiere. La tecnología MIPS ayuda a reducir las fuerzas de rotación sobre el cerebro.



### FORZA 12

Forza 12 es el primer casco convertible para la práctica de Enduro y descenso de Cañike. Su versatilidad, diseño y ventilación lo hacen único en el segmento específico para el disfrute de las modalidades más extremas dentro del MTB. Va sin mentonera, que se puede adquirir por separado.



### TRACKDOWN MIPS

Un casco de MTB totalmente nuevo con un conjunto de características únicas. Un sistema de retención de 360° para mayor estabilidad y ajuste total. Tecnología AVID de EPS progresivo para combinar canales de ventilación optimizada con absorción progresiva de impactos. Lugar para ubicar los gatillos y visero de 3 posiciones permitiendo también espacio para máscara. Un innovador kill para invierno que contiene tapas para la ventilación y un forro interior. Disponible con tecnología MIPS.



### TECTAL RACE SPIN

El Tectal Race es un casco bien ventilado que ha sido desarrollado específicamente para carreras agresivas de trail y enduro. Incorpora el sistema de puente de arámida de varias de las gamas de cascos probados y galardoados de POC.



### ULTRAX+ MTB HELMET

El Ultrap presenta el sistema Turnfit avanzado fácil de usar, por lo que el casco siempre ofrece un ajuste cómodo, rápido y fácil. Tiene 23 respiraderos que aseguran que el interior del casco se mantenga fresco y cómodo. Cuenta con una visera ajustable (y extraíble) para que pueda adaptarse a la conducción en todas las condiciones de la luz solar.



### STEGO SCOTT

Las bicicletas han evolucionado, cada vez vamos más rápido en recorridos cada vez más técnicos. Ahora más que nunca, los riders de trail más agresivos necesitan un casco que esté a la altura de sus necesidades. El casco Stego de SCOTT, es fruto de la pasión de Scott por el estilo y la innovación, construido pensando en la seguridad y la funcionalidad.

## Bryton revoluciona el sector de los GPS

Desde de que Merida Bikes SWE se erigió como distribuidor exclusivo para España, Portugal y Andorra en Noviembre de 2017, los GPS Bryton ya tienen presencia en 30 de las provincias de España y en cerca de 100 tiendas a lo largo y ancho de la península e islas. La apuesta de ambas marcas es firme: facilitar a los aficionados al ciclismo una gama de dispositivos GPS y sus correspondientes accesorios, con unas prestaciones, durabilidad, funcionalidad y precio que de alguna manera otras marcas de electrónica no estaban atendiendo. En función del modelo los precios van destinados a cautivar al usuario final desde los 49,95€ del más básico de gama, hasta el más completo Rider S30T por 245,95€.

Con respecto al vendedor, tienen delante una gama de productos con un margen muy afinado que oscila entre el 22 y el 29%, y unas ofertas de implantación que garantizan descuentos del 15% en las primeras unidades y un 10% en las sucesivas reposiciones. Es una oportunidad para ofrecer al usuario final una alternativa de calidad y buen precio sin dejar de lado la rentabilidad para las tiendas especializadas. Para ayudar a acercar Bryton a las tiendas, existe un equipo de comerciales con experiencia en cada una de las regiones y un servicio central de postventa con respuesta en 24-48h. De esta manera hoy por hoy, y con las novedades por venir a final de primavera, Bryton España ofrece una gama de cuatro dispositivos que os presentamos a continuación:

### GPS BRYTON RIDER ONE

Está disponible únicamente a través de la web [www.bryton.es](http://www.bryton.es). Entre sus características más destacadas cuenta con 16h de autonomía, conectividad Smart Bluetooth 4.0, es compatible con una amplia gama de sensores bluetooth y ofrece la exportación de datos de entrenamiento a Strava, Trainingpeaks, Endomondo y Goldencheeta. Tiene 20 funciones.



### GPS BRYTON RIDER 10

Está disponible en color blanco o en color negro. El Rider 10 nos da acceso a 26 funciones, 16 horas de autonomía, barómetro integrado, es compatible con Smart Bluetooth 4.0 y sincronizable con Strava, Trainingpeaks y Endomondo. Tiene una pantalla de datos configurable a través del teléfono móvil y aviso de llamada, mail o SMS.

### GPS BRYTON RIDER 310

Está disponible en dos versiones, la básica o 310E, o 310 H que incluye la banda y sensor cardíaco, ofrece como puntos a destacar: 36h de autonomía (la mayor del sector), conectividad Bluetooth y ANT+ y sincronización con Strava, Trainingpeaks y Endomondo. Tiene 9 páginas de datos con hasta 9 datos por pantalla 100% configurables, un diseño compacto y ligero, un sistema de menú sencillo e intuitivo y un seguimiento de entrenamiento a través de Bryton Active en el móvil, tablet y PC/Mac (Android e IOS).



### GPS BRYTON RIDER 530

También está disponible en dos versiones, la versión E (incluye soporte simple y cable de carga/tranferencia) y la versión T, que incluye todos los sensores Bryton disponibles (Velocidad, Cadencia, Frecuencia Cardíaca) y un soporte avanzado. De momento, es el tope de gama con grandes prestaciones: 33 h de batería, visualización de rutas en pantalla, que podemos generar desde la App Bryton o exportarlas desde nuestro portal favorito de rutas, conectividad Wifi, Bluetooth y ANT+, 82 funciones automáticamente gestionadas en sus 12 pantallas de datos de hasta 12 datos por página, es compatible con Shimano D2 y sincronizable con Strava, Trainingpeaks, Endomondo y Goldencheeta.

ACCESORIOS

NOTA: Como persona de referencia de la marca se puede contactar con Francisco Mateos a través del mail [frmmateos@bryton.es](mailto:frmmateos@bryton.es) o a través de teléfono en la oficina de Merida Bikes SWE (918306515).



## No te dejes nada en tus salidas

El equipo de Tradebike&Tri quiere ayudarte a elegir un buen complemento para tus salidas.

ACCESORIOS



### SESSION 8L BIKE

El Women's Session 8L es un paquete de hidratación compacto y liviano con almacenamiento dedicado para elementos esenciales del camino. El ajuste específico para mujer de este paquete liviano garantiza un desplazamiento mínimo y un peso distribuido uniformemente, mientras que el panel trasero de flujo de aire respirable y las correas para los hombros lo mantienen fresco en el camino minimizando los puntos calientes.



### ORBIT BACKPACK 35

La Orbit es una mochila extremadamente versátil con opciones de almacenamiento de gran capacidad que está diseñada para soportar las condiciones más duras de giro. Incorporando nuevas innovaciones como el avanzado sistema de transporte de carga, que distribuye uniformemente el peso en la parte posterior, o las correas anatómicas de hombro que se mueven libremente, el Orbit presenta un chasis impermeable y un versátil sistema de cierre enrollable.



### STAGE 121 TEAM

Con EVOC STAGE 121 TEAM obtendrás una mochila técnica compacta con excelentes características. Es el paquete número uno para aquellos que buscan andar en bicicleta con poco equipo pero comodidad de transporte inflexible. La conveniencia adicional viene con el BRACE LINK de movimiento libre que permite que las correas de los hombros se adapten al ancho individual del hombro del usuario.



### BRACKET 16

Nuestro Rey de los Senderos! Con esta mochila de 16 litros con todas las funciones, no tendrás ningún problema con la organización. El paquete cumple con todas las expectativas para los senderos que fluyen. El sistema de suspensión Venter Active garantiza un ajuste perfecto y una buena ventilación, mientras que el cinturón de cadera flexible y comprimible mantiene el paquete justo donde pertenece en su espalda.



### MAGIC™

Con un peso de tan solo una libra, el Magic™ es ideal para los días en que el clima es despejado y el sendero está llamando días en los que desea deshacerse de la mayor parte de su equipo para viajar rápido y ligero. Con 2 litros de capacidad de hidratación, lleva suficiente agua para un viaje sustancial de más de 2 horas. Hay ganchos universales para llevar tu casco, además de un frente con cremallera que deja suficiente espacio para un teléfono, tarjeta y llaves. El cinturón de cintura extraíble también agrega estabilidad en terrenos difíciles.



### PERFORM HV™ 16 PACK

El SCOTT Perform HV™ 16 Pack es nuestra mochila de bicicleta técnica centrada. Viene equipado con un depósito Hydropak Elite de 2 litros y está diseñado para apoyar sus recorridos de trail orientados al rendimiento durante todo el día. Con nuestro panel trasero con gestión de humedad en 3D, así como nuestro mismo diseño de cinturón que permite un ajuste de altura perfecto para la espalda y un sistema de compresión que asegura la carga, el paquete Perform HV 16 proporciona un nivel incomparable de comodidad y funcionalidad.

# VITORIA

Cycling since 1988



Nuevo **Knob Boost 29" Torayca Carbon Fiber**  
Lanzamiento - Titan Desert 2018 - CaixaBank Consumer Finance Team

Nueva web E-commerce B2B



VITORIA®



@Vitoriabikes

www.vitoriabikes.es

info@vitoriabikes.es





material a prueba

## Selle San Marco Aspide Supercomfort Racing Wide

El Aspide Supercomfort Racing Wide para MTB es un sillín perfecto para quienes buscan un modelo explosivo y para largas salidas al que exigirlle máxima comodidad y un buen rendimiento. Aporta una gran versatilidad en cada pedalada.

Buscamos la excelencia en nuestras bicicletas mediante componentes de alto rendimiento como pueden ser amortiguadores, cambios, llantas... pero no debemos olvidar que el cuerpo tiene 3 fijaciones a la bicicleta: manos, pies y entrepierna. Por ello debemos ser muy exigentes con nuestra elección de sillín. Dentro de la amplia gama de sillines de la firma italiana, Selle San Marco, podemos disponer de un sillín diseñado y pensado para la competición. El modelo Aspide representa ese grupo de sillines que buscan tu máximo rendimiento. La marca italiana, en su esfuerzo de superación día a día nos presenta una nueva versión de uno de sus modelos insignia, con un peso más reducido, sin perder el resto de características que hacen atractivo al famoso Aspide.

Este nuevo sillín nos presenta un corte estrecho y muy afilado en su parte delantera. Seguido a que su perfil superior es ligeramente más ondulado, nos obliga a que nuestra posición sobre la bicicleta sea más precisa y agresiva. Provocando que nuestros ligamentos tengan un apoyo reducido en consecuencia si no tenemos una buena colocación podemos sufrir de pequeñas molestias. Si logramos la adecuada colocación sobre el sillín, sorprende la gran comodidad y

La marca italiana, en su esfuerzo de superación día a día, nos presenta una nueva versión de uno de sus modelos insignia

estabilidad que nos proporciona tratándose de un sillín muy "slim". El Aspide cuenta con un agradable y generoso acolchado teniendo en cuenta su reducido peso y tamaño. Esto es posible gracias al trabajo de investigación que han realizado desde Selle San Marco, realizando diferentes cambios en las tradicionales espumas por Pebax, un compuesto parecido al foam de alta densidad cuyo principal característica es la ligereza. Y gracias a su efecto memoria se adap-

“Es un sillín de objetivos competitivos pero con gran tolerancia a recorridos largos”

ta con facilidad a la fisonomía del ciclista. Por su figura esbelta y estilizada, la zona de apoyo se ve reducida y rápidamente se estrecha hacia la parte anterior, provocando que nuestros muslos se sientan libres para realizar el movimiento biomecánico ideal sin interferencias. Siguiendo con la figura del sillín, encontramos en el centro un canal anti-prostático con la finalidad de reducir la presión sobre el perineo, función que cumple con bastante solvencia sin que los bordes del canal lleguen a causar molestias. Es un sillín dgil y sorprendentemente cómodo en salidas de largos.

Con sillines ágiles, rígidos y pensados para la máxima exigencia siempre tenemos el temor sobre su durabilidad, pero hemos de decir que la firmeza del Aspide es sorprendentemente buena. Todo ello es debido a sus rails que acaban uniéndose antes de llegar a la parte anterior del sillín, haciendo que el sillín sea más compacto, logrando que sea más rígido a costa de perder espacio para ajustar el retraso de la tija. No debemos olvidarnos del tejido, y por ello debemos afirmar que la elección ha sido acertada y con un tejido de microfibra, material que incluye la ligereza como denominación de origen sigue la línea y objetivo del sillín. También podemos destacar su máximo agarre y es que es ideal que sea así ya que se trata de un sillín ligero y con poca superficie de apoyo.

Por todo ello debemos concluir que es un sillín de objetivos competitivos pero con gran tolerancia a recorridos largos sin olvidar como hemos dicho antes que es un sillín de rendimiento e ideal para salidas cortas y explosivas.

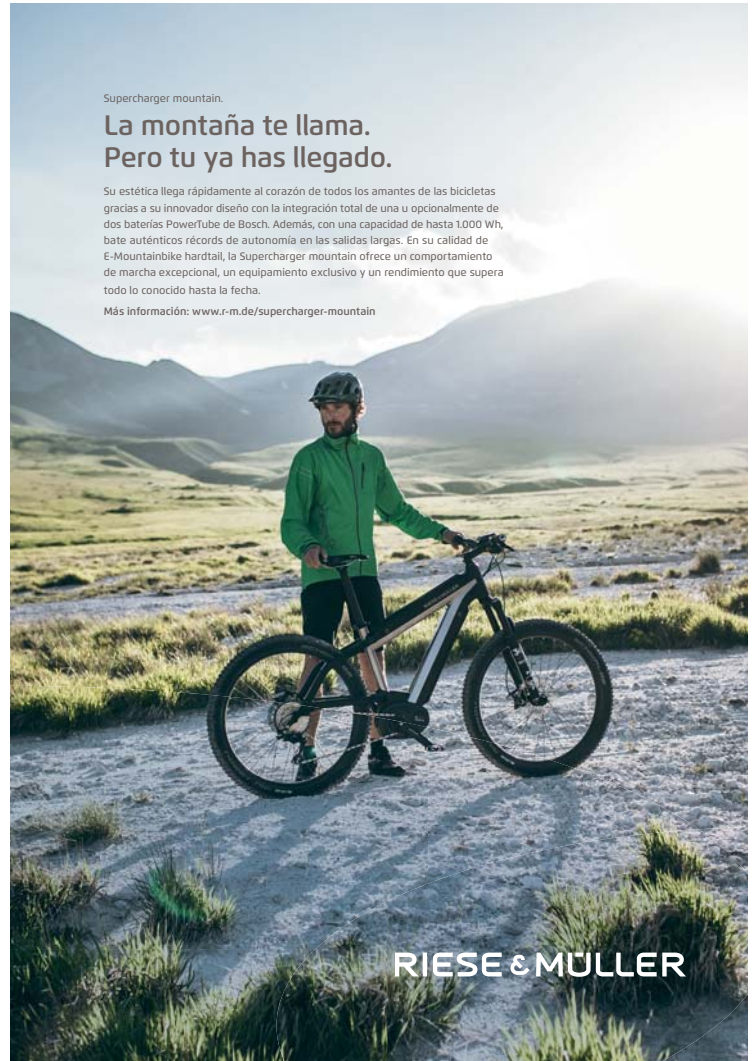
Equipo Tradebike&Tri

Supercharger mountain.

## La montaña te llama. Pero tu ya has llegado.

Su estética llega rápidamente al corazón de todos los amantes de las bicicletas gracias a su innovador diseño con la integración total de una u opcionalmente de dos baterías PowerTube de Bosch. Además, con una capacidad de hasta 1.000 Wh, bate auténticos récords de autonomía en las salidas largas. En su calidad de E-Mountainbike hardtail, la Supercharger mountain ofrece un comportamiento de marcha excepcional, un equipamiento exclusivo y un rendimiento que supera todo lo conocido hasta la fecha.

Más información: [www.r-m.de/supercharger-mountain](http://www.r-m.de/supercharger-mountain)



RIESE & MÜLLER



## Francis Arribas

Director Comercial de Scott España

El Director Comercial de Scott nos presenta los Scott Reference Center. A partir del lema "NO SHORTCUTS" que se traduce como "sin atajos", define el espíritu de Scott: hacer las cosas de la manera correcta, y por las razones correctas.

Desde Scott siempre hemos sido partidarios de marcar la diferencia. Proyectamos una imagen de marca con un estilo auténtico y destacable dentro del sector, que hace las delicias de nuestros más fieles seguidores, e igualmente logra captar la atención de aquellos que aún no nos han descubierto.

En Scott estamos en un momento excelente, tanto a nivel nacional como internacional. Aquí y así, no somos conformistas y queremos llegar cada vez más lejos, hacer las cosas mejor y superar los límites existentes.

Nuestra experiencia nos avala, somos una marca de prestigio con una destacada identidad, en la que se apoyan cada vez más los establecimientos Scott como estrategia diferenciadora. El grado de implicación de gran parte de nuestras tiendas es tan elevado que hemos decidido desarrollar una estrategia que nos permita potenciar y dar más valor a esta fórmula. Sabemos que ser capaces de generar curiosidad e interés entre el público, es sinónimo de éxito. Si además de captar la atención, conseguimos ser los primeros, el camino al estrellato está más que garantizado.

Con este objetivo nacieron nuestros establecimientos Scott Reference Center. Contamos actualmente con 45 puntos de venta SRC y a día de hoy, hay muchas tiendas interesadas en integrar este concepto a su modelo de negocio. Los Scott Reference Center (SRC) son puntos de venta altamente comprometidos con la marca, que comparten nuestra pasión por este deporte y lo hacen a través de la visión, valores y estilo de vida Scott. Los SRC son establecimientos con una imagen muy similar a la de un Scott Concept Store pero con la particularidad de poder vender alguna otra marca que no sea Scott.

**“Nuestro trabajo es ayudar a que las tiendas Scott sean más competitivas y proporcionarles herramientas, recursos y valores”**

Este formato es muy importante para todos los que trabajamos Scott. Somos tecnología, innovación y diseño y necesitamos contar con puntos de venta bien formados, que sepan argumentar los beneficios de nuestras bicis y que cuenten con buenos talleres que cubran con calidad las necesidades del usuario.

Nuestro trabajo es ayudar a que las tiendas Scott sean más competitivas y proporcionarles herramientas, recursos y valores que las hagan líderes de su zona. Con la fórmula del SRC en muchos casos conseguimos llegar más lejos. Las ventajas son muchas: cuentan con una imagen de marca referente en el sector, gestores comprometidos, se simplifica la gestión del negocio, favorece la escala de descuentos, mayor implicación en eventos, productos exclusivos, etc. Con la fórmula del SRC en muchos casos conseguimos llegar más lejos. Las ventajas son muchas: cuentan con una imagen de marca referente en el sector, gestores comprometidos, se simplifica la gestión del negocio, favorece la escala de descuentos, mayor implicación en eventos, productos exclusivos, etc.

En Scott apostamos por el punto de venta y somos conscientes de su importancia en la cadena de valor. Por esta razón, nos implicamos al máximo también en el establecimiento.

En Scott nos gustan los retos. Es nuestra forma de motivarnos, de crecer. Siempre hay una forma de hacerlo, solo hay que dar con ella.

#NOSHORTCUTS

## Con Cetelem tu negocio, en marcha.

### Dispara tus ventas ofreciendo financiación

Ofrecer a tus clientes el pago aplazado es un motivo de peso para que digan sí a una compra.

### Con un proceso 100% online

Gracias a la Firma Digital y a la subida de documentación desde la web, el proceso es rápido y sin papeleos.

Si también quieres ofrecer financiación en tu e-commerce, tienes nuestra plataforma e-CreditNow. 100% segura y fácil de integrar.

Y cuenta siempre con nuestro asesoramiento para sacarle el máximo partido a la financiación: diseño de plan de marketing, posicionamiento de la financiación en tienda/web, formación continua a los vendedores, etc.

Más de 600 establecimientos/ecommerce de bicicletas como el tuyo ya confían en Cetelem, ¿te apuntas?

Entra en [www.cetelem.es/comercios](http://www.cetelem.es/comercios) e infórmate

Además en Cetelem actuamos bajo el compromiso del Crédito Responsable con transparencia, flexibilidad y cercanía.





## David Matheu

Co-propietario de Velodrom Studio

**Velodrom Studio nació en 2012 en un pequeño sótano de Barcelona. En tan solo 5 años ha crecido exponencialmente y se ha convertido en una empresa consolidada que ofrece todo tipo de servicios al ciclista aficionado, amateur o competitivo: desde biomecánica, hasta boutique o viajes organizados.**

**“Vimos que las tiendas habían perdido la esencia ciclista: eran como un supermercado y muy impersonales”**

#### Hablemos de la historias de la tienda.

Empezó hace cinco años con mi compañero Javier Campo. Primero de todo, apostamos por desarrollar el fitting, algo que por aquel entonces no se hacía en España. Más tarde, por demanda, integramos el taller, organizamos salidas en grupo, viajes experienciales... Y, al final, apostamos por la tienda.

#### Que es más reciente.

Si viene a raíz de nuestras inquietudes en el sector ciclista. Javier y yo vimos que muchas tiendas habían perdido su esencia ciclista: eran un supermercado y muy impersonales. Ofrecemos una tienda especialista en ciclismo de carretera y en gravel. Para nosotros, estas modalidades no son una moda, es volver al origen del ciclismo. Queremos ofrecer un espacio puro ciclista y exclusivo.

#### ¿Cuál es la filosofía de la tienda?

No somos una tienda, es un espacio integral: somos un club ciclista, tenemos nutricionista, un servicio de masajes experto en ciclismo, entretenimiento.

#### La especialización es esencial para el sector. ¿Cómo veis vuestro futuro?

Llevamos tres meses. La valoración es muy positiva porque somos conscientes de los costes de estructura. Hemos conseguido tirar hacia delante un nuevo proyecto de retail. En este sentido hay que destacar que todos somos autónomos, es decir, somos un coworking, todos compartimos clientes. Compartimos los costes fijos como el alquiler, la luz o el agua. Todos asumimos un riesgo pero tenemos la ayuda de las marcas que nos dejan productos para test. De esta manera, nuestras obligaciones se ven muy reducidas. Al final, el beneficiado es el cliente.

Así, trabajamos con Bianchi y Colnago, dos marcas con cultura ciclista. Nos dejan un producto de test. Al final, si pruebas, compras. La venta es más experiencial. En cuanto a MTB, apostamos por Olympia, una marca centenaria con historia. La montaña es un complemento al ciclismo. Pero no es nuestro foco.

#### ¿Y en triatlón?

Trabajamos con Argon18. Su intención a nivel de imagen es que sea relacionada con el ciclismo de carretera. Por otro lado, nuestro cliente viene a nuestro espacio para las biomecánicas, este es el cliente que buscamos.

#### ¿Y en cuanto a textil?

Tenemos variedad y apostamos por marcas "cool", que primen diseño y calidad. Puede que tengan un precio más alto, pero te hace sentir elegante y especial. En ciclismo, la moda es esencial. En este sentido, creo que en



los últimos cinco años se ha evolucionado mucho en cuanto a colores. Por este motivo hemos apostado por marcas que no se pueden encontrar en tiendas convencionales; queremos marcas que trabajen muy bien las redes sociales y que sean éliticas. Por ejemplo, trabajamos con Pas Normal Studios, una marca danesa que solo vende a través de web y en dos tiendas. Por lo tanto, es la marca que escoge en qué tienda quiere estar. Como Velobici, Chapter 3 o Tactic. Esta última es una marca de Girona con la que crecemos conjuntamente ofreciendo diseños básicos pero de calidad.

#### El diseño es primordial en la tienda. ¿Cómo lo definiríamos?

La entrada es la parte más comercial aunque nuestro núcleo es la gradería, un sitio donde uno se puede tomar un café, pueda hablar de ciclismo. En resumen, queremos que sea un refugio de la ciudad donde el producto no sea invasivo. Se trata de compartir pasión, culto al ciclismo, ya que este es nuestro estilo de vida. Además, estamos en una zona donde salir a pedalear cada día es fácil.

#### ¿Cómo veis el sector del bike?

Creo que tiene que cambiar. El hombre ha evolucionado muy rápido, vivimos a un ritmo frenético. Además, ha habido un crecimiento brutal de marcas. A este hecho hay que sumarle que las marcas de bicicletas hacen de todo. Por lo tanto, tiene que haber un filtro, y no solo de marcas, sino también de tiendas. Por eso nosotros tenemos otra manera de hacer y de pensar, porque el modelo actual de negocios es insostenible.

#### ¿Cómo valorarías la relación con los distribuidores?

Nos ha sorprendido. Las marcas están acostumbradas a que las tiendas les ofrezcan siempre lo mismo y a nosotros nos ven de manera distinta. En el momento en el que te reubicabas, sales del sitio natural y te ves diferente, éstas te ven diferente. Por éste motivo apostaron por un modelo nuevo, porque ven que el sector cambia, pero no saben qué pasó. Las marcas nos ven como una prueba del futuro, estamos recordando a los grandes distribuidores y a los grandes marcas de ciclismo la esencia que se ha perdido en las tiendas. Entonces, ¿a qué se debe esta apuesta por el road? Creemos que el ciclismo de carretera tiene un objetivo grupal y que se enfoca como una comunidad, como en las grandes pruebas. La gente busca

**“Las marcas están acostumbradas a que las tiendas les ofrezcan siempre lo mismo y a nosotros nos ven de manera distinta”**

relacionarse y ofrece no solo esto, sino también la oportunidad de crear. De esta manera, se irá creciendo más, por ejemplo, con la entrada de la mujer.

#### ¿Cómo se traslada vuestra relación con la mujer?

Ofrecemos un producto de alta gama y fittings para ella, con sillines y manillares para ella, con diferente ergonomía. No queremos tocar todas las gamas porque queremos una mujer que ya esté iniciada en el ciclismo y que pueda crear y madurar con nosotros como ciclista.

#### Hablemos del gravel. ¿Cómo lo veis?

Iría a más porque te da un punto más. Es lo que busca el ser humano: la sensación de libertad, domar la bicicleta. Al final el gravel se impondrá.

#### ¿Qué pensáis de las eléctricas?

Nosotros la podemos ofrecer pero no es nuestro mercado, tampoco el urban. Saber decir que no es muy interesante, es más productivo para nosotros. Con eBike solo trabajamos en taller pero cuando nos ofrezcan eléctricas de carretera, seguramente entraremos.

#### Para terminar, me gustaría hacer una observación: la nutrición tiene un espacio muy importante en vuestro espacio.

¡Para nosotros es esencial! Es algo que va con el ciclista. Nuestro cliente es un experto que busca mejorar el rendimiento, y la relación peso potencia es muy importante para él. Nosotros le apoyamos con el nutricionista, quien ha seleccionado unas marcas prescritas por él. En resumen: lo que buscamos, es el beneficio del cliente.

## TwinLoc: la gran apuesta de Scott



Imagínate si al principio de cada tramo de un recorrido pudieras tener a tu disposición la bicicleta perfecta. Es lo que te permite el sistema de suspensión TwinLoc, exclusivo de Scott. Con TwinLoc, la marca presentó en su día algo que nunca había existido.

### ¿Qué es el TwinLoc?

El sistema de suspensión TwinLoc es una tecnología patentada de Scott, que conecta el cuadro, la horquilla y el amortiguador, permite al ciclista controlar de manera simultánea el funcionamien-

to de la suspensión y la geometría de la bicicleta. Con TwinLoc, puedes tener tres bicis en una.

### ¿Cómo funciona?

El sistema funciona mediante la conexión del amortiguador, la horquilla y en última instancia el cuadro por medio de un mando remoto instalado en el manillar. Por medio del mando remoto, el usuario puede elegir entre los tres modos de montar: descenso, control de tracción y bloqueo.

**Descenso:** El sistema de suspensión TwinLoc nos

permite diseñar bicicletas que no sacrifican ninguna prestación en los descensos. Podemos optimizar la geometría y la suspensión de una bicicleta para los descensos sin necesidad de sacrificar otras características.

**Control de tracción:** Cuando cambias del modo de descenso (totalmente abierto) al control de tracción, se cierra una de las cámaras de aire, con lo que se reduce el recorrido efectivo del amortiguador trasero. Para esto es necesario realizar dos cambios: hay que aumentar la amortiguación y la curva de progresividad. Si se hace solo uno de los cambios, y no el otro, las prestaciones se reducen drásticamente. El sistema de suspensión de TwinLoc es la única tecnología que puede cambiar a la vez la curva de progresividad y la amortiguación, con lo que la conducción no es rígida en el pre-hundimiento (sag) y además sigue proporcionando una tracción increíble.

**Bloqueo:** El modo de bloqueo ofrece la suspensión más firme de los tres modos de funcionamiento, por lo que es ideal cuando se necesita la máxima eficiencia. Para subir por un contralugos o para trasladarte hasta la salida de un descenso: un bloqueo simultáneo delante y detrás te ayuda a guardar todas las fuerzas para el descenso.

## Aprende a ajustar la suspensión con Trek

El ajuste de la suspensión es fundamental a la hora de obtener el máximo rendimiento de tu bicicleta de montaña. Por suerte, el ajuste correcto de la suspensión solo requiere unos cuantos minutos si sigues los pasos que figuran a continuación.

### Instrucciones paso a paso

1. El ajuste del sag debe realizarse con la equipación al completo: zapatillas, casco y mochila para garantizar la máxima fiabilidad.
2. Abre la amortiguación de compresión girando la perilla azul de la horquilla en el sentido contrario de los agujes del reloj y la maneta azul del amortiguador en el mismo sentido hasta situarlo en la posición abierta.
3. Utiliza el Calculador de suspensión de Trek de arriba para dar con un punto de partida de PSI para tu bicicleta de montaña y tu peso. Utiliza la bomba del amortiguador para ajustar el PSI del mismo y hazlo coincidir con el punto sugerido.
4. Con la bomba del amortiguador acoplada, presión firmemente sobre el sillín para acoplarlo al amortiguador. Consulta el manómetro y, en caso de necesidad, ajústalo de nuevo el PSI.
5. Sube a la bicicleta mientras un amigo te la sujete o apóyandola contra la pared. Mueve las juntas télicas de goma de la horquilla y el amortiguador hasta que se apoyen contra las juntas.
6. Bójate con cuidado sin comprimir aún más la suspensión. Para ello, apoya la bicicleta de un lado,



7. Mide la distancia en milímetros entre las juntas télicas y las juntas. Este es el cálculo del sag de tu suspensión.
8. Utiliza el calculador de suspensión para calcular el sag ideal en milímetros. Si el sag calculado no se asienta dentro de los 2-4 mm de la medida recomendada, utiliza la bomba del amortiguador para ajustar el PSI. Añade aire si la junta télica se ha desplazado demasiado.
9. Utiliza el calculador de suspensión de Trek para comprobar el ajuste de rebote recomendado.
10. Gira los diales rojos de la horquilla o el amortiguador en el sentido de los agujes del reloj hasta situarlos en la posición cerrada. A continuación, gira la perilla roja en el sentido contrario a los agujes del reloj hasta obtener el número de clics recomendado.
11. El ajuste ya está, pero recuerda que solo se trata de un valor aproximado. Haz una prueba en un terreno lleno de baches. Si notas que el amor-

iguador se sacude o tu horquilla parece rebotar demasiado, reduce el rebote girando la perilla roja en el sentido de los agujes del reloj hasta hacer de 1 a 3 clics. Si tienes la sensación de que la horquilla o el amortiguador se enganchan o no se recuperan completamente tras impactos sucesivos, imprime más velocidad al rebote girando la perilla roja de 1 a 3 clics en el sentido contrario a los agujes del reloj.

12. Después de dar unos cuantos vueltos, comprueba el ajuste de la suspensión calculando la distancia entre las juntas télicas y el cuerpo del amortiguador o de las patas de la horquilla. Normalmente, después de dar tu vuelta habitual en bicicleta, la distancia de la junta télica debe coincidir con la cámara especificada de tu amortiguador o con el recorrido especificado de tu horquilla. En caso de no obtener un recorrido completo, prueba bajar el PSI. Si la junta télica tiene demasiado recorrido o se sale del eje, prueba a aumentar el PSI.

# ¡YA ES PRIMAVERA EN BERRIA!



**¡HAZ ÚNICA TU BERRIA!**

#MÁS TODO





## ¡PERSONALIZA GRATIS Y AGILMENTE TUS PEDIDOS!

Pioneros en la personalización disponemos del programa de personalización **#másrápido** al precio **#máscompetitivo**.

Disponemos de **stock infinito, sin escasez, sin freno en la producción de todas nuestras gamas (BR, PRO, Equipe, Falcon...)** durante toda la colección, y ahora en primavera personalizamos nuestras bicicletas de forma gratuita. **¿te lo vas a perder?**

Reposición sin esperas  
**¡HAZ ÚNICA TU EXPOSICIÓN!**  
Más en diseño, menos en precio

Solicita información T. 967 378 110  
comercial@berria-racing.com



# ¡Por la bicicleta!

Nuestro país tiene una infinidad de asociaciones sin ánimo de lucro que día tras día luchan en favor de la bicicleta, de la movilidad sostenible, de la salud y del ecologismo. En este contexto, hay dos asociaciones muy importantes a destacar: ConBici y la MEB. La primera es una entidad que aglutina a la mayoría de asociaciones regionales a favor de la bicicleta. Por otro lado, existe la Mesa Nacional de la Bicicleta, la voz que engloba las principales organizaciones del sector.



## Asociación de Ciclistas Profesionales

La Asociación de Ciclistas Profesionales (ACP) es una entidad sin ánimo de lucro, se creó en el año 1977 con el objetivo principal de la defensa de los intereses de los ciclistas profesionales, ante aquellos personas, organismos, federaciones, autoridades, entidades públicas o privadas e instancias que existan o puedan existir en el futuro. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [acp@ciclistas.net](mailto:acp@ciclistas.net)



## Bicycletas sin Fronteras

Bicycletas sin Fronteras dedica su actividad a entregar bicicletas a personas sin recursos para que se puedan desplazar a la escuela o a su lugar de trabajo. Las bicicletas que se entregan se montan en su taller de inserción laboral, donde se generan puestos de trabajo para personas en riesgo de exclusión social.

Contacto: [info@bicycletassinfronteras.org](mailto:info@bicycletassinfronteras.org)



## CicloJuristas

Es una Red de CicloJuristas, constituida en la primavera de 2012 y formada por abogados, profesores de Universidad, letrados del Tribunal Constitucional y letrados de Los Cortes Generales y de Parlamentos Autonómicos interesados en la promoción de la bicicleta como medio de desplazamiento. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [fbastida@ciclojuristas.org](mailto:fbastida@ciclojuristas.org)



## Asociación de Marcas y Bicicletas de España

Es una organización de ámbito nacional formada por fabricantes, distribuidores y proveedores del sector de la bicicleta. La asociación, sin ánimo de lucro, está enfocada a toda empresa que se dedique a la fabricación, distribución, importación o comercialización de todo tipo de material o artículos de ciclismo. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [carlos@asociacionambe.es](mailto:carlos@asociacionambe.es)



## Red de Ciudades por la Bicicleta

La Red de Ciudades por la Bicicleta es una asociación compuesta por entidades locales que tiene por objeto la generación de una dinámica entre las ciudades españolas con el fin de facilitar, hacer más segura y desarrollar la circulación de los ciclistas, especialmente en el medio urbano. Es propietaria del BiciRegistro. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [info@ciudadesporlabicicleta.org](mailto:info@ciudadesporlabicicleta.org)



## Biciplus

Biciplus es una Asociación, creada por ciclistas para ciclistas, sin ánimo de lucro y de ámbito nacional, cuyo finalidad es la protección del ciclista en todos sus vertientes: como aseguradora, asesoría jurídica y otros servicios complementarios. Además, ofrece cantidad de información acerca de los eventos, conferencias, cursos, y materias de interés para el ciclista.

Contacto: [info@biciplus.org](mailto:info@biciplus.org)



## International Mountain Bicycling Association (IMBA España)

Es una asociación sin ánimo de lucro que surge en España para promover la práctica sostenible de la bicicleta. IMBA España establece como sus funciones principales: Defensa de los derechos de los ciclistas de montaña, preservación y recuperación de caminos. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [info@imba.com.es](mailto:info@imba.com.es)



## Observatorio de la Bicicleta Pública en España

El Observatorio de la Bicicleta Pública en España es un proyecto independiente que tiene como objetivo ofrecer información sobre este concepto de movilidad desde un punto de vista objetivo.

Contacto: [info@bicicletapublica.es](mailto:info@bicicletapublica.es)



## Asociación Nacional de Bicicletas Antiguas y Clásicas

La Asociación Nacional de Bicicletas Antiguas y Clásicas (ANBAC) se dedica a la preservación de la historia de la bicicleta y su disfrute como máquina y medio de locomoción.

Contacto: [correo@anbac.es](mailto:correo@anbac.es)



## Federación de Cicloturismo (FECT)

La Federación de Cicloturismo - FECT - es una entidad sin ánimo de lucro que fundamenta sus pilares en la colaboración voluntaria de sus afiliados organizados por grupos de trabajo para desarrollar todas aquellas actividades y proyectos que giran en torno a la bicicleta.

Contacto: [secretaria@fect.info](mailto:secretaria@fect.info)



## Pedalibre

La Asociación Pedalibre está integrada por un amplio grupo de personas de diferentes edades que practican cicloturismo y ciclismo urbano, reivindicando el uso de la bicicleta como transporte alternativo para el desempeño de sus actividades en la vida cotidiana.

Contacto: [info@pedalibre.org](mailto:info@pedalibre.org)



## Con Bici - Coordinadora en Defensa de la Bici

ConBici es la entidad de referencia en España para la promoción de la bicicleta como medio de transporte habitual, seguro y sostenible, que contribuye a la mejora de la calidad de vida de la población y a un sistema social más justo. Tiene 63 asociadas y colectivos regionales y forma parte de la European Cyclists' Federation.

Contacto: [info@conbici.org](mailto:info@conbici.org)



## Real Federación Española de Ciclismo

La Real Federación Española de Ciclismo es el máximo organismo del ciclismo en España, en sus distintas modalidades. Es miembro de la UCI. Fundada en 1896, tiene su sede en Madrid, y su presidente actual es José Luis López Carrón. Pese a no ser una entidad sin ánimo de lucro actúa como tal y defiende los intereses del colectivo ciclista. Forma parte de la Mesa Española de la Bicicleta (MEB).

Contacto: [info@rfec.com](mailto:info@rfec.com)





## ATEBI amplía su cadena y sigue sumando asociados

La Asociación Española del Comercio Minorista Especializado de la Bicicleta, ATEBI, celebró este lunes en Madrid la primera Asamblea General desde su constitución oficial hace ahora apenas un año. La Patronal de las tiendas de ciclismo gana músculo al seguir sumando nuevos asociados y da los primeros pasos firmes para consolidarse como colectivo. A la Asamblea asistieron el 70% de los asociados, representando a más de 50 de las principales tiendas de bike de toda España. Después de la aprobación del acta y cuentas, se aprobó el logotipo oficial de la asociación, que se dará a conocer de forma pública en el momento que se disponga de todos los aplicativos terminados. También se aprobó la creación de tres nuevas comisiones de trabajo: Comisión de relaciones institucionales, información de mercado y la de RR.PP y expansión. Desde su constitución, los socios impulsores de Atebi han estado trabajando intensamente para explicar su hoja de ruta y conseguir convencer a los principales detallistas de toda España. Así, en estos últimos meses, se ha logrado que se incorporen a la asociación importantes detallistas de toda la península y el objetivo óptimo de Atebi, para este año, es alcanzar el centenar de tiendas top. Actualmente la asociación cuenta con asociados como Sanferbike, Maestre, Golpe de Pedal, Vadebicus, Karacol, Pina, Tomás Domingo, Buho Bike, Morenilo, Ciclos Roca, Pasión ciclista, Bici Océán, Bicicletas Carlos, Dual Bike, Bicicleta, ProBike, Ciclos García, Bicimania (todos ellos acudieron a la Asamblea) y otros como Escapka, Kbike, Ciclos Fran, La Fuga o SurAventura, que no pudieron asistir al encuentro. La Asamblea, que duró más de tres horas, también sirvió para acabar de redefinir tres de los puntos

básicos de la hoja de ruta, para los próximos años: lobby, formación y marca como imagen de garantía.

### CONSTITUCIÓN:

Los estatutos y el acta de constitución, aprobados en marzo de 2017, ya fueron suscritos por los responsables de algunas de las principales tiendas y cadenas de ciclismo de España: Remigio Rovira, propietario de la cadena canaria Vadebicus (y presidente de la Asociación); Miguel Ángel Sánchez, copropietario de Karacol Sport (Madrid); Julio Sánchez, gerente de Sanferbike (Madrid); Carlos González, propietario de Bicicletas Carlos (León); Juan Ochoa, propietario de Bicimania (Madrid); Ángel Luis Haro, propietario de Haro Bike (Arganda del Rey, Madrid) y David Díaz, de Unibike Sport Center (Tres Cantos).

### DEFENDER AL COMERCIO ESPECIALISTA

Como refleja su acta de constitución, ATEBI quiere convertirse en una patronal de los comercios especializados en bike que, sin actuar puramente como un lobby, defiendan los intereses de sus asociados ante las administraciones y en las relaciones con los proveedores y, especialmente, con la patronal de marcas AMBE. La asociación contempla, en este sentido, "la representación y negociación colectiva, participación y defensa más amplias de sus miembros y de la actividad que desarrollan ante los poderes públicos, sindicales y cualesquiera otras entidades o personalidades públicas o privadas, nacionales e internacionales". Entre otros objetivos destaca su intención de "coordinar y apoyar los esfuerzos e iniciativas de sus asociados, así como participar con las administraciones públicas y demás entida-

des en la elaboración de la normativa que tenga incidencia sobre su actividad, formando además parte de aquellos organismos o actividades que les afecten".

### RIGOR Y RESPETO

Atebi está abierta a todas las tiendas profesionales de la bicicleta, independientemente de su tamaño. "Lo importante -señalan desde la asociación- no es la cantidad sino la calidad, y para formar parte de ATEBI las tiendas tienen que tener una filosofía muy clara en la que se antepongan aspectos como la calidad, la profesionalidad y el rigor y se respeten unas reglas del juego en las que se defiendan los intereses de la tienda".

Interesados en obtener más información sobre ATEBI pueden dirigirse al mail: [atebi@asociacion@gmail.com](mailto:atebi@asociacion@gmail.com).

“En estos últimos meses, se ha logrado que se incorporen a la asociación importantes detallistas de toda la península. El objetivo óptimo de ATEBI para este año es alcanzar el centenar de tiendas top”



# XEO 19R

2000 lm' —  
300 m' —  
20 h' —



## Vive la noche

A más velocidad, más luz y más autonomía para afrontar

7 AÑOS GARANTÍA\*

\*11 Mediciones por ANS-8474 en su punto de medición. Se indica exclusivamente el nivel de iluminación de la zona iluminada por el faro y la luminosidad (lúmenes) y no el alcance de iluminación. Imágenes y gráficos de ejemplo. Para más información sobre el producto, visiten [ledlenser.com/es](http://ledlenser.com/es) o llamen al 900 10 10 10. Los productos LEDLENSER son garantía de calidad y pueden utilizarse sin dañarlos. Para más información sobre la garantía, visiten [ledlenser.com/es](http://ledlenser.com/es) o llamen al 900 10 10 10. \*Más información sobre la garantía consultar [ledlenser.com/es](http://ledlenser.com/es) o llamar al 900 10 10 10.

ledlenser.com/es

Reiberco Internacional S.A. Avda. Doctor Federico Rubio y Gallé, 86, 28040 Madrid. Importador exclusivo para España y Portugal.

## El Congreso insta al Gobierno a bajar al 10% el IVA de las bicicletas

Se insta al ejecutivo a aprobar ayudas y medidas fiscales para fomentar el uso de la bicicleta como alternativa de transporte sostenible

La Comisión sobre Seguridad Vial y Movilidad Sostenible del Congreso de los Diputados aprobó el pasado martes 20 de febrero una proposición no de ley que insta al Gobierno a "aprobar ayudas y medidas fiscales para fomentar el uso de la bicicleta como alternativa de transporte sostenible en las ciudades", entre ellas una rebaja del 21 al 10% en el IVA de bicicletas regulares y eBikes. Esta iniciativa presentada por el PSOE ha contado con el apoyo de todos los grupos parlamentarios excepto el PP que votó en contra. La iniciativa incluye tres medidas fiscales para el Ejecutivo, entre ellas analizar y evaluar la aplicación del tipo reducido del IVA del 10% a la compra de bicicletas tradicionales y eléctricas. "Lo que no se entiende es que la bici soporte la misma fiscalidad que un coche", indica en la proposición no de ley.

En este sentido el PSOE ha recordado que "algunas organizaciones del sector de la bicicleta como Colbic, Colliged, ETRA, ECF, Cordici, la Mesa Nacional de la Bicicleta y AMBE vienen proponiendo desde hace años reducir el IVA de las bicis". "Lo que no se entiende es que la bici soporte la misma fiscalidad que un coche", indica en la proposición no de ley.

"La motivación de un nuevo tipo impositivo se basa, en lo que respecta a las bicicletas urbanas (entre las que se incluyen las bicicletas de pedaleo asistido), en que su mayor uso disminuiría la utilización de vehículos motorizados y por tanto reduciría las emisiones de CO2, el ruido, la congestión en las calles y mejorarían el medio ambiente de las ciudades y la salud pública", explica. Por otro lado, los socialistas han propuesto incluir

la eBike en el Plan Movera ya que a su parecer es "una mala noticia que la bicicleta se haya excluido en el decreto sobre ese plan para 2017, que incluye un programa de ayudas a inversiones en transporte y movilidad eficiente por valor de 17 millones de euros, con medidas para impulsar el vehículo eléctrico".

"Es una mala noticia que la bicicleta se haya excluido en el decreto sobre ese plan para 2017, que incluye un programa de ayudas a inversiones en transporte y movilidad eficiente por valor de 17 millones de euros, con medidas para impulsar el vehículo eléctrico", afirman desde el PSOE. También ha propuesto considerar como renta en especie exenta las ayudas que las empresas destinan para comprar y utilizar bicis para sus empleados. El PSOE indica que, siguiendo el ejemplo de países como Alemania, Gran Bretaña o Países Bajos, que cuentan con 34.000 empresas acogidas a esta ayuda, "se incluya la bici como un bien susceptible de ser valorado como retribución flexible para sus empleados, como los vales de comida, el seguro médico o de vida, y el servicio de guardería".

"Abogamos por nuevos criterios de fiscalidad en favor de estos vehículos de dos ruedas con políticas novedosas que no supongan un gran coste para el Gobierno, frente a la fiscalidad en sentido negativo para los vehículos más contaminantes. La bicicleta humaniza la ciudad, ayuda a combatir el cambio climático, calma el tráfico, mejora la salud, ahorra costes a la sanidad pública, ahorra energía fósil y promueve la igualdad", ha manifestado la diputada socialista Odón Elorza.

Asimismo, Jorge Luis Ball de Podemos ha manifestado la necesidad de "crear una cultura de la movilidad sostenible teniendo en cuenta que 19 millones de españoles de 12 a 79 años utilizan la bicicleta a diario". En esta línea, Joan Olóriz de Esquerra Republicana ha indicado que es una propuesta "interesante".

Sandra Juliá de Ciudadanos ha destacado que "en los últimos cuatro años se ha producido un significativo incremento del uso de este vehículo" aunque discrepan de que pueda recibir las mismas ayudas que un coche eléctrico. El portavoz del PP, Altanor Canón, ha sido el único discrepante al indicar que "debe modificarse una directiva europea para llevar a cabo la rebaja del IVA al 10%", y que "la promoción de la bicicleta eléctrica corresponde a los ayuntamientos". Además ha rechazado que "las empresas consideren las bicis como retribución flexible".

Lo que no se entiende es que la bici soporte la misma fiscalidad que el coche



f Santini Cycling Wear  
 @santini\_cycling  
 @santini\_sma  
 Santini Cycling Wear

**FIT.  
 PERFORMANCE.  
 COMFORT.  
 DURABILITY.**

SLEEK 99 KIT  
 INSPIRED BY SPEED. DESIGNED FOR PERFORMANCE.

LEARN MORE AT [SANTINISMS.IT](http://SANTINISMS.IT)



#SANTINICYCLINGWEAR





## Las bicicletas de carga se hacen un hueco en el futuro del bike

Las cargobikes han pasado desde hace tiempo de 'recomendación especial' en el nicho de mercado ecológico a auténtico creador de tendencias urbanas.

Los países del norte van más avanzados ciclisticamente que España. Por este motivo es esencial ver los movimientos del sector que se produce allí porque, tarde o temprano, se terminan produciendo en nuestro país. De hecho, es muy relevante el impulso que Riese & Müller, marca líder en cuanto a Cargos, les está dando en nuestro mercado. Las bicicletas de carga o cargobikes, como se las conoce también en la jerga del sector, son un éxito de ventas en el mercado de la bicicleta. Los observadores del mercado informan de crecimientos significativos en este segmento; además de las innovaciones en el diseño y la tecnología, varios programas de subvenciones gubernamentales y municipales proporcionan un estímulo clave para el crecimiento. Con la nueva área Cargo, Eurobike ofrece del 8 al 10 de julio de 2018 el tema de tendencia por primera vez un escenario destacado en el pabellón Rothaus A1, reservado para E-Mobility Solutions.

Las cargobikes han pasado desde hace tiempo de 'recomendación especial' en el nicho de mercado ecológico a auténtico creador de tendencias urbano. Cada vez más familias saben apreciar estas prácticas bicicletas con zona de carga como una alternativa elegante y al mismo tiempo sostenible a modo de sustitución del segundo o incluso del primer coche. Las empresas de logística, por otra parte, están descubriendo cada vez más las bicicletas de carga como una solución ingeniosa para el difícil último kilómetro en entornos urbanos. Ya en 2016, se vendieron en Alemania unas 15.000 bicicletas de carga con accionamiento eléctrico. Aunque las cifras de mercado para 2017 todavía no están disponibles, se puede escuchar

en los círculos de mercado que las ventas prácticamente se han duplicado respecto a 2016. Y la tendencia en 2018 sigue en aumento: según la última edición del Fahrradmarkt, una encuesta realizada por encargo del Ministerio Federal de Transportes e Infraestructuras Digitales, alrededor del 7 por ciento de los alemanes se plantea decidirse por una bicicleta de carga la próxima vez que compra una bicicleta. Si se compara en relación con el mercado alemán de alrededor de 4 millones de bicicletas al año, el mercado de las cargobikes sigue teniendo un futuro prometedor. Las bicicletas de carga han cobrado impulso en los últimos años, sobre todo gracias a los accionamientos eléctricos que facilitan el transporte de cargas pesadas, por ejemplo, el viaje para la compra semanal de una familia. El diseño inteligente de muchos modelos de bicicletas de carga y las innovaciones técnicas son también impulsos de ventas importantes. Pero también hay incentivos financieros específicos para los compradores de cargobikes en muchos lugares. En Múnich, por ejemplo, las áreas de la ciudad subvencionan el 25 por ciento del precio de compra para las bicicletas de carga electrónicas de uso comercial y privado. Baden-Württemberg, por otra parte, subvenciona la compra de bicicletas de carga de uso comercial con motor eléctrico con hasta 4000 euros. El modelo está creando escuela: la Comisión de Transportes del Bundestag está debatiendo actualmente si en el futuro debería haber una prima de compra para bicicletas de carga usadas comercialmente en toda Alemania. En el portal especializado cargobike.jetzt encontrará un resumen de los programas de financiación actuales que se

ofrecen en Alemania en [www.cargobike.jetzt/Au-fproemien/](http://www.cargobike.jetzt/Au-fproemien/). Y en Eurobike, la feria internacional líder mundial de la industria de la bicicleta, este tema de tendencia también cobra cada vez más importancia.

"En el pabellón Rothaus A1 nos vamos a concentrar por primera vez en 2018 completamente en el tema E-Mobility Solutions. En el área Cargo presentaremos a los proveedores de bicicletas de carga, de transporte y bicicletas especiales y estaremos en condiciones de ofrecer a los minoristas, en particular, una visión comercial única en este futuro mercado en auge", explica el director de proyecto Dirk Heidrich.

La 27ª edición de Eurobike abre sus puertas del domingo 8 de julio al martes 10 de julio de 2018 de 9 a 18 horas y solo será accesible para visitantes profesionales y periodistas acreditados.

**“Ya en 2016, se vendieron en Alemania unas 15.000 bicicletas de carga con accionamiento eléctrico”**

¿Eres de los que siempre va un paso por delante?

**ÚNETE A LA PRIMERA COMUNIDAD PROFESIONAL DE BIKE & TRIATLÓN**



**Suscripción España y Canarias (+4% de IVA)**

suscripción anual 7 números	37€
suscripción 2 años 14 números	58€
suscripción 3 años 21 números	70€

Incluye un Newsletter semanal y acceso libre a toda la comunidad TRADEBIKE.ES

**Formas de pago:**

- Transferencia
- Domiciliación Bancaria

Nombre \_\_\_\_\_

Apellido \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_

Cargo \_\_\_\_\_

CIF/DNI \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ CP \_\_\_\_\_

Provincia \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_





Por Ignacio Peralta  
Sales Manager en Gympass

## Cliente y servicio: no hay uno sin el otro

Evolucionemos con los nuevos tiempos, ofrezcamos servicios sobresalientes y muy pronto recogeremos sus resultados.

Continuamente podemos leer en distintos medios y sectores la importancia de colocar al cliente en el centro de nuestras estrategias y decisiones. La importancia de entender las nuevas necesidades que hay en día demanda. El conocer lo que otros sectores similares al nuestro les ofrecen y ponen a su alcance.

Recientemente hemos podido leer distintas noticias que indican que diferentes actores del sector, más allá de sus intereses comerciales como es lógico, toman decisiones orientadas al cliente y con un claro enfoque de mejora en el servicio ofrecido. Mucosario multiplica por más de diez sus Shimano Service Centers en detallistas, Bicimarket añade cinco puntos BMK a su actual red de tiendas y Unibike desaparece para dar lugar a una renovada Weibike, son sólo algunos ejemplos.

El elemento diferenciador para cualquier detallista que quiera competir hoy en día con los grandes de internet es el servicio que ofrece, junto con la experiencia que hace sentir al cliente en su establecimiento. Un sector tan técnico como es el ciclismo, cuenta con una ventaja competitiva frente a la red, pero debe hacer buen uso de ella. Un excelente taller, un buen servicio postventa, un correcto asesoramiento técnico son fundamentales como foco de atracción o imán para potenciales clientes. Desgraciadamente no nos aseguraron al 100% la vuelta de todos ellos, pero estoy convencido que será el elemento de distinción para fidelizar a muchos.

Otro punto fundamental que no debemos descuidar es el de un variado catálogo de oferta y rápido servicio del mismo. Cada día los usuarios somos más impacientes y con menor nivel de comprensión ante determinadas objeciones de disponibilidad de productos. Por este motivo, a no ser que seas uno de los grandes y cuentes con grandes palancas de negociación, no siempre es fácil para los detallistas más pequeños poder contar con esa variedad e inmediatez que el cliente de hoy demanda. Fórmulas como las que ofrecen algunas operadoras de "suscribirse" a sus servicios y catálogos de productos son un claro enfoque en mejorar el servicio al cliente y la experiencia de éste. Igualmente, estamos pudiendo ver como algunas importantes marcas están comenzando a implementar sistemas de software para estar conectados con sus detallistas, ayudarles a mejorar sus

niveles de stocks y servicios frente a sus clientes.

Por último, hemos leído en estos días la creación de la nueva feria Weibike, que nace con un claro enfoque hacia el cliente o consumidor final. No hace mucho comentábamos en Tradesport la idoneidad o no de los formatos actuales de ferias y su necesidad de adaptación a los nuevos tiempos. Weibike deja claro en este caso que ha realizado un ejercicio de estudio y análisis, decidiendo reorientar los objetivos de la feria, dando al consumidor un papel importante en el centro de su estrategia, según comentaba Carlos Núñez en la entrevista que este medio le realizaba recientemente. Cubrir intereses profesionales es necesario por supuesto, pero dar a probar y testar a nuestro público una nueva movilidad tan novedosa como es la del pedaleo asistido es algo fundamental para ayudar a mejorar los números del sector. Por lo tanto, colocar al cliente final en el centro de nuestra estrategia ayuda sin duda a la evolución del negocio, será el elemento diferenciador que nos ayude a progresar. Tanto si somos marcas como si somos detallistas, debemos preguntarnos qué nos gustaría y qué esperaríamos desde un punto de vista de cliente. Para ello, igualmente, reitero la necesidad de observar lo que ya se está

haciendo en otros sectores y entender que nuestro cliente esperará, por lo menos, lo mismo.

Estoy convencido que los ejemplos aquí comentados no son más que la punta del iceberg de una transformación necesaria dentro del sector. Evolucionemos con los nuevos tiempos, ofrezcamos servicios sobresalientes y muy pronto recogeremos sus resultados.

“Colocar al cliente final en el centro de nuestra estrategia ayuda sin duda a la evolución del negocio”





LA FORMA ERGONÓMICA DE ESTE NUEVO SILLÍN, PRESENTA UNA LONGITUD CORTA Y GARANTIZA UN PUNTO DE APOYO PRECIOSO Y EFICAZ EN LA PARTE TRASERA Y UNA DISTRIBUCIÓN DE LA PRESIÓN INMEJORABLE EN LA PARTE DELANTERA DEL SILLÍN.

Damiano Ferraro, TEAM TREK-SELLE SAN MARCO



PRODUCT NEW 2018

Descubre tu sillín perfecto en [www.sellesanmarco.it](http://www.sellesanmarco.it)  
[instagram #sellesanmarco](https://www.instagram.com/sellesanmarco) | [facebook.com/sellesanmarco](https://www.facebook.com/sellesanmarco)  
 Credits: M. Mondini





Por Miguel Ángel Bolaños P.  
Director de Marketing...con mucho bici.  
www.miguelangelbolanos.es

## ¿Por qué los fabricantes de ciclismo no invierten en retail marketing para su "otro cliente?"

Las marcas de bicicletas y componentes de ciclismo invierten millones en cuidar su imagen corporativa, la reputación online, el branding, el packaging de sus productos... pero cuando llegamos al punto de venta físico, la tienda de bicis, lugar donde a menudo se toma la decisión final de compra más cara (la compra de una bicicleta), parece como si las marcas hayan olvidado por completo el retail marketing dentro de su plan de marketing.

Los grandes fabricantes de bicis y componentes suelen disponer de un manual de identidad corporativa, donde se diseñan las piezas gráficas, logotipos, el layout de publicidad... además de disponer de una guía de estilo de uso del logo, con usos permitidos, prohibidos, variantes, etc. Cuidan de que su web corporativa sea estéticamente moderna, atractiva, "responsive", bien actualizada, rápida en cargar, con buen SEO técnico y en varios idiomas.

Así mismo, publican post con regularidad en los diferentes redes sociales, y realizan vídeos espectaculares rodados con drones y música impactante. Y algunos dedican recursos en herramientas digitales para monitorizar la reputación online: las opiniones positivas frente a las negativas, los comentarios en blogs, chats, sugerencias de clientes...

Los que más presupuesto disponen, dedican dinero para publicidad en revistas, portales webs, redes sociales, y envían bicis de test a los diferentes medios para la publicación de reportajes y comparativas, organizando presentaciones a la prensa en lugares paradisíacos, para probar los modelos top de gama de cada nueva temporada (modelos a menudo inabarcables para la mayoría).

El marketing de los grandes fabricantes de ciclismo ha avanzado enormemente en los últimos años, y poco a poco se va digitalizando, aunque queda y mucho. Pero, todos esos esfuerzos van siempre destinados al usuario final de la bicicleta, es decir, ni más ni menos que a quien compra y disfruta el producto final: el ciclista. ¿Y qué ocurre con su "otro cliente"?

El marketing de los grandes fabricantes de ciclismo ha avanzado enormemente en los últimos años, y poco a poco se va digitalizando, aunque queda y mucho. Pero, todos esos esfuerzos van siempre destinados al usuario final de la bicicleta, es decir, ni más ni menos que a quien compra y disfruta el producto final: el ciclista.

Y eso es correcto, pero ¿qué ocurre con el "otro cliente" olvidado por los fabricantes? Si, no nos equivocamos, las marcas tienen (o deberían tener) 2 clientes en sus planes de marketing: por un lado, el usuario final, pero por otro, también importante, las tiendas de bicis, tanto las físicas como las online, pero sobre-

todo las primeras. "No nos equivocamos, los marcos tienen (o deberían tener) 2 clientes en sus planes de marketing: por un lado el usuario final a quien dedican casi todos sus esfuerzos, y por otro, las tiendas de bicis, sobre todo las tiendas físicas, las grandes alidades en sus presupuestos de marketing".

Teniendo en cuenta que la mayoría de los marcos no disponen de tiendas propias ni concept store, si los marcos destinan enormes esfuerzos a generar una potente imagen de marca o branding, ¿por qué no destinan una parte de su presupuesto al retail marketing, es decir al marketing en el punto de venta?

Si dedican enormes esfuerzos en cuidar su imagen corporativa, ¿por qué no lo hacen también en las tiendas?

Imaginemos que una marca realiza un excelente trabajo de marketing y de I+D, con innovación, un buen producto final, diseño atractivo, un precio competitivo, etc. Pero ese producto no se encuentra en las tiendas más punteras, o su marca simplemente no aparece de manera correcta o destacada entre las otras, colocada en el fondo de la tienda, aplazada junto a otras muchas bicis y con sus logos y colores corporativos sencillamente desaparecidos.

O imaginemos que el flamante nuevo producto que ha causado una enorme expectativa entre la prensa y los usuarios, dentro de la tienda no ocupa un lugar destacado, no dispone de un podium especial con buena iluminación y diseño, una cartelera impactante, displays, totems, o cualquier otro elemento de retail marketing que haga destacar la marca o la novedad, sobre todo en su lanzamiento.

O el vendedor no expone los argumentos de venta del nuevo modelo, y se olvida de aquellos que son los más importantes y diferenciadores, porque no ha existido formación de producto por parte de la marca, quien debería tomar conciencia de la importancia del momento de la entrega final del producto en el punto de venta, pues en muchas ocasiones es el último eslabón en la cadena de valor.

Todo plan de marketing debe disponer en su marketing mix, una buena política de distribu-

ción acorde con su marca. Y dentro de esa política de distribución, es fundamental no sólo una buena selección de los mejores puntos de venta, sino también de la propia presencia de la marca en el interior de la tienda, acorde al branding del fabricante, pero respetando también las propias necesidades de la tienda, además de una buena formación técnica de producto por parte de los vendedores.

Todo plan de marketing debe disponer en su marketing mix, de una buena política de distribución acorde con su marca. Y dentro de esa política de distribución, es fundamental no sólo una buena selección de los mejores puntos de venta, sino también el cuidado de la presencia de la marca en el interior de la tienda, acorde al branding del fabricante, pero respetando también las propias necesidades de la tienda.

Los marcos deberían tratar a su "otro cliente" como un aliado, no sólo para mostrar sus productos de manera extraordinaria, generando una buena experiencia de compra con un vendedor perfectamente formado en el producto, la marca y los argumentos de venta, sino como una excelente fuente de recogida de información de mercado por parte del consumidor final: es decir el Rey, quien manda en marketing.

**Las marcas tienen (o deberían tener) 2 clientes en sus planes de marketing: por un lado el usuario final, a quien dedican casi todos sus esfuerzos, y por otro, las tiendas de bicis, sobre todo las tiendas físicas**

# SHOP

## THE FUTURE OF RETAIL

EVENTO EXCLUSIVO DEDICADO A DAR RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LA EXPERIENCIA PHYGITAL EN RETAIL

25-26 ABRIL

En su primera edición comparte magia con **OMExpo**, evento de referencia en marketing digital & e-commerce en el sur de Europa. No pierdas la oportunidad de interactuar con tus prospects y hacer networking durante los días 25 y 26 abril 2018



THE FUTURE OF RETAIL

Nuestro Start up Village, nuevo Área de Logística y Área Bitcoin & Blockchain complementan este paraíso phygital.

Más de 2.500 visitantes recorrerán el área expositiva y participarán en los distintos debates, mesas redondas, ponencias, congreso y áreas de networking que rodean al evento.

Más de 50 marcas presentarán sus productos y servicios, sobre e-commerce, marketing for retailers, retail systems and technologies, future retail, digital displays y security systems.

Gold Sponsor



Marcas que han confirmado su presencia:



Colaboran:



## ¿Por qué las 226ers son Gluten Free?

El gluten es una glucoproteína que se encuentra presente en algunos cereales, principalmente en el trigo, la cebada y el centeno. Tiene escaso valor nutritivo, pero por contra, las moléculas primas con gluten son importantes para la industria alimentaria por sus características como emulsionante y agente gelificante.

En las últimas décadas el consumo de gluten en la población mundial ha ido en aumento, siendo uno de los aspectos de importancia que tiene para la industria alimentaria, lo que ha hecho que aparezcan cultivos modificados de trigo que expresan mayor cantidad de gluten. Por otro parte, el aumento en el consumo de azúcares también parece implicar un mayor aumento en el consumo de gluten (por los procesos industriales).

### Patologías asociadas al gluten

Su consumo se asocia con problemas gastrointestinales, inmunes e incluso mentales. El posible papel de la flora intestinal (microbiota) en el desarrollo de las enfermedades causadas por el gluten no se conoce todavía con exactitud, pero existen indicios que apuntan a ésta como un posible factor clave en el desarrollo e incluso en el tratamiento de estas enfermedades, si bien, el tratamiento de este tipo de patologías consiste en llevar una alimentación libre de productos sin gluten. La patología más grave asociada al consumo de gluten es la enfermedad celíaca, caracterizada por una reacción inflamatoria, de base inmune, en la mucosa del intestino delgado que dificulta la absorción de macronutrientes. Esto no es la única patología, la sensibilidad al gluten no celíaca se está volviendo cada vez más común entre la población occidental y muchas veces, es de muy difícil diagnóstico. Pasando en muchos casos desapercibida, provocando así serias consecuencias para la salud en el largo plazo.

Por otro lado, existen estudios que demuestran un efecto aditivo del gluten sobre nuestro cerebro, asociando su consumo a diferentes enfermedades mentales. Dichos estudios aseguran que los cereales con gluten, al digerirse en el organismo producen polipéptidos llamados exorfinas o glutamorfina que penetran la barrera hematoencefálica, y se meten dentro de los receptores de la morfina produciendo una subida momentánea o euforia y favoreciendo cuadros mentales donde son proclives las alucinaciones.

Algunos científicos defienden que las dietas libres de gluten ejercen un papel positivo sobre el estado de salud de toda la población y no solamente en aquellos pacientes con enfermedades relacionadas con el gluten. A día de hoy, no existe evidencia científica para extender la recomendación de no tomar gluten a toda la población. También es cierto, que no son pocos los individuos, que sin tener un diagnóstico de enfermedad relacionada con el gluten, deciden eliminarlo de sus dietas y relatan encontrarse mucho más vitales y saludables.

Existen gran cantidad de síntomas asociados a la "incapacidad" de digerir el gluten:

Gastro-intestinal: inflamación estomacal y dolor, diarrea, flatulencia, estreñimiento, etc.  
Neurológico: dolores de cabeza frecuentes, pérdida de memoria, dificultades de conducta, depresión.  
Condiciones inmunes: infecciones frecuentes como los resfriados y la gripe, y las infecciones bacterianas, fúngicas en la boca.  
La inflamación y la enfermedad inflamatoria: Rigidez en las articulaciones, alergias, artritis, colitis, tiroiditis, etc.  
Erupciones en la piel: Eczema, Psoriasis, picazón de la piel escamosa.  
General: los antojos de alimentos, cansancio, fatiga crónica, sensación de malestar.

## Las proteínas veganas de Winforce



Vegan Protein es un mix de proteína a base de vegetales. Los aminoácidos utilizados garantizan un perfil equilibrado de aminoácidos esenciales. Vegan Protein es ideal para cumplir con las necesidades diarias de proteínas en un estilo de vida vegano. Libre de lactosa, gluten y proteína de soja.

### Características:

- Favorece el mantenimiento muscular
- Altas concentraciones de proteína
- Altas concentraciones de fibra
- Libre de lactosa, gluten y proteína de soja
- Totalmente vegano
- Envase resellable de 600gr
- Sabor: Moca

Winforce es la elección del MMR Factory Racing Team, BMC Racing Team, la Campaña del Mundo Jolanda Neff, Thomas Liescher, José A. Heredia o Centurion-Vaudé, entre otros.

## Nuevas barras Exclusive Protein Bar de Amix



AMIX™ Exclusive Protein Bar está pensada para hacerte más fácil la ingesta de macronutrientes entre comidas, o antes y/o después de un entrenamiento de alta intensidad, gracias a su aporte de proteínas y carbohidratos. Sea en deportes de fuerza (fitness o culturismo) como en deportes de fondo (ciclismo, triatlón trail...), nuestro organismo necesita nutrientes como los carbohidratos que nos aportan energía, y proteínas de calidad que ayuden a recuperar las fibras que componen a los diferentes músculos trabajados.

## Nuevo ENERGIZE

El original es aún mejor: reinención natural de la barra energética con mezcla de fuente dual de carbohidratos c2max y sodio

Para un entrenamiento intenso o una competición satisfactoria, debes aumentar tus niveles de energía, antes y mientras haces deporte, consumiendo hasta 90 g de hidratos de carbono por hora, en función de la intensidad y duración.



Por eso PowerBar inventó la primera barra de carbohidratos en 1986. Ahora, la hemos reinventado desde cero. Hemos mantenido los resultados fiables de la Energize original y los hemos mejorado más que nunca. Está elaborada a partir de ingredientes naturales, es más sabrosa y más sencilla de masticar... ¡Y sigue dando el mismo impulso extra de energía de siempre!

-Mezcla de fuente dual de carbohidratos C2MAX con ingredientes naturales como zumos de frutas, copos de avena y copos de patata

-La nueva textura es fácil de masticar durante el deporte, y también hace que la nueva barra sea fácil de desenvolver

-Fácil de digerir

-Contiene sodio, el principal electrolito que se pierde a través del sudor

-Libre de sabores o colorantes artificiales

-5 nuevos sabores: dulces, ahumados y salados



## Nutrisport lanza el nuevo Sprint Gel

El aporte de energía a base de hidratos de carbono durante el ejercicio puede realizarse mediante diferentes complementos. No obstante, cada deportista tiene unas preferencias y prevalece el consumo de alguno por encima del resto. La textura, el sabor, el formato, etc. El nuevo SPRINT GEL de NutriSport cuenta en su composición con diversos azúcares, la mayoría de rápida absorción. La importancia de combinar diferentes fuentes de hidratos de carbono, se debe principalmente a la rápida absorción que conseguimos gracias a los transportadores empleados para los azúcares correspondientes, mejorando su asimilación y reduciendo así el riesgo de padecer alteraciones gastrointestinales durante la prueba deportiva.

Además, destacamos el contenido en su composición un pequeño aporte de maltoextrinos, un tipo de carbohidrato con una cierta complejidad estructural, que permite un moderado aporte de energía a nuestro organismo, y así mantener la llegada de energía a nuestros células musculares. Finalmente, destacamos el contenido en "Ácido lipico (Alipure®)", que participa en los procesos energéticos del metabolismo.



## Nuevas Origin' Bar de Overstim.s



Las barras energéticas OVERSTIM.S se utilizan durante los esfuerzos de larga duración, ya que evitan la sensación de estómago vacío que aparece a veces cuando los aportes son solamente líquidos. Las barras energéticas refuerzan la acción de las bebidas y de los gels OVERSTIM.S en los entrenamientos y las pruebas con un alto valor gustativo.

Deliciosa y saludable, nuestra nueva barra energética ORIGIN' BAR combina placer y eficacia nutricional.

Ideal para ayudarte durante los esfuerzos prolongados, también disfrutarás la barra ORIGIN' BAR en tus momentos de ocio.

Vegano y sin gluten, te asegurará una digestión óptima.



## Durante el ejercicio...

Coma y beba algo durante el ejercicio con el fin de obtener el máximo rendimiento

La cantidad de humedad que perderá durante el ejercicio depende de la duración, la intensidad, la genética, el tamaño del cuerpo y diversos factores ambientales como la humedad y la temperatura. Por lo tanto, no está totalmente claro cuánto debe beber durante el ejercicio. Una manera muy buena de determinar cuánto humedad usted necesita consumir es utilizar algunos escalas en un día durante el cual usted entrenará. Pésese antes y después del entrenamiento, y multiplique el peso perdido por 1.5. El resultado es la cantidad de líquido que usted necesita consumir para compensar lo que perdió como sudor.

Con el fin de realizar durante largos períodos de ejercicio, los músculos deben tener suficiente glucógeno, y por eso es importante consumir carbohidratos durante el entrenamiento y reponer estas reservas. Si no se consumen carbohidratos durante largos períodos de ejercicio intenso, el glucógeno en los músculos se agotará después de 90 minutos. Lo siguiente imagen muestra cuánto carbohidrato se debe consumir, porque los requisitos dependen de la duración del ejercicio.



etixx  
PROFESSIONAL





## Un recorrido por los 60 años de Scott

En 1958 Scott revolucionó el bastón de esquí y 60 años después es una de las empresas referentes del sector a nivel global. Durante todos estos años su filosofía "No shortcuts" ("Sin atajos) ha sido su lema a la hora de diseñar, competir, escolar y descender. Durante todo este tiempo la familia Scott ha puesto posición en cada paso, pedaleado o esquiado.

A finales de los años 50 el deporte del esquí vivió una auténtica revolución gracias a una innovación técnica de Ed Scott, ingeniero de gran talento y esquiador de competición de Sun Valley, Idaho (Estados Unidos). El invento de Ed Scott, el primer bastón de esquí cónico fabricado en aluminio, sustituyó ensogado a los bastones de bambú y acero que se utilizaban anteriormente. Con esta revolucionaria invención nació una nueva marca, Scott, que quedaba posicionada como líder en productos técnicos para el mercado del esquí. Ed Scott tuvo una visión de innovaciones técnicas que asombraron la piedra angular sobre la que se edificaría la filosofía de la empresa a medida que la marca maduraba y se expandía a nuevos mercados.

En 1970, Scott entró en el mercado de gafas para motociclistas con el primer modelo específico para este deporte. Posteriormente introdujo una gama de botas, empuñaduras y accesorios para esta misma disciplina. Un año más tarde, en 1971, la empresa fabricó los botes de esquí más ligeros del mundo y presentó una de las primeras gafas de motociclista para esquí con espuma ventilada. Unos años más tarde, en 1978, la empresa inauguró su Sede Central europea en Givisiez, cerca de Filburgo, Suiza.

### LA PRIMERA BICI EN 1986

Fue en 1986 cuando Scott presentó su primera bicicleta de montaña. En aquel año la empresa también inauguró la fábrica de bastones de esquí más sofisticada del mundo en Italia y pasó a ocupar el

liderazgo mundial en producción de bastones de esquí. Scott no ha parado nunca de innovar en el mundo de la nieve. Scott consiguió un renombre más que importante en el mundo del ciclismo en 1989 cuando presentó una de las innovaciones más significativas en la historia del ciclismo: el manillar aerodinámico. Este manillar, diseñado por Charley French, desempeñó un papel estratégico en la victoria del estadounidense Greg Lemond en el Tour de Francia 1989. En 1991, la empresa empezó a fabricar suspensiones de bicicleta de montaña con Unishock y en 1992 Scott produjo sus primeras bicicletas de montaña con suspensión integral y posteriormente presentó sus zaparrillos y cascos para ciclismo. Dos años después Scott revolucionó el sector de las bicicletas de montaña presentando su primera MTB de carbono. Gracias a las numerosas victorias en la Copa del Mundo y en los Juegos Olímpicos, y con ayuda de una magnífica cobertura mediática, esta bicicleta y su nombre, Endorphin, se convirtieron en una auténtica leyenda.

En 1998, Scott presentó la bicicleta de montaña con suspensión integral más ligera del mundo. El nombre "G-Zero" marcó un hito en la evolución del sector de la bicicleta.

En ciclismo de carretera Scott presentó en 2001 la Team Issue, una máquina con el cuadro más ligero del mundo (por debajo de 1 kg), superada en 2003 por el modelo CR1, el cuadro más ligero del mercado (895 gramos).

Precisamente fue en aquel año cuando Scott logró revolucionar de nuevo el sector de las bicicletas de montaña cuando presentó la Genius, un nuevo concepto de bicicleta de suspensión integral con un amortiguador que podía ajustarse en tres modos de funcionamiento: bloqueo, recorrido completo y tracción. Enseguido, los revistas llenaron páginas y páginas hablando de la nueva Genius. El éxito de la bicicleta Genius fue esencial para la victoria de Thomas Frischknecht en la

prueba de maratón del Campeonato del Mundo. En triatlón Scott también consiguió un importante renombre. Fue en el año 2005 cuando la empresa aprovechó su tecnología exclusiva CR1 para desarrollar un cuadro de triatlón de vanguardia: el Plasma, con un peso de tan solo 980 gramos. Le añadieron una tija aerodinámica integrada de 300 gramos y el resultado fue el cuadro aerodinámico de carbono más ligero del mundo con geometría específica para triatlón. En el año 2007 Scott presentó la Addict, el cuadro para carretera más ligero disponible: solo 790 gramos con tija de sillín integrada (165 gramos). En combinación con la nueva horquilla de Scott, el diseño más delgado Carbon IMX™ con un peso de solo 330 gramos, la nueva bicicleta Addict lograba un increíble peso de 5,9 kg. Por otro lado, Scott presentó la Spark. Scott aplicó su nueva y revolucionaria tecnología de proceso de moldeado integrado (Integrated Molding Process o IMP™) a una tecnología exclusiva y contrastada como la CR1 y el nuevo amortiguador Nudo™ para producir la bicicleta de suspensión integral más ligera disponible en el mercado.

**Scott consiguió un renombre más que importante en el mundo del ciclismo en 1989 cuando presentó una de las innovaciones más significativas en la historia del ciclismo: el manillar aerodinámico**

Con esta impecable trayectoria llegó 2008 y Scott celebraba sus bodas de oro: 50 años de compromiso con el progreso en el deporte. Los tiempos cambian, y Scott había evolucionado hasta convertirse en una referencia mundial en ciclismo, deportes de invierno, deportes del motor y running. Pero la visión seguía siendo la misma desde los humildes comienzos hace 50 años, cuando Ed Scott revolucionó el mundo del esquí: Innovación, tecnología y diseño. Para celebrarlo, en aquel año Scott inauguró su nuevo Sede Central de Estados Unidos en Sun Valley, Idaho.

### PIONEROS EN INNOVACIÓN

De esta manera, los últimos 10 años de Scott han sido aún más impresionantes. En 2009 nació la segunda generación de bicicletas Genius. El mismo nombre, pero con un cuadro nuevo, una geometría adaptada y el nuevo amortiguador Equalizer2 con sistema de transferencia de aceite.

En 2009 la marca presentó la tecnología de suspensión para bicicletas TwinLoc que permitía al ciclista mantener los dos manos en el manillar para seleccionar el recorrido deseado o bloquear la suspensión completamente. Los ciclistas tienen la opción de elegir entre el recorrido completo, la modalidad para tracción y el nuevo bloque de la horquilla y del amortiguador Equalizer 2.TC.

En 2011 Scott logró marcar la diferencia con la Scale. Con un peso inferior a 899 gramos, la Scale utilizaba el cuadro de carbono para MTB más ligero jamás fabricado. El campeón del mundo Nino Schurter ganó la clasificación general de la Copa del Mundo de MTB con la nueva Scale 899. Por otro lado, con la Genius LT, la marca estadounidense se volvió a redefinir el concepto del All Mountain. Los siglos LT significan "Long Travel" (recorrido largo) en inglés, un concepto necesario en situaciones de All Mountain donde los desniveles son muy exigentes pero también hay que realizar ascensos. Y eso no es un problema para el cuadro de carbono All Mountain más ligero con 185 y 110 mm de recorrido, además de la opción de bloqueo gracias al sistema TwinLoc.

Además, en aquel mismo presentó la apuesta del futuro: la eBike. En colaboración con el gigante de la electrónica Bosch, Scott fue la primera empresa que ofrecía un sistema de bicicleta eléctrica fácil de manejar y con un estilo impecable. Y si hablamos de tendencias, en 2012 Scott se

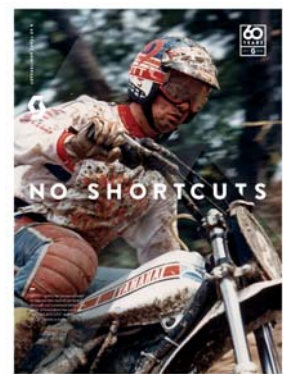
anticipó al futuro siendo la primera marca en lanzar una línea de éxito con ruedas de 27,5" con los modelos Scale 700 y Genius 700. El campeón mundial Nino Schurter dominó todos los circuitos de competición a bordo de su Scale 700 RC, un modelo que revolucionó el mundo del ciclismo. En 2013 fue un paso más allá y con la E-Spark logró revolucionar las sensaciones en trail. La E-Spark montaba ruedas de 27,5", incorporaba un motor Bosch en una de las bicicletas de suspensión integral más modernas, además era una

de almacenamiento y una amplia capacidad de ajuste: era la solución perfecta para las necesidades de los atletas de resistencia. Un año después Scott presentó una gama completa de bicicletas Plus. Gracias a sus cubiertas más anchas, sus bicicletas 27,5" Plus proporcionaron mayor diversión y un manejo agresivo, pero también más tolerancia gracias a un nivel de control incomparable.

La historia tuvo su recompensa: Campeones Olímpicos y del Mundo. Los riders del Scott-Ötztal MTB racing Nino Schurter y Jenny Rissveds ganaron la medalla de oro olímpica y el Campeonato del Mundo de XCO en sus categorías en el mismo año. No solo marcaron un hito en el deporte del ciclismo de montaña, sino también la temporada de más éxito de la historia de Scott. Este pasado 2017, Scott presentó la Foil Disc, la bicicleta aero con frenos de disco más ligera del mercado. También presentó un cuadro más ligero de la Genius así como la E-Genius, un modelo eléctrico pionero en cuanto a integración.

**En 2012 Scott se anticipó al futuro siendo la primera marca en lanzar una línea de éxito con ruedas de 27,5" con los modelos Scale 700 y Genius 700**

bicicleta pionera en la tracción eléctrica para trail. También presentó aquel mismo año el primer kit para carretera por debajo de 1 kg. La nueva Scott Addict SL fue el primer cuadro de bicicleta de carretera en línea por debajo de 1 kg de peso. El secreto de su bajo peso: la fibra de carbono HMX-SL, la mejor del mercado. Utilizaba nanotecnología con nanotubo de carbono reforzado con resina epoxy superligera, supergrada y además combinada. En trail, ciclismo y en colaboración con schoeller®, Scott desarrolló la tecnología ITD ProTec para ofrecer una protección notablemente superior frente a la abrasión, en comparación con los tejidos normales. La combinación de hilos de carbono de punto sencillo e impresiones de cerámica en el tejido ofrece una alta resistencia y durabilidad, incluso en caídas en asfalto a alta velocidad. En el año 2014 Scott presentó la Plasma 5, en la más reciente evolución en bicicletas de triatlón y de contorneo. Esta combinaba un diseño de cuadro aerodinámico con innovaciones en espacios





## Éxito en la Andalucía Bike Race más dura

Esta edición marcará un antes y un después, no solo por la dureza de todas las etapas, sino por la climatología que marcó la prueba. Al final, el resultado fue de dos etapas recordadas y una suspensión.

"En Octagon somos ambiciosos. Creo que hoy somos la mejor prueba de Mountain Bike por etapas del mundo. Ha sido una edición complicada desde un punto de vista de organización, debido a las condiciones climatológicas. Hemos tenido que modificar el trazado, el clima nos ha ayudado poco, pero, por otro lado, ha ayudado a consolidar la leyenda de Andalucía Bike Race presented by Shimano", explicó el director de la prueba, Xavier Bartrañá.

La Andalucía Bike Race presented by Shimano trajo hasta Linares, Andújar, Córdoba, Villaviciosa de Córdoba y Andalucía en general a 850 participantes de los que 500 procedían de 37 países distintos. Además de 400 voluntarios. "Esta prueba es una herramienta de promoción económica brutal,

más allá de un deporte. El año pasado generamos prácticamente seis millones de euros de retorno económico y este año calculo que estaremos también en esta cifra", afirmó Bartrañá.

De esta manera, la victoria fue para Tiago Ferrero, quien alargó su dominio sobre la prueba. Por otro lado, Hildegunn Hovdenak se impuso tras ir de menos a más y ganar dos de las cinco etapas.

### Nuestra valoración, por Rafel Herrero

Ha sido una edición complicada pero épica. La organización es perfecta. Hace falta destacar los detalles profesionales que tienen con, por ejemplo, el servicio de guardarropa que le permite a uno abrigarse hasta último momento. De esta manera, se consiguen pequeños detalles que hacen que el participante se sienta parte de la gran familia Andalucía Bike Race presented by Shimano. A este hecho, hay que sumarle el ambiente que se respira en esta prueba, no solo el generado por las

corpas, sino también por el hecho de mezclarse con los profesionales. Este es uno de los pocos deportes en que puedes hacerlo.

Por otro lado, es sorprendente la entrega del público que, pese al agua y al frío, estaba allí arropando a los participantes. Ellos nos daban el calor que a veces era difícil de conseguir por las involuntarias del tiempo.

Además, el recorrido es excepcional, es una prueba absolutamente divertida. Personalmente, me esperaba más pista pero, al final, hubo mucho desnivel y creo que consiguió gustar a todo el mundo.

**“Hemos tenido que modificar el trazado, el clima nos ha ayudado poco, pero, por otro lado, ha ayudado a consolidar la leyenda de la Andalucía Bike Race presented by Shimano”**



**0% PFC -  
100% LOVE FOR NATURE.**

This product features our water repellent Eco Finish. Applied to the surface of your VAUDE product, it causes rainwater to simply bead up on the surface - without the use of environmentally-harmful fluorocarbons (PFC). Eco Finish protects you from the rain and helps keep nature clean.

[greenshape.vaude.com](http://greenshape.vaude.com)

#### Men's Luminum Performance Jacket

Chaqueta en construcción 2.5 capas impermeable y transpirable con diseño ergonómico y deportivo muy ligero y compactable con insertos reflectantes en zonas estratégicas permitiendo ser visibles 360°.

**VAUDE**  
The Spirit of Mountain Sports



## Llega la primera competición de e-MTB

Con un formato de e-MTB XC, se celebrará dentro del evento Colifidis Ebike Experience los días 14 y 15 de julio en Moratzarzal. Una prueba regulada y controlada por Testmybike, un equipo de expertos en pruebas de potencia, rendimiento y eficiencia para bicicletas eléctricas.

España contará, por primera vez, con una competición de MTB XC dirigida en exclusiva a bicicletas eléctricas. Una prueba que se desarrollará sobre un completo y exigente circuito XC de 6 kms en formato individual. La competición está programada a cuatro vueltas y habrá una única categoría masculina y femenina. Se entregarán importantes premios en metálico a los primeros clasificados y están previstos unos interesantes premios para los marcas de ebikes vendedoras.

La participación está limitada a modelos estrictamente de serie con sistema de pedaleo asistido, con una potencia máxima de 250w y un limitador de potencia que corte a 25km/h. La prueba conta-

rá con un riguroso reglamento para controlar que todos los ebikers participen en la máxima igualdad de condiciones técnicas. La organización junto a la empresa Testmybike y su equipo cualificado han creado un jurado técnico para controlar y regular la prueba. Para ello, la prueba contará también con un Banco de Potencia (BOP) patentado y desmontado en colaboración con el Departamento de Ingeniería de Maquinaria de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y otras empresas del sector. Antes de la competición, todas las ebikes tendrán que pasar una verificación previa y una vez concluida la prueba las bicicletas pasarán a un parking cerrado para su posterior verificación y control técnico.

La competición está programada para el sábado 14 de julio a las 18.30h con salida y llegada en la Ciudad Deportiva de Navarra de Moratzarzal, dentro del evento Colifidis Ebike Experience.

“La participación está limitada a modelos estrictamente de serie con sistema de pedaleo asistido, con una potencia máxima de 250w y un limitador de potencia que corte a 25km/h”

## Los e-Bikes Days se celebrarán en Valencia los días 19 y 20 de Mayo

La 3ª edición de los e-bike days se celebrará en Valencia los días 19 y 20 de mayo del 2018. Desde la organización se está trabajando para conseguir la mejor ubicación dentro de la ciudad que permita dar a conocer a los valencianos todas las posibilidades y potencial de las bicicletas de pedaleo asistido. Como en ediciones anteriores, se contará con una zona de exhibición desde la cual las marcas presentes dejarán probar sus mejores modelos de bicicletas eléctricas, tanto urbanas como de montaña. Además, se quiere volver a contar con la actividad Tour Vial para que los más pequeños disfruten

aprendiendo conceptos de seguridad vial, movilidad sostenible y nociones básicas de mecánica de bicicletas. También, se está barajando la posibilidad de disponer de un espectacular circuito de pruebas para bicis e-mtb dentro del mismo evento y así no tener que desplazarse. Una vez más, Ciclosfera volverá a ser el dinamizador del evento, encargándose de activar el Circuito de toma de contacto, la música y megafonía y se encargarán de organizar rutas urbanas con bicicletas de pedaleo asistido para demostrar a los valencianos de lo que son capaces subidos a un ebike.

“Desde la organización se está trabajando para conseguir la mejor ubicación dentro de la ciudad”

## Transpyr abre las puertas a las e-Bikes

Transpyr C2C abre la puerta a esta nueva modalidad, que permitirá a los participantes vivir la experiencia única de cruzar los Pirineos de costa a costa en sus bicis eléctricas. Se trata de una nueva fórmula para sentir las emociones de lograr esta prestigiosa misión, considerado uno de las diez mejores aventuras en MTB del mundo y que del 10 al 16 de junio reunirá a 400 ciclistas llegados de todo el planeta para afrontar la novena edición de la prueba. La E-Transpyr C2C, que ya tiene abiertas sus inscripciones, ofrece la posibilidad de descubrir esta inolvidable aventura disfrutando de su exclusivo recorrido con una bici eléctrica. La prueba se realiza de manera individual, cumpliendo el mismo reglamento que Transpyr Coast to Coast, con bicis equipadas con motores de una potencia máxima de 250 Kw. Cabe recordar que cada una de las

siete etapas de este raid internacional tiene una media cercana a los 100 km de distancia y 2.500 metros de desnivel, por lo que los participantes deberán administrar el uso de la asistencia al pedaleo. Para garantizar que podrán utilizarlo durante todo el recorrido la organización habilitará un punto de recarga de las baterías en el segundo avituallamiento, de manera que mientras los ciclistas disfruten de su merecido descanso podrán preparar su bici para afrontar el último tramo del itinerario. La normativa de esta nueva modalidad establece que las E-Bike sólo podrán proporcionar ayuda eléctrica durante el pedaleo, quedando excluidas de la participación las bicis con mecanismos que activen el motor sin que haya movimiento de los pedales. La velocidad máxima asistida queda limitada a los 25 Km/h.

“Nueva fórmula para sentir las emociones de lograr esta prestigiosa misión, considerada una de las diez mejores aventuras en MTB del mundo”







## 12 razones para inscribirse en la Cicloturista Internacional Sea Otter Europe

La ruta ciclista 'Sport No Limit Travel Cicloturista Internacional Sea Otter Europe by Ghost' que tendrá lugar los días 9 y 10 de junio de 2018, te está esperando en el festival ciclista Sea Otter Europe. Aquí tienes 12 buenas razones para participar en este magnífico evento:

**1 - Prueba los itinerarios de entrenamiento de los profesionales:** Desde principios del 2000, Girona se ha convertido en uno de los lugares de residencia preferidos por los ciclistas. De Armstrong a Oetlik pasando por los hermanos Niles o Heijden, un centenar de ciclistas profesionales se han mudado a Girona para aprovechar sus múltiples ventajas. Girona es la sede europea de Orica-Scott, Cannondale y más recientemente de la Israel Cycling Academy.

**2- Recorridos de media montaña:** Ofrecemos 3 distancias (100, 125 i 160 km) y esperamos que cada ciclista, independientemente de su nivel, pueda disfrutar de la carrera. Los puertos, como los de Coll de Revel y Els Àngels, no tienen un porcentaje de desnivel extremo que suponga grandes dificultades. Todos los componentes del ciclismo de carretera están presentes en estos recorridos, con descensos y subidas difíciles y otros rápidos y tramos llanos para recuperarse bien.

**3- Descubre los magníficos y variados paisajes:** La provincia de Girona te ofrecerá unos paisajes espléndidos. En la cima del Coll de Revel, podrás disfrutar de una magnífica vista del macizo del Montseny, del mar Mediterráneo y, al otro lado, de los Pirineos que servirá de recompensa a tu esfuerzo. El recorrido de Les Guilleries, las primeras estribaciones pirenaicas y la Costa Brava te dejarán sin palabras.

**4- Clima mediterráneo:** Es una de las razones por las que Girona es tan popular entre los ciclistas de todo el mundo y por lo que es conocida como una de las ciudades más soleadas de Europa. Las temperaturas son agradables durante todo el año. Así que podrás disfrutar de la cicloturista bajo el sol.

**5- Una red vial de calidad:** Porque las carreteras del evento y las de la región están en un estado general inmejorable. Disfruta de la carretera como nunca la has hecho.

**6- Una ciudad con una gran cultura ciclista:** Al pasear por la ciudad, uno se da cuenta rápidamente de la importancia que tiene la cultura ciclista en Girona, un lugar con gran cantidad de tiendas y bares dedicados al ciclismo, como por ejemplo 'La Fàbrica', que se ha convertido en un lugar de peregrinación para todos los ciclistas que traen sus ruedas hasta aquí. Girona ha acogido muchas veces la Vuelta a Cataluña, la Vuelta a España y el Tour de Francia.

**7- Una carrera miembro de la Gran Fondo World Tour:** Gran Fondo World Tour ha elegido Girona para albergar uno de los eventos de su calendario 2018. La cicloturista será el único evento GFWT que se celebrará en la Península Ibérica. Este circuito cuenta con los mejores pruebas ciclistas amateur del mundo. Así, permite a los participantes ponerse en el lugar de un ciclista profesional durante un día, viajando por todo el mundo.

**8- Dos días de pruebas para una doble diversión:** Este año te ofrecemos dos días de eventos, la oportunidad de descubrir gran parte de la provincia de Girona y aprovechar al máximo tu estancia.

cia. Los dos días serán un gran reto personal.

**9- Ponte a prueba en nuestros tramos cronometrados:** Cada etapa tendrá un tramo cronometrado que decidirá la asignación de puntos para el GFWT, tendrás la oportunidad de superarte, si lo deseas, en dos de los puertos más bonitos de la región: 'Els Àngels', el mítico puerto a los pies de Girona de 11 km al 4%, y una parte de 'el alto de Sant Hilari Sacalm' de 12 km al 4%. ¿Ya estás motivado para hacer el mejor tiempo posible?

**10- Aprovecha el resto de actividades de Sea Otter Europe:** La cicloturista forma parte del amplio programa de actividades de Sea Otter Europe. De hecho, una vez finalizada la prueba, podrás aprovechar exposiciones como el Dirt Jump, la pista corta y competiciones como la 'XO' Massi SuperCup y el maratón, que tendrán detrás de su línea de salida a los estrellas más grandes de sus respectivas disciplinas.

**11- 40.000 m<sup>2</sup> de superficie de exposición con los marcos de bicicletas más importantes:** Ya seas participante o acompañante, no tendrás tiempo de aburrirte con los 40.000 m<sup>2</sup> del salón. Los marcos más importantes del mundo de la bicicleta estarán presentes para mostrarte sus últimos modelos que además podrás probar en los circuitos de Demobike.

**12- Consigue el maillot oficial de la 'Cicloturista Internacional':** Al registrarte en la cicloturista Sea Otter Europe 2018, podrás adquirir el maillot oficial de la Cicloturista Internacional. Un complemento indispensable para completar tu experiencia ciclista en el paraíso.

2nd edition

COSTA BRAVA - GIRONA  
SEA OTTER EUROPE  
cannondale

8-9-10 JUNIO 2018  
GIRONA

THE BIKE SHOW  
IN EUROPE

SPORT NO LIMIT TRAVEL

PACK HOTEL

+INSCRIPCIÓN

SPORTNOLIMITTRAVEL.COM

EXPO DE BICICLETA  
PRUEBAS DEPORTIVAS  
Bicicleta de montaña, carretera, gravel, trial, E-BTT  
DEMOSBIKE  
ACTIVIDADES Y EXHIBICIONES

¡Visítanos!  
www.seottereurope.com

SPORT NO LIMIT TRAVEL

COSTA BRAVA - GIRONA

SEA OTTER EUROPE

BIKE SHOW

GHOST

Gran Fondo World Tour®

HASTA EL DÍA 10 DE ABRIL  
INSCRIPCIONES DESDE 35€  
CICLOTURISTA  
9-10 JUNIO 2018  
GIRONA-COSTA BRAVA  
INSCRIPCIONES  
WWW.TICKETOCI.COM

Con el apoyo de

Girona  
Ajuntament de Girona

Departament de Girona

Patrocinador oficial

cannondale

Con el patrocinio de

HUTCHINSON

Patrocinador

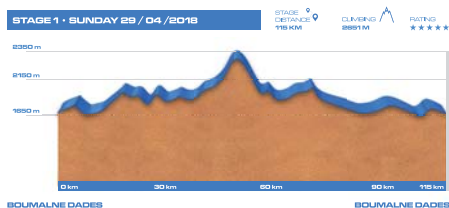
PROCOLUM



# Un recorrido espectacular para la Titan Desert más grande de la historia

Ya conocemos todos los detalles del recorrido de la GAES Titan Desert by Garmin. 6 etapas, 619 kilómetros y un desnivel acumulado total de 7.519 metros que convertirán a la 13ª edición de la carrera de mountain bike en una edición que dejará huella en los más de 600 participantes que tomarán la salida.

**ETAPA 1**  
 Fecha: 29 de abril de 2018  
 Salida: Boumalne Dades  
 Llegada: Boumalne Dades  
 Kms totales: 115  
 Desnivel acumulado: 2.651 m  
 Cota máx.: 2.367 m  
 Dificultad: \*\*\*\*\*



**Descripción:** La GAES Titan Desert by Garmin 2018 empieza con el plato fuerte. Una etapa de alta montaña, en bucle, con una gran subida y un tramo que transcurre por un desfiladero absolutamente espectacular. Se circulará mayoritariamente por pistas en buen estado, y la dificultad de la etapa radica en el elevado desnivel acumulado, que supone el récord absoluto en una etapa de la Titan Desert.



**ETAPA 2**  
 Fecha: 30 de abril de 2018  
 Salida: Boumalne Dades  
 Llegada: Ainif  
 Kms totales: 114  
 Desnivel acumulado: 1.556 m  
 Cota máx.: 2.168 m  
 Dificultad: \*\*\*\*\*

**Descripción:** La segunda etapa de la GAES Titan Desert by Garmin será también la primera parte de la etapa maratón. Eso significa que los participantes tendrán que tomar la salida con todo lo necesario para pasar la noche en el desierto y para realizar en su bicicleta los ajustes y reparaciones necesarios ya que no podrán recibir ningún tipo de ayuda externa. En la primera parte del recorrido se circulará por una zona montañosa y con momentos de mucho desnivel y al final se llegará a la parte baja del valle para pasar la noche.

**ETAPA 3**  
 Fecha: 01 de mayo de 2018  
 Salida: Ainif  
 Llegada: Rissani  
 Kms totales: 122  
 Desnivel acumulado: 1.089 m  
 Cota máx.: 975 m  
 Dificultad: \*\*\*\*

**Descripción:** Segunda parte de la etapa maratón. Los fitanes arrancarán después de haber dormido en el desierto y sin haber podido recibir asistencia. En cuanto al recorrido será una etapa típica de la Titan Desert, con grandes extensiones, primera toma de contacto con las pistas arenosas y sin dificultad técnica.

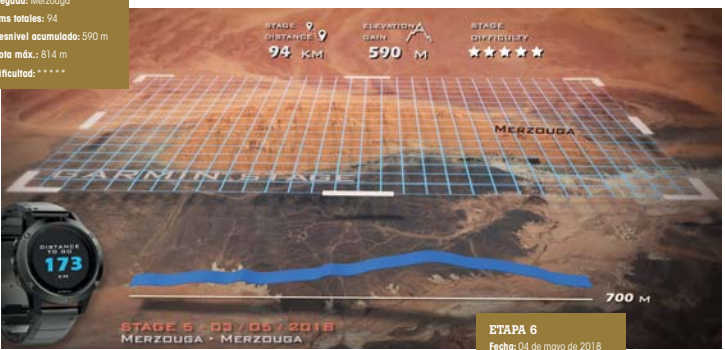


**ETAPA 4**  
 Fecha: 02 de mayo de 2018  
 Salida: Rissani  
 Llegada: Merzouga  
 Kms totales: 95  
 Desnivel acumulado: 939 m  
 Cota máx.: 805 m  
 Dificultad: \*\*\*\*\*

**Descripción:** Primera etapa 100% desértica. Con una primera parte que transcurre por pistas arenosas, algún choff y pistas pedregosas. Y una segunda parte en la que se rodea un cordón de dunas, se afronta el paso de una zona muy arenosa y se acaba llegando al campamento a pie de las dunas del Erg Chebbi.

**ETAPA 5**  
 Fecha: 03 de mayo de 2018  
 Salida: Merzouga  
 Llegada: Merzouga  
 Kms totales: 94  
 Desnivel acumulado: 590 m  
 Cota máx.: 814 m  
 Dificultad: \*\*\*\*\*

**Descripción:** Etapa Garmin, es decir, sin track facilitada por la organización. Los fitanes tendrán que pasar por 4 controles de paso y 3 estaciones de hidratación pero utilizando el recorrido que les marque su intuición. Nada más salir se tendrá que atravesar un gran cordón de dunas, para a continuación recorrer un gran plato antes de emprender el regreso dirección al punto de salida. Los primeros clasificados partirán en solitario cada 30' y los tres primeros clasificados de la etapa se beneficiarán de bonificaciones en tiempo.



**ETAPA 6**  
 Fecha: 04 de mayo de 2018  
 Salida: Merzouga  
 Llegada: Moadid  
 Kms totales: 79  
 Desnivel acumulado: 694 m  
 Cota máx.: 902 m  
 Dificultad: \*\*\*\*\*

**Descripción:** Etapa final con un principio rápido por pistas algo arenosas para a partir de la mitad de la etapa afrontar el paso de dos grandes dificultades, de mucho desnivel, aunque de poca distancia. Las pistas cambian y se convierte en un recorrido pedregoso y en pistas bastante deterioradas. Antes de llegar a la meta final, localará atacar un pequeño cordón de dunas que pondrá la guinda a la Titan Desert 2018.



Por **Álvaro Martínez**  
Equipo Tradebike

## La era del consumidor sobreinformado

opinión

Puede haberlo notado... el consumidor ha establecido o dictado las nuevas reglas sobre la interacción entre ellos y los minoristas. Entonces, ¿cómo responder a este cliente de nueva era? A menudo noto ejemplos de personas que olvidan cómo el equilibrio de poder en las interacciones entre el consumidor y el minorista ha cambiado. Esta vez, fue una frase pronunciada por un minorista en una pequeña charla entre aficionados al ciclismo. La frase polémica fue, "llevo como minorista del mundo del ciclismo más de 25 años y por primera vez he tenido que echar a un cliente de la tienda". La frase me sorprendió, pero no solo a mí, todo el grupo comenzó a debatir y los comentarios colaron a discreción. Tanto positivos como negativos y la conversación se convirtió en un debate bastante entretenido.

Después de escuchar todos los comentarios, me sentí mal tanto por el consumidor como por el minorista. No es la primera vez que me he sentido así y creo que no será la última. Esta es la era del consumidor sobreinformado. A principios del año pasado, se publicó un excelente informe económico, "Shaping the Future of Retail for Consumer Industries", sobre cómo la próxima década va a ser una "Era Dorada para el Consumidor". Los consumidores tendrán una mayor variedad de opciones y más control sobre sus compras que nunca. El informe detalla cómo los consumidores valoran los nuevos factores de una compra y cómo necesitan de guías para ordenar la gran cantidad de información. Todo ello provocando una baja lealtad a sus minoristas.

Con todas las opciones y beneficios mejorados, los consumidores con poder tienen más opciones de compra, mientras que los fabricantes, proveedores y minoristas tienen menor rango de clientes. Usamos una analogía. El canal tradicional para los productos salta ser como una única tubería de agua, que fluye desde el fabricante, a través del distribuidor y el minorista, y finalmente termina en el consumidor. Esto significaba que aquellos aguas venían dirigidos desde arriba y controlaban el juego. Hoy en día, el nuevo canal es más como un océano: un cuerpo de agua masiva con flujos procedentes de innumerables corrientes que se mueven en todas direcciones. Esta combinación de abundancia y caos provoca que los nuevos proveedores tomen el control; dando al consumidor el poder de ser selectivo en sus compras.

Con nuestra analogía de la tubería, los consumidores tomaron una decisión sobre el valor de un producto o servicio basado solo en tres cosas: coste, elección y conveniencia. Para un consumidor tradicional, estas fueron las únicas tres cosas que parecían flexibles. Nuestro consumidor moderno y empoderado tiene un cóctail de elecciones con precios decrecientes y aumentos masivos de conveniencia. Con tantos productos y servicios, los consumidores deciden cada vez más el valor en función de factores que van más allá de las opciones tradicionales de precio, elección y conveniencia. Los nuevos factores que los consumidores evalúan regularmente incluyen la experiencia de compra, su sistema de creencias internas y su control de la transacción.

Muchas empresas han tenido problemas para satisfacer y retener a estos consumidores sobre-

menudo está formada por opiniones generadas por los propios usuarios, un amigo que es un experto en el tema o el personal de venta minorista. El objetivo es ayudar al consumidor a ordenar la información e identificar qué productos/servicios se ajustan a su situación particular para que pueda decidir por sí mismo qué es lo mejor. Los consumidores con poder tienen más opciones que nunca. Esperan que las empresas expresen lealtad al consumidor y aman las guías que puedan ayudarles a tomar decisiones. Como me gustaría señalar, este consumidor se parece más a ti de lo que te imaginas. Más allá de ser minorista, proveedor o empresa, somos también consumidores y no podemos negar que nunca hemos realizado una compra bajo las ventajas de ofertas u opiniones de otros consumidores. ¿Cuáles son las claves para tener éxito con el consumidor sobreinformado? Aquí hay tres:

Trégate tu orgullo. En la venta minorista, eso significa mantener el ego fuera de cualquier transacción y nunca tomar ciertos comentarios como algo personal. El consumidor no está en tu tienda por ti. Ser desinteresados y enfocarnos primero en el consumidor y sus necesidades. Dejar de hablar y empezar a escuchar de cerca.

Sé leal a tu consumidor. Como minorista, estás en desventaja y debes aprovecharla. Debemos estar dispuestos a celebrar las decisiones de compra del consumidor. Y no tachar a clientes que aparecen con una camiseta o bicicleta de otra tienda, alégrate por ellos e intenta ayudarlos. Los consumidores están demostrando una y otra vez que tienen un patrón claro: investigan mucho y buscan minoristas que les ayuden a guiarlos a lo que es correcto para su situación particular. Si atendemos al consumidor desinteresadamente, se convertirá en un defensor de nuestra tienda.

Sé empírico. A pesar de que puede ser desagradable registrar o echarle en cara ciertos precios, no debemos olvidar esto: si alguna vez hemos comprado algo con un precio bajo o de oferta, entonces no somos diferentes al consumidor al que servimos. El precio importa, pero rara vez es la única consideración. Debemos averiguar lo que el consumidor necesita para obtener el negocio y concentrarnos en el valor agregado del producto en lugar del precio.

**“ Los minoristas y proveedores están compitiendo por la atención del consumidor y nos encontramos en un mundo donde la lealtad del consumidor está llegando a mínimos históricos ”**

informados. Los minoristas y proveedores están compitiendo por la atención del consumidor y nos encontramos en un mundo donde la lealtad del consumidor está llegando a mínimos históricos. Como evidencio, en el estudio presentado anteriormente, más del 50% de los consumidores han cambiado un proveedor de un servicio importante en el último año. Incluso entre los consumidores que se identifican como leales a una marca específica, más de un tercio gastará la misma cantidad (o más) con una marca competidora.

Además, esta abrumadora cantidad de información hace que sea increíblemente difícil para los consumidores tomar una decisión de compra. Aquí es donde a los consumidores sobreinformados les encanta contar con una guía fiable. Esta guía a

## Obsesión

Escuchar tu ritmo.  
Seguir tu aliento.  
Reconocer el sabor del esfuerzo.



**GOBIK**

[gobik.com](http://gobik.com)



“una subida no es nada más  
que un descenso que ha salido mal”

#smilingmachines



## SAMEDI 27 TRAIL

7 modelos, 7 razones de disfrutar ;-){D

Equipado de nuestra tecnología **Hidden Power**: solución exclusiva de la integración de la batería estándar de Bosch!!! ¡Duradero, intercambiable, compacto, simple de uso!  
**Cuadro** de aluminio X6 o Just Carbon. Recogido delante / atrás 140mm. **Amortiguador** Grip Control Evo o Ultimate.

**Llantas**: asimétricas de 27.5" Just Moustache de aluminio o carbono.

**Bosch Performance CX**, modo eMTB.

**{MOUSTACHE**  
BIKES

[www.moustachebikes.com](http://www.moustachebikes.com)

powered by  
**BOSCH**