



UCEMA

BICICLETAS DE RUTA EN BUENOS AIRES

Un análisis sobre los factores que influyen en la decisión de compra

Alumno: Lucas López Laxague

Tutor: Dr. Domingo Sanna

UNIVERSIDAD DEL CEMA, OCTUBRE DE 2018

SI autorizo a la Universidad del CEMA a publicar y difundir a los fines exclusivamente académicos y didácticos el Trabajo Final de mi autoría correspondiente a la carrera cursada en esta institución.

A María, con mucho cariño. A Joaquín, cómplice en la aventura del ciclismo. A toda mi familia por el apoyo inmensurable.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	1
RESUMEN EJECUTIVO	4
1 INTRODUCCIÓN.....	5
1.1 Contexto del presente proyecto de investigación.....	6
1.2 Objetivo general del proyecto.....	14
1.3 Objetivos particulares	14
1.4 Preguntas de investigación.....	14
2 MARCO TEÓRICO	15
2.1 Descubrimiento del segmento de clientes.....	15
2.2 Construcción del <i>buyer persona</i> y detección de <i>insights</i>	15
2.3 Creación del modelo de negocio.....	16
2.4 Creación de la marca.....	18
3 METODOLOGÍA.....	19
3.1 Creación de los avatares 01 y 02	20
3.2 Elaboración de las entrevistas personales	20
3.3 Detección de <i>insights</i>	21
3.4 Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado	22
3.5 Elaboración de la propuesta de valor	22
4 ANÁLISIS DE DATOS	23
4.1 Análisis de avatares 01 (ciclista mecánico) y 02 (ciclista sofisticado).....	23
4.2 Análisis de <i>insights</i>	27
4.2.1 Criterios de decisión	27
4.2.2 Barreras percibidas	27
4.2.3 Experiencias de uso	28
4.2.4 Factores de éxito.....	28
4.3 Frecuencia de <i>insights</i>	28
4.4 Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado	32
4.4.1 Tabla X^2 del avatar 01 (ciclista mecánico)	32
4.4.2 Tabla X^2 del avatar 02 (ciclista sofisticado)	33

5	CONCLUSIONES.....	35
6	RECOMENDACIONES	38
6.1	Propuesta de modelo de negocio	38
6.1.2	Segmento de clientes	38
6.1.3	Propuesta de valor	39
6.1.4	Canales	40
6.1.5	Relación con el cliente.....	41
6.1.6	Modelo de Ingresos	41
6.1.7	Actividades	42
6.1.8	Recursos propios	43
6.1.9	Recursos de terceros	43
6.1.10	Estructura de costos	43
7	ANEXOS	- 1 -
7.1	Desgrabación de entrevistas <i>buyer personas</i>	- 1 -
7.2	Detección de <i>insights</i> para el avatar 01	- 73 -
7.3	Detección de <i>insights</i> para el avatar 02	- 75 -
7.4	<i>Mindmap</i>	- 77 -
8	BIBLIOGRAFÍA	- 78 -

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

Ilustración 1. Evolución de la bicicleta	7
Ilustración 2. Componentes de la bicicleta.....	9
Ilustración 3. Marcas participantes en el Tour de France (Tuvalum, 2018).....	13
Ilustración 4. Avatar 01: ciclista mecánico	24
Ilustración 5. Avatar 02: ciclista sofisticado	26
Ilustración 6. <i>Insights</i> con mayor frecuencia para el avatar 01	31
Ilustración 7. <i>Insights</i> con mayor frecuencia para el avatar 02	31
Ilustración 8. Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado para el avatar 01 1/2	32
Ilustración 9. Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado para el avatar 01 2/2	33
Ilustración 10. Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado para el avatar 02 1/2	34
Ilustración 11. Prueba estadística de <i>chi</i> cuadrado para el avatar 02 1/2	34
Ilustración 12. <i>Value proposition canvas</i> para el avatar 01.....	39
Ilustración 13. <i>Value proposition canvas</i> para el avatar 02.....	40
Ilustración 14. <i>Business model canvas</i> para venta de bicicletas y componentes.....	45
Ilustración 15. Detección de <i>insights</i> para el avatar 01 1/3	- 73 -
Ilustración 16. Detección de <i>insights</i> para el avatar 01 2/3	- 73 -
Ilustración 17. Detección de <i>insights</i> para el avatar 01 3/3	- 74 -
Ilustración 18. Detección de <i>insights</i> para el avatar 02 1/3	- 75 -
Ilustración 19. Detección de <i>insights</i> para el avatar 02 2/3	- 75 -
Ilustración 20. Detección de <i>insights</i> para el avatar 02 3/3	- 76 -
Ilustración 21. <i>Mind map</i> del mercado de ciclismo de ruta en Buenos Aires	- 77 -

RESUMEN EJECUTIVO

Dentro del vasto mundo del ciclismo, que incluye bicicletas creadas para satisfacer necesidades recreativas, de locomoción y deportivas, irrumpe un panorama en el que la bicicleta deja de ser un producto inanimado, para convertirse en expresión viva del usuario. No es solo un cuerpo el que se deposita sobre las dos ruedas, allí también viajan la libertad, la superación personal, el sentido de pertenencia y la salud emocional y psicológica.

El presente trabajo se detiene sobre un nicho en crecimiento: el ciclismo de ruta en la ciudad de Buenos Aires y en la zona Norte del Gran Buenos Aires. Bajo el anonimato de los anteojos oscuros y los cascos, los ciclistas comparten sus experiencias, logros y frustraciones en la práctica de este deporte. La investigación busca ser una radiografía más o menos certera de aquellos usuarios, con el objetivo de dar con necesidades insatisfechas y brindar, sobre el final, unos modestos lineamientos sobre una posible oportunidad de negocio.

El lector podrá discurrir el camino lógico en el descubrimiento y tipificación de dos segmentos de usuarios en este mercado específico. Las técnicas de investigación cualitativas y cuantitativas representan un conjunto de herramientas simples y potentes que, sino reemplazan, al menos refuerzan o corrigen los preconceptos y experiencias prácticas del autor en esta materia. Así, el trabajo nace de un cuestionamiento guiado por la curiosidad y encuentra sus respuestas en voz de una muestra significativa de usuarios.

¿Los resultados son los esperados? La respuesta la tendrá el lector al final de estas páginas. Tal vez decida emprender un proyecto en el mercado del ciclismo de ruta... o al menos querrá subirse a una bicicleta.

1 INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto de investigación trata sobre los hábitos, preferencias y motivaciones de dos segmentos de ciclistas de ruta amateurs, en Buenos Aires.

Con el objetivo de circunscribir el alcance del análisis, cabe aclarar que en el presente trabajo se define como “bicicleta de ruta”, aquella diseñada de acuerdo a los estándares de la Unión Ciclista Internacional (UCI), vigentes desde 2011 para pruebas oficiales en ruta o contrarreloj. Entre otros parámetros, el organismo establece el largo, el ancho, el peso y la geometría de las bicicletas utilizadas para competir y de algunos de sus componentes fundamentales, como el eje pedalier, el sillín, el manillar, el cuadro, la horquilla y las ruedas (Union Cycliste Internationale, 2017).

Los fabricantes de todo el mundo llevan estos estándares al límite permitido, con el objetivo de satisfacer los requerimientos deportivos del ciclista durante el entrenamiento y la competencia. Gracias a materiales compuestos como la fibra de carbono, a los componentes tope de gama y al diseño de nuevas geometrías, desde principios del siglo XX, las marcas han desarrollado bicicletas cada vez más rígidas, livianas y aerodinámicas. La vanguardia tecnológica eleva las prestaciones y el precio final de los productos: en el mercado argentino actual, no es raro que una bicicleta preparada para competir alcance valores superiores a los US\$10.000 (Mercado Libre Argentina, 2018).

Dos son las razones que motivan a escribir las páginas que siguen: mi afición por el ciclismo y la búsqueda de una oportunidad de negocio. Considero que la presente investigación puede esclarecer algunas tendencias actuales en torno al comportamiento de los usuarios de bicicletas de ruta, que aún se encuentran veladas o que no han sido debidamente sistematizadas.

Mi objetivo es estandarizar los criterios de decisión, las experiencias de uso, las barreras percibidas y los factores de éxito que se relacionan causalmente con la adquisición de una bicicleta de ruta por parte de un ciclista amateur de la ciudad de Buenos Aires. Considero que esta investigación puede ser una base sólida para desarrollar o mejorar las características de un producto o servicio en el mercado local.

1.1 Contexto del presente proyecto de investigación

1.1.1 Breve historia de la bicicleta

Hacia el año 1790 apareció en Europa el primer antepasado de la bicicleta moderna: el celerífero (*célérifère*), atribuido al conde de Sivrac, en Francia (Thomas, 1953, pág. 3). Este vehículo consistía en dos ruedas de madera, colocadas una delante de la otra y conectadas entre sí por una viga del mismo material.

Un siglo después, la rueda delantera del celerífero incorporó un manubrio que permitía dirigirlo. Apareció la *drassiana*. El invento fue estrenado en los jardines de Luxemburgo, en París, por su creador, el barón alemán Karl Drais von Sauerbronn (Thomas, 1953, pág. 5).

Con el correr de las décadas, nuevas mejoras incorporaron comodidad y prestaciones a la locomoción con dos ruedas. Una de las más significativas fue la introducción del pedal en 1860, a cargo del francés Pierre Michaux. A ella le siguieron la invención de la cadena (1865), los bujes de bolillas (1867), las llantas con fondo de caucho (1868), el piñón libre (1868) y los rodamientos de bolillas (1869) (Thomas, 1953, pág. 6).

Corría el año 1888 y el veterinario inglés J. B. Dunlop le dio vida al neumático moderno. Sustituyó los tubos de goma sólidos por un vendaje más ligero, que protegía una cámara. Dos años más tarde, el invento se hacía ver en las carreras de Francia (Thomas, 1953, págs. 12-18). La bicicleta tal como la conocemos hoy, data de 1960. De ella, solo queda su geometría característica: las marcas no han detenido su carrera en la incorporación de nuevos materiales, diseños estructurales y procesos de fabricación.

En la Ilustración 1¹ se observa la evolución morfológica de la bicicleta desde su aparición en 1818.

¹ (A12, 2017) y adaptación propia

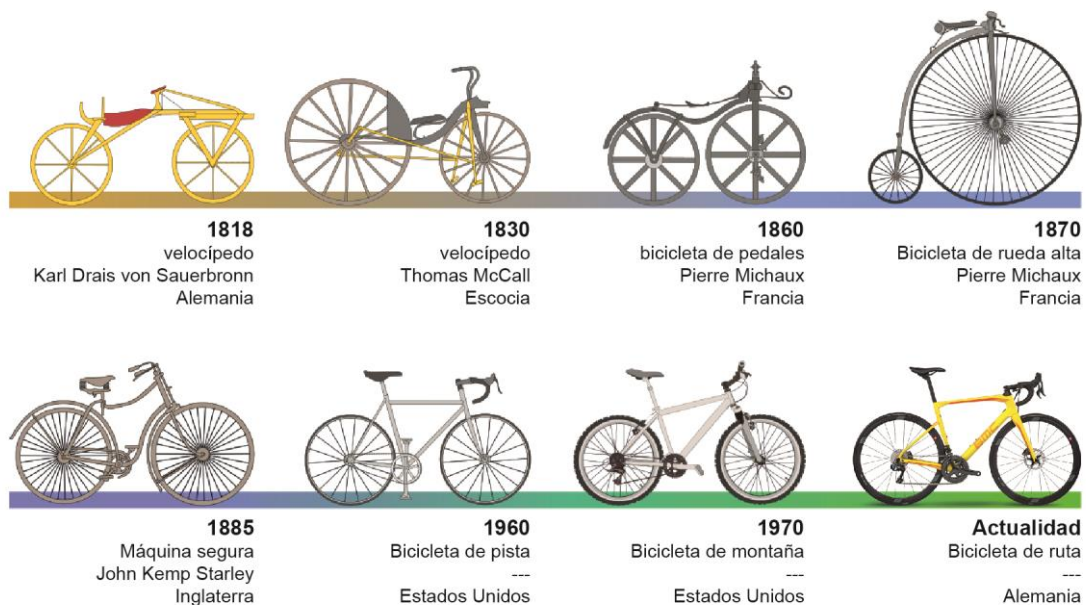


Ilustración 1. Evolución de la bicicleta

1.1.2 La bicicleta de ruta moderna

Debido a que este trabajo de investigación se refiere al segmento específico de ciclistas de ruta amateur, cabe describir las características de las bicicletas adquiridas por este tipo particular de usuarios. Como ya adelantamos, se trata de un producto pensado para competir y reglado por la Unión de Ciclismo Internacional (Union Cycliste Internationale, 2017):

La bicicleta:

- Dimensiones máximas: 1,85 m de largo, desde la rueda delantera a la trasera y 0,5 m de ancho.
- Peso mínimo: 6,8 kg.

Ruedas:

- Ambas deben ser de iguales dimensiones, de entre 55 y 70 centímetros de diámetro (Union Cycliste Internationale, 2017).

Eje pedalier:

- La longitud desde el eje pedalier hasta el eje de la rueda posterior debe oscilar entre los 35 y los 50 centímetros.
- La longitud desde el eje pedalier hasta el eje de la rueda anterior debe oscilar entre los 54 y los 65 centímetros.
- El intervalo entre el eje pedalier y la horizontal del suelo tiene que estar entre los 24 y los 30 centímetros.

Sillín:

- La longitud puede oscilar entre los 24 y los 30 centímetros, con 5 milímetros de tolerancia.
- Puede estar inclinado, hacia arriba o hacia abajo, un máximo de 9 grados con respecto a la horizontal del suelo.
- El extremo delantero del sillín debe quedar, como máximo, a la altura de la vertical del eje pedalier.

Manillar:

- Por debajo: Se delimita por la línea horizontal que se forma diez centímetros por debajo de la parte superior de ambas ruedas.
- Por arriba: Se delimita con la línea horizontal que pasa por encima del sillín.
- Por delante: Por la línea vertical que pasa por el eje de la rueda delantera, con cinco centímetros de tolerancia.
- Por detrás: Se delimita con el eje de la columna de dirección.
- En caso de usarse un prolongador de manillar para una prueba contrarreloj, la inclinación máxima es de diez centímetros.

Cuadro:

- Debe ser triangular y estar formado por componentes tubulares ya sea aplanados, ovalados o circulares. Se permite que estén curvados siempre que se pueda dibujar una recta en su interior.
- Debe contar con la homologación del fabricante y de la UCI.

Horquillas:

- Delantera: máximo de 11,5 centímetros de separación entre los extremos inferiores.
- Trasera: máximo de 14,5 centímetros de separación entre los tirantes.
- Debe contar con la homologación del fabricante y de la UCI.

Para el presente trabajo resulta relevante indicar que entre las bicicletas de ruta existen distintas gamas (entrada de gama, gama media y alta gama)², en función de la calidad y de las prestaciones de los componentes. Los componentes más relevantes se indican en la Ilustración 2³.



Ilustración 2. Componentes de la bicicleta

² Dado que los avances tecnológicos son constantes, solo a modo referencial, en el presente trabajo se denomina “gama media” a las bicicletas de ruta fabricadas en base a un cuadro de aluminio, horquilla de fibra de carbono, componentes Shimano 105, caja pedalera BB30, tija de fibra de carbono y stem y manillar en aluminio. Y se denomina “alta gama” a las bicicletas de ruta fabricadas en base a un cuadro y horquilla de fibra de carbono, componentes Shimano Ultegra, caja pedalera BB30 y ruedas, tija, stem y manillar en fibra de carbono

³ (BMC Switzerland, 2018) y adaptación propia

1.1.2 El mercado mundial de ciclismo

Según una investigación de la consultora Persistence Market Research (PMR), el mercado mundial de bicicletas, accesorios e indumentaria, alcanzó los US\$55.000 millones en 2017 y crecerá un 31,25% hasta el 2026, principalmente en Asia aunque sostenido por mercados más consolidados, como Europa y Estados Unidos (Persistence Market Research, 2018). Tal como señala el informe, un número creciente de eventos vinculados al ciclismo elevarán la demanda específica de bicicletas deportivas en el futuro cercano.

1.1.2 El mercado argentino de ciclismo

De acuerdo a un artículo de la periodista María Gabriela Ensinck, publicado en El Cronista, la Cámara Argentina de Comercio e Industria de Bicicletas, Partes, Rodados y Afines (COMMBI), estima que en Argentina se venden 1,4 millones de bicicletas por año (840.000 usadas y 560.000 producidas por diez fabricantes locales), con un crecimiento del 4,68% por período (Ensinck, 2017). Cabe reparar en dos aspectos cualitativos que potencian el desarrollo del mercado:

- a. Se trata de un deporte que alcanza un abanico etario significativamente amplio (Tuvalum, 2018), debido a que no requiere una técnica compleja y a que se puede graduar su intensidad.
- b. Cuenta con una alta tasa de penetración como medio de transporte en la Ciudad de Buenos Aires. De acuerdo a los datos relevados por la Secretaría de Transporte del Gobierno de la Ciudad, en el 2014 el 3,5% de los viajes interurbanos se realizaron en bicicleta, con un crecimiento del 168% en los cuatro años previos. (Secretaría de Transporte del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2017)

Si bien no existen cifras oficiales acerca de la industria local, siguiendo la investigación de Pedro Valero Mora para la Universidad de Valencia, sobre el total anual de bicicletas vendidas en Argentina, el 49,7% son de montaña, el 31,4% son para niños, 12,2% son de ciudad y un 6,7% son bicicletas de ruta (Valero Mora, Mascarell Claver, & Tormo Lancero, 2015).

En Argentina, el esquema de la red de valor del mercado de bicicletas y componentes está integrado por cinco actores clave⁴:

- a. Fabricantes internacionales: son las marcas dedicadas a diseñar y fabricar bicicletas. En el mercado específico de bicicletas de ruta, tanto de entrada de gama como de gama alta, quince tienen presencia en Buenos Aires: Cannondale (Cannondale, 2018), Cervélo (Cervélo, 2018), Giant (Giant Bicycles, 2018), Kross (Kross, 2018), KTM (KTM, 2018), Merida (Merida Bikes, 2018), Orbea (Orbea, 2018), Pinarello (Pinarello, 2018), Polygon (Polygon Bikes, 2018), Raleigh (Raleigh, 2018), Sars (Sars Bikes, 2018), Sava (Sava Bikes, 2018), Scott (Scott Sports, 2018), Specialized (Specialized, 2018) y Trek (Trek Bikes, 2018).
- b. Importadores y distribuidores mayoristas: son empresas argentinas dedicadas a la importación de componentes, herramientas y bicicletas de las marcas citadas en el punto anterior, para la reventa a distribuidores minoristas. Los que cuentan con mayor participación en el mercado local son: Carlos Karabitian (Carlos Karabitian, 2016), Dalsanto (Dalsanto, 2018), Monti (Monti), Motomel (Motomel Bicicletas, 2018), Osfrei (Osfrei), Pereyra (Pereyra Mayorista de Bicipartes), Shimano (Shimano INC., 2018) y Vouga (Vouga, 2017).
- c. Distribuidores minoristas: son las bicicleterías, comúnmente organizadas en tiendas físicas, dedicadas a la venta de bicicletas, componentes, accesorios y servicios mecánicos. En el segmento de ciclismo de ruta en Buenos Aires existen al menos veintiún firmas: 11 a Fondo (11 a Fondo, 2016), Bicicletería Kamikaze (Bicicletería Kamikaze, 2018), Bike Shop (Bike Shop), Carbono Bikes (Carbono Bike Bicicletería, 2018), Cycles Imperio (Cycles Imperio, 2015), D'aye Bicycles (D'aye Bicycles, 2018), El Parche (El Parche), Furia Shop (Furia Shop), Giant La Lucila (Giant La Lucila), Lauro Competición (Lauro Competición, 2017), Naldo (Naldo, 2014), Nitro Bikes (Nitro Bikes), Nodari (Bicicletería Nodari), Online Bikestore (Online Bikestore), Pro Bikes (Pro Bikes, 2012), Rodados La Esquina (Rodados La Esquina), Rodados Schisano (Rodados Schisano, 2016), Runner Bike (Runner Bike), Salas Bicycles & Sports

⁴ Las marcas de fabricantes de bicicletas internacionales, de distribuidores mayoristas, de bicicleterías y de fabricantes locales, fueron relevadas en base a investigación propia en el mercado de ciclismo de la ciudad de Buenos Aires y de la zona norte del Gran Buenos Aires, en septiembre de 2018.

(Salas Bicycles & Sports, 2018), The Bike Company (The Bike Company, 2018) y Urquiza Bikes (Urquiza Bikes, 2018).

- d. Prestadores de servicios generales, como mantenimiento y reparación de bicicletas y *bike fitting*: son bicicleterías especializadas en brindar servicios mecánicos. A diferencia de los distribuidores minoristas, no venden bicicletas.
- e. Fabricantes locales: en el país existen tres firmas locales dedicadas a la producción y venta de bicicletas de ruta: Zenith (Zenith Bicycles), Privitera (Privitera Bicicletas de Competición) y Colner (Colner, 2012). Solo esta última, originaria de la ciudad de Bahía Blanca, comercializa modelos de alta gama, contruidos en base a componentes de fibra de carbono importados desde China.

Por su parte, , tal como muestra la Ilustración 3, de las dieciséis firmas internacionales que participaron en el Tour de France (prueba de ruta homologada por la UCI (Tuvalum, 2018), solo la mitad se encuentra en el mercado argentino (Chile cuenta con el doble de oferentes) y se concentran en Capital Federal y el Gran Buenos Aires, a excepción de la canadiense Cervélo, que cuenta con un representante especializado en la ciudad de Mar del Plata⁵. Sumado a esto, únicamente la taiwanesa Giant posee un local exclusivo⁶ para la venta de sus productos y solo la italiana Pinarello y la estadounidense Cannondale, están presentes en una tienda especializada (no exclusiva)⁷. Las restantes, distribuyen algunos de los productos de su cartera en una veintena de tiendas multimarca, no especializadas, dispersas en la ciudad de Buenos Aires.

⁵ Transition Area (Transition Area Triathlon Shop, 2018)

⁶ Giant La Lucila (Giant La Lucila)

⁷ Lauro Competición (Lauro Competición, 2017)

Marca	País de origen	Presencia en Argentina	Presencia en la región
Factor	Inglaterra	No	Chile
Argon 18	Canadá	No	Chile, Paraguay, Uruguay y Brasil
BMC	Suiza	No	Chile, Paraguay y Brasil
Lapierre	Francia	No	Chile
Ridley	Bélgica	No	No
Bianchi	Italia	No	Chile
Colnago	Italia	No	No
Giant	Taiwán	1 tienda especializada en Buenos Aires y 1 tienda multimarca en el Gran Buenos Aires	Brasil, Chile, Paraguay y Perú
Cannondale	Estados Unidos	1 tienda especializada en Buenos Aires: Lauro Pintos	Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay
Pinarello	Italia	1 tienda especializada en Buenos Aires: Lauro Pintos	Sin datos
Cervélo	Canadá	1 tienda especializada en Mar del Plata: Transition Area	Bolivia, Brasil, Perú y Uruguay
Specialized	Estados Unidos	20 tiendas multimarca en Buenos Aires	Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay
Trek	Estados Unidos	7 tiendas multimarca en Capital Federal y Gran Buenos Aires	Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay
Merida	Taiwán	Un distribuidor y numerosas tiendas multimarca	Brasil, Chile y Uruguay
Scott	Suiza	Un distribuidor: Motomel y 5 tiendas multimarcas en Buenos Aires	Brasil, Chile y Paraguay
Canyon	Alemania	Venta online, sin posibilidad de envío a Argentina	Venta online con posibilidad de envío a Brasil y Chile

Ilustración 3. Marcas participantes en el Tour de France (Tuvalum, 2018)

1.2 Objetivo general del proyecto

Este estudio pretende listar los criterios de decisión, las barreras percibidas, las experiencias de uso y los factores de éxito para dos perfiles de usuarios en el segmento de bicicletas de ruta, dentro de la ciudad de Buenos Aires y la zona norte del Gran Buenos Aires. A su vez, en base a la evidencia recopilada durante las entrevistas exploratorias, la presente investigación intentará identificar oportunidades de negocio subexplotadas por parte de la oferta local.

Este trabajo no tiene por objetivo mostrar con rigurosidad el tamaño del mercado de bicicletas de ruta en Buenos Aires, ni su rentabilidad. Sin embargo, sirve de indicador cualitativo para el desarrollo de productos y servicios en otras ciudades de Argentina, como Córdoba, Mendoza, Rosario, Mar del Plata, Posadas y Bahía Blanca.

1.3 Objetivos particulares

Entre los objetivos particulares, se encuentra la creación de un modelo de negocio basado en tres premisas:

- a. Que maximice los márgenes del emprendedor, dentro del mercado de ciclismo de ruta en Buenos Aires.
- b. Que resulte escalable (es decir, que crezca en ganancias dentro del mercado en el que opera), replicable (que se pueda reproducir fácilmente en otras locaciones en Argentina y en otros países) y sustentable (que los márgenes se puedan mantener en el tiempo).
- c. Que minimice los riesgos económicos (minimizando la inversión y tercerizando actividades, con el objetivo de reducir costos fijos), financieros (mediante un modelo de ingresos que adelanten los cobros por ventas) y de costo de oportunidad (con barreras de salida bajas).

1.4 Preguntas de investigación

La presente investigación busca responder las tres preguntas siguientes:

1. ¿Cuáles son los criterios de los ciclistas para adquirir bicicletas y componentes?
2. ¿Dónde adquieren las bicicletas y componentes?
3. ¿Qué uso le dan a las bicicletas?

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Descubrimiento del segmento de clientes

Un emprendedor o un analista de Marketing podría proyectar decenas de propuestas de valor para el mercado de ciclismo de ruta en Buenos Aires, pero cualquiera de sus inferencias serían azarosas si antes no las validara con los usuarios reales que integran el segmento particular. Siguiendo este razonamiento, Adele Revella considera que la forma más efectiva de arribar a una solución relevante para un determinado grupo de clientes, es escuchando sus preocupaciones, objetivos y expectativas, de forma personal (Revella, 2015, pág. 19).

Resulta más fácil asumir lo que está pensando un determinado usuario en base a suposiciones y a la propia intuición (Revella, 2015, pág. 22), pero como en toda hipótesis, quedará un margen de incertidumbre que atentarán contra la propuesta de valor. En cambio, escuchar resulta un método efectivo para entender cómo los clientes toman decisiones de compra y así influir sobre esas decisiones ofreciendo una propuesta de valor útil y confiable (Revella, 2015, pág. 6), que resuelva un problema o satisfaga una necesidad específica (Osterwalder, 2010, pág. 22) .

2.2 Construcción del *buyer persona* y detección de *insights*

Una vez identificado un determinado segmento de mercado, integrado por personas que cuentan con rasgos de comportamiento comunes en torno al uso de determinados productos o servicios (Lane Keller, 2008, pág. 99), se procede a la construcción de un *buyer persona*. Lejos de ser una simple suma de datos demográficos, este avatar representa a un miembro real del segmento, con expectativas específicas respecto a las bicicletas y componentes ofrecidos en el mercado local (Revella, 2015, pág. 113).

El *buyer persona* se configura en base a las múltiples experiencias, narradas por compradores similares a los que se pretende influir (Revella, 2015, pág. 12). Dado que la adquisición de una bicicleta de ruta es una decisión de alta consideración (el precio mínimo es cercano a los US\$1.500), en la que los ciclistas invierten una gran cantidad de tiempo y energía evaluando opciones, las historias personales se convierten en una fuente valiosa de ideas fuerza o *insights* relevantes (Revella, 2015, pág. 13).

Cada *insight* relevado a lo largo de las entrevistas puede agruparse en torno a un patrón de comportamiento específico. Para el presente trabajo se tendrán en cuenta tres de los cinco patrones tipificados por Revella: los criterios de decisión (*decision criteria*), las barreras percibidas (*perceived barriers*) y los factores de éxito (*success factor*) (Revella, 2015, pág. 100). A ellos se suma uno propio: las experiencias de uso.

Es de esperar que estos cuatro patrones de comportamientos y sus correspondientes *insights*, estén vinculados a uno o más de los cinco atributos mencionados por Keller para el posicionamiento de una marca fuerte (Lane Keller, 2008, pág. 65):

1. Ingredientes primarios y características complementarias
2. Confiabilidad, durabilidad, posibilidad de darle mantenimiento al producto
3. Efectividad, eficiencia y empatía del servicio
4. Estilo y diseño
5. Precio

Así, tal como se detalla en el capítulo de Recomendaciones, al momento de delinear una propuesta de valor, el emprendedor podrá priorizar aquellos aspectos del negocio con mayor incidencia en los criterios de decisión, las barreras percibidas, las experiencias de uso y los factores de éxito.

2.3 Creación del modelo de negocio

La identificación de los criterios de decisión, las barreras percibidas, las experiencias de uso y los factores de éxito, forman los cimientos estructurales de una propuesta de valor que permita crear, entregar y capturar valor en base a las expectativas del segmento de ciclistas de ruta en Buenos Aires (Osterwalder, 2010, pág. 14). Con el objetivo de plasmar una propuesta de valor clara y comprensible, se plantea el negocio en nueve bloques de contenido bien diferenciados (Osterwalder, 2010, pág. 16):

- 1) Segmentos de clientes: una organización sirve a uno o varios segmentos de clientes
- 2) Propuesta de valor: para resolver los problemas del cliente y satisfacer sus necesidades

-
- 3) Canales: la propuesta de valor se entrega a través de los canales de comunicación, distribución y ventas
 - 4) Relaciones con los clientes: vínculos para conseguir, mantener y hacer crecer los segmentos de clientes
 - 5) Ingresos: como resultado de la venta de la propuesta de valor
 - 6) Recursos propios: la empresa lleva adelante una serie de actividades clave para el diseño, fabricación y entrega de la propuesta de valor, con recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros propios
 - 7) Actividades clave: serie de etapas necesarias para cumplir con el diseño, fabricación y entrega de la propuesta de valor
 - 8) Recursos de terceros: proveedores en los que la empresa confía una serie de actividades clave para el diseño, fabricación y entrega de la propuesta de valor
 - 9) Estructura de costos: conjunto de costos fijos y variables en los que incurre la empresa para el diseño, fabricación y entrega de la propuesta de valor

Una propuesta pensada a la medida de las necesidades y expectativas de los clientes crea valor (Osterwalder, 2010, pág. 23). Por eso, la estructura de un modelo de negocio debe ser lo suficientemente simple (Osterwalder, 2010, pág. 15) como para adaptarse a nuevos requerimientos del segmento de usuarios.

Tal como se anticipa en el capítulo de Objetivos Particulares y se detalla en las Recomendaciones, la propuesta que resulta de la presente investigación no se centra en la creación de un producto, como una bicicleta o un componente nuevo, sino en la mejora de algunos eslabones de la cadena de valor. En este sentido, Ted Levitt explica: “la nueva competencia no se basa en lo que las compañías producen en sus fábricas, sino en lo que agregan a esa producción en cuanto a embalaje, servicios, publicidad, atención al cliente, financiamiento, acuerdos de entrega, almacenamiento y otras cosas que la gente valora” (Levitt, 1960, págs. 45-56).

Respecto a los medios para crear el valor, es de esperar que en productos de alta consideración, como las bicicletas de ruta, la marca y el diseño sean dos pilares diferenciales. Si bien el diseño resulta difícil de medir, junto con la marca le confieren al producto un status social valioso para un determinado segmento de ciclistas. Para otros usuarios de bicicletas de ruta, es esperable que los precios bajos y la

disponibilidad de los productos sean creadores de valor más relevantes (Osterwalder, 2010, pág. 24).

2.4 Creación de la marca

De acuerdo a la Asociación Americana de Marketing (AMA), una marca es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o una combinación de éstos, cuyo fin es identificar los bienes y servicios de un vendedor o grupo de vendedores para diferenciarlos de la competencia (American Marketing Association, 2017). Según Keller, la capacidad de una marca fuerte para simplificar la toma de decisiones del consumidor, reducir los riesgos y ajustarse a sus expectativas es invaluable (Lane Keller, 2008, pág. 2).

En el mundo del ciclismo existe un sinnúmero de atributos intangibles que contribuyen a la construcción del valor de una marca de bicicletas o componentes: la estética de los productos, los deportistas profesionales que la eligen, su presencia en las grandes pruebas internacionales, la recomendación de expertos, etc. Lo que distingue a una marca de otra, es la suma total de las percepciones de los clientes y los sentimientos relacionados con los atributos del producto (Achenbaum, 1993).

Además de facilitar la decisión de compra de un producto costoso, las marcas tienen un poder simbólico. Así, una marca específica de bicicletas de ruta, se convierte en un medio para que los usuarios proyecten una imagen de ellos mismos, como reafirmación psicológica y ante sus pares (Lane Keller, 2008, pág. 8).

Además de ser bienes de alta consideración, las bicicletas de ruta son bienes de experiencia, de modo que el ciclista no tiene forma de verificar la calidad y el desempeño de su bicicleta sin antes probarla, exponiéndose a cuatro tipos de riesgo al momento de la adquisición del producto: pérdida de tiempo, peligro físico, pérdida de ego y pérdida de dinero (Roselius, 1971, pág. 56). Es aquí donde las marcas saludables actúan como refuerzo de la decisión de compra, transfiriendo al producto ciertas cualidades intangibles como la confiabilidad, la calidad y la seguridad (Shocker & Srivastava, 1994, pág. 155). En el caso de los fabricantes de bicicletas, el país de origen de la marca es un factor de diferenciación poderoso (Lane Keller, 2008, pág. 286). Así, en el mercado local las firmas asiáticas gozan de menos prestigio que las europeas⁸. El

⁸ En base a testimonio de entrevistado (ANEXOS, Desgrabación de entrevistas *buyer personas*, pág. 39)

valor creado no solo impacta positivamente en la compañía dueña de la marca, sino que se derrama en el resto de la cadena productiva.

Vistos los beneficios de contar con una marca fuerte, resulta conveniente mencionar someramente las bases para construirla. En línea con lo expuesto, Keller explica que el valor capital de marca basado en el cliente (VCMBC), es decir, la suma de las percepciones y experiencias que el cliente le atribuye a la marca, debe gestionarse mediante cuatro pasos (Lane Keller, 2008, pág. 59):

1. Asegurarse de que los clientes identifiquen la marca y la asocien en su mente con una clase específica de producto o necesidad.
2. Establecer con firmeza la totalidad del significado de la marca en la mente de los clientes vinculando de manera estratégica una multitud de asociaciones tangibles e intangibles de marcas con ciertas propiedades.
3. Generar las respuestas adecuadas en los clientes frente a esta identificación y significado de marca.
4. Transformar la respuesta hacia la marca para crear una relación de lealtad activa e intensa entre los clientes y la marca.

3 METODOLOGÍA

El presente trabajo se sustenta en técnicas cualitativas y cuantitativas para la recopilación y análisis de datos y para la elaboración de recomendaciones. El punto de partida es el análisis de los usuarios que integran el mercado de ciclismo de ruta en Buenos Aires y la identificación de los dos segmentos con mayor potencial de crecimiento. A continuación, se entrevistan diez usuarios por cada uno de los dos segmentos de mercado, con el objetivo de relevar *insights* o ideas fuerza en torno a cuatro patrones de comportamiento.

Seguidamente, se toman los *insights* mencionados con mayor frecuencia en cada segmento, para evaluar su correlación con los usuarios. Validada la hipótesis, se procede elaborar una propuesta de valor siguiendo el *business model canvas* (Osterwalder, 2010).

3.1 Creación de los avatares 01 y 02

La primera etapa del trabajo de investigación consiste en la creación de los avatares 01 y 02 para cada uno de los segmentos de mercado identificados. Sendos perfiles, también llamados *buyer persona* (Revella, 2015), no son la suma de las características individuales de cada miembro del segmento, sino que se les atribuyen un nombre propio, datos biográficos específicos, detalles acerca del nivel de escolaridad, trabajo actual, gustos personales, estilo de vida y hasta valores morales. El resultado es un arquetipo hipotético de los consumidores que se contactarán durante las entrevistas de trabajo. La precisión en estas características sirve de guía para clasificar correctamente a los usuarios contactados, sin contaminar las muestras.

Así, se crean el avatar 01, denominado “ciclista mecánico”, y el avatar 02, denominado “ciclista sofisticado”, que serán descriptos en detalle más adelante.

3.2 Elaboración de las entrevistas personales

La segunda etapa de la investigación consiste en entrevistar a diez ciclistas mecánicos y diez ciclistas sofisticados. Existen al menos ocho sitios adecuados a los que recurrir para contactar a los miembros de cada segmento:

- a. Foros online, especializados en ciclismo y triatlón (como www.btt.com.ar y www.amigosdelpedal.com.ar)
- b. Revistas especializadas (como Biclclub, Infobiker y Ciclismo Nacional)
- c. Red personal de contactos (Facebook, LinkedIn, Instagram, amigos y familiares)
- d. Pruebas de ciclismo local (Gran Fondo de Buenos Aires, critériums en el circuito de Lanús, etc.)
- e. Circuitos de entrenamiento (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda)

Tal como señala G. Moore, a efectos de la creación de un nuevo negocio, es clave encontrar visionarios (*early adopters*) para las entrevistas. Ellos serán los primeros clientes (Moore, 2001, pág. 10). Además, Revella explica que aquellos compradores que ya estén "haciendo el trabajo" de evaluar distintas opciones de bicicletas y

componentes, tendrán el mayor conocimiento acerca de las soluciones evaluadas y las razones por las que algunas prevalecen sobre las demás (Revella, 2015, pág. 64).

Una vez entablado el vínculo, el encuentro se pacta con antelación a efectos de que el usuario disponga del tiempo suficiente para explayarse en los detalles de su experiencia. En este punto, cabe señalar que la entrevista es exploratoria y su fin es validar una hipótesis, en este caso: los criterios de decisión, las barreras percibidas, las experiencias de uso y los factores de éxito que influyen en la elección y adquisición de una bicicleta. Por eso, la actitud del entrevistador debe ser abierta y libre de preconcepciones, para evitar respuestas condicionadas (Revella, 2015, págs. 19, 51 y 94). Una bienvenida cálida, una breve charla introductoria sobre asuntos triviales y un contexto distendido, ayudarán a crear un clima de confianza propicio para que el entrevistado exprese sinceramente sus anhelos y problemas.

Siempre que sea posible, la entrevista se grabará para evitar tergiversar el testimonio durante el análisis posterior (Revella, 2015, pág. 76). Al finalizar, se piden nuevos referidos al entrevistado.

3.3 Detección de *insights*

La tercera etapa de la investigación consiste en la desgrabación de cada entrevista para detectar los *insights* o ideas fuerza en torno a cuatro patrones de comportamiento (Revella, 2015, pág. 10 y 100):

- a. Los criterios de decisión: incluye los motivos que llevan al ciclista a iniciarse en el deporte y los factores que condicionan la decisión de compra de la bicicleta y de otros componentes.
- b. Las barreras percibidas: comprende los problemas que el ciclista experimenta antes, durante y después de la decisión de compra.
- c. La experiencia de uso: comprende todos los usos específicos que el ciclista le da a su bicicleta y las experiencias que se desprenden de esos usos.
- d. Los factores de éxito: son las metas deportivas más altas a las que puede aspirar un ciclista mecánico o sofisticado. Cabe destacar que la

definición de factor de éxito utilizada en este trabajo no corresponde necesariamente a las motivaciones intrínsecas de los usuarios entendidas por Revella (Revella, 2015). Tal como se verá más adelante, ningún factor de éxito aparece como la idea fuerza más relevante para la práctica de este deporte. Un hecho que en parte explica este resultado, es que ninguno de los dos segmentos corresponde a ciclistas profesionales o que viven de participar en competencias oficiales.

3.4 Prueba estadística de *chi* cuadrado

La prueba estadística de *chi* cuadrado o X^2 , se encuentra entre las pruebas no paramétricas más utilizadas (Hernández Sampieri & Fernández Collado, 2006, pág. 10) y en este caso sirve para evaluar la correlación entre los usuarios entrevistados para cada uno de los avatares seleccionados y los *insights* mencionados en las respectivas entrevistas.

3.5 Elaboración de la propuesta de valor

En base a los criterios de decisión, las barreras percibidas, la experiencia de uso y los factores de éxito específicos para cada segmento, se propone un modelo de negocio fundado en la articulación de la red de valor existente en el mercado local (importadores y distribuidores mayoristas, distribuidores minoristas y prestadores de servicios de mantenimiento y reparación)

Este modelo de negocio se funda en dos premisas fundamentales:

- a. Explotar aquellos puntos de la cadena que resulten valiosos para el usuario y que hayan sido relegados por la oferta local.
- b. Crear un modelo virtuoso. Es decir, que resulte escalable, replicable y sustentable en el tiempo, con la menor inversión inicial y con los mínimos riesgos económicos, financieros y de costo de oportunidad. Sobre todo en entornos competitivos caracterizados por la incertidumbre, caso del mercado argentino, la tercerización de actividades es uno de los pilares para la reducción del riesgo económico (Osterwalder, 2010, pág. 39).

4 ANÁLISIS DE DATOS

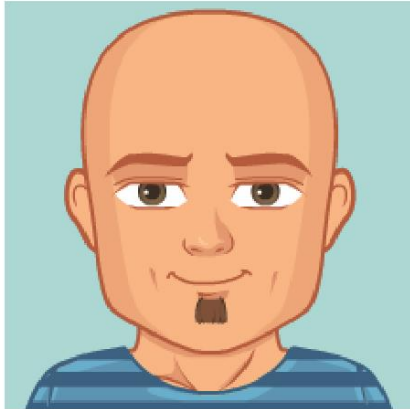
En este capítulo se consideran los datos relevados durante las entrevistas personales y su posterior análisis cuantitativo.

4.1 Análisis de avatares 01 (ciclista mecánico) y 02 (ciclista sofisticado)

Entre los entrevistados se identifican dos segmentos de mercado bien diferenciados:

El avatar 01, denominado ciclista mecánico (ver Ilustración 4), corresponde al segmento de mercado más informado respecto a las prestaciones técnicas de las bicicletas y la disponibilidad de la oferta local. Estos usuarios se dedican exclusivamente al ciclismo, pero no necesariamente participan de pruebas oficiales: además de entrenar y competir, lo practican de forma recreativa. Finalmente, son sensibles a los precios e invierten tiempo en comparar componentes y marcas antes de efectuar la compra.

AVATAR 01 | CICLISTA MECÁNICO



Nombre: Víctor Costante

Edad: 43

Domicilio: Villa Crespo, Buenos Aires

Origen: La Plata, Buenos Aires

Estado civil: casado con Juliana desde hace 15 años. Dos hijos: Lucila (16) y Diego (13)

Escolaridad: Arquitecto por la UBA

Profesión: se dedica a la fabricación y venta de muebles de madera

Religión: define a Dios como una energía que atraviesa la existencia. Cree en el destino y en el karma.

Personalidad: dedicado, meticulado y paciente. Reflexivo y un poco nostálgico. Suele ser receloso frente a personas o situaciones desconocidas

Gustos personales: películas de ciencia ficción (como Mátrix) y de acción (como Rápido y Furioso). Disfruta de las salidas a solas en bicicleta y de las puestas de sol cuando va de regreso a su casa. Disfruta de pasar largas horas en su taller ideando nuevos diseños de muebles para combinar distintos tipos de madera. Es feliz en las escapadas de fin de semana a la Costanera, junto con su familia. Participó de las últimas tres ediciones del Gran Fondo de Buenos Aires y de otras pruebas para ciclistas en la Ciudad.

Estilo de vida: un día típico comienza a las 7:00 h. Después de tomar unos mates se dirige al taller, contiguo a su casa. Hasta las 8:00 realiza ejercicio físico moderado, antes de abrir su local al público y comenzar su trabajo. Si es un día de poco trabajo, cierra a las 15:00 h para salir con su bicicleta. Regresa a su casa a las 19:00 h, se baña, cena a las 21:00 h con su familia y disfruta de una película con su esposa antes de dormir.

Los fines de semana, suele dedicarlos a reparar desperfectos en su casa y su taller. Si bien vive al día, suele invertir sumas considerables en el ciclismo: en su guardarropas la mitad de la prenda son mudas de ciclista y su bicicleta de carbono tiene un lugar exclusivo dentro de la casa.

Además, destina un generoso espacio dentro de su taller para realizar ejercicio físico con pesas. En el mismo lugar, cuenta con un tablero con herramientas de ciclista.

Valores morales: cree en el esfuerzo más que en los títulos académicos. Cree en la autosuperación como medida del éxito. Tiene simpatía por las personas y las compañías responsables con el ambiente. A través del deporte intenta conectarse y cuidar a la naturaleza. Una frase de cabecera: "En esta vida estamos de paso, hay que disfrutar cada momento".

Ilustración 4. Avatar 01: ciclista mecánico

Por su parte, el avatar 02, o ciclista sofisticado (ver Ilustración 5), corresponde al segmento de usuarios menos informado respecto a las prestaciones técnicas de las bicicletas y la disponibilidad de la oferta local. Estos ciclistas se dedican al triatlón y para ello entrenan y participan de la mayor cantidad de pruebas posibles durante el año. Son menos sensibles a los precios que los ciclistas mecánicos y más compulsivos al momento de decidir la compra. Adquieren bicicletas y componentes relativamente más caros que el segmento de ciclistas mecánicos.

AVATAR 02 | CICLISTA SOFISTICADO



Nombre: Ignacio Manrique

Edad: 34

Domicilio: Belgrano, Buenos Aires

Origen: Trenque Lauquen, Buenos Aires

Estado civil: Soltero

Escolaridad: Licenciado en Administración y Sistemas, de ITBA

Profesión: es Líder de Producto en Despegar.com y se encuentra desarrollando una aplicación ligada al rubro gastronómico.

Religión: católico, no practicante

Personalidad: alegre, inquieto, extrovertido y sociable. Ambicioso: nunca se conforma con un logro, siempre busca mutar para encontrar algo nuevo. Disfruta de las actividades que le producen adrenalina, en compañía de sus amigos. Competitivo y pragmático.

Gustos personales: le gustan los deportes extremos como el snowboard y el paracaidismo, sobre todo si es con amigos. Disfruta de leer libros biográficos de referentes exitosos para su vida, como Steve Jobs y Michael Jordan. Si bien suele tener una vida muy ocupada por su trabajo y la relación con sus afectos, todos los años elige un destino exótico para conocer. Estados Unidos sigue siendo su lugar en el mundo. Disfruta del teatro, la comida de autor y los bares con propuestas originales. Le gusta la sofisticación y la tecnología. Su Fiat Abarth es una mezcla perfecta entre diseño, performance y funcionalidad. De sus viajes, trae gadgets de última generación, como relojes, computadoras, accesorios para su bicicleta y celulares. Elige cuidadosamente su vestimenta, le importa estar a la moda. Participó de un Iron Man y algunas pruebas de ciclismo en Buenos Aires.

Estilo de vida: el despertador de su departamento en un piso 20 de Belgrano, suena a las 07:30. Se baña, desayuna leche, café, cereales y fruta. A las 8:15 ya está pedaleando en su bicicleta plegable rumbo a su oficina en Puerto Madero. Luego de una mañana nutrida en reuniones, a las 12:30 se dirige al gimnasio de la empresa, donde se interna 45 minutos. Come liviano y continúa su jornada laboral hasta las 19:00 h. Los días que sale antes, toma la bicicleta y entrena en el KDT. Los fines de semana son para correr, nadar y hacer bicicleta fuerte. A la noche sale con amigos.

Valores morales: cree en la transparencia, la actitud, la superación y la excelencia de las personas. Es enemigo de la mediocridad, la falta de compromiso. Una frase de cabecera: "La única manera de hacer un trabajo genial es amar lo que hacés."

Ilustración 5. Avatar 02: ciclista sofisticado

4.2 Análisis de *insights*

Como ya se mencionó más arriba, mediante las entrevistas se relevaron distintos *insights* o ideas fuerza. A continuación, se listan debajo de sus correspondientes patrones de comportamiento:

4.2.1 Criterios de decisión

- a. Decidió su primera compra observando a otros ciclistas y siguiendo consejos de personas de su entorno
- b. Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el *mountain bike*
- c. Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el *fixie* o ciclismo de piñón fijo
- d. Su primera bicicleta de ruta era usada o entrada de gama
- e. Adquirió una bicicleta en Argentina
- f. Adquirió una bicicleta fuera de Argentina
- g. La segunda bicicleta que adquirió era de gama superior a la primera
- h. Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos
- i. Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos
- j. Elige las marcas que aparecen en el Tour de France

4.2.2 Barreras percibidas

- k. La primera vez que compró una bicicleta, tenía pocos conocimientos técnicos
- l. La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa
- m. La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara

-
- n. La Ciudad de Buenos Aires tiene pocos lugares para practicar ciclismo

4.2.3 Experiencias de uso

- o. Aprendió el deporte pedaleando en pelotón y con el consejo de otros ciclistas
- p. Usa la bicicleta como medio de transporte
- q. Cuida su bicicleta con solicitud
- r. Modificó algunos componentes de la bicicleta original
- s. Entrena en la Autopista Panamericana
- t. Entrena junto a un instructor o mentor
- u. Entrena en el Parque Manuel Belgrano (KDT)

4.2.4 Factores de éxito

- v. Participa de pruebas oficiales de triatlón
- w. Participa de pruebas oficiales de ciclismo

A continuación, comienza la fase de análisis cuantitativo. Los *insights* se jerarquizan por frecuencia de aparición en cada entrevista y entre entrevistados de cada segmento de mercado. Con las siete ideas fuerza más relevantes, se procede a verificar su correlación con los usuarios, mediante una prueba estadística de *chi* cuadrado.

4.3 Frecuencia de *insights*

En líneas generales, en la tabla de contingencia se observa que los *insights* con mayor frecuencia, tanto entre ciclistas mecánicos como ciclistas sofisticados, corresponden a dos criterios de decisión: la elección de las bicicletas por su marca y por criterios estéticos y la elección de las bicicletas por aspectos técnicos. Sin embargo, en el segmento de ciclistas mecánicos prima esta última idea fuerza, mientras que en el segmento de ciclistas sofisticados el criterio de decisión preponderante es el de la marca y la estética.

Otro *insight* recurrente, también vinculado a los criterios de decisión de ambos segmentos de usuarios, es el hecho de que los ciclistas se inician en este deporte con bicicletas entrada de gama, es decir fabricadas con tecnología y componentes de calidad media. Sin embargo, esta idea fuerza tiene mucha mayor recurrencia entre ciclistas mecánicos (es el tercer *insight* con mayor frecuencia), quienes tienden a reemplazar componentes originales por otros de mejor calidad a lo largo de la vida útil del producto. Estos usuarios suelen ser más solícitos en el cuidado personal de sus bicicletas.

En cuanto a los ciclistas sofisticados, la adquisición de bicicletas entrada de gama se ubica recién en la anteúltima posición de los *insights* más mencionados. Este segundo segmento, con mayor poder adquisitivo y menores conocimientos técnicos, cuenta con una demanda más inelástica que los lleva a adquirir bicicletas de alta gama en la primera compra, con mayor frecuencia que los ciclistas mecánicos. Se trata de un grupo menos inclinado a ocuparse del mantenimiento de las bicicletas de forma personal. En vez, este segmento opta por reemplazarlas íntegramente cuando el modelo se vuelve obsoleto. De hecho, la sexta idea fuerza más mencionada por los ciclistas sofisticados es la adquisición de una bicicleta de mayor gama que la primera.

En consonancia con la diferencia de elasticidades, si bien ambos grupos de usuarios manifiestan que la oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa, solo los ciclistas mecánicos resaltan que, además, es muy cara. Entre los ciclistas sofisticados, el precio del mercado local no pareciera ser una barrera relevante.

De acuerdo a los testimonios, los ciclistas entienden por “oferta dispar y escasa en Buenos Aires”, la necesidad de recurrir a diversas tiendas y comparar entre precios muy diferentes para una misma bicicleta o componente y aun así no dar con el producto adecuado. En muchos casos, los ciclistas mecánicos deben conformarse con una opción secundaria, mientras que los ciclistas sofisticados esperan un viaje internacional para adquirirla fuera de Argentina.

Finalmente, el factor de éxito más frecuente entre los ciclistas mecánicos son las pruebas oficiales de ciclismo a nivel local, como el Gran Fondo de Buenos Aires o los *critériums* organizados a lo largo del año. Sin embargo, este *insight* aparece en último lugar entre los ocho más mencionados. No es casual: entre los ciclistas mecánicos, son más relevantes la superación personal (competir contra sí mismos), el disfrute y los

símbolos que suscita el deporte (la épica de las grandes vueltas, la belleza del diseño y la mecánica de las bicicletas, el sentimiento de velocidad y libertad, etc.), que la competencia.

Una situación distinta ocurre entre los ciclistas sofisticados. Entre estos usuarios el factor de éxito más recurrente son las pruebas de triatlón, que aparecen en un cuarto lugar, con un alto nivel de frecuencia. Muchos miembros de este segmento ingresan en el mundo del ciclismo con el objetivo primario de participar en pruebas como el Ironman⁹ (en sus modalidades *full* y Medio Ironman), Ultraman¹⁰ y duatlones locales, de modo que valoran a sus bicicletas en tanto máquinas eficientes para alcanzar logros deportivos. Con tal fin, los ciclistas sofisticados entrenan principalmente en dos velódromos de la Ciudad: el Parque Manuel Belgrano (ex KDT) y el Parque Avellaneda.

Otras ideas fuerza destacadas, que demandarían una investigación más profunda, aparecen en las tablas de contingencia completas, en los ANEXOS de este trabajo. A efectos de un análisis consistente, en la Ilustración 6 y en la Ilustración 7 se resumen los ocho *insights* más recurrentes para cada uno de los segmentos (ciclistas mecánicos y ciclistas sofisticados), con sus respectivas frecuencias.

⁹ (World Triathlon Corporation, 2018)

¹⁰ (Ultraman World Championships, 2018)

Entrevistado	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Cuida su bicicleta con solicitud	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	Participa de pruebas oficiales de ciclismo
A. Lodetti A01	13	4	5	5	1	9	3	4
D. Maldonado A01	6	0	6	0	4	0	3	0
Daniel A01	2	10	0	0	0	0	0	0
F. Astogna A01	3	6	1	0	2	0	3	0
F. Fariña A01	2	2	2	0	1	0	0	1
H. Garay A01	9	0	7	0	0	0	2	4
J. Forcada A01	13	1	3	0	2	5	1	0
L. Pinto A01	0	14	3	2	5	4	0	4
P. Ciancio A01	1	0	2	13	3	0	4	3
R. Silva A01	2	3	0	0	1	0	2	0
TOTAL	51	40	29	20	19	18	18	16

Referencia	Patrón de comportamiento
	Criterio de decisión
	Barrera percibida
	Experiencia de uso
	Factor de éxito

Ilustración 6. *Insights* con mayor frecuencia para el avatar 01

Entrevistado	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	Participa de pruebas oficiales de triatlón	La segunda bicicleta que compró era de mayor gama que la primera	Entrena en el Parque Manuel Belgrano (KDT)	Su primera bicicleta de ruta era usada o entrada de gama	Compró una bicicleta fuera de Argentina
F. Baffigi A02	0	5	13	10	4	0	5	1
F. Maio A02	2	11	4	6	2	7	1	1
F. Castro A02	8	12	13	0	2	0	6	0
G. García A02	5	1	0	0	1	1	1	3
G. Ramos A02	17	3	0	14	5	1	3	0
J. L. Laxague A02	7	9	5	0	0	7	2	7
J.F. Borga A02	0	3	0	0	0	1	1	4
P. Rial A02	5	1	0	2	3	2	3	11
T. Bermúdez A02	8	6	3	2	3	3	7	0
T. Ledesma A02	10	7	0	0	12	9	1	0
TOTAL	62	58	38	34	32	31	30	27

Referencia	Patrón de comportamiento
	Criterio de decisión
	Barrera percibida
	Experiencia de uso
	Factor de éxito

Ilustración 7. *Insights* con mayor frecuencia para el avatar 02

4.4 Prueba estadística de *chi* cuadrado

La prueba estadística de *chi* cuadrado o X^2 , se encuentra entre las pruebas no paramétricas más utilizadas (Hernández Sampieri & Fernández Collado, 2006, pág. 10). En este caso, se evalúa la correlación entre los diez entrevistados y los ocho *insights* más frecuentes en cada segmento de usuarios. Dado que X^2 resulta significativa, las variables de las dos tablas de contingencia (la de ciclistas mecánicos y la de ciclistas sofisticados) están relacionadas. A continuación, se detallan los resultados obtenidos para cada grupo de usuarios.

4.4.1 Tabla X^2 del avatar 01 (ciclista mecánico)

Grados de libertad (gl): 63

Nivel de confianza: 0,001

X^2 obtenido en la investigación: **210,29**

X^2 obtenido en la tabla de distribución *chi* cuadrado: **105,98**

Entrevistado	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Cuida su bicicleta con solicitud	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	Participa de pruebas oficiales de ciclismo	Total
A. Lodetti	13	4	5	5	1	9	3	4	44
D. Maldonado	6	0	6	0	4	0	3	0	19
Daniel	2	10	0	0	0	0	0	0	12
F. Astogna	3	6	1	0	2	0	3	0	15
F. Fariña	2	2	2	0	1	0	0	1	8
H. Garay	9	0	7	0	0	0	2	4	22
J. Forcada	13	1	3	0	2	5	1	0	25
L. Pinto	0	14	3	2	5	4	0	4	32
P. Ciancio	1	0	2	13	3	0	4	3	26
R. Silva	2	3	0	0	1	0	2	0	8
Total	51	40	29	20	19	18	18	16	211
	0,525891054	2,259414046	0,181405904	0,164934296	2,214477653	7,333099957	0,151281775	0,131947436	12,96245212
	0,43142635	3,601895735	4,397218328	1,800947867	3,062701028	1,620853081	1,17348466	1,440758294	17,52928534
	0,279558901	26,23321485	1,6492891	1,137440758	1,08056872	1,023696682	1,023696682	0,909952607	33,3374183
	0,107945358	3,503601896	0,546668846	1,421800948	0,312114409	1,279620853	2,312954186	1,137440758	10,62214725
	0,00227674	0,154087678	0,737457101	0,758293839	0,108537042	0,682464455	0,682464455	0,255072571	3,38065388
	2,550155866	4,170616114	5,229025836	2,085308057	1,981042654	1,876777251	0,008090382	3,259155536	21,1601717
	8,010497166	2,950336493	0,055329302	2,369668246	0,028026939	3,854923644	0,601590311	1,895734597	19,7661067
	7,734597156	10,37572571	0,444440472	0,351925355	1,55750343	0,590968931	2,72985782	1,020290284	24,80530916
	4,443485378	4,928909953	0,692823111	45,03945498	0,185361782	2,218009479	1,431684692	0,536467827	59,4761972
	0,00227674	1,450962678	1,099526066	0,758293839	0,108537042	0,682464455	2,543575566	0,606635071	7,252271457
	24,08811071	59,62876515	15,03318407	55,88806818	10,6388707	21,16287879	12,65868053	11,19345498	
fc=	63							Chi-square=	210,2920
								Cohen (f)=	0,998320896

Ilustración 8. Prueba estadística de *chi* cuadrado para el avatar 01 1/2

Entrevistado	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Cuida su bicicleta con solicitud	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	Participa de pruebas oficiales de ciclismo	Total
A. Lodetti	10,64	8,34	6,05	4,17	3,96	3,75	3,75	3,34	44
D. Maldonado Daniel	4,59	3,60	2,61	1,80	1,71	1,62	1,62	1,44	19
F. Astogna	2,90	2,27	1,65	1,14	1,08	1,02	1,02	0,91	12
F. Fariña	3,63	2,84	2,06	1,42	1,35	1,28	1,28	1,14	15
H. Garay	1,93	1,52	1,10	0,76	0,72	0,68	0,68	0,61	8
J. Forcada	5,32	4,17	3,02	2,09	1,98	1,88	1,88	1,67	22
L. Pinto	6,04	4,74	3,44	2,37	2,25	2,13	2,13	1,90	25
P. Ciancio	7,73	6,07	4,40	3,03	2,88	2,73	2,73	2,43	32
R. Silva	6,28	4,93	3,57	2,46	2,34	2,22	2,22	1,97	26
Total	1,93	1,52	1,10	0,76	0,72	0,68	0,68	0,61	8
Total	51	40	29	20	19	18	18	16	211

Referencia	Patrón de comportamiento	Chi2	P (2-tails)
	Criterio de decisión	15,894	0,003
	Barrera percibida	3,778	0,437
	Experiencia de uso	24,728	0
	Factor de éxito	4,484	0,344
		2	0,736

Ilustración 9. Prueba estadística de *chi* cuadrado para el avatar 01 2/2

4.4.2 Tabla X^2 del avatar 02 (ciclista sofisticado)

Grados de libertad (gl): 63

Nivel de confianza: 0,001

X^2 obtenido en la investigación: **256,77**

X^2 obtenido en la tabla de distribución *chi* cuadrado: **105,98**

Entrevistado	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Cuida su bicicleta con solicitud	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	Participa de pruebas oficiales de ciclismo	Total
A. Lodetti	13	4	5	5	1	9	3	4	44
D. Maldonado	6	0	6	0	4	0	3	0	19
Daniel	2	10	0	0	0	0	0	0	12
F. Astogna	3	6	1	0	2	0	3	0	15
F. Fariña	2	2	2	0	1	0	0	1	8
H. Garay	9	0	7	0	0	0	2	4	22
J. Forcada	13	1	3	0	2	5	1	0	25
L. Pinto	0	14	3	2	5	4	0	4	32
P. Ciancio	1	0	2	13	3	0	4	3	26
R. Silva	2	3	0	0	1	0	2	0	8
Total	51	40	29	20	19	18	18	16	211
	0,525891054	2,259414046	0,181405904	0,164934296	2,214477653	7,333099957	0,151281775	0,131947436	12,96245212
	0,43142635	3,601895735	4,397218328	1,800947867	3,062701028	1,620853081	1,17348466	1,440758294	17,52928534
	0,279558901	26,23321485	1,6492891	1,137440758	1,08056872	1,023696682	1,023696682	0,909952607	33,3374183
	0,107945358	3,503601896	0,546668846	1,421800948	0,312114409	1,279620853	2,312954186	1,137440758	10,62214725
	0,00227674	0,154087678	0,737457101	0,758293839	0,108537042	0,682464455	0,682464455	0,255072571	3,38065388
	2,550155866	4,170616114	5,229025836	2,085308057	1,981042654	1,876777251	0,008090382	3,259155536	21,1601717
	8,010497166	2,950336493	0,055329302	2,369668246	0,028026939	3,854923644	0,601590311	1,895734597	19,7661067
	7,734597156	10,37572571	0,444440472	0,351925355	1,55750343	0,590968931	2,72985782	1,020290284	24,80530916
	4,443485378	4,928909953	0,692823111	45,03945498	0,185361782	2,218009479	1,431684692	0,536467827	59,4761972
	0,00227674	1,450962678	1,099526066	0,758293839	0,108537042	0,682464455	2,543575566	0,606635071	7,252271457
	24,08811071	59,62876515	15,03318407	55,88806818	10,6388707	21,16287879	12,65868053	11,19345498	
fc=	63							Chi-square=	210,2920
								Cohen (fi)=	0,998320896

Ilustración 10. Prueba estadística de *chi* cuadrado para el avatar 02 1/2

Entrevistado	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Cuida su bicicleta con solicitud	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	Participa de pruebas oficiales de ciclismo	Total
A. Lodetti	10,64	8,34	6,05	4,17	3,96	3,75	3,75	3,34	44
D. Maldonado	4,59	3,60	2,61	1,80	1,71	1,62	1,62	1,44	19
Daniel	2,90	2,27	1,65	1,14	1,08	1,02	1,02	0,91	12
F. Astogna	3,63	2,84	2,06	1,42	1,35	1,28	1,28	1,14	15
F. Fariña	1,93	1,52	1,10	0,76	0,72	0,68	0,68	0,61	8
H. Garay	5,32	4,17	3,02	2,09	1,98	1,88	1,88	1,67	22
J. Forcada	6,04	4,74	3,44	2,37	2,25	2,13	2,13	1,90	25
L. Pinto	7,73	6,07	4,40	3,03	2,88	2,73	2,73	2,43	32
P. Ciancio	6,28	4,93	3,57	2,46	2,34	2,22	2,22	1,97	26
R. Silva	1,93	1,52	1,10	0,76	0,72	0,68	0,68	0,61	8
Total	51	40	29	20	19	18	18	16	211
Referencia	Patrón de comportamiento			Chi2	P (2-tails)				
	Criterio de decisión			15,894	0,003				
	Barrera percibida			3,778	0,437				
	Experiencia de uso			24,728	0				
	Factor de éxito			4,484	0,344				
				2	0,736				

Ilustración 11. Prueba estadística de *chi* cuadrado para el avatar 02 1/2

5 CONCLUSIONES

Ante los datos recabados durante las entrevistas realizadas a los exponentes de cada uno de los dos segmentos, es posible realizar algunas inferencias lógicas para responder las cuatro preguntas planteadas en la introducción del presente trabajo:

1. ¿Cuáles son los criterios de los ciclistas para adquirir bicicletas y componentes?

Ciclistas mecánicos:

A la hora de elegir sus bicicletas, prefieren comenzar con modelos de gama media, que les resulten accesibles económicamente, durables y fáciles de mantener. Para ellos, es importante entender las funcionalidades del producto que están comprando, de modo que una vez en sus casas, puedan realizar arreglos básicos y preventivos por su cuenta, sin tener que acudir permanentemente a un mecánico.

En este segmento, los usuarios suelen priorizar la calidad de los componentes (como el material y la geometría del cuadro, la transmisión, las ruedas, el sillín, el manillar, los pedales, la tija y el stem), por encima de la imagen de marca de la bicicleta.

Son ciclistas conocedores, que buscan calidad y confiabilidad. Para ello, cuentan con mucha información acerca del comportamiento de materiales como el aluminio y la fibra de carbono, respecto al funcionamiento de cada aspecto de la bicicleta y sobre los procesos de fabricación y el origen de las marcas. Estos datos los suelen extraer de internet, de charlas con pares y, en el caso de los usuarios más avanzados, de sus propias experiencias.

Ciclistas sofisticados:

Menos conocedores acerca de los aspectos técnicos de las bicicletas, este segmento suele guiarse fuertemente por la imagen de marca de los fabricantes. En este sentido, las compañías con presencia internacional y con estrategias de marketing más agresivas, son las que tienen mayores posibilidades de convertirse en la opción de compra.

Estos triatletas buscan el mejor producto posible para ganar las pruebas en las que participan. Para ello, se guían por el consejo del vendedor y de allegados al deporte. Dado que priorizan el aspecto deportivo de la disciplina, más que el mecánico, llegan a

su primera adquisición sin demasiados conocimientos respecto a componentes y funcionalidades de las bicicletas.

2. ¿Dónde adquieren las bicicletas y los componentes?

Ciclistas mecánicos:

Dado que la mayoría de los ciclistas de este segmento adquieren sus bicicletas y componentes en el mercado local, siguen muy de cerca la oferta disponible y la fluctuación de precios. Debido a que cuentan con presupuestos más acotados que los ciclistas sofisticados, estos usuarios son mucho más sensibles a los precios. En ese sentido, conocen muy bien el valor relativo que les ofrece cada una de las bicicleterías y llegan a diferenciar con precisión aquellas que se destacan por la venta de bicicletas, las que cuentan con mejor surtido de componentes y las que se precian de realizar reparaciones de calidad. Si bien consideran que los diversos tipos de bicicleterías resultan valiosos en cada etapa de la vida útil del producto adquirido, este grupo de usuarios no suele ser fieles a un solo oferente.

Este segmento de ciclistas tiende a comprar por montos relativamente pequeños, pero con mayor frecuencia, debido a que es adepto a modificar los componentes originales en el tiempo. Es lógico suponer que se abastecen de otros productos relacionados al ciclismo, como herramientas, kits de reparación y elementos de limpieza, debido a que valoran el mantenimiento de sus bicicletas por sus propios medios.

Ciclistas sofisticados:

Como ya se mencionó, este segmento representa una demanda más inelástica que el primero. Aun así, se encuentra con una oferta local sumamente escasa en productos de alta gama. Por este motivo y dado que cuenta con un poder adquisitivo mayor, viaja al exterior para comprar bicicletas y componentes a un mejor precio y en mercados con mayor surtido de marcas. Sin embargo, cabe observar que mientras se elabora este trabajo, la apreciación del tipo de cambio en Argentina revierte esta tendencia y es de esperar que muchos ciclistas sofisticados comiencen a demandar mayor cantidad de productos en el mercado local.

Como se mencionó antes, la poca afición por la mecánica lleva a estos ciclistas a dedicarle poco tiempo al mantenimiento de sus bicicletas. En vez, tienden a reemplazarlas por modelos más modernos al cabo de tres o cuatro años, tiempo promedio en el que la tecnología se vuelve obsoleta.

3. ¿Qué uso le dan a las bicicletas?

Ciclistas mecánicos:

Este segmento de usuarios utiliza sus bicicletas para entrenar en rutas, circuitos callejeros y velódromos de la Ciudad. Además, las utilizan para competir en pruebas de ciclismo locales, como el Gran Fondo de Buenos Aires u otras competencias de distancias cortas, conocidas como *critériums*.

Muchos ciclistas mecánicos se dedican exclusivamente a este deporte y siguen de cerca las principales pruebas organizadas por la UCI, como el Tour de France, el Giro d'Italia y la Vuelta a España, de las que participan sus principales referentes. Estos usuarios conocen las reglas de las competencias, la jerga utilizada y los aspectos mecánicos de las bicicletas.

Ciclistas sofisticados:

En este segmento, las bicicletas se utilizan para competir en triatlones y duatlones locales y regionales. Se trata de ciclistas que llegan a la disciplina a mayor edad que los miembros del segmento anterior. Si bien adoptan este deporte como complementario a la natación y al *running*, suelen considerarlo el más relevante de los tres, porque es precisamente en la etapa de ciclismo en la que pueden obtener mayores ventajas respecto a sus rivales.

Estos usuarios no suelen ser demasiado entendidos en aspectos mecánicos. Su principal objetivo es alcanzar un desempeño óptimo sobre la bicicleta y para ello buscan el mejor producto que pueden adquirir.

Con estas precisiones respecto a los criterios de decisión, las barreras percibidas, las experiencias de uso y los factores de éxito para cada segmento de usuario, es posible delinear una recomendación que, como ya se mencionó, se orienta a la creación de un modelo de negocio basado en el uso eficiente de la cadena de valor existente en el

mercado de ciclismo de Buenos Aires. Como toda recomendación, no pretende ser una solución única, sino un camino posible en el campo de los negocios.

6 RECOMENDACIONES

6.1 Propuesta de modelo de negocio

Tomando como base el *Business Model Generation* (Osterwalder y Pigneur, 2010), se propone un modelo de negocio cuyo punto de partida sea el descubrimiento de los dos segmentos de cliente planteados en este trabajo: el de ciclistas mecánicos y el de ciclistas sofisticados. En base a los *insights* relevados y validados para cada caso, se procede a la identificación de las bicicletas y componentes existentes en el mercado local, que se ajusten mejor a los cuatro patrones de comportamiento ya descriptos. A largo plazo se propone la creación de un modelo de negocio *long tail* (Osterwalder, 2010, pág. 67), es decir, centrado en la oferta de un gran número de productos de nicho, relacionados al ciclismo de ruta. A continuación, se describen los nueve bloques fundamentales del modelo de negocio:

6.1.2 Segmento de clientes

Los dos segmentos de mercado en los que se basa el modelo de negocio, son los ciclistas mecánicos y los ciclistas sofisticados. Desde una perspectiva esencialmente demográfica, pueden ser descriptos de la siguiente manera:

6.1.2.1 Ciclista mecánico

Hombres de 26 a 54 años, residentes en Capital Federal, que entrenan en circuitos de la ciudad (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda). Pedalean en la Autopista Panamericana y eventualmente participan de pruebas de ciclismo como el Gran Fondo de Buenos Aires.

6.1.2.2 Ciclista sofisticado

Hombres de 31 a 54 años, residentes en los barrios porteños de Puerto Madero, Recoleta, Palermo, Caballito, Belgrano y Núñez y en las localidades de la Zona Norte del Gran Buenos Aires, que entrenan en circuitos de la ciudad (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda), solos o con instructor. Participan en pruebas de triatlón y duatlón a nivel local y regional

6.1.3 Propuesta de valor

6.1.3.1 Propuesta de valor para el segmento de ciclistas mecánicos

Tal como se observa en la Ilustración 12, para el segmento de ciclistas mecánicos se propone una bicicleta de US\$1.500 promedio y un peso cercano a los 9 kg, construida en base a un cuadro de aluminio, horquilla en fibra de carbono, componentes Shimano 105 (ruedas, biela, cadena, piñón, descarrilador delantero y trasero, *shifters*, frenos y manetas de freno), caja pedalera BB30, tija de fibra de carbono y stem y manillar en aluminio. Esta bicicleta entrada de gama será el punto de partida para captar a este segmento de usuarios.

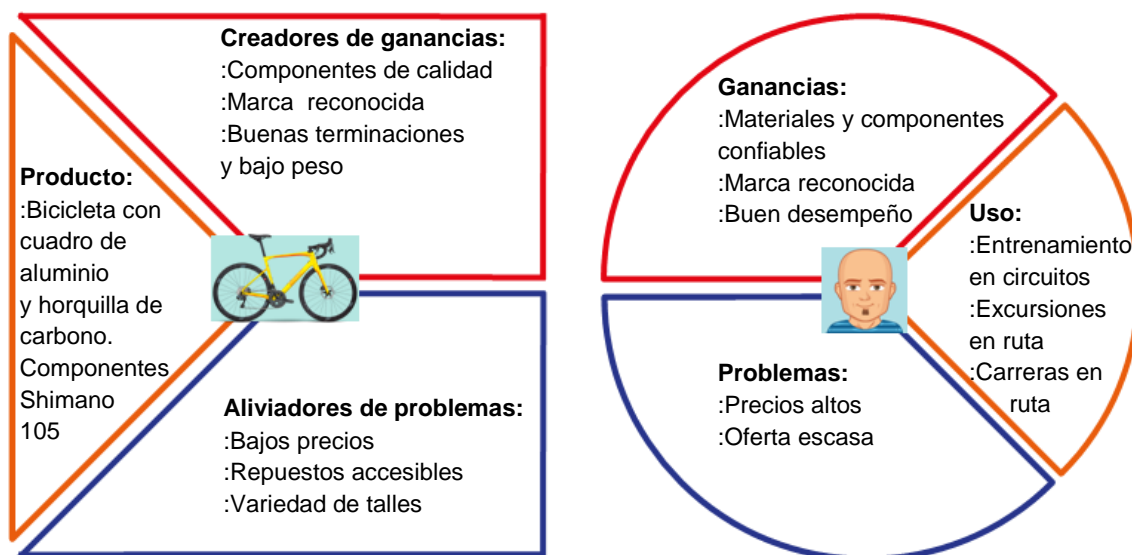
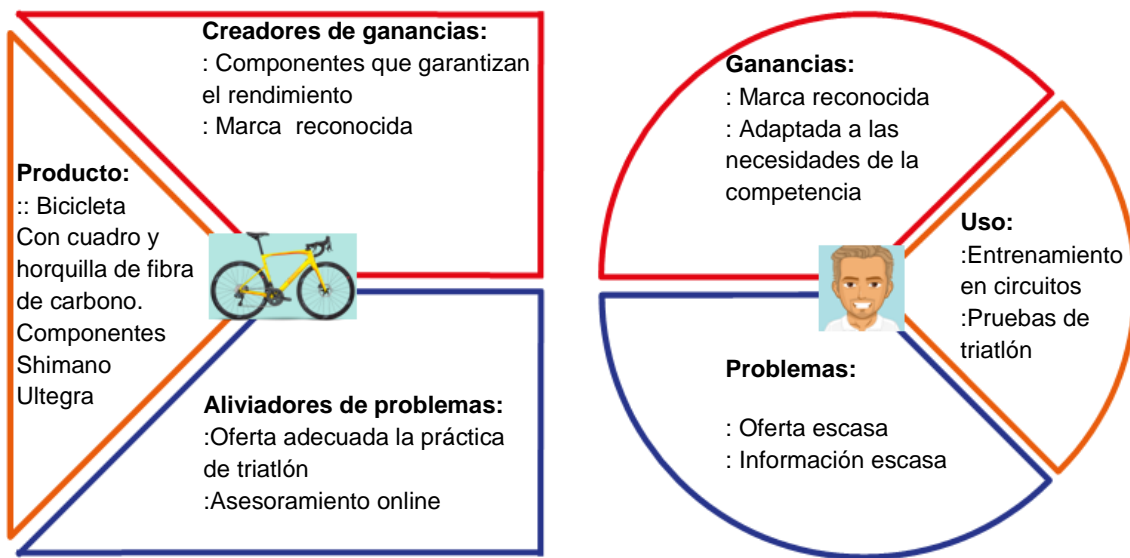


Ilustración 12. Value proposition canvas para el avatar 01

6.1.3.2 Propuesta de valor para el segmento de ciclistas sofisticados

En la Ilustración 13 se observa que para el segmento de ciclistas sofisticados se propone una bicicleta de US\$4.000 promedio, construida en base a un cuadro y horquilla de fibra de carbono, con geometría aerodinámica, ruedas Mavic Cosmic, componentes Shimano Ultegra (ruedas, biela, cadena, piñón, descarrilador delantero y trasero, *shifters*, frenos y manetas de freno), caja pedalera BB30, tija, stem y manillar en fibra de carbono, con componentes opcionales, específicos para triatlón. Esta bicicleta de alta gama buscará penetrar en este segmento de usuarios.



6.1.4 Canales

6.1.4.1 Ventas

Las ventas de bicicletas se llevarán a cabo mediante una combinación de autoservicio con procesos automatizados (Osterwalder, 2010, pág. 29). El ciclista podrá seleccionar el modelo, talle y color de su bicicleta en el sitio web de la empresa y abonarla por medios de pago electrónicos, como Paypal. La página contará con un *chatbot*, una línea telefónica y un mail, para evacuar consultas y brindar asesoramiento a los usuarios menos entendidos en aspectos mecánicos o deportivos.

Sumado a lo anterior, se incluirá una serie de servicios post venta vinculados a dos socios estratégicos: bicicleterías especializadas en servicios de mantenimiento y reparación y firmas dedicadas al *bike fitting*. Ambos servicios podrán abonarse online de forma anticipada, con el beneficio de reservar el turno.

Finalmente, una vez recibida la bicicleta en su casa, el usuario podrá acceder a un calculador biomecánico online, para calcular la altura y posición del sillín, la longitud de las bielas y de la potencia, el ancho del manillar y la posición de las calas, en función de su altura y de la longitud de sus brazos y piernas.

6.1.4.2 Distribución

La entrega de la bicicleta se efectuará puerta a puerta dentro de los cuatro días hábiles desde efectuado el pago.

6.1.4.3 Comunicación

Dado que no existirán canales físicos de contacto con el cliente, se reforzará la comunicación en redes sociales, Google y vía mail, con ofertas y lanzamientos dirigidos a clientes actuales y potenciales en función de la información obtenida en compras pasadas.

6.1.5 Relación con el cliente

6.1.5.1 Cómo conseguir a los clientes

Con el objetivo de captar clientes en los segmentos de ciclistas mecánicos y ciclistas sofisticados, se propone incluir publicidad en los circuitos en los que normalmente entrenan ambos grupos de usuarios (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda) y en pruebas, tanto de ciclismo como de triatlón. Además, se reforzará la publicidad orientada específicamente a estos grupos de usuarios, mediante campañas en Google y redes sociales.

6.1.5.2 Cómo mantener a los clientes

El vínculo con los clientes existentes se mantendrá mediante recordatorios de mantenimiento periódicos para los distintos componentes de la bicicleta y promociones y descuentos vía mail y WhatsApp.

6.1.5.3 Cómo hacer crecer a los clientes

Con el correr del tiempo, los ciclistas podrán acceder a un club de ciclistas, con acceso a: participación en carreras oficiales, excursiones con otros miembros del club y descuentos en productos.

6.1.6 Modelo de Ingresos

Como ya se mencionó antes, la bicicleta entrada de gama tendrá un precio de venta al público de US\$1.500 promedio y se esperan vender 30 unidades al año. Por su parte, la bicicleta de alta gama tendrá un precio de venta al público de US\$5.000 promedio y ventas esperadas de 20 unidades por año. En suma, la empresa espera obtener un

margen bruto de US\$145.000 anuales. Si se considera las estructuras de costos fijos y variables explicadas más adelante, el margen neto anual es de US\$15.960.

6.1.7 Actividades

El presente modelo de negocio necesita de 11 actividades clave, entre tercerizadas y propias, para funcionar:

- 1) Desarrollo y fabricación de bicicletas y componentes
- 2) Importación de bicicletas y componentes
- 3) Desarrollo de marca
- 4) Desarrollo de plataforma online
- 5) Posicionamiento de plataforma
- 6) Venta online de producto
- 7) *Bike fitting*
- 8) Asesoramiento online
- 9) Distribución de bicicletas y componentes
- 10) *Service* post venta
- 11) Venta de componentes

6.1.8 Recursos propios

Del total de actividades listadas, las siguientes cuatro serán llevadas a cabo por la empresa:

- 5) Posicionamiento de plataforma: mediante el referente de Marketing
- 6) Venta online de producto: mediante el referente de Ventas
- 8) Asesoramiento online: mediante el referente de Marketing
- 11) Venta de componentes: mediante el referente de Ventas

6.1.9 Recursos de terceros

Del total de actividades listadas, las siguientes siete serán llevadas a cabo por la empresa:

- 1) Desarrollo y fabricación de bicicletas y componentes: Wilier Triestina, Hernán Montenegro y Shimano
- 2) Importación de bicicletas y componentes: Pereyra, Shimano, Vouga, Osfrei, Monti y Carlos Karabitian
- 3) Desarrollo de marca: Juan Sánchez Cruces
- 4) Desarrollo de plataforma online: Rural.com
- 7) Bike fitting: B13Bicis, Cima Bike Fit y Fitting CTS
- 9) Distribución de bicicletas: Correo Argentino, DHL y Correo Andreani
- 10) *Service* pre y post venta: Diego Maldonado

6.1.10 Estructura de costos

6.1.10.1 Inversión y costos fijos

Se prevé que para comenzar a operar, la empresa necesitará de una inversión de US\$1.760, en el desarrollo de la marca (US\$680) y de la plataforma online (US\$1.080). Este monto inicial se espera recuperar al segundo mes de operaciones. Respecto a los costos fijos, se estima una estructura de US\$2.330 mensuales, integrada por los sueldos

del referente de Ventas (US\$1.015) y de Marketing (US\$1.015), por el mantenimiento de la plataforma (US\$100) y por el presupuesto de publicidad (US\$200).

6.1.10.2 Costos variables

De acuerdo a los precios actuales del mercado, se espera que la empresa adquiera las bicicletas de entrada de gama a un precio de US\$1.000 y las de alta gama a un precio de US\$2.500.

En la Ilustración 14 se muestra el modelo de negocios completo utilizando el *business model canvas* (Osterwalder, 2010).

Recursos de terceros	Actividades	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>1) Desarrollo y fabricación de bicicletas y componentes</p> <p>2) Importación de bicicletas y componentes</p> <p>3) Desarrollo de marca</p> <p>4) Desarrollo de plataforma online</p> <p>5) Posicionamiento de plataforma</p> <p>6) Venta online de producto</p> <p>7) <i>Bike fitting</i></p> <p>8) Asesoramiento online</p> <p>9) Distribución de bicicletas y componentes</p> <p>10) Service post venta</p> <p>11) Venta de componentes</p>	<p>Bicicleta de ruta entrada de gama, con las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuadro: de aluminio con frente cóncavo - Horquilla: full carbono - Ruedas: biela, cadena, piñón, descamiador delantero y trasero, shifters, frenos y manetas de freno: Shimano 105 - Caja pedaleira: BB30 - Cubiertas: Vittoria Zaffiro Pro Slick, 700 x 25c - Lija: fibra de carbono - Stem y manillar: aluminio - Sillin: Prologo 	<p>Conseguir</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patrocinio en velódromos y pruebas de ciclismo - Google Adwords <p>Mantener</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promociones de servicios (mail y Whatsapp) <p>Hacer crecer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membresías para participación en carreras y descuentos en nuevos productos 	<p>Ciclistas mecánicos: hombres de 26 a 54 años, residentes en Capital Federal, que entrenan en circuitos de la ciudad (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda), Pedalean en la Autopista Panamericana y eventualmente participan de pruebas de ciclismo como el Gran Fondo de Buenos Aires</p>	
<p>1) Desarrollo y fabricación de bicicletas y componentes: Pereyra, Shimano, Vouga, Osifrei, Monti y Carlos Karabitian</p> <p>2) Importación de bicicletas y componentes: Juan Sánchez Cruces</p> <p>3) Desarrollo de marca: Juan Sánchez Cruces</p> <p>4) Desarrollo de plataforma online: Rural.com</p> <p>7) <i>Bike fitting</i>: B13Bicis, Cima Bike Fit y Fitting CTS</p> <p>9) Distribución de bicicletas: Correo Argentino, DHL y Correo Andreani</p> <p>10) Service pre y post venta: Diego Maldonado</p>	<p>Bicicleta de ruta aero, de alta gama, con las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuadro: aerodinámico, de fibra de carbono - Horquilla: full carbono - Ruedas: en fibra de carbono, con perfil alto - Cubiertas: Vittoria Corsa, 700 x 25c - Biela, cadena, piñón, descamiador delantero y trasero, shifters, frenos y manetas de freno: Shimano Ultegra - Caja pedaleira: BB30 - Lija, stem y manillar: fibra de carbono - Sillin: Prologo 	<p>Canales</p> <p>Venta</p> <ul style="list-style-type: none"> - A través de página web <p>Distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> - Puerta a puerta <p>Comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales - Google Adwords - Mailing 	<p>Ciclistas sofisticados: hombres de 31 a 54 años, residentes en los barrios porteños de Puerto Madero, Recoleta, Palermo, Caballito, Belgrano y Núñez y en las localidades de la Zona Norte del Gran Buenos Aires, que entrenan en circuitos de la ciudad (Parque Manuel Belgrano y Parque Avellaneda), solos o con instructor. Participan en pruebas de triatlón y duatlón a nivel local y regional</p>	
<p>Inversión</p> <p>Desarrollo de marca: US\$680</p> <p>Desarrollo de plataforma online: US\$1.080</p>	<p>CF mensuales</p> <p>Sueldos: US\$2.030</p> <p>Mantenimiento de plataforma: US\$100</p> <p>Publicidad: US\$200</p>	<p>CV</p> <p>Bicicleta entrada de gama: US\$1.000</p> <p>Bicicleta de alta gama: US\$2.500</p>	<p>Ingresos</p> <p>Bicicleta entrada de gama: US\$1.500</p> <p>Bicicleta de alta gama: US\$4.000</p>	<p>Unidad de Referencia</p> <p>Bicicleta entrada de gama: 30 u/a*</p> <p>Bicicleta de alta gama: 20 u/a*</p> <p>*u/a: unidades anuales</p>

Ilustración 14. *Business model canvas* para venta de bicicletas y componentes

7 ANEXOS

7.1 Desgrabación de entrevistas *buyer personas*

1) A. Lodetti, 32, Palermo | Avatar 01 | Ciclista mecánico

Empecé a pedalear hace siete años y como deporte, hace cuatro años. Empecé porque tengo unos amigos en Brasil que en el 2010 pusieron una mensajería de bicis y todos andaban en fijo, sin freno y yo no entendía nada... “se van a matar”. Y probé eso, me encantó y llegué acá y me armé una. Había re poquitos acá. Fue pasando el tiempo, la usaba para *boludear* y, a veces, trataba de usarla para hacer deporte una o dos veces por semana... como podía.

Y recién me armé una bien, es decir, de aluminio y carbono, en el 2014. Desde que empecé me gusta darme maña a mí para armarla.

Por ahí con la rutería me cuesta un poco más y rezongo, pero tengo un montón de amigos que tienen talleres y bicicleterías. De todas maneras me gusta meterle mano. No me gusta el que no le hace nada, la lleva y dice: "hacele todo". Porque además creo que es algo fácil. Son tres o cuatro cosas, las herramientas son pocas... no es mucha ciencia. Además creo que a la mayoría le pasa lo mismo: el ruidito hasta que no lo sacás, no estás tranquilo. Prefiero sacárselo yo y no dejarla una semana en un taller.

Mi hermano viajó y yo le había pedido que me trajera un cuadro: un Cinelli. Y al final solo estaba el que quería yo y no el que quería él y le dije: “quedátelo vos”. Entonces empecé a buscar acá uno que más o menos fuera de mi talle y que me convenciera y compré el cuadro.

Yo ya venía comprándome acá la caja, ruedas... y al final terminé comprándome el cuadro. No fue muy difícil pero acá no tenés el surtido que tenés afuera entonces lo vas haciendo con lo que conseguís. Ahora hay un poco más de bicicleterías, pero hasta hace unos años el único que tenía todo lo que podías conseguir nuevo era Díaz o Lauro. Era ir ahí y pagar lo que saliera. Si no, era esperar que alguien te trajera de afuera o pagar lo que saliera. Entonces, cada vez que viajaba me traía algo.

Esa fue mi primera bicicleta y al año cambié algunas cosas más. Cambié cuadros y otras cosas. Y la que tengo hoy es justo la que tenía mi hermano, que me la terminó vendiendo por otra cosa y es la que tengo hoy que la uso para la calle y para correr en Lanús, cuando le pongo freno y piñón libre. O, por ejemplo, cuando fui a correr a La Plata hace poco, era fijo y le saqué el freno.

A fines del año pasado compré la primera ruter. Me había picado hacía rato el bicho de que me quería pasar a eso. Eso es lo que yo veía: yo organicé los primeros cinco Alleycats de Buenos Aires, junto con otra gente, estuve en la organización de los dos Critériums fijos que hubo y a mí me pasó de ver cómo desde el 2010 a esta parte, pasó de ir a comprar pan con la bici a un montón de gente que se metió y vio el ciclismo como deporte y ya no sólo para moverse.

Antes no había nadie, nada y todos tenían la típica de acero. Ahora tenés a todos con la de carbono, aluminio y de gente que lo ve ya más como deporte. Pensé que nunca iba a pasar a eso, pero vi que complementaba más y quería empezar a correr y hacerlo más oficial, sin que fuera solamente entrenar y meter fondos. Para entrenar complementa mucho más la ruter.

El año pasado justo viajaba a Nueva York y decidí comprarme la ruter. Sabía que no iba a ser algo de US\$4000 porque era la primera y no se justificaba y había pensado en algo de gama media, indistinto si era de aluminio o de carbono, pero quería que tuviese como mínimo Shimano 105. Todos me decían: el 105 es lo mejor de mitad para arriba y para arrancar es lo que mejor te va a resultar porque no es que va a ser malo cuando le tomes más la mano y, si bien hay diferencia con un Ultegra, un Durace mucho más, es de batalla, va a aguantar. Y vas a tener un buen resultado.

En el 2016 salió el 105 con 11, porque en 2015 salió 11 en Ultegra y Durace. Yo ya los venía viendo, entonces dije: me voy a comprar una 2016, que en realidad es 2017 para que venga con 11. Cuando empecé a buscar no sabía qué marca específica, pero sabía que Specialized no iba a comprar porque no me convencía cómo venía... otras palancas y, tal vez por la misma plata, en otra marca te comprabas algo mejor... Había visto la Cannondale, la CAD12 que todos me decían que estaba buenísima y comparándola, en gita estaba bastante bien, si bien no traía las palancas 105, sino las de Cannondale que todos me decían que estaban muy bien... Y después vi la Supersix, si no me equivoco, que es de Cannondale, pero eso ya se iba bastante más. Y después empecé a ver otras

cosas. Es decir, yo sabía a qué bicicletería iba a ir, entonces me metí a la página de R&A Cycles... tiene todo, pero todo literal. Y empecé a ver otras marcas en la parte de Sale: Cervélo, Argon 18... y por la plata no estaba mal. Por eso te digo... no iba con una marca específica. Cuando vi Orbea, vi la M30 dije: no, es increíble. Vi lo que salía, era cuadro y horquilla 105, dije: listo. Tenía una diferencia de US\$200 o US\$300 con la CAD12, que es de aluminio. Vi que estaba el talle, les escribí, viajé y listo. Pagué US\$1.800 y gama similar Specialized salía US\$2.200 y venía con Tiagra.

Specialized hace mucho esto: te pone la mejor que tiene de aluminio, esta que usan todos, la Allez, con 105 y la que le sigue en carbono la ponen con Tiagra. Hay mucho de eso. Acá te venden Cannondale, Scott, Orbea... Specialized, no mucho pero hay, te digo porque tengo muchos amigos pasándose de fijo a ruta. Después está Giant, que estuvo siempre. No me convencen los modelos y el esquema de colores: la Orca que yo tengo es toda negra con una parte roja. Por lo menos las pisteras siempre me gustaron así: sobrias. Pero Giant tiene modelos muy buenos y tengo amigos que compraron. Pero no tengo un mal concepto.

El año que viene quiero cambiarla y me gustaría una Canyon. Para mí hay tres variables clave: la primera es el precio, porque no tienen distribuidor y salen directas de fábrica. Se ahorran. Segundo, sabés que la calidad es indudable porque la usan, mínimo, tres equipos pro Tour, así que sabés que ahí no va a fallar y tercero, el diseño: bastante sobrio y cierra por todos lados. Y por lo que podés comprar una Canyon con Ultegra, en comparación a otras marcas es 30% menos.

Hay poca gente que la tiene y los que la tienen obviamente se la trajeron de afuera. El tema es que yo la quise porque el año pasado en primavera ya iba a estar el distribuidor de Estados Unidos. Pero cuando viajé todavía no estaba. Ahora ya está pero no tiene la variedad que tiene el europeo.

Ahora hay otras marcas alemanas que están haciendo lo mismo que Canyon. Hay una que se llama Rose y un par que hacen los mismos.

Si fuera el caso de Canyon, no necesariamente tenés que ir a ver la bici, sabés que vas a pedir, en la página cargas el talle, los componentes que querés adicionarle y te va a llegar en la caja, con lo cual, si me das a elegir, prefiero eso. Si fuese otra marca, tal vez preferís ir a verlo... creo que eso va más en cada uno y si tenés confianza en eso no. Yo

mientras que me manden lo que pido, yo abro la caja y más si te das mañana, ya está. Si sabés que eso va a ser más barato, mejor.

Si no estás cómodo en la bici... todo se regula: podés cambiar stem, vela. Yo no soy tan quisquilloso, me subí a la ruter, la armé, empecé a dar vueltas y hasta que le encontré, estuve varios meses.

Privitera es una marca local muy buena pero que no hizo el salto 2.0. Por ejemplo las ruedas las hacen ellos pero copiaron la gráfica de la holandesa Fast Forward. Después está Colner, que trae todo de China. Es genérico, que le pone su marca. Los últimos dos años empezó a hacer nuevos diseños, pero no deja de ser chino.

Para correr para *promo*, que es la categoría que me correspondería... en realidad es Máster B, pero es como correr en Elite, es imposible, podés correr con libre o con ruter.

Organizar carreras estuvo bueno, pero teníamos bastante apoyo y cosas servidas... esa gente ya no estuvo más y hacer las cosas hoy implica un costo. Necesitás sponsors que realmente pongan plata y hoy la verdad es que a lo sumo te pueden dar premios pero no lo perciben como redituable. El primero lo hicimos en el Parque Sarmiento, uno de los que estaba con nosotros en ese momento era director deportivo del Parque, entonces, nosotros ya teníamos las instalaciones y la llegada al Gobierno de la Ciudad. Entonces conseguimos vayas. Trajimos a Shimano como sponsor. No estuvo mal para ser el primero... Lo más caro es el servicio de chips que hoy sale \$30.000 el día de alquiler, el que lo ve de afuera lo percibe como más profesional.

Más adelante, en el Shimano Fest no usamos servicio de chip por el precio y fue con *photofinish* del podio. Y entonces todos los demás corredores quedaban sin saber su puesto. En ese corrió muchísima gente: 80. El *fixie* sigue firme pero nadie quiere financiarlo. Las organizaciones de ciclismo lamentablemente cuentan con personas grandes que no ofrecen opciones a estos micro segmentos que están creciendo y que introducen nuevos ciclistas.

Hubo un par de carreras en La Plata, porque los que organizan las de ruta allá intentan sumar una categoría de fijo. Pero tenés el tema que es en La Plata, no todos lo conocen y es así... todo a pulmón.

Algo que veo como positivo es que, por ejemplo cuando organizamos el Shimano Fest muchos participantes nunca habían corrido y fue un desastre, se pegaron unos palos terribles, y estaba muy desfasado el nivel entre los experimentados y los novatos. Pero en la última carrera en La Plata vi que esa brecha se acortó. Mucha gente se lo tomó más como deporte.

En mi casa uso como taller el balcón, el cuarto... el living, la cocina. Las bicis las tengo todas guardadas en un cuarto.

2) *D. Maldonado, 43, Martínez | Avatar 01 | Ciclista mecánico*

Yo empecé en el *mountain bike*, cuando era muy chico, a los 17 /18 años. Eran los años '90 y era el auge de esas bicis. Fueron casi diez años de *mountain*. Cambié muchas veces la bici, fui a carreras, etc.

Pasaba que en el *mountain bike* nosotros terminábamos persiguiendo a los pelotones de ruta. Era tratar de seguirlos a rueda. Íbamos al Camino del Buen Ayre, hasta Moreno.

Pero acá en Buenos Aires no hay montañas... entonces cuando realmente me di cuenta de eso, empecé a explorar un poco. Ya de chico tuve una pisterita. Yo trabajaba en una bicicletería, El Parche, en San Isidro y agarré una Francesco Mosser usada, una bici de carrera muy buena pero vieja y la restauré y la empecé a usar. Paralelamente a eso tenía mi *mountain bike*.

Después, a los 23 años, fui papá y dejé de pedalear por un tiempo. Justo cambié de trabajo y empecé a trabajar en Giant Center La Lucila. Cuando empecé a trabajar con Hernán, estaba sin pedalear, pasado de peso y me invitaron a pedalear en un grupo de *mountain bike*, me prestaron una *mountain bike*. Fuimos a dar una vuelta por los Bosques de Palermo, yo tenía entrenamiento histórico... pero no sabés lo que me costó, la pasé muy mal. Ahí me di cuenta que para volver a pedalear en *mountain* tenía que volver a entrenar en serio.

Justo había un cuadro de ruta en el depósito. Era un cuadro Trek, verde. Fue un flash porque lo vi y me enamoré del cuadro. Pedí permiso, busqué piezas de recicle y cuando me armé esa bicicleta, me voló el cerebro. En seguida con Flavio, que era un compañero de laburo, y con Hernán, empezamos a ir a la ruta, al pelotón y bueno, es como que me resurgió el amor por la bici y volví en una nueva etapa, como ciclista de ruta ya.

Y aprendí a andar en un pelotón en el que los tipos que iban, iban muy fuerte, sabían mucho y aprendí en una escuela con una mística muy grossa que me marcó mucho porque íbamos con Mario Rubín, Gustavo Fuscaldo, estaba el Ñoqui... gente de Tigre: el Pocho. Había un flaco que era campeón argentino, que sigue yendo al pelotón, Pepino. Gente que vio que yo le ponía mucho huevo y me daban consejos. Y empecé a andar muy bien con ellos y bueno, la verdad es que desde ese momento me cambió la cabeza y entendí que el ciclismo en Buenos Aires pasaba, por lo menos en mi caso, por la bici de ruta... o sea, me transformé en ciclista de ruta.

Empecé a usar la bici todos los días para ir y venir del trabajo. Yo vivía en Beccar y en ese momento trabajaba en La Lucila y ya tenía calculado el tiempo que tardaba. Todos los movimientos los hacía en la bici. Entrenábamos martes, jueves y domingos en el pelotón, en la ruta hasta Escobar, ida y vuelta. En la bajada nos encontrábamos con Mario Rubín, Gustavo Fuscaldo y siempre había uno o dos corredores más, abajo del puente San Martín. Nos encontrábamos al mediodía ahí y nos íbamos hasta Escobar cagándonos a palos y volvíamos. Todo ese laburo lo hacíamos en las tres horas del corte en el mediodía: cortábamos a las 13:00 h y volvíamos a trabajar a las 16:00 h. Almorzábamos rápido e íbamos paseando hasta Márquez y Panamericana, donde se armaba la rosca. En el puente Capitán Juan de San Martín, se armaba la rosca. El Pocho, El Indio, se tiraban ahí. Teníamos pica con los de Tigre. Entonces nos matábamos: se iba fuerte, tipo carrera.

Yo aprendí con ellos. Me daban *tips*... tuve mis caídas. Épocas en que no se usaba casco por ejemplo. Estas marcas que ves acá en mi cabeza son de una caída que tuve a 60 km/h. No podía despegar la cabeza del asfalto. Cuando me fueron a coser no podían agarrar carne... eso fue entre 2000 y 2003.

Cambió todo un montón, hoy son otras las reglas. Pero yo creo que los códigos históricos, el oficio del ciclista, vienen de esa época. Por eso yo valoro mucho a las personas que en el pelotón tienen el código de la vieja escuela: una especie de parsimonia cuando uno va en la redonda, cuando uno tiene respeto para dejar pasar a otro, cuando hacés señas de oficio: cuando viene un pozo, cuando te tenés que abrir. O cuando hay que salir a buscar en una escapada, cuando hay un corte. Cuando se forma una escalera... son típicos códigos de ciclista en los que te das cuenta del oficio, ¿entendés?

A mí me gusta ponerme a rueda atrás de una persona con la que sé que no voy a correr peligro. Eso es un consejo que yo siempre doy a todos los que empiezan a ir a un pelotón: tenés que ir desde atrás, con mucho respeto e ir viendo cómo se maneja el pelotón: quién es el líder, quiénes son los más fuertes, quiénes son los que pasan en la redonda adelante, quiénes son los que están guardados atrás porque no dan más. Mirarles las caras, fijarse cuáles son gestos. Y, de a poco, con las salidas, ir evolucionando: nunca quieras ir adelante, porque no sabés cómo funciona y ponés en riesgo a todos. Por eso, muchas personas se quejan de que los maltratan cuando se meten en un pelotón. Eso es porque no entienden este código de respeto, que es muy importante: ponés en riesgo a todo el pelotón.

En el pelotón al que voy yo tengo mi lugar: es una especie de espacio, en el que cierro la redonda. La redonda es así: un grupo de ciclistas que van pasando a la punta unos segundos y se van turnando. A veces se gira hacia la derecha y otras veces hacia la izquierda, dependiendo la dirección del viento. Pero la idea es pasar por una fracción de segundos e ir guardándose. A veces son 5 ciclistas, a veces 10... a veces 20. Lo interesante de esto es que cuando estás en la redonda vas pasando y cuando llegás atrás tenés que conectar con el que acaba de largarla.

Lo que ocurre es que cuando un ciclista tiene mucha potencia puede estar en la redonda durante mucho tiempo. No es mi caso, porque yo no soy profesional, pero sí tengo para pasar varias veces y cuando me quedo sin fuerzas, para no quemar todas las naves, cierro la redonda. Esto es quedarse justo atrás, sin entrar, dejando el espacio de circulación. Para eso, tenés que aprender a largarla: seguir a rueda del de atrás y cuando ves que se va a ir, lo dejás y conectás al que viene. Recibís uno a rueda y automáticamente lo das. Para hacer eso, no solo tenés que saber, porque te podés caer, sino que tenés que tener potencia: porque cuando largas la rueda de uno y conectás la del otro, es un momento en el que también estás expuesto... no es lo mismo que estar a rueda de uno continuamente.

Los que van adelante son los que más hacen fuerza. Porque cuando vas al frente, dejás la vida contra el viento, porque se va fuerte: arriba de 50 km/h. Generalmente cuando bajas no hacés tanta fuerza pero sí cuando subís.

Una vez que siento que tomé fuerzas, me meto de vuelta en la redonda porque digo “voy”. Es importante avisar para que el ciclista tenga conciencia de quién tiene adelante y quién tiene atrás.

El tema de la bici, para mí, tiene que ser algo muy logrado... personalmente creo que las bicicletas, tanto las medidas, el talle, la altura del asiento, el ancho del manubrio, el largo del stem, pasa por una cuestión muy orgánica. Uno va probando y va sintiendo las mejoras y es como que te la vas ganando a la bicicleta. Yo lo que veo es que por ahí muchas personas van y se compran la mejor bici, el mejor caño, se hacen un *fitting test* con el mejor y no siento que tengan que ser así. Creo que tenés que empezar con algo relativamente bueno, que no te limite. Pienso que con una bicicleta con cuadro de aluminio, horquilla de carbono y un Shimano 105 full estás sobrado para ir a un pelotón y empezar a entender lo que es el ciclismo. Con menos de eso estarías en una limitante de equipamiento. Ahora, con una bici con este equipamiento que te nombré, no podés echarle la culpa a la bicicleta de que te caguen a palos. A partir de eso, sos vos y tu entrenamiento... ahora, si vas con una relación menor, supongamos, un Tiagra, un 50 dientes, una relación menor, con un cuadro de acero o con una bici con mucho peso, con un Claris, un Sora, estás limitado. Si te querés medir con gente que anda más o menos bien y que tiene una cultura del ciclismo, vas a estar muy limitado. Por eso aconsejo arrancar con un 105 de 10 v, una bici que pese alrededor de 9 kg nunca pasar los 10.

En mi caso en particular, mi bicicleta la fui logrando con los años en cuanto a medidas, materiales y me fui ganando cada uno de los escalones. Fui evolucionando. Esta simbiosis del ciclista con su bicicleta se da cuando fuiste pasando todos los escalones. Ganando el juego de ruedas, el manubrio de fibra de carbono, un mejor equipamiento, cada *upgrade* te lo fuiste mereciendo. Yo creo que es así.

Para mí no existen las marcas. Lo que ocurre es lo siguiente: las marcas son un conglomerado de componentes que forman un producto. Existen distintos tipos de tendencias: hay marcas, por ejemplo, que priorizan la calidad del cuadro, pero bajan mucho la calidad de las ruedas y de los componentes. Otras priorizan la transmisión y las ruedas. Otras están muy abocadas a la estética y a la tecnología. Esto es como en una época las computadoras, que estaban los clones y te armabas vos las computadoras. Esto es muy parecido: las bicicletas hoy vienen con cuestiones que inclinan la balanza para

un lado o para el otro, entonces uno tiene que tratar de encontrar la mejor alternativa dependiendo de las necesidades que uno tenga.

Personalmente creo que el cuadro, que es el chasis de la bicicleta, tiene que ser lo mejor que puedas comprar. Una marca con un excelente cuadro que el día de mañana puedas mejorarle el equipamiento y no tengas que cambiar la bicicleta. Lamentablemente ocurre que las bicicletas que tienen cuadros de gamas altas, son bicis caras. Y lo digo porque es una realidad: como existen distintos segmentos entre las bicicletas de ruta y de *mountain bike*, los cuadros de las gamas más económicas son cuadros comunes y pesados. Los cuadros de gama media también son básicos. Y los cuadros de gama alta vienen con componentes Shimano 105 en adelante, entonces lamentablemente hoy, en ruta, para tener una bici de nivel competitivo, tenés que comprar una bici que cuesta alrededor de US\$2000 para arriba, comprándola afuera. Hoy estamos hablando de \$60.000.

En el mercado local es imposible... es imposible. Porque tenés que tener un pasar muy holgado, un ingreso muy alto o meterte en las 50 cuotas sin interés del Banco Ciudad. Pero yo siempre le digo a alguien que quiere comprarse una bicicleta, que se la traiga de afuera porque siempre hay *curriers*, *charters*, una azafata, un amigo o viajá vos a Uruguay o Chile y traela. Porque los valores acá son imposibles.

Y es una pena, eh. Porque tendría que ser un mercado súper competitivo, pero vivimos en un país de juguete. Yo estoy en esta industria desde hace 25 años. Ahora veo que se van a cumplir 10 años de la ley 125. Con la 125 se paró el país y yo fundí un negocio que venía en rueda de cheques porque se paró la cadena de pagos. Se frenó el país. Hace diez años me fundí. Yo estaba trabajando con una fábrica de cuadros de aluminio nacional. Esta fábrica me abastecía de entre diez y doce cuadros por mes y yo vendía bicicletas armadas a medida, por pedido. Laboraba muy fuerte con eso. Cuando se paró el país, me fue muy mal. El año 2008, no me lo olvido más. La fábrica Alox que me fabricaba los cuadros cerró.

Tuve la suerte de conocer a alguien que creyó en mi producto y armamos una SRL importadora con US\$300.000 de capital. Viajó a China y me trajo un catálogo de todos los fabricantes de piezas de bicicletas en el mundo. E hizo contacto personal presentando un plan de negocios. Desarrollamos un producto impresionante, diseñamos geometría de cuadros, talles, estilo, colores, gráficas, etc., y fabricamos en Taiwán. Y

empezamos a traer contenedores con marca propia, marca Exact. Después tomamos la representación de Orbea para traerla a la Argentina, nos mudamos de local y yo empecé a crecer exponencialmente. Desde el 2009 al 2012 crecimos mucho. En el 2012 nos cierran las importaciones y ahí automáticamente dejó de servirme el negocio porque yo era socio pero con un capital muy bajo, entonces dependía mucho de la rentabilidad anual para sacar mis dividendos. Entonces si no se importaban contenedores, solo con mi sueldo, no vivía.

La marca Exact sigue, pero Pablo no le da mucha bola... y perdió la representación de Orbea. El grupo Motomel copó todo. Así que bueno, es un país muy incierto. Yo en el 2012 tuve que reinventarme y ahora me dedico a lo que hago: fabricar mis bicis, cursos, asesoramiento a empresas y *service* a bicicletas de gama. Pero me tengo varios kiosquitos, sino, estoy muerto. Pero la realidad es que es imposible comprar una bicicleta hoy en Argentina con lo que cuestan en dólares.

3) *Daniel, 51, Almagro / Avatar 01 / Ciclista mecánico*

Utilizo una Cervélo P3. Casi siempre vengo a entrenar acá al KDT o sino, cuando está cerrado, vamos al CENADE. Esta bicicleta la tengo hace dos años, siempre me gustó la marca. Probé un par de vueltas otra marca, pero a mí me gustó la bicicleta que llevo yo. Aparte tiene unas ruedas Mavic Cosmic. Me pareció una buena bicicleta, dentro de mi economía, dentro de lo que me podía comprar, me pareció una buena bicicleta... aparte tiene unos frenos Magura que son hidráulicos.

Este es un cuadro que hereda muchas cosas de la P5. Cervélo lleva muchas cosas de modelos superiores a sus gamas inferiores. Este cuadro es mucho más fino que el modelo de P2 y un poco más grueso que el de la P5.

Siempre me gustó esta marca. Vos vas viendo los avances que hacen. Si ves la S3 de Cervélo donde el cuadro se junta con la rueda es muy lindo. Tanto la S3 como la S5 lo tienen. Todos los estudios aerodinámicos que hizo la marca, va siguiendo.

Yo seguía también a Pinarello. Pero Pinarello no podía... sobre todo la de *tria* o la contrarreloj estaba muy por encima del presupuesto mío.

Tuve pocas bicicletas: una de ruta, esta de tria, dos de *mountain*. Hice ruta, *mountain*, ruta y ahora estoy intentando hacer tria.

4) *F. Antogna, 41, Victoria | Avatar 01 | Ciclista mecánico*

De chico siempre practiqué fútbol, ese fue mi deporte desde muy chico. Mis viejos me llevaban a jugar.

A los 13 años, ayudando a uno en el barrio, me hice amigo de un grupo que corría en el barrio. Era una clásica que se hacía todos los años con bicis comunes, sin bicis de carrera, sin nada y ahí me enganché con esos compañeros. Gané la categoría y estaba siempre prendido con los de punta a pesar de que tenía 13 o 14 años. Entonces todos los compañeros del barrio me decían que tenía que correr en bici, que tenía condiciones. Ellos me incentivaron a apostar al ciclismo.

Mi primera bici fue una media carrera que me compraron mis padres porque ellos ya empezaron a ver que tenía condiciones. Entrené un poco con esa bici y una bicicletería amiga a la que me empecé a acercarme me dio una mano muy grande. Esa misma bici la empezamos a modificar con muchas cosas: palancas de aluminio, ruedas de tubo, manubrio y stem de aluminio. La empezamos a equipar más competitiva y así surgió mi primera bicicleta.

Hoy estoy usando una bici Giant, uso un TCR tope de gama 2017, con grupo Durace, ruedas de carbono Giant y los demás componentes son también de la gama de Giant: manubrio, stem y portasilla.

Hace muchos años que represento una marca de bicis, que me proveen de las bicicletas de alta gama. Arranqué con Privitera, que fue una marca que siempre me dio las bicis. Después pasé para Juan Carlos Miconi y corrí muchos años con Colner.

Y ya desde hace casi cuatro años que estoy con Hernán Tadeo que me da las bicicletas. Usé los modelos Propel (durante dos años) y el TCR que me gustó mucho más... El Propel es mucho más rígido, más torpe, así que me gustó mucho más TCR. Y hoy la marca Giant es uno de los sponsors que tenemos en el equipo Ciudad Chivilcoy.

Gracias a Dios tenemos a Giant como representante porque siempre fue muy caro y hoy en día mucho más... es lo más importante de mi carrera deportiva: siempre tuve para elegir, todas las bicis fueron para mí muy buenas y hoy estamos con Giant y le agradecemos.

5) *F. Fariña, 41, Tigre | Avatar 01 | Ciclista mecánico*

Nunca tuve una base firme de ciclismo, lo practiqué de chico, de los 15 a los 18, que me tocó el servicio militar. La primera bici que tuve fue una de caño, marca Sevillano, con cambios. Me junté con un grupo que competía y me fue llevando a este mundo que es el ciclismo. Después tuve una bicicleta de pista. Con un cuadro que armé con un cuadrista de Cardales, que me lo hizo a medida y competía en circuitos barriales, corrí en promocionales y en amateur.

Después del servicio militar, por una cuestión de laburo nunca más agarré la bici, me alejé del ciclismo y me dediqué a otros deportes.

Mucho más adelante volví al ciclismo y pude comprarme una Felt, de carbono.

En la actualidad uso una Merida Wartime 2013, que es de crono, es un cuadro geoméricamente agresivo, me gusta la geometría que tiene, es de carbono... estoy usando unas ruedas Reynolds de carbono y un grupo Ultegra de 11 velocidades. Siempre las cosas las fui armando, no es que tengo una marca predilecta. Merida es una marca que no me disgusta y que fui armando de a poco. Y tengo también una Merida de ruta, de aluminio, con componentes Shimano 105.

Elegí este modelo porque el coordinar del equipo con el que entreno tiene muy buena relación con los dueños de la bicicletería que vende Merida en Olivos y bueno, la pude comprar en cuotas.

Hoy no tengo un distribuidor, sino que conozco un muchacho de Tigre que corre profesionalmente y tiene a un mecánico de Shimano que atiende a muchas bicis de tria. Es excelente profesional y además es buena gente. Porque en este medio también tenés chantas, tenés de todo y te arrancan la cabeza. Las ruedas por ejemplo se las compré a él.

No soy un ciclista 100%, pero me defiendo arriba de la bicicleta. Ahora estoy preparando los 21 k y los 41 k de Buenos Aires y la tengo medio abandonada a la bici...

pero le meto rodillo y salgo a rodar con los chicos de vez en cuando. De las tres disciplinas que practico, el ciclismo es la que más me gusta porque sacás mucha ventaja. El triatlón me gusta porque te exige al máximo.

6) *H. Garay, 30, Palermo | Avatar 01 | Ciclista mecánico*

Me llamo Héctor Garay, tengo 30 años viví toda mi vida acá en Capital Federal. Me mudé, tuve familia y vivo en Palermo.

Yo siempre anduve en bici. Desde chico. Siempre me gustó, siempre tuve. Hace cosa de seis años un amigo, Fernando, se involucró en el tema de las *fixies*, el ciclismo urbano y a mí me interesaba... pero hasta ahí: me gustaba la parte deportiva de la cosa.

Por eso me compré una bicicleta de ruta. Todos andaban en *fixie* y yo en ruta. Era una bici muy rudimentaria, no era mi talle (el mío es más chico), con componentes que tal vez no eran los mejores, pero a mí me gustaba ir fuerte y salir a andar varios kilómetros y sentir el viento en la cara.

A medida que fue pasando el tiempo, fue creciendo la movida y me fui haciendo amigo de más gente... gente que conocía de movidas anteriores que por ahí te lo volvés a cruzar. Por ejemplo, alguien con quien jugabas al fútbol en tu infancia y te lo volvés a encontrar en la facultad.

Cuando era pibe era medio *catrasca* y me gustaba salir a pintar trenes y subtes... varios de esos pibes se metieron en la movida de las *fixies*. Arrancaron con el tema del piñón fijo, de salir... y después nos fuimos interesando todos más por competir y andar de una manera más profesional y bueno... ahí lo conocí a Pablo Ciancio.

Ahí todos nos pasamos a ruta. El tema de las *fixies* y el ciclismo urbano es una moda... es como cuando entrás a un ambiente que no conocés y de repente te venden como que está buenísimo y te hacés la película... pero después te das cuenta que no, que te hace bolsa la rodilla y que es una moda para *canchearear*.

Te queda lo lindo del ciclismo que es salir, hacer varios kilómetros: irte hasta Campana y volver... entrenamiento en serio.

Esa primera bici era una GT de ruta, de aluminio... muy básica: ruedas Mavic (esas eran buenas, francesas, pero de baja gama), Shimano Sora, eje cuadrado y no era mi talla. La compré por Mercado Libre, la fui a buscar a Burzaco y al día de hoy, me pregunto si no era robada. La usaba para ir a la *facu*, a la UTN en Villa Lugano. La elegí porque como no sabía, no quería arrancar por el último escalón y clavarme. Podría haber empezado por la *fixie*, pero me pareció más práctico tener cambios para la ciudad.

La GT la tenía para salidas más largas: Tigre, La Ñata, Luján. Tenía pedales de plataforma, después los pedales automáticos los compré hace tres años. Estuve mucho tiempo sin automáticos, pero como siempre hice deporte no me molestaba.

Después, una vez que me puse más ducho con las ruedas finitas, me armé una *fixie* para salir con mis amigos. Fue la segunda bici que me compré: más que nada para tener una de batalla. Compré unas ruedas que las mandé a armar, compré unas cubiertas, llantas cámaras... conseguí todo en el ambiente de moda, como para tener algo que me gustara a mí. La tuve hasta hace menos de un año y se la vendí a un amigo.

Ahora tengo una bici de ruta Privitera negra, cuadro de aluminio y horquilla de carbono. Le compré el cuadro a Pablo Ciancio, compré el grupo usado, un Campagnolo Chorus (un amigo tenía este grupo modelo 2005, que no usaba y me lo vendió muy barato), las ruedas, unas Campagnolo Camsim y lo demás eran cosas que ya tenía: el asiento, la vela, las palancas... y la armé con Pablo. Le llevé las partes para que me lo arme.

Esta bicicleta la uso para entrenar, para salir con un pelotón que sale de Melo y Panamericana y va hasta Dique Luján. La uso para competir también. Es una bici que no tiene nada que envidiarle a una actual, no es muy liviana pero tampoco es pesada. Tengo otra de pista, que también es Privitera, que es una circuitera: es una bicicleta como de ruta, pero sin cambios y con rueda libre. Es una bicicleta mucho más liviana porque no tiene el peso de los cambios, es más compacta. Es de aluminio, con horquilla y ruedas de carbono.

De lunes a viernes trabajo. Entreno martes y jueves en el KDT después de trabajar, generalmente con la ruterá porque con esa puedo hacer más ejercicios. La que no tiene

cambios es solo para competir. La bicicleta con cambios te permite revolear las patas si querés descansar y podés trepar, pero todo ese sistema genera más peso, menos reacción y más rozamiento. La pistera sale más rápido, es más liviana y sirve mucho para carreras como Lanús, en las que tal vez no se va muy fuerte porque no hay mucho nivel pero sabés que se paran en los pedales intentando cortar. Y vos tenés que estar en estado para salir picando ante cualquier eventualidad. Y además es difícil romperle algo crucial.

Un ciclista de ruta en Buenos Aires es muy explosivo, no es lo mismo que un escalador Francés que es hueso y carne y no pesan nada. Yo acá no conozco ciclistas con ese físico... más en San Juan, sí. Esos son los que terminan teniendo más rendimiento porque entrenan en altura, con poco oxígeno, es otra cosa. Es un entrenamiento mucho más arduo, con viento, en ruta, ruta. Acá en Buenos Aires es más fácil: es llano, salís en pelotón. La mejor relación watts por kilos es lo que te hace ganar una carrera.

Si pudiese elegir cualquier bicicleta sería... yo soy muy realista: me compraría algo que pudiese mantener. No me compraría algo con cambios electrónicos. Me compraría una Giant Propel o una BMC SLR con Dur-Ace mecánico y unas buenas ruedas, como unas Mavic Casirium... me parecen muy buenas. Asiento Specialized Robin, forma Dea de 42 de centro y unos buenos cauchos como las Continental Gran Prix S2. Sé que lo puedo armar acá y bancarlo.

7) J. Forcada, 59, Avellaneda | Avatar 01 | Ciclista mecánico

Soy docente, profesor de Educación Física, deportista. En este momento no estoy compitiendo pero tengo una trayectoria desde los 12 años hasta los 50 de competir de forma importante. He llegado a competir internacionalmente.

Desde el año 84, que empezó el triatlón en Argentina tuve la suerte de correr el primero. En ese momento me involucré bastante en el ciclismo.

Mi carrera como deportista fue de los 12 a los 17 como jugador de fútbol, casi profesional. Jugué en Racing y en Independiente. Y después, por esas circunstancias de no haber llegado, me dejaron libre y me agarró una gran depresión. No llegar y no haber triunfado después de tantos años, fue como un baldazo. Después me recibí de profe de Educación Física, en ese ínterin empiezo a correr, empiezo a comprobar que ando

relativamente bien, apareció el triatlón, me dediqué al triatlón, tuve la suerte de estar a nivel nacional entre los primeros diez, gané un triatlón. El que dice que cuando gana, disfruta, miente, miente totalmente. Podrás tener un momento, pero la presión por no perder la punta es estresante 100% y no te hablo a nivel mundial sino local. Después, como guardavidas fui a competir a Brasil en aguas abiertas... otro mundo: el mar. Una cosa es ser nadador de piscina y otra de mar o de río. Viví en Ibiza, trabajé de guardavidas. El deportista argentino debe ser de los mejores deportistas del mundo en todo, lástima que no tenemos la infraestructura y la consciencia. A nivel mundial somos tarzán: no tenemos nada y con lo que tenemos hacemos de todo. Más la garra que tiene el argentino, esa viveza, a veces buena, a veces mala, hace que no es una casualidad que en todos los deportes tengamos buenos deportistas.

Y me adentré en el ciclismo cuando aparece el triatlón, como comenté antes. El triatlón es un deporte que aparece, que lo trae Pancho Ibáñez a la Argentina, en un programa que se llamaba Mach 11. Y todos aquellos deportistas que hacíamos las tres cosas, nadar, bicicleta y correr, dijimos: “esto puede servirnos” y apareció el famoso Ironman que era un evento muy especial y lo es, porque era correr, las tres disciplinas sin ayuda, de nadie. Hace unos cuantos años esa modalidad cambió en el triatlón, cuando se permite en el ciclismo el *drafting*. Que es chuparse. Y la verdad es que se perdió un poco el espíritu del deporte cuando se inició. No tengo muy claro cuándo pasó esto, pero por lo menos quince años.

Si hacer un deporte es difícil, imagínate combinar tres. En el ciclismo, el ciclista, el que venía del ciclismo, sacaba una distancia considerable y bueno... Para mí el orden es: correr, ciclismo y nadar. Grandes nadadores difícilmente han ganado triatlones. Pero grandes corredores han ganado *trias*. Y el ciclismo es un momento importantísimo en la carrera, donde descuentás mucho tiempo y se nota la diferencia entre un ex ciclista y un triatleta, entonces...

Como todo, era una búsqueda: uno va a las bicicleterías donde hay buenas bicicletas y donde hay ciclistas. Y al velódromo. Y siempre empieza con una bicicleta que... el ciclismo es un deporte muy caro: un amigo lo definió como un deporte de ricos que lo practicamos los pobres. No solamente porque una buena bicicleta sale mucha plata, sino porque todo el accesorio: zapatos, calza, guantes, anteojos, el casco... todas cosas importantes pero de un costo elevado. Termina saliendo más que la bicicleta.

Y con respecto a las bicicletas, cuando ibas a competir hablabas con los triatletas o cuando ibas al velódromo a las carreras de ciclismo, hablás, te ibas interiorizando, vas aprendiendo a medida que te van pasando cosas... encontrar la bicicleta justa es muy complicado. Más ahora que apareció el carbono y se elevó el costo. Cuando competís y vas andando cada vez un poco mejor, para estar arriba necesitás tener siempre lo mejor.

Hoy llegué a una buena bicicleta de carbono que, dentro de las de carbono, considero que es 7 puntos... así que imagináte que para llegar a una de 10 estoy ante una brecha más que elevada. Casualmente, terminó el Tour de France y estaba viendo que las bicicletas que estos ciclistas de elite promedian de EU\$8.000 a EU\$10.000. La mía que compré hace cuatro meses me salió US\$2.000 y es una muy buena bicicleta, pero también hay una gran diferencia: ellos son de elite y uno no lo es, así que hay una diferencia importante.

Después, con el tema de las bicicletas, a medida que vas mejorando vas cambiando... querés tener una bicicleta para entrenar, otra para competir, empiezan otros costos, como no se puede, empezás a tener un juego de ruedas para entrenar y otro para competir... y todo es así.

Hoy a la distancia digo que si hubiese tenido mi bicicleta actual hace 20 años, aunque no existís el carbono, los tiempos hubiesen bajado considerablemente. Lo mismo pasó con el tema de las zapatillas, lo mismo con la natación: en el triatlón antes se nadaba con una malla, con un slip y hoy es obligatorio el traje de neopreno y cambia totalmente porque la flotabilidad es diferente y el frío en el agua. Pensá que estamos en un país que geográficamente está en el sur y las temperaturas del agua no son las mismas que las de Brasil o más al norte. Así que, todo hace.

Y después andar... andar se aprende andando. Se aprende estando en los pelotones. Me levantaba a las 6:00 h y salía a rodar con los ciclistas de una bicicletería y salíamos a entrenar y cuando volvíamos era de día. La ciudad era otro mundo: no había tanta congestión de tránsito así que eso permitía.

Así que bueno: ponerse a rueda de los que saben, preguntar, a veces el ciclista es un poco celoso: no comenta mucho. El deportista argentino es un poco así. He estado en otros países y casi todo el mundo tira mucha información. Un gran ciclista me dijo: “vos me vas a ganar el día que andes mejor que yo”. Es decir, qué gano ocultándote algo si

total yo siempre voy a ser mejor que vos porque entreno más, o tengo otras características. Y acá todos escondemos sistemas de entrenamiento. Muy común del argentino.

Y el ambiente del ciclismo, es especial. Desgraciadamente hay muchas sustancias prohibidas y han encontrado como Armstrong, que se lo considera el mayor fraude de la historia del ciclismo. Habla a las claras de lo que tuvo que hacer para ganar 7 Tours. O ahora están con el tema del dopaje mecánico: ya ni siquiera el dopaje físico. Ponen motores...

La geometría de los cuadros ha ido cambiando notablemente. Eso hace que... también hay bicicletas para cada especialidad. El mundo del ciclismo es terriblemente amplio, no solamente hablar de *mountain*, todo lo que es *cross*, saltos, los que van a los *skate parks*... hay un mundo impresionante. Y la bicicleta se transformó en un medio de transporte espectacular. Porque no solamente mejorás físicamente sino que ganás tiempo en mega ciudades donde trasladarse es realmente un problema, también a riesgo de accidentes.

De hecho tuve uno el año pasado en el que me atropelló un auto y me fracturé la mano. Agradezco usar casco, que me salvó la cabeza. Así que uno también acepta el riesgo de la selva esta que es la ciudad.

Esta bicicleta de ruta que tengo ahora, es una Mosso de carbono 760CB, que es de carbono de alta gama, con componentes de alta gama, Shimano. Tengo grupo Shimano Dura-Ace y Ultegra, que son el tope de gama, y la geometría del cuadro hace que el freno delantero esté por detrás de la horquilla y el freno trasero está por detrás de la caja pedalera. Tengo desde las llantas, horquilla, cuadro, stem y portasilla, todo de carbono. La cantidad de rayos es menor a la convencional. Es una bicicleta que tiene más agilidad en la salida, mejor respuesta, más maniobrabilidad.

Antes tenía una bicicleta MGM de aluminio, buena, pero se notó totalmente, a parte la postura cambia. La marca MGM no la conocía, realmente le tenía un poco de distancia y sin embargo, después de usarla encontré una buena posición. Antes tuve otras marcas, tenía bastantes *mountain* para la ciudad, pero me gustaba más la ruta y me dediqué a eso.

Como me decía Juan, el bicicletero: tres meses te va a llevar acostumbrarte y sí, me llevó ese tiempo. La armé ahí. No me gusta la idea de armar bicicletas, me gusta comprarla tal cual. Lo único que me dijeron fue: tengo unas buenas ruedas que irían ideal, me salieron un 40% casi del total de la bicicleta, solamente las dos ruedas. O sea que, así como en la Fórmula 1 cambiar gomas es más que importante, acá también te da una adherencia, un desplazamiento, una comodidad en el andar que se nota.

Capaz que el ciclista común no tiene idea de lo que estamos hablando pero cuando te empezás a adentrar, es como todo: es como una computadora, un celular. Y cada cosa tiene que estar en función de lo que uno realmente desee: yo hoy no estoy compitiendo pero tengo lo mejor de lo mejor y cuando competía no lo podía tener. Y cuando llegué a una edad y a un momento de mi vida en el que económicamente puedo alcanzar eso y estoy disfrutando de algo que me hubiese gustado tenerlo cuando competía.

El uso que le doy es todos los días voy y vengo a los trabajos en bicicleta. No hay un día que no la use: llueva o no, frío, calor. La bicicleta es parte de mí y el auto desgraciadamente cada vez lo uso menos. Pasó a un segundo plano y realmente no puedo entender un día sin la bicicleta, porque es mi forma de trasladarme.

No conocía esa marca y tampoco sabía que me la iba a comprar. Yo estaba más por marcas como Specialized, Trek, Giant... bueno, Canyon que es inalcanzable. Estamos hablando de elite de bicicletas. Pero bueno, hay modelos que son un poco más accesibles dentro de esas marcas. El Colo me dice: estamos yendo a China y vamos a traer unos cuadros muy buenos de Taiwán, marca Mosso, con buena geometría, Empecé a ver, me dijo que espere y cuando la vi me encantó, la probé y...

Las buenas bicicletas son buenas siempre: el accidente que tuve el año pasado con la MGM, que choqué de frente, la bicicleta no le pasó nada. Por la caída que tuve se podría haber roto toda. Al otro día me subí a la bicicleta y cómo si nada... se descentraron un poco las ruedas y eso habla de los buenos materiales... se ha mejorado mucho en el ciclismo. Es un mundo que ha mejorado notablemente. Es como las zapatillas de correr: hay mucho esponsorio, mucha gente estudiando esto y ha mejorado todo.

Respecto a la indumentaria, para los pies zapatos con trabas, fundamental. Y zapatos de *mountain* porque puse pedales de *mountain* en la ruter, para caminar mejor y todo eso. Porque el zapato de ruta apoyas mal. Me benefició. Calzas vas a la bicicletería y

comprás, o por Mercado Libre. Uso colores llamativos, mucho verde flúor. Casco es fundamental. Tengo un buen casco, Cannondale, con el que choqué y lo tengo que cambiar. Quiero comprarme un nuevo casco con el sistema nuevo, *mips*, que es multidireccional. Y tomé una conciencia de que, así tenga que ir a la esquina en la bicicleta, me pongo el casco. No puedo concebir... y obviamente abrochado.

Tengo una conciencia de ponerme la ropa adecuada, 100%. Los guantes son fundamentales, el antejo es fundamental. Como yo vengo a la escuela y es de noche, uso un antejo para la noche y un antejo para el día. Me vendo las muñecas, después de la caída. Voy con mochila y el peso bien repartido. Bien armado.

Conozco muchos profes que van a la escuela en bicicleta y nada más. Algunos usan casco y otros no. Y algo que hago mucho en la calle es hacerle señas a los ciclistas comunes, llamémoslos de alguna manera, sobre cómo va sentado en el asiento, que use casco, anteojos, guantes. Diría que el 95% reciben bien las indicaciones y hay otros que no les interesa. Pero en general nunca tuve un problema y siempre obviamente con respeto y desde el lado del consejo sano y bueno, no desde querer ser más que otro.

Y en el ámbito del ciclismo hay una regla de que todos nos saludamos... eso es ley. Un “hola”, un “buen día”. De hecho tengo tres ciclistas que nos encontramos en distintos puntos a la mañana y no nos conocemos la cara, porque con los anteojos y el casco no le conocés la cara y sin embargo te saludas, rodas quince minutos y después cada uno para su trabajo y al otro día si te ves todo bien y sino todo bárbaro.

Yo hago promedio por día 30/40 km. Voy de una escuela a otra, vivo en Avellaneda y solamente para venir a esta escuela hago 8 km. Obviamente tengo computadora, inalámbrica. Digamos que, trasladado a un auto, tengo el último Audi.

Entonces, me gusta tener todo bien, soy muy quisquilloso, en cuanto le escucho un ruidito, que si el cambio no entra bien, trato de regularlo... es una cuestión personal, sé que tengo algo bueno y lo tengo que cuidar porque a mí también me cuesta. Pero hace años tomé la idea de que el zapato vale diez pesos y otro vale quince, hay que comprar el de quince... porque después lo lamentas, lo pagás y decís: por qué no lo compré.

Realmente, ahora tengo ganas de ir a unos zapatos de carbono y la otra vez cuando los levanté, es otro peso, es otra comodidad... si se puede... también trato de que mi

economía no se arruine por esto, son gustos que me puedo dar y nada más y si no puedo, ningún problema.

Seguramente el año que viene que ya me jubilo vuelva al velódromo y tengo algunas pautas en mente que es: me gustaría hacer la Argentina en bicicleta, hacerla corriendo. Siempre me pongo mega consignas para alcanzar, sin molestar a nadie, sin querer mostrar nada a nadie. Pero por ejemplo, yo fui guardavidas durante 22 años en Las Toninas y desde la puerta de mi casa a la costa tenía 320 km y fui cinco veces en bicicleta y eso lo hicieron miles de ciclistas y hacerlo fue una satisfacción personal, pero bien hecho.

No hago las cosas porque sí: si lo hago es porque estoy bien, sino no compito. No soy de esos que vamos, corremos y al otro día no te podés ni levantar. Yo si voy, voy bien, sino no voy. Trato de ser más o menos lo mismo en todas mis cosas. Es una cuestión personal y fundamentalmente, no molestar a mi mujer o a un amigo. Pero si vos hacés algo conmigo, te comprometés, porque yo me voy a comprometer. Las cosas son así, sino no funcionan.

No hay peor entrenador hacia un hijo que un padre: porque la presión que uno ejerce es muy importante, no respeta los tiempos del otro. Me di cuenta en un momento, me costó asimilarlo y cuando lo logré entender estaba más tranquilo yo que mis hijos, porque me di cuenta de que no era lo que ellos querían. Pero es un común querer darles a sus hijos o a un amigo que aprecia, lo mejor. Querer darle algo más o menos importante y que lo puedan superar ese compromiso. Pero tal vez el que pensó equivocado fui yo, pero entenderlo cuesta.

La bicicleta la guardo en un cuarto junto a todas mis cosas deportivas. No entra nadie ahí, solamente... Porque tengo un revoltijo y lo ordeno cada tanto. Es el lugar que tiene uno. Y después en los trabajos, la bicicleta siempre conmigo, porque es un tema delicado, que te la roben... sería muy triste. Desde que conocí la bicicletería voy siempre ahí. Porque se creó una amistad, sobre todo con Juan que es el encargado que es un tipo bárbaro... todos los que trabajan ahí: El Colo, el padre... lográs amistad porque es un deporte que te une, a pesar de que es solitario.

Yo tenía un lema: “siempre solo”, porque lamentablemente cuando empezás a hacer deportes individuales, la gente no lo entiende al deportista. No entendés a un tenista, no

entendés a un ciclista, a un maratonista. Estás siempre solo: sos vos contra los demás, entonces te arma de un espíritu y de una garra que, a lo mejor, el deportista de conjunto no la tiene. Porque necesita apoyarse en el otro. Por ejemplo: mañana llueve, ¿Qué problema hay? Me mojo. Entonces, hay cosas que no las tengo ni en cuenta porque si las tuviese ni las hago. Entonces te armas de un espíritu... y eso te ayuda para muchas cosas en la vida. De hecho, acá tengo un cargo directivo y yo tengo que hablar en un acto o tengo que tener una entrevista con un padre y lo encaró de una manera diferente a que si a lo mejor fuese un deportista de conjunto... yo digo que esto por un lado me ayudó. Y por otro lado te aísla, porque, como sabés que es individual, no dependés de nadie para salir a entrenar. Entonces vos manejas tus tiempos y es la vida del deportista.

8) *L. Pinto, 70, Flores / Avatar 01 / Ciclista mecánico*

Hay distintos tipos de ciclistas. Está el que es como el piloto de Fórmula 1: la compra, la usa y nada más, cuando algo deja de funcionar la quieren cambiar. Otros en cambio están encima de la bici, la limpian, la revisan, le cambian partes.

El que corre por lo general, el 90% está pendiente de la bicicleta, del último detalle, viendo que no le falte nada. Por lo menos yo era así... mientras corrí, dormía con la bicicleta al lado de la cama.

Siempre está la idea de que no te pueda dejar a pata en cualquier momento y para eso, tenés que estar encima para que nada vaya a fallar. Mi primera bici fue a los 13 años y había comprado una bicicleta inglesa, con freno de varilla, que era un resabio de la Guerra. Y algunos muchachos de Castelar usaban bicicletas de carrera.

Entonces le saqué los guardabarros, le puse un manubrio para abajo... la disfrazaba. Pero mi viejo no me daba bola, a pesar de que me podía comprar cualquier bicicleta. Pero él no quería que yo viviera lo que él había vivido porque él algo había andado y decía que era peligroso.

Cuestión que en esa época la máquina de cortar el pasto no era a motor, había que empujar. Me corté el pasto de medio Castelar para juntar una moneda y cambiar la bicicleta. Y así fue: me compré una bicicleta entregando la inglesa en forma de pago. Era una bicicleta como si ahora fuera de hace 20 años atrás. Eran los años 60, se usaban

cambios con varillas atrás y la que yo tenía era con mariposas, con un cambio Super Champion que tenía una pata de abajo.

Yo salía con esa bicicleta con los otros y se me caía la baba mirando las otras bicis con cambio de varilla. Y me cargaban: “ahí viene súper *champion*”. Es como que yo te diga ahora un Renault 12 o un Fiat 1500.

Después cuando mi viejo se dio cuenta de que me gustaba, me compró una Wilier Triestina súper, ultra, qué se yo... Pegué salto. Practicaba mucho, pero después de un tiempo me entusiasmé con las motos y hacía las dos cosas. Y después corrí en bicicleta hasta los 34 años. Salí campeón argentino un par de veces.

Hice eso hasta que llegó un momento que había ya puesto mi negocio y se me hacía difícil. Tenía que dejar cerrado el negocio si quería participar de una carrera de 4 o 5 etapas. Así que ya no iba. Corría por ahí la de los fines de semana.

Desgraciadamente acá no es como en Europa o Estados Unidos que podés vivir de la bicicleta... acá andás a los saltos por un biscocho. Si no te vas a correr afuera... En esa época ya conocía la marca Pinarello y corría con esas bicis.

A los 34 años dejé de correr porque me dediqué al negocio y me puse a correr en moto. Corrí seis años en Super Bike. A los 41 algunos amigos ciclistas que corrían en bici conmigo en primera empezaron a decirme: “vamos a correr en máster, en veteranos, que ahí van a dos por hora”. Y empezamos a correr en máster... hasta los 65. Volví a ganar 2 o 3 campeonatos, salí segundo un par de veces... Es una linda experiencia, te hace sentir joven.

Dejé de correr, pero ando en bici. En este momento tengo una Pinarello Dogma F8. Tenía una Dogma F10, pero la vendí. No hay diferencia entre esos modelos en particular. Son dos bicis excelentes, por ahí la más nueva es más comfortable y es un poquito más liviana. Pero si uno no es un profesional, no nota la diferencia. Por ejemplo, el cuadro GAN RS, es igual al Dogma, pero con un carbono de no tan alto nivel que hace que pese 100 gramos más, pero que es comparable al mejor de otras marcas, con una de esas bicicletas podés ganar el Tour de France: la reacción, el andar y

la firmeza son los mismos. Pinarello siempre fue de ruta y le va a costar un montón si quiere entrar en el segmento *mountain bike*.

Los modelos tope de Pinarello tienen un carbono muy exclusivo, por eso son tan caros. Muchas marcas están en una lucha constante a ver quién las hace más livianas y llega un momento en que son frágiles: vos te caés, el manubrio le pega al cuadro y lo rompiste.

Para todas las bicicletas el mantenimiento es el mismo: hay que tener cuidado con la cadena, no pasarla de los 1000 km... Un montón de gente ingresó al ciclismo a través de la *mountain bike* y después se dio cuenta de que si no vas a Córdoba o a Bariloche, la *mountain* acá no tiene sentido. Entonces llegó un momento en el que la gente le cambia la horquilla a la *mountain* para que pese menos, le cambia el plato y palanca para que sea más grande, le ponen cubiertas lisas. Pero hagas lo que hagas nunca va a ser una bicicleta de ruta.

Cada vez más gente se dio cuenta de que acá es mejor andar en ruta, pero ¿qué pasa? Cada vez es más difícil ir a andar. En todas las rutas los autos cada vez van más rápido, la gente está más loca, te pasan zumbando, van mirando el teléfono... y cada tanto revolean a alguno. Yo siempre iba por la Panamericana, para Ezeiza y ahora me la paso yendo a Parque Sarmiento, porque de última digo: si me choca alguno, será a 40...

Por ejemplo, la otra vez fui a encontrarme con un grupo de 60 ciclistas que salen de Melo y Panamericana. Llegué tarde y ya se habían ido... yo hacía seis meses que no salía por la ruta, fui hasta casi el peaje y me pegué la vuelta porque iba con los huevos de moñito: te pasan los colectivos... parece que estás jugando a la ruleta rusa.

Acá hicieron un circuito lindo en Ezeiza y mucha gente que iba a la ruta ahora va ahí. Después, hay rutas que están tranquilas... si vas por la banquina de la Ricchieri está bueno... pero tenés que llegar hasta allá. Tenés que ir con el auto hasta allá. Yo toda la vida fui con la bicicleta, pero ahora ir por la Ricchieri hasta General Paz es imposible. En el interior es completamente distinto: en Chascomús tenés 40 km alrededor de la laguna. Vos para andar en bicicleta tranquilo en la ciudad tenés que hacer 50 km... cuando los hiciste, querés volver.

De todas maneras yo empecé con el negocio antes de empezar con la marca Pinarello: al principio trabajaba los cuadros a medida. Estaba Enrique “el Turco” Alí, Hispano France, Roselli, El Gordo Martínez... te hacían los cuadros con la serie Columbus o Reynolds, la serie de caños y te los soldaban a la medida. Yo puse el negocio en el año 75, una cosa así y empecé a traer las Pinarello en el 81, 82.

El tema del Pinarello es una cosa muy particular, porque si uno lo compara con un automóvil, por ejemplo, Pinarello sería la Ferrari de las bicicletas. O sea lo que todo el mundo aspira alguna vez en su vida a tener... A su vez, es la más cara y la que más falsifican... ahora tenemos un problema tremendo con eso: hay muchas truchas. Son difíciles de identificar cuando pasan por la calle.

También soy representante de Cannondale. Funcionó muy bien durante unos cuantos años. Después la marca empezó a hacer cagadas. Antes, el slogan de ellos era “*high endmade in USA*” y dejaron de ser fabricadas en USA, empezaron a fabricar en Asia. Los tipos estaban a las puteadas: mandaban a los ingenieros para enseñarle a los chinos... sufrían el desarraigo y en un año y pico, cuando los otros aprendieron, los echaron a la mierda.

Yo la última vez que fui a un *mitting* de presentación de los modelos nuevos a la fábrica de Bedford, Pennsylvania, que en ese momento todavía fabricaba ahí, en el baño de los obreros, escrito en las paredes, se leía: “chinos hijos de p****”. Entonces, lo que antes eran unas soldaduras perfectas, pasó a ser una bicicleta más. Todo el mundo lo empezó a notar. Además de repente, le pintaban Cannondale en el cuadro y en la horquilla. Se ve que un chino pintaba el cuadro y otro la horquilla y entonces no coincidía. Así que prácticamente he dejado de trabajarla y el cliente me la pide cada vez menos.

Encima se vendió a un grupo con otras marcas de bicicletas y nivelaron la calidad para abajo, recortando presupuesto en I+D. Para ellos pasó a ser un ítem más. Y esto viste cómo es: posicionar una marca cuesta muchísimo, pero después hacés algunas cosas mal y chau. Encima en un mercado tan competitivo donde te acechan otros como Trek, Specialized, Kuota, Scott... hay muchas queriendo morder el mercado del otro.

El mercado argentino últimamente está mal. Independientemente de estas bicicletas falsas que molestan, es más barato traer las bicicletas de afuera que comprarlas acá. Lo que acá me cuesta \$20, afuera \$10 y encima tenés que ponerle la ganancia. Otra cosa que desalienta es que Chile tiene convenio con Estados Unidos sobre cielos abiertos y no sé qué más, un 20% le significa tener la mercadería ahí. La piden en la misma semana y se la traen por avión. Nosotros en cambio tenemos que traer un contenedor, sino no se justifica. Pasaban cualquier cantidad de bicicletas de contrabando desde Chile.

Tengo muchos clientes como Yoyo Maldonado, que podrían comprar en cualquier lado, pero son fieles y compran acá. Estos pocos no quieren renegar en la Aduana, pero después, el 90% que son ratas, prefieren comprar afuera.

9) *P. Ciancio, 35, Belgrano | Avatar 01 | Ciclista mecánico*

Corro en bicicleta desde hace 15 años... desde fines del 2000 empecé a andar en serio. Y prácticamente toda la vida con la bici.

La de ruta que tengo es una de las marcas que trabajo en mi bicicletería... hace diez años que trabajo con esa marca. Es una Colner. También tengo una Felt de contrarreloj porque la encontré barata, usada, una oportunidad en internet y con unas mínimas modificaciones, me la quedé como de fábrica.

La Colner compré el cuadro y lo armé en la bicicletería. Ese cuadro lo traigo como mayorista. Es una firma local que está en Bahía Blanca, traen la línea completa de China y le ponen la marca. En costo-calidad es buena, tiene mucho respaldo detrás: si eventualmente tenés un problema, siempre responden. Yo creo que la ventaja es esa: primero la tenemos a mano y segundo, tiene muy buena calidad. El costo –contenido es muy bueno: vale la mitad de lo que cuesta una de las marcas reconocidas internacionales.

Compré solo el cuadro porque a mí a la bicicleta me gusta armarla personalizada: elegir todos los componentes. Te termina saliendo por ahí un poquito más caro, pero la armo a mi gusto. Las arman de fábrica de catálogo con ciertos componentes, pero a mí me gusta personalizarlas. Tiene componentes Campagnolo y unas ruedas que me gustaban a mí. Tengo trato con el distribuidor de Campagnolo desde los 14 años.

Y la otra, la Felt, que es de crono, venía armada estándar de fábrica. La compré en BTT, una página. Se la compré a un triatleta de Tandil y con unos mínimos cambios la dejé a mi gusto.

Pero entiendo que mi caso es recontra particular porque tengo una bicicletería y además corro. Pero calculo que el usuario en general compra la bicicleta como viene de fábrica, se manejan más con el catálogo.

Acá del 2000 para atrás era Pinarello, después desapareció y volvió. Con mucho genérico... el 90% de lo que está dando vueltas es genérico. Y Specialized no existía, pero a través de la competencia internacional fue penetrando y gracias a los representantes entró a fondo. Colner se posicionó durante mucho tiempo de forma excelente y en un momento, si mirás la estadística, las bicicletas Colner que ganaron carreras en Argentina eran más que las Specialized o a Giant. Porque en un momento, en Argentina y Uruguay, más de la mitad del pelotón tenía Colner.

Pero después empezó a aparecer Specialized y todas las cosas chinas y se diversificó un montón y Colner empezó a perder. Acá Shimano abrió su oficina técnica hace dos o tres años, es decir, no existíamos en el mapa. Y éramos todos revendedores, no había distribuidor. Yo me pasé 17 años sin representante de Shimano oficial en Argentina. Lo que había era un tipo que compraba en Japón y revendía, pero no era representante.

Ahora tenés algo oficial: si tenés una duda, dan cursos, está todo mucho más centralizado. Pero hasta hace muy poquito no estábamos en el mapa de nadie. Y de las marcas grandes también hay pocos distribuidores y mayormente son distribuidores, ni siquiera en la casa matriz los reconocen, por el volumen supongo.

Una cosa que es importante es tratar con el representante. Por eso, alguna vez tuve Giant y estaba bueno porque tenías el respaldo. Después, muchas otras marcas no había en el país que tuvieran algo oficial. Yo siempre anduve con bicicletas buenas, para correr. Entonces era muy rebuscado todo. Alguien iba afuera y traía diez cuadros y se trabajaba con eso.

Después, de las bicicletas comunes, trabajé con un montón de marcas porque las traían clientes. El ciclista es un bicho muy raro... sobre todo el que corre en ruta... la manera de comportarse, las conclusiones que saca, es impresionante. Yo estoy de los dos lados

del mostrador. No tiene manera. Hay tipos que no tenés manera de convencerlos acerca de algo que ya tienen metido adentro de la cabeza. Es tremendo.

Escucho de todo y me piden mucha recomendación. Trabajo con Colner porque es la parte del mercado a la que accedo. Trabajo en Imperium desde hace diez años. Hoy en día la bicicleta se fue a un producto de gama media/alta... es como un producto de lujo. Entonces, una bicicleta tope de gama vale \$155.000 o \$200.000. Esas bicicletas vienen de afuera, acá no se consiguen. Por decirte: el distribuidor de Campagnolo trajo 5 grupos electrónicos y no vendió ninguno. Todos los grupos que están son de gente que viajó, compró y trajo. Porque en esos valores es mucho el margen que hay: es más barato irte a Miami, traer bici y ya.

El mercado al que accedés acá es más masivo. Mismo Shimano te recomienda: tené algo tope de gama para llamar la atención, pero no lo podés vender. El que accede a esos productos de gama muy alta viaja afuera. Entonces yo estoy más abocado al servicio en ese segmento: atiando muchas bicicletas de diversas marcas, de clientes que compran afuera o viajan ellos o compran por internet.

Acá el principal problema que veo en comparación con otros rubros es el mercado. Acá en el Gran Fondo de Buenos Aires largaron 800 personas... calculá que en el Gran Fondo de Nueva York largaron 5.000... y el Gran Fondo de las Dolomitas en Italia, te largan 12.000. Siempre hablando del mismo tipo de pruebas, mirá la diferencia. Entonces el mercado acá es inexistente. En bicicletas de montaña probablemente sea bastante amplio, pero en ruta es muy acotado.

Yo por iniciativa averigüé para traer algunas marcas y enseguida tenés representación, el tema es que no tenés volumen. Y lo he estudiado, lo he visto con gente que por ahí tenía capital y me dicen: “¿sabés lo que pasa? Vendés una y la segunda se la van a comprar ellos a Italia”.

Acá vas a encontrar tipos que ahorran y sudan para comprarse una gran bicicleta y tenés el otro extremo que es el tipo que viaja por todo el mundo y que se compra lo que quiere donde quiere e incluso se mezcla de tantas opciones que tiene. El otro día salió en el diario que creció un 40% el mercado de la bicicleta.

Hay un problema de mercado también. Acá te venden la bicicleta de ruta que afuera se usa para pasear, como bicicleta de ruta. Un Giant SCR afuera se usa para comprar el pan

y acá te lo engatusan y por ahí te encontrás un tipo que largó el Gran Fondo con SCR que es una bicicleta para ponerle guardabarros, porta paquete y salir a pasear. Acá se confunde porque por ahí tenés un consumidor que es bastante ignorante o que le falta información.

En cualquier momento esto explota por el tema del espacio. Ya tengo conocidos cercanos que se saturaron porque no saben dónde pedalear. La gente ya se está frenando. Me imagino que eso va a ser el próximo paso: que el Estado haga infraestructura. Por ejemplo: vas al KDT el sábado y está saturadísimo. El Parque Sarmiento está saturado, Villanueva está saturado, a la ruta no se puede ir porque estamos en una urbe.

Con internet no tenés límite de alcance. Despacho cosas chiquitas a otras provincias. Lo que pasa es que la competitividad es altísima, tenés que pelear los clientes uno a uno. Además, está muy mal armada la cadena importador, distribuidor y minorista porque le mismo mayorista publica él en internet. En Argentina hay dos grandes que traen bicicletas y componentes: Karabitian y Dalsanto. Prácticamente lo que quieras importar de bicicletas te conviene hacerlo por ahí. Es más fácil que vos le indiques la compra que querés hacer en China y que te la traigan.

Y los márgenes se diluyen porque te publican en unos precios que no podés competir y hacen venta muy directa al usuario final a través de internet. No tiene ningún sentido vender si no sos un gigante vos también. Hay muy pocas firmas que trabajan bien en ese sentido en Argentina... vos no podés saltearte una parte: o sos mayorista o sos minorista. Me parece que es más un problema acá que otra cosa.

Es una picardía. O se ordena o empieza a ser una limitación para el mercado.

Yo hago la temporada completa, entre agosto y mayo. Hay uno del equipo que usa Specialized que renueva siempre desde hace diez años, compra y vende. Hay otro que compra afuera. Otro que usa Colner. Otro compra y vende. Otro tenía Colner y le salió una oportunidad y se fue a Merida. Pinarello y Specialized de Miami para mí es trucho... porque hay mucho margen. Primero, son indistinguibles. Lo único que me di cuenta es el peso: el Pinarello original pesa 800 g, el chino 1200 g. Cannondale de Miami, para mí también, es trucho. Por ejemplo, una Fuji original, con garantía, con factura, en caja, etc., vale \$80.000 en Argentina. Un genérico vale \$15.000.

La era esta es la lucha entre el genérico y el no genérico. Y todo va muy rápido y cuesta aprender. Colner tiene una ventaja: no tiene genérico. Nadie haría genérico de algo ordinario.

10) R. Silva, 39, Almagro / Avatar 01 / Ciclista mecánico

Me dedico al triatlón. Empecé a pedalear hace dos años. A rodar en serio no. Y hoy es uno de mis caballitos de batalla. Tengo una rodada bastante discreta pero para nada envidiable comparada con gente que es ciclista y rueda de toda la vida... Lo digo con suma modestia, qué se entienda

La bicicleta que usó es la única que tuve en estos dos años. Es de ruta, no de triatlón. Es una Trek Madone 3.1 de carbono. Con un grupo estándar, como es el Shimano 105.

Esta bici me entró por los ojos. Me encanta esa marca. Después aprendí y me asesoré que era una buena *bike* y, para mi interpretación, la mejor marca de bicis. Le agregué acoples para hacerla rodar acoplado... Igualmente es todo un tema la bici, es acostumbrarse, dar la talla o buscarla... la mía es talla M, 54

La bicicleta es muy personal, hay que ir apropiándose. Los asientos también.

Mi experiencia de uso fue muy buena. Excelente. Hoy pretendo poder cambiarla porque necesito una de tria/contrarreloj para ir todavía más rápido. Pero es difícil realmente por una cuestión de costos.

La bici me devolvió la adrenalina y el gusto que sentía los fines de semana cuando jugaba al fútbol.

Un consejo que puedo dar es que si no venís girando mucho, darle mucha importancia a la cadencia, al ritmo... que el pedaleo sea redondito siempre.

11) F. Baffigi, 40, Victoria / Avatar 02 / Ciclista sofisticado

Tengo 40 años, soy escribano público, docente de la Universidad de Belgrano, soy Doctor en Derecho de la UBA... o sea, me he dedicado prácticamente toda mi vida a

estudiar. Cuando estaba bastante gordito y había problemas con los trenes, un amigo me dice: “por qué no vas en bicicleta”. Y pensé: “tiene razón”.

El primer día de bicicleta tardé una barbaridad en una mountain *bike* de los '90, que era de mi mujer, que pesaba una barbaridad. Pesaba una tonelada.

De ahí fui a una bicicletería, El Colo, y pedí que me armaran una bicicleta a medida. Porque yo quería una bicicleta para mí necesidad. El problema principal que tiene el ciclismo urbano es que vos necesitás llegar rápido, que la bicicleta no se te rompa en el medio y tratar de tener la menor cantidad de inconvenientes en el trayecto.

Entonces, yo pasé de esa mountain *bike* que es muy fiable pero lentísima a una bicicleta que son estas famosas que están haciendo ahora, que son las híbridas. Esto fue lo primero que desarrolló este chico de El Colo: manillar de mountain *bike* (o parecido), el cuerpo de una bicicleta de ruta, en este caso le pusieron cambios (a veces las hacen sin cambios, tipo *fixie*). Esa es hoy la bicicleta urbana: finita, muy livianita, con algunas prestaciones de comodidad.

El principal problema de la bicicleta para elegirla es cómo ponés la espalda: cuanto más abajo vas, más te cuesta. La urbana, la idea es que sea lo más cómoda posible. Ese es un segmento que no tiene tantas variables. Es decir, en mountain *bike* hay una barbaridad de tipos de bicicleta. De hecho debe ser de las más desarrolladas de todas. Después, de ruta hay unas cuantas, que te las voy a decir ahora. Pero esas del medio, que primero son carísimas y que, segundo, compiten contra esas biciletitas, esas chiquitas, de las ruedas chiquitas, que no terminan gustándole a nadie porque, al final de cuenta, tardás una barbaridad, se rompen mucho, no están tan buenas como parecen (a pesar de que son lindas).

En cambio estas híbridas, son casi una bicicleta de ruta, pero no son una bicicleta de ruta y es casi una bicicleta de mountain, sin serlo. Es decir es más robusta que una de ruta pero no tan pesada como una de mountain. Está en el medio. Yo por algún tiempo usé una de esas. El primer problema era cómo llegar al laburo en condiciones (yo trabajo de saco y corbata), entonces iba a una cancha de *paddle* que tenía servicio de ducha. Me bañaba ahí. Después, en ese mismo lugar conseguí un *locker*.

En ese lugar conocí a Gastón, un chico que hacía lo mismo que yo. Nos hicimos amigos y me invitó a participar del Gran Fondo de Buenos Aires. Yo fui al Gran Fondo sin tener idea dónde iba. De repente estaba Walter Pérez con su bici y yo con la mía, que me tuve que tirar encima del manillar para que no se dieran cuenta que no era de ruta.

Salí... y me fascinó. Ir a 50 km/h y que no duela, la velocidad. Bueno. De ahí dije: “tengo que comprarme una bicicleta de ruta”. Ese paso es muy difícil. Primero te das cuenta de que hay muchas bicicletas que son una porquería, viejas. Las bicicletas buenas, nuevas que te gustan salen un monto muy alto y enseguida empezás: voy a una de aluminio que no sea tan cara.

Cuando empezás a entender, entendés dónde está el tema de los materiales. Yo lo primero que tuve fue una bicicleta de ruta... rara: un cuadro chino, unas ruedas Shimano muy buenas, un grupo de transmisión re pedorro: Shimano Claris. Yo llegaba al mundo del ciclismo y no entendía nada... además no soy un fanático de la mecánica, yo pedaleaba.

Anduve un tiempo con esa bicicleta. Me anoté en algunas carreras. Yo pensaba que andaba cada vez mejor, pero cuando me anoté en un duatlón, me vi muy atrás. Como no podés hacer *drafting*, te penalizan. Entonces ahí me di cuenta que esa bicicleta no me servía para lo que yo hacía. Tampoco me servía para el pelotón, porque tenía 8 cambios nada más, que se sienten. No tenía bien dentado el plato (era un plato chico). Entonces hacía mucho esfuerzo y no me resultaba.

Me fui a la miércoles inmediatamente... me gustó tanto hacer circuitos de duatlones que dije: “me voy a comprar una bicicleta de ruta”, no todavía de contrarreloj. Entonces me compré una Specialized Venge VÍAS, con grupo Ultegra. Pero, ¿cuál era el problema? Yo quería la Venge VÍAS y acá no había. Siempre está el faltante acá de la representatividad... tal es así que yo no tengo una Specialized Venge VÍAS original: hay un circuito chino enorme que copia cuadros originales y te los traen pintados. ¡La mía dice Specialized Venge VÍAS!

Yo no sabía que estaba comprando algo trucho. Vi que un flaco tenía publicado en internet un cuadro Venge VÍAS, me pareció un precio muy bueno y me compré el cuadro. Después me quise comprar las ruedas... que es otro segmento impresionante:

las ruedas de carbono. Me compré un grupo Ultegra original, ya ahí bien consciente de la diferencia entre un 105, un Ultegra y un Dura-Ace (que no me dio).

La cosa es que armé esa bicicleta: una bicicleta de ruta, completamente de carbono, con frenos y demás... pero imitación. Es igualita a una Specialized Venge VÍAS, pero no es una. Con esa bicicleta hice seis duatlones, el medio Ironman de Buenos Aires, el Ironman de Mar del Plata, el Gran Fondo de Buenos Aires 2017 y el Gran Fondo de Buenos Aires 2018, ahora.

Cuando terminé el Ironman de Mar del Plata, hice 6 horas 10 minutos, con un viento de frente terrible. Yo ahora estoy andando a un alto nivel de ciclismo, para un ciclista amateur. Por ejemplo, ahora en el Gran Fondo, pedaleé a 48,5 km/h promedio. Debo haber salido 130, en el segundo pelotón, de amateurs. Y si hubiese tenido la posibilidad de agarrar el pelotón de profesionales, creo que hubiese podido terminar en ese pelotón.

En este momento estoy con alto nivel de entrenamiento porque estoy planeando hacer este año el Ironman de Mar del Plata y el año que viene el Ultraman de Brasil, para ver si clasifico a Hawái. O sea, estoy con mucho tiempo invertido en esto.

El año pasado decidí, para empezar a hacer triatlón como corresponde, comprar una bicicleta de tria. Qué pasa: entrás de vuelta en que casi todo el circuito de venta de esas bicicletas es informal. Dependés de algún ciclero que tenga contactos dentro del mundo del tria, que traiga bicicletas o que conozca a otros contactos. Pero no hay gran oferta o por lo menos mínima oferta de lugares donde ir a elegir una bicicleta. Tenés un 11 a Fondo... pero los pocos que hay, además, te afanan, te venden cosas que no necesitás, que no están tan buenas. Por ejemplo: hay una gran diferencia entre una bicicleta de contrarreloj y una de triatlón. Son dos cosas distintas: la bicicleta de triatlón vos tratás de hacer fuerza con los isquiotibiales, mientras que en el otro, vas a romperte todo para hacer el mejor tiempo y después no tenés que correr a pie. Por eso la geometría es diferente. Lo que pasa es que como los dos se tiran sobre las cabras, todos piensan que es lo mismo. Y no hay suficiente información, no hay un mercado oficial claro y lo que hay es carísimo, a un punto de impagable.

Yo te muestro, por ejemplo: estoy intentando cambiar la bicicleta en este momento. Por ejemplo, tengo un amigo que es muy buen triatleta, es kinesiólogo, se llama Diego Díaz

Moreno y yo a él le compré la Giant Trinity que tengo. Que es viejita y si bien es muy buena y ando mucho mejor que con mi Specialized, por una cuestión de postura.

Acá una buena bicicleta, usada, US\$4000. Ruedas lenticulares, truchas, chinas: \$20.000. Nosotros somos cuatro amigos que estamos en esto y a los cuatro nos pasa lo mismo. Por ejemplo, en el último Ultraman que hicimos, llevábamos en la camioneta tres bicicletas: una aero, una de tria y una de ruta clásica (para escalar), así aprovechábamos las tres condiciones.

Lo único original que hay es Giant La Lucila, donde compró uno de nosotros. El resto tenemos todo usado. Y hay un chico que se encarga de revender, que está haciendo un montón de guita. Él me ofrece constantemente bicicletas. No hay nada serio acá. No sabés qué estás comprando. Es peligroso... Si vos ponés algo serio, te llenás de plata, porque los ciclistas aman estos bichitos.

12) F. Maio 34 años, Vicente López | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Empecé a entrenar para *running* hace siete años y desde hace tres años y medio estoy haciendo triatlón. Siempre fui usuario de bicicletas como todo el mundo, pero con un costado fanático: de tener tres o cuatro bicis siempre, armarlas desarmarlas, armar híbridos. Siempre me copó. De chico las armaba, las reparaba, nunca las llevaba a una bicicletería.

Y encontré en el triatlón algo que me viene bárbaro por lo que es entrenar con una bici, lo que es la mecánica, lo que es cómo usar el cuerpo, cómo preparar la bici unos días antes, conocerte con tu propia bici, saber en qué te puede fallar, en qué te puede dejar tirado en la carrera. Es todo un tema y lo que es la bici me gusta más.

Bici tuve muchas *mountain bikes* porque me sirven mucho para entrenar. Tengo una Orbea Alma MX 30, rodado 29. La compré hace 3 meses acá, me salió \$48.000. Tengo una GT Avalanche rodado 26. Es como salir con un camión y después uno sale con la rutería que no pesa nada y es muchísimo mejor. Ruterías tuve tres: las dos primeras fueron de aluminio, la primera sin cambios porque fue hace mucho, la segunda ya traía 21 velocidades, era una marca nacional, de la vieja bicicletería Celta de Palermo. Esa la sigo teniendo porque fue mi primer rutería.

Después, cuando empecé a competir en ruta me compré una Giant Defy Advanced C3 de carbono grado 3, esa me la traje de afuera porque obviamente no tenemos mercado

acá y bueno, la verdad es que me salió sus buenos pesos pero es una bicicleta muy buena. Tiene una transmisión Shimano 105 que de lo que he probado es lo mejor: es lo que mejor te permite entrenar en el KDT y en el Parque Sarmiento, que son los lugares en los que la gente entrena acá en Capital y a su vez es una bicicleta que te da bastante comodidad y seguridad en una competencia.

Es una bici muy liviana, 100% carbono, lo único que no tiene de carbono son los descansos que los puse de aluminio. Las prestaciones de la bici son buenísimas, tiene una muy buena combinación de componentes. Por ejemplo, al principio no se permitía el freno a disco en los triatlones porque en las carreras con *drafting* podías lastimar al de adelante. A partir de 2017 se permitió, pero voy a las carreras y soy casi el único con disco.

En el círculo del triatlón uno empieza a preguntar a ver qué conviene. Obviamente hay bicis muy caras. Me gustaba una Felt, que es la V14, de EU\$5.000 más o menos. Pero obviamente con la economía nuestra... es algo medio inalcanzable y más para salir a andar acá que no es un país seguro. Estás poniendo mucho dinero en la calle y lo podés perder.

Empecé a averiguar y me recomendaron esta bicicleta Giant. Yo justo viajaba a España, era el 2016. Me la recomendaron, la empecé a buscar y no la encontraba por ningún lado. La encontré en una bicicletería en Barcelona y antes de viajar averigüé cómo era y fui y la compré, con la particularidad de que cuando la fui a retirar, la marca le obligaba a la casa de bicicletas a entregarla armada sin excepción. Yo obviamente la tenía que traer y le dije: “por favor, dejámela desarmada para que yo me la lleve” y me contestó: “no, la tengo que sacar calibrada y rodada para que vos estés satisfecho con la marca”.

Yo ya conocía la marca y no pude convencerlo. La tuve que sacar armada y desarmarla en la puerta para meterla en la caja para traerla. Esa fue la cuota graciosa de comprarla. Después fue agregarle los pedales con calas, porque viene con pedales comunes como para probarla y nada más. Llegué acá y me compré los pedales Shimano y las zapatillas de ruta Shimano. Hoy, con la experiencia que tuve, no la traería como la traje... caí con la caja nuevita, me faltaba el moño de feliz Navidad. Así que cuando llegué me dijeron “por acá por favor”. Tenía US\$300 a favor y de lo que restaba, el 50% tenía que pagarlo. Cometí el error de no comprarme funda. Sugiero que la desarmen, le pongan

funda y tal vez tienen una posibilidad de decir que vienen de una carrera para no pagar un impuesto tan alto.

La empecé a rodar. Los primeros días fui al KDT y la bici llama la atención, a pesar de que parece una ruterá común. Más adelante empecé a ir al Parque Sarmiento. En el KDT podés acoplarte, usar todas las prestaciones de la ruterá y al estar en una pista cerrada podés andar tranquilo... lo malo es lo corto de la pista. Rodás, rodás y estás tranquilo. La contra es que es una vuelta corta y generalmente los fines de semana se mete gente con bicicletas comunes... no sé, playeras. Venís a 35 km/h 40 km/ y se te mete una playera adelante y te lo podés llevar por delante. Así que se puede ir de lunes a viernes, pero de noche... entre que salgo de laburar y agarro la bici...

En cambio en el Parque Sarmiento tenés cinco kilómetros, por ahí te acoplás, pero llegás a la esquina y tenés que volver a la posición de ruta. Parque Sarmiento tiene 5 km la vuelta larga (Triunvirato hasta Constituyentes, volviendo por General Paz). Si das 20 vueltas son 100 km y para el entrenamiento de un Ironman full, te sirve. Lo malo es el tránsito, porque estás rodando en calle. Y sobre Crisólogo Larralde, hay bastantes pozos. Una rueda finita le podés llegar a hacer algo... y la vuelta corta es la vuelta al Parque, que son 3 km. Esa no se puede hacer porque una de las calles es mano en contra.

Le pregunté a un compañero de entrenamiento que también tiene una Giant, pero del modelo Trinity. Es una bicicleta muy buena que yo empecé buscando acá, pero usada. Pero yo no recomiendo comprar ese tipo de bicicletas usadas, salvo que la tenga un fanático. Por el tema de que tiene muchos kilómetros: el que tiene una bicicleta de tria, entrena. Y le mete muchos kilómetros. Un promedio para un medio Ironman son 50 km por día. Entonces, a la semana son 350 km... es un número. Más allá de que use ruedas para entrenar y ruedas para correr, todo tiene su desgaste, salvo que sea alguien que le haga un mantenimiento constante y con buenos elementos. A mí particularmente no me gusta... Entonces, yo busqué de la marca y mi amigo me dijo que de ese modelo, el Defy, había visto a otra persona que lo tenía, no en grado 3 de carbono, que es el mejor, sino en grado 1.

Lo que es bicicleta voy al KDT cuatro veces por semana y me sumo a pelotones y los fines de semana voy a Panamericana con un pelotón pero muy poco, porque la Autopista me da... está bueno pero no es recomendable porque cuando uno va en auto

lo ve y piensa: “qué arriesgado este tipo yendo por la Panamericana”. Y en la bici pienso: “por ahí el del auto está distraído mirando para otro lado...” Y muchos no respetan la distancia... es muy complicado.

Circular en Capital, yo hago el trayecto Vicente López – KDT, por la banquina de la Avenida Lugones. Uno baja a las calles por adentro y la verdad es que el automovilista no respeta al ciclista... igual pasa en muchos lugares del mundo, pero tienen otro tipo de consentimiento respecto al ciclista, acá no: me han tirado el auto varias veces. Y pensá que uno va con los pedales trabados, más allá de que te destrabás en un segundo, es el mismo segundo en el que te podés caer al piso, porque vos vas en una bici que no pesa nada y es el peso de tu cuerpo. O sea, una mínima pérdida de equilibrio aunque uno ya esté acostumbrado, es piso.

Vengo de hacer una carrera este fin de semana en Chile, pero no en ruta sino en mountain *bike* porque era un triatlón que tenía nieve. Alquilé una bici Kona con transmisión Deore, muy buena... nada que ver con las que tengo.

Dónde guardo las bicis es un tema... en mi casa, el living es el lugar de las bicicletas. Es complicado convivir con alguien como yo con tantas cosas. Porque además tengo una bici fija, tengo el rodillo para hacer *indoor*. La rutería vieja generalmente está sobre el rodillo cuando no la uso. Cuando se acerca una carrera, 20 días antes subo la rutería nueva al rodillo para practicar la posición con el acople.

Mi auto por ejemplo está todo sucio y lleno de cosas. En cambio las bicicletas, se hayan usado o no, todos los domingos van al lavadero. Me pongo con cada bici, lavado, engrase.

Mi próxima adquisición son unas buenas ruedas de carbono para competición, porque los que tienen buenas ruedas te sacan mucha diferencia. Una es la posición: el que se acopla mejor, puede pedalear y ganarle más microsegundos al viento, pero el tema de las ruedas es algo clave. Acá no las consigo, con lo que yo me compro unas ruedas acá...

El velocímetro lo compré acá, te da cadencia velocidad, etc. y es compatible con la plataforma Garmin. Tengo un reloj Garmin 910.

Acá hay buenas bicicleterías para ruta... hay una que se llama 11 a Fondo, en Congreso, que es muy recomendable. Y después, para comprar cubiertas, engrase para cadenas, etc., compro en una bicicletería que está en Scalabrini Ortiz y Santa Fe, que se llama New Bikes, que tiene una sede en Monroe y Cabildo. Después, para lo que es tria... 11 a Fondo y Soldaini tal vez...

Indumentaria de tria casi no se consigue, yo uso remeras y calzas de ciclismo. Casco tengo uno Bell, un punta de pingüino que compré por Mercado Libre a alguien que habrá traído de afuera porque acá no se consiguen. Y después tengo un casco Giro para Mountain y otro común que lo compré cuando venía a trabajar con una bici Tern plegable. Pero la verdad es que la vendí porque no me servía. Ahora me vengo en la mountain. No lo uso como entrenamiento, porque no puedo mantener la cadencia, sirve como actividad física.

13) F. Castro, 41, La Lucila | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Soy un deportista amateur, me estoy anotando en algunas competencias, estoy haciendo algunas carreras. Por ejemplo, corrí el Gran Fondo de Nueva York, después corrí el Gran Fondo de Buenos Aires, antes corrí un par de carreras en fixie, que son critériums y unos Alleycats, que son carreras callejeras.

La primera bici de ruta que me compré, de carbono, que sería ya gama media, fue una BMC. La compré con unos amigos en un viaje que hice a Miami y me la traje. La verdad es que yo no tenía ni idea de cómo eran las cuestiones de importación, la metí adentro de una caja, nadie me preguntó nada y pasó. La compré en el 2015. Aprovechando este año que iba a ir a Nueva York, decidí comprar de la misma marca y del mismo modelo, el tope de gama. Yo uso la Teamachine SLR, esta es la 01 y la compré en R&A Cycling.

La verdad es que hoy en día pudiendo ver el mercado local y lo que es afuera, no hay tanta diferencia en precio. Mi marca no está acá. No hay quién represente a BMC, pero suponiendo que puedas conseguir una Specialized o Giant u Orbea, Merida, todas esas marcas. Cube, que sí hay acá, dependiendo de cómo esté la ecuación con el dólar, tu condición frente al IVA y la modalidad de pago que vos puedas adquirir, como un ahora 12, la verdad es que te conviene.

La verdad es que hay que ver. Por lo general la gente siempre termina comprando afuera, desde mi punto de vista, por las opciones que te dan afuera. En definitiva acá vas a ir viendo que todos los que compran o consumen algo, van migrando de bicicletería en bicicletería y viendo a ver quién tiene lo que vos necesitás. Entonces, vos sabés que tal tiene tal cubierta y te vas para allá. Sabés que tal tiene las zapatillas y vas... porque no hay alguien que tenga todo, por un tema de costos, por un tema de importación o por un tema de infraestructura...

Los que sí tienen todo de ellos es Giant, Hernán Tadeo. Si compraste ahí, tiene todos los repuestos. Eso es fundamental. Si no, después estás siempre en el medio entre quién es el mecánico, quién te la pone a punto, etc. Te pasa también con la ropa.

No me gusta la marca Giant porque es china. Nunca fui a comprar una bicicleta ahí. Compro un montón de accesorios que tienen, pero me siento más cómodo en otras bicicleterías donde he ido la misma cantidad de veces y saben quién soy. Los chicos de Charly Bike, un día rompí rueda, estaba todo roto, era sábado, 12:40 h y no tenía plata y los chicos me dieron un juego de *clincher* para poder salir a pedalear al otro día y no lo pagué. Lo sentí como que el pibe hizo empatía conmigo.

O los de The Bike Compañía, que son los que tienen Orbea, que les he comprado productos 3T de carbono, también: te fían. Si bien es un comercio con un montón de productos, ellos lo siguen manejando como si fuese la bicicletería del barrio, que si te pueden salvar para que sigas andando, te salvan.

Por ejemplo, si vas a buscar estos productos 3T, valen US\$100 más que afuera, pero no hay tanta diferencia. Otras cosas sí. Por ejemplo, una compu Garmin afuera vale US\$500 y acá vale \$20.000 y el que la trae de bagallo, la vende a \$14.500. Por ahí tenés diferencia en ruedas y cubiertas. Porque yo compré ZIPP afuera y el juego lo pagué US\$1.800, porque era 2018 pero de la línea anterior y acá, solo la de atrás vale \$60.000.

Respecto a la BMC, era el 2015: yo conocía la marca, pero no fui a Miami a comprarla. Pensé que no llegaba a comprarla por el precio, pero compré entrada de gama full carbono, que en ese momento tenía equipo Sora y unas ruedas baratas. Yo antes tenía una GT de aluminio, con horquilla de carbono, que la usaba y todo, pero fui con la idea de comprarme una bicicleta con un dinero que tenía separado. Pero se ponía caro

enseguida: si yo compraba la misma BMC con Shimano 105, ya se iba a más de US\$2000 y yo con Sora la pagué US\$1.800 con la computadora y los pedales.

BMC me gustaba como marca. Yo en internet chequeaba las marcas, como Cannondale, Specialized, BMC... dos millones de marcas... Pinarello, Cavallera. BMC me gustaba, me gustaba porque es suiza, la forma de los cuadros, la geometría de la bicicleta... eso me gustaba principalmente. En el Tour de Francia vi BMC y empecé a seguirlos en Instagram y empezás a consumir esa marca que son todas cuestiones para los sentidos... viene por ese lado: percepción.

Entonces cuando fui a esa bicicletería que era All 4 Cycling o algo así, que está en Biscayne Boulevard, o sea del lado del continente, yo ya había ido a esa bicicletería en un viaje ese mismo año y me había atendido muy bien un venezolano, entonces dije: “vuelvo a esa”. El pibe se acordaba de mí y me vendió una bicicleta que era 56,5 x 56,5 que por ahí para mí es un poco grande.

Pero bueno, muy bien: la traje acá y empecé a hacer todo el *upgrade*. Primero le puse un 105, después le puse ruedas Mavic, saqué las Mavic porque no me gustaron, le puse Ultegra, después le puse Dura-Ace y ahora está en proceso de desarme.

Indumentaria no conseguís nada. O sea... conseguís lo nacional que no digo que sea ni bueno ni malo, pero para mí no vale lo que cuesta y en cuanto a lo que es variedad tampoco tenés talles. Pero por ejemplo, sabés que en tal lugar entraron camperas o calzas... como en Giant, donde me enteré que entraron calzas Santini, italianas y las pagué igual que lo que vale afuera. Te doy otro ejemplo: estaba mi viejo en Italia hace un par de años y yo me quería comprar unos zapatos Giro, los que tienen cordones, los Reflex. En Italia: EU\$325. En ese momento el equivalente eran \$7.000 y acá costaban \$6.500 con Ahora 12. Yo le dije a mi viejo: olvidate, me los compro acá, los puedo probar, no te hago cargar con la caja... los compré acá.

Le compré una Wilier a mi novia, que quiere correr La Unión – 7 Lagos, entonces le voy a sacar el equipo a la BMC y la voy a vender por separado. Porque la tuve en venta entera, y la verdad es que la gente no quiere pagar por el usado por ahí lo que vale o cómo está equipada, así que vendo el cuadro solo con stem y manubrio todo original que lo tengo impecable y saco bicicletas de casa que ya son bastantes.

Yo tengo dos BMC: la SLR 03, que es la blanca, que es 57 y me compré la SLR 01, 56, 2018, con Ultegra 8000 mecánico y a esa le puse ruedas Zipp. Esa la compré en el R&A Cycles, llamé por teléfono desde acá y un colega amigo, me prestó su tarjeta de Estados Unidos, me atendió un mexicano, Marcelino, que es un fenómeno, quedamos en contacto, yo le di los dólares a mi amigo acá y después empezó otro proceso de hacerle una mejora para la carrera.

Yo compré lo que buscaba: cuando empecé con la bicicleta BMC más barata de la línea de carbono, me sobra bicicleta. Y ahora que compré la SLR 01 y tengo dos amigos que compraron Pinarello F10 Dogma con todo electrónico en el mismo lugar y gastaron arriba de US\$12.000 y otro que compró una Bianchi Oltre SLR 3 y vos las ponés a todas las bicis y cuando ponés la BMC, tiene la sensación de manejo muy cómoda... no te incomoda estar arriba de la bicicleta, es rígida y hace todo bien. Porque la blanca, que yo se la presté a amigos, se subieron y les pareció comodísima.

En el Gran Fondo de Nueva York te cansás de ver Specialized y Pinarello... Argon 18 que es canadiense también. Scott también. Cannondale que es la que auspicia. De Rosa.

Venía con unas ruedas DT-Swiss que son muy lindas pero les puse una Zipp 404 full carbono, le cambié las cubiertas, le cambié todo stem y manubrio 3T y por eso te digo: sé lo que vale acá y sé lo que pagué allá y si habré ahorrado US\$100 por cada cosa, es mucho. Yo por ahí no sé comprar afuera... lo que sí sé es que las ruedas Zipp que compré, en la página estaban a US\$2.300 y las pagué US\$1.800. Pagué las dos cubiertas Continental S2 US\$60 cada una, la compu Garmin US\$450.

La ropa sí es cara: yo compré el conjunto Assos que es medias, b-short y jersey y pagué US\$420. O sea \$15.000. Fuera de la bici gastás un 20% del valor de la bici como mínimo. Hoy me llegó un envío que le compré a Rigoberto Urán, la página Go-Rigo-Go, lo compré la semana pasada y me vino por DHL. Había pagado US\$293 y acá pagué de honorarios e impuestos \$5.300 más. Ahí es donde te digo que si no lo traés de alguna manera, no hacés la diferencia.

La otra vez mi novia me contactó con el padre de un alumno de ella, Héctor, que quería empezar a importar bicicletas. Te traés la bicicleta, tenés que tener: 3 o 4 modelos de accesorios, 5 colores y los talles. Tengo un amigo que importa cuadros de fixies y empezó con las Aventón y te volvé loco. Yo le compré cinco. Vos le pedías: talle tanto

en verde agua y llegaban todos los colores menos ese. Entonces yo me imagino que a todos les debe pasar y para mí, el público argentino quiere tener el tope de gama aunque no lo use... es como los autos. Pasa mucho más en mountain: el tipo que se compra todo y la usa para ir por Libertador, ida y vuelta al Megatlón. Dato: el CUIT que más bicicletas vende en el país es Nitro Bike, que están en Morón. Tienen todo.

Pero el que tiene las bicicleterías es medio raro: o no invierte o no le da el costo.

Yo me compré ahora una Santa Cruz. Acá las vende Atelier, representante de Scott. De lista afuera está a US\$3.600 y yo la pagué US\$3.800, pesificada y me tomó el IVA.

14) G. García, 45, Lomas de Zamora | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Cuando era muy chico hicieron un circuito en Lomas y empecé a andar ahí. Arranqué a pedalear a los 12, dejé porque un primo mío tuvo un accidente. Retomé de los 20 a los 30, dejé por cuestiones laborales. Y empecé de vuelta hace 9 años.

Mi primera bicicleta de ruta fue una Privitera. Y después tuve dos Pinarello seguidas, compradas acá, una Merida...

Ahora tengo una Pinarello Gan, la compré en Inglaterra porque el precio era baratísimo y estaba buena. Ya había usado la marca. La bici viene con un cuadro de fibra de carbono. La calidad de los cuadros tiene que ver con la cantidad de capas de carbono que se usan para fabricarlos. Tal vez un cuadro más rígido tiene US\$1500 de diferencia, pero es algo comercial, es una diferencia que realmente no existe en el producto. Tiene un grupo Campagnolo Chorus, que no era el que venía de serie. Lo cambié allá, lo mejoré.

Si las comprás afuera te sale más barata, pero después está el riesgo de pasarla. Dependés mucho del que está en Ezeiza... si te ve mal, no la pasás. Como habíamos ido a correr, nos dejaron pasar.

La bicicleta cuanto más nueva, más rígida, dura. Por eso cuando uno acelera, transmite más la potencia a la rueda. Cuando más gastada, en cambio, acelerás y tiene más torsión. Es como correr una carrera de 100 metros con las zapatillas apretadas y correr una carrera de 100 metros con ojotas. Igual tenés que estar entrenado... sino no existís, si estás entrenado, con cualquier bicicleta podés correr. Es como ir en un auto de alta

gama, fuerte: vas mucho más cómodo o en un auto viejo, como un Falcon, que va fuerte pero es más incómodo.

Voy a correr el campeonato de pista a fin de septiembre, con otra Pinarello que tengo.

15) *G. Ramos, 40 años, Martínez | Avatar 02 | Ciclista sofisticado*

Nací en Buenos Aires. Hace cinco años que hago deporte, empecé de una manera muy abrupta, después de un mal día laboral. Me fui corriendo desde acá hasta mi casa y me di cuenta de que necesitaba liberar estrés... en ese momento pesaba casi 100 kg y no hacía nada.

Empecé a fanatizarme con el deporte. Hacía unos meses me había comprado una mountain. Siempre anduve en mountain, pero me casé, tuve familia, no tenía lugar y la bicicleta la terminé regalando.

Con la nueva bici empecé a venir al trabajo. Fui de los primeros, tal vez, hace cinco años, que usaba la bicisenda. A partir de entonces empecé una carrera de cada vez buscar un desafío. Nunca me gustó correr, sino el ciclismo, por eso cualquier cosa que hacía tenía que tener la bicicleta. Para darte una idea: hice un solo maratón pero hice cinco Ironman, siete medios Ironman, un medio Ultraman, hace un mes y medio terminé un Ultraman en Brasil... para mí la bicicleta es lo que tiene que estar en el desafío.

Me gusta mucho la larga distancia y en estos cinco años me fanaticé a tal punto de que hoy tengo bicicleta de mountain, de ruta, contrarreloj y ahora, dos bicicletas de *spinning*.

Empecé con la de mountain. Cuando tenía 20 trabajaba, ganaba muy bien y tenía una muy buena bicicleta que luego fue quedando obsoleta porque lamentablemente la tecnología en esto es vertiginosa. Volví a comprarme una mountain hace cinco años y elegí la marca Giant porque me gustan sus diseños y porque tengo allegados que usan la marca.

Terminé comprando, usada, un tope de gama. Soy de la idea de que prefiero tener algo tope de gama usado, en buen estado, que algo nuevo que no tenga las características de alta gama. Se siente mucho en una bicicleta justamente esa diferencia.

Fue una bicicleta con la que empecé a hacer carreras de rural *bike*, hice Río Pinto, en un momento la usé casi todos los días para venir a trabajar. Era, tal vez, de los únicos locos que venía vestido de ciclista a Microcentro. Me bañaba, me ponía el traje y me ponía a laburar. Y hacía casi 50 km de bici por día entre ida y vuelta. Y esos volúmenes me ayudaron a meterme en esto.

Hice cosas raras con la bici... hay una carrera que se llama la Etapa Argentina, que se corre con bicis de ruta y me metí con la de mountain. Fui a correr Mar del Plata y fue una de las etapas más duras porque los dos días tuvieron vientos casi huracanados y mucha lluvia. Con lo cual si al resto le pesaba la bicicleta, imaginate con una mountain. Es más, al segundo día la mayoría no largaron. Había 1200 ciclistas y el último día largaron 600. Yo largué igual. Terminaron 510, yo terminé 507. Yo no estaba en el mismo nivel que ahora... recién empezaba. Y más con una bicicleta de montaña que se hace muy pesada.

Corrí todos los triatlones que pude con la mountain. Pero hay algunas carreras que solo te permiten correr con ruta. A mí siempre me gustó la marca Giant. Yo sigo mucho a las marcas, tengo un concepto muy fuerte. La primera bicicleta que me compré fue una de ruta, una TCR de aluminio, tenía grupo 105 y un muy buen juego de ruedas. Andaba muy bien y la compré con la idea de hacer triatlón. Y cometí mi primer error: compré una muy buena bicicleta, que me era muy cómoda, pero no podía ir en la posición de tria. Con esa carrera hice dos o tres medios Ironman y decidí que tenía que cambiarla y pasarme a una de contrarreloj.

Pasé a otra Giant: una Trinity de carbono. Y noté una diferencia grande. Si me preguntás a mí, la bicicleta de carbono está buena la rigidez que tiene pero le falta comodidad en el pedaleo. A mí me gusta mucho el aluminio, si me preguntás a mí, me siento más cómodo en una bicicleta de aluminio que de carbono. Yo siempre voy al local de Giant La Lucila y como tengo muy buena llegada con el dueño, justamente esa bicicleta la compré usada pero con solo 500 km. La había comprado un flaco de mucha plata, compró varias, esta no la usó así que estaba prácticamente nueva, a la mitad de precio.

Tengo un muy amigo que siempre uso Giant y aparte es una marca que tiene muy buen valor de reventa. Tiene diseños que están muy buenos y la verdad es que las bicicletas son todas iguales, lo único que te diferencia es el diseño del cuadro o la postura que

tiene y eso me parece muy bueno de Giant. La calidad es superior a otras marcas, también lo pagás pero las terminaciones son perfectas, la torsión es muy buena.

Por eso, me compré una TCR Advanced de aluminio hará cuatro meses. La compré para hacer el Ultraman que tenía mucho desnivel y ahí penaliza mucho la bicicleta de contrarreloj porque tiene piñón muy chico, una posición que no es cómoda y está hecha para muy poco tiempo arriba de la bicicleta: si pasás seis hora estás al límite de dejar los dientes o el cuerpo arriba de la bici. No tenés posiciones cómodas, es un cuadro muy duro sentís mucho los pozos, la espalda en algún momento te pasa factura, aparte no te sirve para escalar, no frena como una de ruta... El Ultraman puede sumarte 20 horas de ciclismo en dos días.

A mí me rinde mucho más. El cuadro de aluminio pesa menos que el de carbono de la Trinity, que es del año 2012. Lo que pasa es que el de carbono no se dobla nada y transmite más la potencia. Si yo tengo que salir a entrenar cómodo, voy con la de aluminio.

En estos cinco años mi cuerpo pasó por muchos golpes y el Ultraman de abril fue uno fuerte, porque fue una carrera de 515 km. 29 horas en tres días. Y un mes después estaba anotado para el Ironman de Florianópolis. Por eso es la primera vez en cinco años que no tengo carreras en vista.

Hoy uso mucho la de mountain para entrenar. Voy por zona Norte y hago cuestras y toda la parte del bajo de San Isidro y Martínez. Si salgo solo voy con esa, si es en grupo, la de ruta y voy al KDT para hacer volumen alto (porque es cómodo, seguro y podés parar a tomarte una Coca) o agarro Panamericana y voy para Villanueva o alguna vez puedo ir con la de tria. Pero la de tria hoy no la estoy usando, al punto de que te diría que es la candidata a vender para comprarme una de tria más moderna, con un cuadro más liviano. Para mí, un aluminio de calidad puede ser mejor que el carbono, pero no tenés tantas marcas que lo trabajen bien. Giant es una. Cannondale.

Yo no pedaleo con gente que no conozco porque tenés el riesgo de que se caiga uno o de que vayan a un ritmo que no es el que vos querés. Generalmente voy con grupos chiquitos porque tampoco te sirve para lo que yo hago que es triatlón, porque en la carrera no podés hacer *drafting*.

Me gusta mucho hacer entrenamiento adentro. En invierno no me gusta sufrir y tengo la bici de spinning, que me permite poner carga y crear altimetría. Es diferente, pero es más versátil.

Mis marcas preferidas son Giant, porque acá, de las que podés comprar, es la más elitista. Después, me encantaría tener BMC o una Canyon o Argon18, pero son \$50.000 más que una Giant. No consideré traer de afuera porque para mí no hay tanta diferencia de precio. Yo creo que se profesionalizó mucho el tema de las bicicleterías, la industria se está moviendo mucho. Tengo mi bicicletero de confianza y la llevo antes de una carrera.

Las guardo, dos colgadas en el comedor, la de mountain en el quincho y un altillo con las de *spinning*.

16) J. López Laxague, 26, Palermo | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Soy de Neuquén, me vine a estudiar a Buenos Aires hace ocho años, me recibí el año pasado. Soy Ingeniero Civil y trabajo en el Ministerio de Energía.

Con el ciclismo siempre fue una excusa para moverme con mis amigos en el pueblo... Aluminé tiene 5.000 habitantes y nos movíamos de acá para allá, estábamos todo el día arriba de la bici... los fines de semana sobre todo. Y por ahí no me lo tomaba tanto como la pasión de subirme a las dos ruedas y hacer kilómetros, pero sí hacíamos bastante y era todo ripio y subidas. Había algo de eso... me acuerdo que una vez nos metimos en un circuito de motos y saltábamos con bicis de acero, rompimos horquillas... pero bueno, empecé con eso.

Después cuando llegué acá, la ciudad te come un poco, me dediqué al básquet y la bici quedó re contra de lado. Porque si antes ya no la consideraba como un deporte, ahora menos. Pero mi hermano tenía una bici acá, siempre andaba... pero la verdad no me copaba mucho, me jodía un poco ir a la calle y que esté lleno de autos... no me gustaba.

Pero hace dos años organicé con un amigo y con mi hermano una travesía a Uruguay. Hicimos Punta del Este a Brasil en bici. 350 km en 7 días más o menos. Era muy de cicloturismo: alforjas pesadas, con 25 kg más o menos. Y eso motivo que me comprara una bici porque no la tenía. Mi hermano consiguió las bicis, las compró en Laprida por teléfono y llegaron acá en unas bolsas negras, muy mal embaladas.

Mi hermano ya había tenido tres bicis: dos Zenith y una Giant, así que él ya estaba más *manejado*. Entonces él hizo la búsqueda y yo confiaba bastante en lo que había encontrado y yo no tenía mucha idea, esa es la realidad... no sabía si Venzo era bueno o malo, no sabía nada de marcas comparado a lo que se hoy. Así que la compré, él le puso un par de opciones, yo me compré una con un cuadro de gama un poco más bajo, también de aluminio pero de uno menos puro, así que un poco más pesado. Pero me rindió mucho. Y ahí sí, cuando compré la bici dije: “me va a quedar una buena bici”. Además eran rodado 29 y cuando llegaron me acuerdo que estábamos encantados. La tuvimos en el departamento hasta el viaje. La subíamos nueve pisos a pata.

Lo primero que comparé es que la bici no hacía ruido, todos los cambios pasaban, andaba perfecto. Era mucho más suave el andar. Eso fue increíble. La podías apretar sobre los pedales y no saltaba ningún cambio, eso era espectacular. E iba muy rápido, las 29 son súper rodadoras.

Hicimos el viaje. La verdad es que la experiencia fue buenísima desde el punto de vista de la bici, yo me re enganché con eso. Lo que más me gustó fue el primer día que hicimos 80 km. Los primeros kilómetros fueron de asfalto. Era difícil porque nunca habíamos andado juntos. Mi amigo se descolgó porque andaba en 26, nosotros en 29. Entonces era difícil compatibilizar, además del peso... cosas que uno va aprendiendo.

Pero me acuerdo que fue épico eso. Hicimos 80 km de asfalto y el resto en ripio, que era durísimo. Íbamos a 10 km/h. Y en una parte tuvimos que atravesar unas dunas porque el camino se cortaba. Eso fue como meter las bicis en el Dakar. Y después los otros días fueron más tranqui, de ruta. Íbamos por la banquina de la ruta. Ir cortando el viento. Me fui enganchando. Lo que sí me dolía todo y después me di cuenta de que tenía el asiento muy para atrás así que me mataba los brazos.

Cuando volví del viaje agarré la bici porque tenía una tendinitis en una rodilla, entonces, como no tiene impacto, hacía quinesiología y bici. El básquet lo fui dejando, no podía saltar ni correr.

Ahí me entré a copar pero igual no salía mucho hasta ese momento. Después me recibí, me fui a Europa, me compré los pedales automáticos allá y zapas con calas y eso fue el antes y el después. Llegué acá y empecé a entrenar muy fuerte y hoy va medio año y llevo mil kilómetros encima que si bien no es mucho para alguien que entrena, para mí

es un récord total. Salía tres veces por semana, ahora estoy laburando más y aflojé un poco, pero la verdad es que ahí me recontra enganché.

Yo lo veo como esas ganas de “hoy salgo a andar en bici” y, te lo planteás a la mañana, sabés que a las 18:00 h vas a andar en bici y estás motivado todo el día por eso. Porque sabés que a la tarde te parás sobre los pedales y te vas a romper un poquito tu propio límite o no... vas a probar. Esa sensación de hacer un deporte más inteligente donde sabés que te estás entrenando, te sentís como libre, aparte sabés que te hace bien... son como un montón de cosas.

La verdad es que el ciclismo de ruta siempre lo vi como el tope de gama. Dentro de lo que era el ciclismo y tal vez ahora estoy entendiendo que es una modalidad nada más... tal vez la que está más de moda. Nadie conoce mucho al campeón mundial de mountain o de *cross country*, salvo el que esté muy metido, pero yo por ejemplo no. Pero sí conocés a los que ganan las grandes vueltas. Entonces creo que el marketing me influyó un poco a decir “la ruta es la que va”. Eso por un lado. Y por el otro, estás en una ciudad en la que es todo asfalto y te das cuenta que, por ejemplo en mi caso que voy a entrenar al KDT con una mountain y son todas de ruta, quedás re tirado en los pelotones, no podés tirar nunca, o pocas vueltas. Entonces sentía que quería estar un poco más a ese nivel y disfrutar un poco más de esa velocidad, no por compararme con otros, sino por mí mismo. Aprovechar el KDT con una bici de ruta creo que debe ser otra cosa. Así que es por ese lado.

Siento que le podés sacar mucho más rendimiento a una bici de ruta sobre asfalto que a una mountain sobre asfalto. Hay un momento cuando venís andando que sabés que venís con una cadencia buena, más bien alta, con un velocímetro bien, bastante encendido y estás haciendo pasadas excelentes por la recta esa del KDT, sentís el viento y que todavía tenés piernas para entrarle y resto para hacer una última pasada a fuego. Eso es sentir la velocidad. Creo que con una bici de ruta aumenta mucho, sí, debería aumentar el rendimiento. Después te cuento si lo que invertí valió la pena.

La verdad es que no sé cómo arranqué a buscar una de ruta... sabía que me iba a comprar eventualmente una pero no sé por qué caí en este momento. No es que dije: el año que viene me compro una. Hace unos meses empecé a ver qué salía una bici de ruta. No sabía ni qué grupos había de Shimano, Campagnolo, Sram. Ni siquiera sabía que existía Campagnolo. Entonces empecé a leer y me di cuenta que eran súper interesantes.

Pasa que yo soy ingeniero también entonces todo es lindo: los números, la parte mecánica de las cosas. Y el *research* fue bastante extenso pero me focalicé bastante en lo que tenía el mercado argentino y recién después de encontrar lo que había en el mercado me fui a meter en las páginas de las grandes marcas para ver más o menos qué ofrecía cada una. Y te das cuenta que más o menos es todo medio parecido en cuanto a gamas y tipos de ruta: las de tria/contrarreloj, aero, carretera y las de *endurance*. Todos tienen más o menos esas líneas. Y en todas las líneas siempre hay una grama de entrada que viene con un Shimano Claris o algo así y después van subiendo. Y después ver muchos videos. Antes vi el Giro de Italia entonces estaba re manija.

Después de escribirle mucho a las bicicleterías por mail o WhatsApp o Facebook, la mayoría no contestó, me hice un cálculo de la cantidad que me había contestado y era bastante bajo... creo que un 60%. Y las respuestas en general muy malas: si no tenían, no se iba a gastar en conseguir lo que buscaba o “si querés date una vuelta pero no creo que tenga”... muy mal. En general había descuento en efectivo, no todos. No sé... un mercado en el que te tenías que ensuciar un poco para encontrar las cosas y eso fue medio fiaca.

La bicicleta que decidí comprar sabía que dentro de lo que me daba el bolsillo iba a ser de aluminio. Me molestaba un poco tener que comprar una horquilla también de aluminio porque por ahí quería un poquito más... porque ya que iba a invertir... no la entrada de gama. Entonces, cuadro de aluminio y horquilla de carbono era la opción. Y bueno, dentro de los grupos sabíamos que queríamos 105 porque tiene once piñones atrás. Y eso era un condicionante porque 105 ya te eleva bastante el precio de todo. Porque va todo el combo: la rueda, todo. En general 105 ya viene en cuadros de carbono, entonces había que armar medio un engendro y bueno, finalmente, de todos los presupuestos que pedimos con esas características (cuadro de aluminio, horquilla de carbono y 105), más el talle que en mi caso era difícil de encontrar, porque mido 1,92 metros.

Nos contestó finalmente una bicicletería de Buenos Aires y nos dijo: mirá, las opciones son estas y el precio era bueno. La marca yo ya la conocía porque había visto que la tenía un equipo del Tour de France, después vi que lo tenía otro más también. Es una marca italiana, Wilier y a mí me convencía desde ese lado. A veces estuve a punto de

darle a una súper china que se llama Sars, que nadie la conoce, que tenía un precio que pensaba que era razonable.

Finalmente me terminé comprando la Wilier que es mucho mejor, por \$5.000 más y la bicicletería me queda mucho más cerca, cosa que no es menor, porque tenés la garantía y poder volver y que te la arreglen. Y bueno, la verdad es que te terminas fijando un poco en la marca porque hasta sabés que el diseño de la bici, después de ver mil cuadros, te das cuenta que es más lindo por las terminaciones, por cómo se unen los caños, las soldaduras. Te das cuenta de que es una bici más linda.

De esta bicicleta lo que más me convence es el cuadro. Tiene alguna cosita que no me convence tanto por ahí, pero probablemente cambie la opinión, pero creo que me suma mucho eso.

Estábamos también entre una Venzo de aluminio, pero el cuadro era horrible. Era muy feo. Era feo para mí en realidad... era muy sencillo, no tenía nada en particular. No sé, todo cuadro tiene como unas líneas que te dan la idea rectora, que te hace seguirlo con la mirada: el travesaño, por las vainas, el eje de la caja pedalera. Para mí tiene que ser súper orgánica la forma. Lo ideal de un cuadro para mí es que sea continuo, que esas líneas se continúen. A mí me gusta mucho que la idea sea circular: que puedas recorrerla toda con la vista. Me molesta un poco cuando es un palo pegado a dos palos, que se corta. Tal vez el rendimiento sea el mismo, pero te da una sensación más de velocidad, compacto, armado. Y otro aspecto muy clave es la pintura que parece que no le das bola porque nunca te terminás fijando en eso y comprás lo que hay. Pero una pintura linda te re levanta una bici. Y las que ofrecía Wilier estaban muy buenas, había tres opciones lindas y me convence mucho, a mí me gusta mucho la pintura esa.

17) J. F. Borga, 31, Caballito | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Yo soy poco más que un aficionado. Hace 10 meses que practico ciclismo los fines de semana acá en el KDT. También hago un poco de trote para duatlón. Tengo una bicicleta Raleigh Strada, de ruta, normal, que compré hace seis meses para arrancar.

Lo primero que hice fue pedir recomendaciones al profesor, del grupo de entrenamiento. Tenía pensado gastar unos US\$1.000 o menos y revisando en Mercado Libre y en foros de bicicletas, terminé eligiendo esta. Mi profesor me decía que tenía que prestarle

mucha atención a las medidas y el tamaño. Me decía también que me fije en el modelo de transmisión Shimano que tenía, porque hay muchos modelos. También que me fijara en el cuadro: si era de aluminio o de carbono. En este caso tengo un cuadro de aluminio, con horquilla de carbono. Y después, uno está acotado por el rango de precio... por este valor no hay muchos modelos realmente.

Hay mucha disparidad de precios, ya sea yendo a bicicleterías o buscando por Mercado Libre. En todas las bicicleterías, si vas con la plata en mano, de contado, te encontrás con descuentos de 15% y 10%. Yo estaba indeciso entre una Giant, que no me acuerdo el modelo y esta Raleigh que compré.

Me terminé decantando por lo que leí en foros. En BTT. Leí gente que se había comprado la que yo compré y había tenido una buena experiencia. Terminé comprando en una bicicletería en Caballito que era la que mejor precio contado me hacía. Fui al lugar de compra ya con la decisión tomada.

Yo lo tomo como un deporte, para hacer algo saludable. Generalmente es fin de semana ciclismo y en la semana salir a trotar un poco, más de eso no... participar de algún evento cada tanto, pero hasta ahí nomás.

18) P. Rial, 36, Palermo | Avatar 02 | Ciclista sofisticado

Tengo 36 años, entreno en el Gregory Team. Los profes que tengo son de diez... la verdad es que en este deporte necesitás tener un instructor. Solo lo hacés... mal. Te lo digo por experiencia propia: te rompés todo y es más difícil progresar. Si tenés un instructor, te sacás esa máquina en la cabeza de "qué hago y cómo lo hago" y evitás la sobrecarga. Que ese es un gran problema que, al menos, tuve yo.

Con ellos entreno desde hace dos años. Y hago triatlón de larga distancia desde hace diez años.

Mi bicicleta es una Felt, que tengo hace tres años. Antes tenía una prestada, que es de mi hermano. Esa era de ruta, no específica de triatlón. Era una Look System, que es nacional... ¡No es la Look posta! Ojalá fuese. Es más, hoy vi algunas acá (en el KDT).

Son para mirarlas y admirarlas... es más, no la usaría: la enmarcaría en mi casa. Es una animalada esa bicicleta.

No, la verdad es que a mí la Felt me resulta perfecta. O por lo menos para iniciar, es un caño. Las Ferrari de las bicicletas son las Cervélo, son hermosas. El ruido que hace ya... hasta las diferencias por eso: cuando empezás a ver y ver bicicletas, el ruido que hace la rueda... me encanta. La escucho que viene y empiezo a ver para el costado para esperar que me pase. Es una locura y me hipnotizo cuando tienen los descarriladores eléctricos... me baboseo solo de mirarla. Son hermosas, a parte no pesan nada...

Mi bici la compré en Estados Unidos porque realmente acá comprarla es imposible. La diferencia es abismal. A mí me salió US\$1600 y cuando vine a ver la misma, acá, estaba a US\$2600.

No tengo problema que la gente gane dinero... pero ¿Cuánto tenés que ganar? Ese es el problema: yo creo que mucha gente haría ciclismo si las bicicletas tuviesen un precio acorde. Cuando te metés en esto, te das cuenta que en este país te va a costar bastante... por lo menos en mi caso que la remo y la remo, te cuesta. Si tenés un poder adquisitivo más holgado, no hay problema. Porque todo es caro: las ruedas son caras, la caramañola es cara: la aero te sale \$1000 y es un cacho de plástico para cargar agua. Y además, el mío te desbalancea la bicicleta y hace vela... Yo de tonto cuando me lo compré para el año pasado, me di cuenta que a medida que la vas vaciando, te va desbalanceando.

Muchas cosas las tendría que haber traído de Estados Unidos... porque acá es caro.

Yo soy de los que confían en el vendedor. Y el chico de Estados Unidos me dijo "mirá, para iniciar no es necesario que te compres una Ferrari, con esta estás bien. La Felt es una buena bicicleta, no pesa nada". Creo que pesa 7,5 kg. Con ruedas bicicletas hacés mucha diferencia, por ahí no tanto cuando empezás, pero después sí, con la inercia que generás. Tenés que tener en cuenta el viento.

Lo que más valoro de mi bicicleta es el peso. Con la experiencia que tuve con la bici de mi hermano, la diferencia es abismal.

Como marca local, conozco Privitera. Tengo ruedas de ellos y no creo que tengan ninguna diferencia con las de afuera... La verdad es que lo que importa es el ciclista: si tenés corazón y ganás, te subís arriba de un changuito y pedaleás. Es depende cómo te lo tomes: yo me lo tomo a terminar y sentirme bien... seguramente si estas tercero o segundo ya empezás a ver a otras cosas.

Ponele: cuando yo la compré, le pregunté al señor “¿con qué mejor?” “con las ruedas”. Salía lo mismo que una bicicleta... Cambiando el grupo completo, bajaría un segundo por kilómetro. No tiene sentido en mí eso.

Yo entreno todos los días, porque hago la distancia de Ironman. A la mañana voy al gimnasio a hacer fuerza y por lo general a la tarde corro, de 14 kilómetros hacia arriba a medida que se va acercando la fecha. Si no, nado una hora y media y pedaleo también una hora y media.

En noviembre tengo un Medio Ironman en Nordelta y en diciembre el Medio Ironman de Mar del Plata... que la verdad es la predisposición de ayudar está buenísimo. Es una locura, es hermoso. Realmente tenés que tener un patito afuera del estanque porque son muchas horas que le dedicás a esto. Pero ojalá todos pudieran hacerlo porque es hermoso. Y ojalá bajen los precios porque es caro y muchos se volcarían a este deporte si fuese más accesible.

Mismo con las zapatillas: ahora se dieron cuenta y hay zapatillas que hace 4 o 5 años eran las mismas y no salían lo mismo. Acá en Argentina es clásico: se pone algo de moda y aumenta todo. Siempre lo viví así. Y lo peor de todo: lo pagamos.

19) T. Bermúdez, 31, Núñez / Avatar 02 / Ciclista sofisticado

De chiquito vivía andando en bici. Vivía en un barrio de bahía Blanca, iba a la pista. Me vivía cayendo... mis cicatrices son todas de bici. Vine a Buenos Aires y no usaba bicicleta... y... ¿Cuándo fue que me compré la bici de ruta? Ah, me fui a vivir a Philadelphia a estudiar en Burton y en el campus todos usaban bicis de ruta viejas... todos.

Eso fue hace diez años. Todos usaban. Agarraban la típica Raleigh del año '80, ¿viste?, toda hecha mierda y era espectacular porque veías que le cargaban el canasto... en el Campus que era *flat*, era la bici ideal: media fachera, vieja, ruedas finitas infladas al mango y listo, funcionaba bien.

Y me fui a hacer un *internship* a Nueva York y ahí fue como que nacieron las *fixies*... digo, a nivel de *fixie*, explotó. Y en Nueva York, que es *flat*, la vi mucho. Y me fui de viaje a San Francisco, que no es *flat*, tiene muchas subidas y bajadas e igual usaban *fixies*, o sea estaba de moda... y en mi cabeza arranqué buscando una bici vieja, de ruta. Y arranqué haciendo *research* buscando una medio barata, porque no tenía un mango. Y terminé encontrando una mina embarazada que tenía una Specialized Allez, la más barata, de aluminio, buena marca. Y se la compré por US\$600... o menos. Una bici que en *ritail* se vende a US\$900. Y yo estaba chocho: era copada... y le pifí con el marco... o sea, primera compra, no sabía que existían tantas medidas diferentes y me compré uno 52 y yo necesitaba... 55 es ideal y tengo una 56 y otra 54.

Al final, me terminé comprando una bici que estaba nueva, la mina estaba embarazada a los dos meses de habérsela comprado y lo que tenía de gracioso es que tenía el grupo, con una corona y tres cambios, porque era más como para subir y para bajar. La cuestión es que cuando volví a Argentina me la traje. Y como ya estaba haciendo *research* para comprarme una vieja, encontré en Philadelphia un flaco con una Raleigh, creo que una que se llama Super Europa, que se corrió en el Tour de Francia de 1980, al fui a ver y el flaco vino con la bici arriba (del auto). Era un tipo que compraba cosas de los japoneses cuando las exportaban y tenía todo nuevo. Tenía siete bicis, se mudaba de departamento y las tenía que vender. Me dijo: "lo único que quiero saber es si la vas a cuidar y si te gusta mucho". Me la vendió a US\$200 y la tengo en casa... nueva, digo: no usada. Y la armó para dármele. Independientemente de que creo que vale una fortuna, no la quiero vender porque me vuelve loco.

Cuando me la dio, me quedé mirándolo y el flaco pegó la vuelta con la combi, en Philadelphia, y me dijo: "¿Le ves algo mal? Decime" y yo le dije: "no... no puedo creer la calidad que tiene esto... digo, es lejos la bici más linda que vi". Y la tengo en Bahía Blanca. La llevé a Nueva York y la anduve en el Central Park un par de veces... todavía tiene los pelitos de las ruedas... divina. La dejé en Bahía, y la voy a traer a Buenos

Aires para ponerla en una pared, así, bien buena. Siempre está esa dicotomía de si usarla o no, pero digo, igual no la quiero vender... no sé, es una cosa increíble.

Pero bueno, vine acá e igual seguí pedaleando con la Specialized. La usé para ir al ITBA... poco porque me daba cagazo por dónde guardarla... la dejaba colgada con un candado, pero esas bicicletas de ruta como que no las parqueás.

Fui a Brasil y me la llevé. Fui a vivir a Río un año y ahí fue donde empecé a pedalear en serio. Hasta acá pedaleaba con zapatillas comunes, típico como *entry level*... Fui al KDT diez veces, digo, no más que eso. De ahí me fui a Brasil y empecé a pedalear en serio, me compré de todo: las zapatillas que me cambiaron la vida y que me dieron un 15% más *per formable*.

Hasta entonces, acá en Buenos Aires, estoy pensando qué deportes hacía: estaba corriendo bastante y no tenía ningún amigo, ningún *referral* que pedaleara, o sea, ningún amigo mío tenía un casco para salir a andar en bicicleta, un casco de *road bike*. Hoy en día no tengo amigos en Argentina que pedaleen en bici de ruta. Tengo un amigo muy conocido, pero nada más.

Entonces en Brasil me compré el casco y las zapatillas, pedaleé, pedaleé y pedaleé y me fui a Londres. Y me iba a comprar una Brompton, una *folding* europea que está tremenda... pero son carísimas. Son esas británicas lindas, bien hechas, sin embargo fui y los precios eran carísimos: 1.100 euros, una fortuna. Dije, “están del *orto* estos flacos”. Entonces dije: “no, voy a buscar otra usada de ruta para cambiar la mía” y terminé llegando al *concept store* de Specialized en el centro de Londres y entro y estaba en descuento la de ese año, que estaba terminando. Estábamos en septiembre y era 2012. O sea, hacía cuatro años que tenía mi bici. Y me compré la Tarmac que es como la peor de las de fibra de carbono, pero el mejor modelo. En Tarmac vos tenés la mía que es como la segunda mejor de todas, no es la mejor porque... está buena, digo: tiene 105 de grupo, la otra tiene Sora. La mía costaba 1.500 *pounds* y podías tener hasta 9.000 *pounds*. Además de los grupos, cambiaba algo en la constitución del carbono que las hace más livianas. La cuestión es que me la compré y es una nave espacial, digo, sigue siendo la que uso actualmente. Talle 54.

La cuido mucho... soy re cuidadoso. Con eso y con la compu son las dos cosas que cuidó en serio. El auto, por ejemplo, no: es para usarlo, es funcional. La bici, si voy a la casa de un amigo en Olivos, la subo. Por ahí voy en bici, la he usado en Buenos Aires, pero nunca la dejaría con candado, no se me cruzaría por la cabeza. La tengo de fábrica: lo único que le cambié fue el piñón, una vez porque se me gastó. La cadena también y el tape.

Corrí medio Ironman, los 100 km de Buenos Aires. En Nueva York corrí 170 km en la BMC, es el Gran Fondo de Nueva York. Cuando me preparé para el Ironman, entrenaba 3 o 4 veces por semana en el KDT. Y cada vez que entreno, pedaleo entre 40 y 70 km. Los fines de semana, usaba un día para pedalear 70, 80 o 90 km. Son pedaleos lindos, porque 40 km es una hora, hora y cuarto. En bici, media hora es muy poco, y dos horas es mucho.

Lo que sí me hice fanático, es de las remeras: en cada viaje me compraba una distinta. El ciclismo, para los que les gustan los hobbies, es un mundo en el que encontrás calidades infinitas. Tengo un amigo, Ricardo Wash, que tiene una marca de remeras de ciclismo, que se llama Cirux en todo el país.

Pedaleando en el KDT encontré un montón de gente en el pelotón. Y lo que más me divierte de la bici de ruta, lejos, es que no puedo pensar en otra cosa: el hecho de estar en un pelotón a 30 cm del flaco que tengo adelante hace que no pueda estar pensando en el laburo, en problemas, en amigos, en ideas... en nada. En lo único que podés pensar es en pedalear y no comerte al flaco de adelante y matarte para poder pedalear más.

Algunas boludeces que me fui comprando, por supuesto, fue unas zapatillas... tuve las zapatillas y los pedales desde el principio pero nunca las había usado: las usé como a los 3 años. Con la primera bicicleta me compré unas zapatillas usadas... y creo que no las usaba porque le había pifiado en el tipo de pedal. Después fui aprendiendo: leyendo mucho en internet, cambié cubiertas, cambié el casco por uno mejor, las zapatillas...

Vuelvo un poco atrás: en Brasil fue cuando empecé a pedalear fuerte, 3 o 4 veces por semana. Vivía solo y es el paraíso para pedalear. Cerca del Jardín Botánico, hay un

camino que sube con 14% de pendiente. Yo subía esos cinco kilómetros y me iba al trabajo y me bañaba allá. Brasil es muy caro, los ciclistas compran todo en Miami.

Después me fui a Londres y decidí comprar la Specialized Tarmac. Sabía que quería una bici mejor que la de aluminio, quería dar el salto a la fibra de carbono. Y estaba en descuento. Era esa o la Specialized Roubaix, que es más alta, más escaladora. Es una empresa muy pro... venden poco a amateurs como yo. Lo único que no hice fue *fitting*... hasta hoy nunca lo hice. Hoy tengo una talle 54 y otra 55 y creo que me compraría una 56, sería lo óptimo.

En ese momento yo no sabía de marcas como ahora. Y yo algo que hago para ver marcas es algo que creo que es muy injusto, porque está todo pago, que es ver el Tour de France. Es como en golf: mirás el Tour y ves las marcas. En bicis ves: BMC, Specialized, Pinarello, Canyon... Cannondale, un poquito...

Cuando volví de Londres a Argentina empecé un emprendimiento con un flaco que es enfermo del ciclismo. Con lo cual empecé a pedalear con él y aprendí mucho. Sus hermanos también pedaleaban muy fuerte y tenían unas bicicletas *customizadas*, hechas en Estados Unidos, muy buenas. Son unas bicicletas que vales US\$12.000... yo no sé por qué las hacen *customs*: no sé si es para que el cuadro sea exacto de la medida del ciclista o porque si es *cool*... creo que es algo *trendy*.

Cuando estuve corriendo en New York me puse a ver bicis. Había una BMC SLR 1, con Ultegra electrónico con muy poco uso y se la negocié, la vendía a US\$3500 y se la terminé comprando por US\$2150. Es una bici que nueva sale US\$8500... Es la misma con la que se corre el Tour de France: es espectacular, divina, es lindo el cuadro, no pesa nada... ¿Sabés lo que pasa? Transmite más velocidad. Terminé de correr el Gran Fondo con esa bicicleta y lo corrí muy bien: 4:40 h. Llegué 70 de mil personas. Llegué a la meta y un flaco me chocó de frente y se me fisuró el cuadro.... Desde entonces, hace tres años, la tengo estacionada en casa y estoy intentando comunicarme con BMC porque creo que te venden el cuadro más barato si ya tenés uno... Pero nunca me ocupé realmente y no sé si se puede arreglar o no al ser una bici de carrera. Estoy dispuesto a pagar \$8000 para que me la arreglen... dicen que te la dejan perfecto. Estoy dispuesto a

venderla al costo, pero me gustaría arreglarla y ver qué pasa... es un cuadro que es el mejor que hay. Le tengo cariño. Las cosas cuanto más *pro*, más delicada.

No tuve problemas para traer las bicicletas de afuera... ¡y traje bastante! La primera vez traje dos en la valija y no me iban a cobrar nada porque estaban usadas y había vivido en Nueva York un año. Otra la entré por Brasil, viví allá un año con lo cual no era tanto problema. Siempre pasaron. Sé que es complejo, pero no sé si tengo suerte, pero al estar viviendo afuera, creo que era más fácil. Le compré una a mi mujer. Una Specialized Allez en Toga Bike, Nueva York, en una valija que está muy usada y no me hicieron problema.

20) *T. Ledesma, 22, Vicente López | Avatar 02 | Ciclista sofisticado*

Estudié publicidad en La Escuela. A su vez soy fotógrafo desde hace ocho años, hice distintos cursos. Y para colmo también soy barista, lo cual veo muy arraigado al ciclismo universal y de a poco en Buenos Aires.

La bici siempre me gustó. Es algo que siempre estuvo conmigo el moverme en dos ruedas, desde muy chiquito. Mi abuela me enseñó a andar en bici así que fue algo muy emotivo para mí, así que siempre estuvo conmigo... la aventura, el caballo moderno. Siempre me gustaron los caballos así que lo veo un poco por ese lado.

Así que, siempre estuvo la bici, nunca hubo nada profesional ni nada, hasta hace más o menos cuatro años: un amigo armaba bicis, se manejaba con la mecánica y de la nada me dijo: yo te voy a armar una piñón fijo. Y yo pensé que era una burla, hasta que no sé cómo llegué a *googlear* “piñón fijo” y vi la bici fina, sin cambios, sin frenos, sin nada y me voló la cabeza.

Ahí empecé a buscar un poco más y cada bici que veía me encantaba. Me empezó a gustar más el tema del piñón fijo. Es algo español si no me equivoco. Es algo que viene del fixie que en realidad es un piñón fijo en la rueda, no como el piñón de ruta que va girando.

Como estaba corto de recursos, lo que hice fue una híbrida con este chico, una playera a la que le puse un piñón fijo, le jugué el manubrio... no sé, hice una cosa extraña. Hasta el punto que veía las bicis de mis amigos y dije: “no, yo tengo que tener eso”.

Llegué a Boring Garage, un taller en Colegiales, los chicos me asesoraron un poco y me armé la primera fija. Con los *straps* y sin frenos salí a la calle. Me volví loco con esto de un poco más de velocidad y libertad en cuanto al cuerpo y empecé a entrar en el mundo: salidas nocturnas, empecé a conocer gente.

Y yo soy bastante social y entré en un mundo donde nadie me conocía pero yo conocía a todos. Me conocían pero no sabía quién era. Esto lo llevé dos años. El piñón fijo, solamente en la calle, recreativo. Después me agarró un poco el picoteo de que quería un poco más de entrenamiento. Empezar a ir al Parque Saavedra, al KDT, comprarse la calza y las cositas que van apareciendo: el casco, etc. Hasta el punto de que empecé a ir casi todos los días al Parque Sarmiento a hacer 30 km, poquito, pero en su momento era como “*wow*, estoy entrenando”.

Y así, paso a paso, como soy bastante curioso me empecé a meter en lo que era más global al punto de que di con el Red Hook Crit, que es una modalidad de carrera en la calle, circuito callejero de piñón fijo. Afuera es la carrera de piñón fijo más grande del mundo, muy famosa, junta gente de todo el mundo. Y empecé a seguir gente, a admirarla, quería ser como ellos y esas cosas.

Llegó la modalidad acá, esto de hacer carreras, hace dos o tres años. Se hizo uno callejero que no corrí. Después se hizo uno en el Parque Sarmiento que lo corrí. Me preparé un poco más. Les avisé a mis amigos y a mi familia que iba a correr una carrera para que me vinieran a ver. Psicológicamente una re preparación, tal vez no tanto física, pero las ganas estaban. Tampoco era tan profesional.

Cuestión que voy, larga la carrera y en la primera vuelta se me corta la cadena, así que no corrí nada. Cuestión que no corrí nada. Me quedé con una bronca increíble, pero son cosas que pasan en el deporte.

Pasó el tiempo, un año y se iba a hacer otra vez la carrera. Yo ya estaba más preparado, iba más seguido al Parque Sarmiento, más profesional. Esto fue hace dos años, la carrera iba a ser en Palermo: junto con el critérium de Shimano, los organizadores metieron una carrerita de piñón fijo. Yo estaba un poco más mentalizado y llegaba mejor.

Antes de que llegara esta carrera, no sé cómo termino dando por internet con un equipo de Estados Unidos que corría Red Hook y les escribí que me gustaba mucho su

imagen... Me sentía como unidos con ellos y vendían un kit con el que corrían y se los quise comprar. Les conté que el envío a la Argentina era complicado, pero dio la casualidad que el dueño del equipo era mexicano, así que hablaba español. Empezamos a hablar y le dije que me gustaría correr el critérium con su camiseta y me dijo que iba a hacer que llegara en la fecha. Yo obviamente estaba como loco. Empecé a sacar un poco más de charla, yo tengo *feeling* para eso y pegué buena onda con el loco.

Estábamos cerca de la fecha de carrera y me llega el kit, con unos *stickers*, pusieron la banderita de Argentina y mi nombre... una cosa muy loca. Me sentía parte del equipo de algún modo. Llega la carrera y me presento con el *skinsuit* que es una calza y camiseta juntas, con un cierre y mangas largas. Todos me miraban... así se corre el critérium afuera porque es más aero, acá no llegó eso todavía. Lo corren más en pista, pero no mucho. En ruta no es cómodo realmente. Pero cuando es una carrera corta y necesitás más aerodinamia, se usa.

A todo esto, tengo amigos fotógrafos por el rubro y uno me hizo una foto con el kit, bastante creativa y se las mandé. La publicaron deseándome suerte y como este es en red, se expandió.

Corrí, la verdad es que me fue bien, no entré en podio ni en top 10, pero me habrá ido bien. La verdad es que fue un lindo sentimiento, una carrera que disfruté mucho, fue mi familia a verme, muy bueno.

A todo esto, no sé cómo, le terminé diciendo a este equipo de Estados Unidos, que quería ir a verlos. Me contestaron que en las carreras siguientes podía llegar a correr como invitado... ¡Para qué me decís eso! ¡Soy un soñador, un volador! Dije: “Me voy para allá”.

Las carreras se hacían en Nueva York, Brookling, Barcelona, Milán y Londres. Yo estaba muy con la idea de irme a Europa y dije: “dejo la carrera y me voy”. Armé un viaje grande para hacer toda la gira. Vendí todo y me fui.

A todo esto, unos meses atrás fui a una carrera de primer nivel en Estados Unidos, era el primer argentino que la iba a correr. Pero yo no tenía ninguna experiencia. Entonces llego al contacto de Pablo Ciancio a través de unos amigos. Me junto con él y le digo: “tenemos seis meses, en seis meses me voy a correr”. Me dice: “primero que nada, necesitás una rutera”.

Entonces me compré una GT de aluminio del año 2000, pero mi primer rutera: contentísimo, cambios, dejar de pedalear, una cosa de locos. Yo venía de fixie, iba a correr en fixie... es más, decía: “nunca voy a andar en una rutera, no me gusta eso de dejar de pedalear, los cambios, los frenos...” Claro, uno empieza y está un poco en el *boludeo* del fijo... tiene un boludeo el fijo, no lo voy a negar.

Después estás en ruta y decís “nunca mountain”... pero nunca digas nunca. No te adelantés, no digas nada. Porque después por ahí te metés en mountain, mucha gente hace la transferencia. Todo está conectado. A mí no me gusta la mountain, pero no voy a decir nunca.

Entonces, doy con Pablo Ciancio: capitán, líder, creador de Cycles Imperio. Que es un equipo de ruta de elite de Argentina. Me copó lo que me ofreció y empezamos a laburar. Lo que me dijo que es que necesitaba una rutera para empezar a generar trabajo en cuanto a la calidad. Yo venía de fijo, el fijo lo que tiene es una sola marcha, no hay cambios de marcha, hay una sola relación de piñón-plato entonces estás más limitado a todo. Querés ir más pesado, no podés. Querés ir más liviano, no podés. Porque tenés una relación. Entonces, o tenés que tener cinco bicis o cambiar plato y piñón, cosa que no es práctica porque demora quince minutos en hacer un cambio.

Entonces dije: “me compro una rutera” y pasé a la rutera. La primera sensación cuando la fui a comprar es que me la llevé y no sabía pasar los cambios... pasé todos los cambios a al piñón chico. Tenía grupo 105, el viejo que creo que ya era de 11 y yo no sabía subir los piñones, hasta que un amigo me dijo y dije “¡Qué pelotudo que soy!”.

Y fue diferente. Yo veo que el fijo tenés mucha libertad de cuerpo, libertad en que es tu cuerpo el que se conecta con la bici, porque vos controlás más fuerza, menos fuerza, velocidad, no velocidad, frenar y no frenar. Estarte quieto, te movés. En lo que es ya libre, con cambios o sin, estás más limitado en ese aspecto.

Después entendés que en la rutera es muy similar pero el cambio de marchas está muy bueno porque ahí sí es como que amplias el cuerpo, porque no lo hacés solo con las piernas sino con todo: pasás a un piñón y vas más fuerte, a otro y vas más suave. Tenés más libertad en cuanto a controles, sin que sea tu cuerpo el que controla todo. Es tu cuerpo pero es más limitado.

El tema del freno está bueno: el piñón fijo está muy lindo todo pero es una bicicleta que nació de pista: velocidad sin frenos, no se frena hasta que bajás. Después salió esto del fixie de mensajeros en Nueva York, esto de más velocidad, locura y todo. Está muy bueno pero es un riesgo en la calle. Entonces, tener un freno da otra posibilidad de mismo llevarte al límite a vos mismo.

Y dejar de pedalear es algo que está muy bueno. En fixie cuando hacés muchos kilómetros te cansás, porque no dejás de pedalear. Si tenés una bici con mucha carga te cansás porque tenés que hacer mucha fuerza vos, si tenés poca carga te cansás de pedalear. En ruta, el descanso de pies se siente.

Y claro, Pablo me dijo que tenía que empezar a hacer muchos kilómetros. Y con fijo no se puede: ruta. Volviendo a todo eso, me empieza a pasar un plan de entrenamiento: nutricionista, etc. Me dice: “no vas a ganar, pero a ver a qué llegás”. Encima yo soy flaco y es una carrera de fuerza donde necesitás músculos grandes. Yo soy muy flaco, soy para otra cosa, pero bueno... “vamos a ver”.

Justo me iba al sur una semana con amigos, de vacaciones y Pablo me dice: “no podés estar una semana sin pedalear”. Seis meses menos una semana, te mata. Me compré una valija para bicicleta que iba a ser para el viaje. Gigante, incomodísima. La estrené y me llevo la bici al Sur, con mis amigos que nada que ver. Entonces yo me levantaba a las 7:00 h para ir a pedalear y volvía cuando ellos se levantaban. A todo esto, yo había dejado de tomar, por esto y aquello, entonces yo estaba muy sano... Fuimos a Bariloche, Villa la Angostura y San Martín de los Andes.

Salí con la bici y me encontré con algo nuevo: estaba con una ruta, acostumbrado a pedalear kilómetros, pero Buenos Aires es llano. En el Sur hay montañas: hay subidas y bajadas. Claro, fue un descubrimiento excelente en mi vida, pero cada descubrimiento tiene sus cosas malas como estar subiendo con plato chico y piñón enorme, a dos por hora y no llegar más y no termina la montaña y llorando, literalmente me cayeron lágrimas. Pero claro, fue una sensación hermosa, me encantó el escalar, el subir. ¡Yo soy escalador! Ya está. A todo esto la bajada me gustó mucho.

Y claro, el Sur tiene unos paisajes que me fascinan. La bici, el Sur, me llevaba la cámara en la espalda y como que listo, se me redondeó el mundo, se me juntaron todas las estrellas, los planetas se me alinearon. Tenía toda la cámara en la espalda,

encontraba un paisaje, paraba. Lo encontraba con la bici, que ahí entendí que la bici me puede transportar a lugares a los que no llegaría de otra manera. Porque con la bici te podés meter en un camino, podés frenar. Con el auto no podés ir por la ruta y clavar freno y decir “paro acá”. Con la bici yo paro, descanso, miro.

Y algo que es muy loco de transmitir es el hecho de que “yo llegué acá”. No tengo una bici con motor, no tengo una moto, no tengo un auto, no me dejaron. Yo llegué hasta acá, entonces en la cabeza te afecta en el punto de los logros. Metas y logros. Frustración. Lograr. La montaña tiene mucho de eso... el llano también pero yo lo veo en la montaña, mi vida: llegar a la cima por mérito propio es algo que después en la vida te transmite muchas cosas porque la vida es esto. Son metas, logros, frustración y “no pude” y lograr de vuelta y no caer, no bajar los brazos. Entonces la bici creo que me enseñó mucho de eso.

Entonces, encontré la montaña, me volvió loco, volví a Buenos Aires y seguí entrenando en llano (complicado, pero seguí). El entrenamiento iba bien, pero eran seis meses y yo iba a estar corriendo contra gente que hacía diez años que competía. No encajaba pero no iba a decir que no.

Acá empecé a salir solo, salía con Pablo, salía con amigos y empecé, en los últimos meses, a salir con el pelotón de Melo. Claro, era algo nuevo. A su vez en el verano de 2017 empecé a correr en las carreras en promocional, en circuitos de acá: Lanús, Lomas de Zamora, La Plata. Era algo nuevo, porque era gente de más nivel. En la primera carrera, Pablo me dijo: “andá tranqui, metete en la mitad del pelotón y terminá la carrera, investigá”. Y fui y entré en los primeros 12 y largamos 30. Así que dije: “¡bien!” Eran pibes más grandotes, yo era el más chiquitito de todos.

Empecé a ir a otras y a buscarle la vuelta a esto de competir porque yo no venía haciendo deporte. Empecé a ir a los pelotones, un nivel un poco más alto del que yo venía, me costaba un poco mantener. Una vez fuimos con Pablo y me dijo “aguantá hasta donde puedas”, sin presiones. Y pasó que no aguanté el nivel, bajé la cabeza un segundo y toqué la rueda de Pablo que estaba justo delante de mí. Me voy de cara al piso, yendo a 50 km/h, era mi tope... toqué y me fui a la mierda. Creo que fue la primera caída en bici, fuerte. Encima en ruta 9. Vino un chabón de atrás y me chocó... una sensación muy loca ahora que me acuerdo. Estaba todo cortado en las piernas, por suerte no me pasó nada, la bici se rayó un poco el asiento nada más.

Me levantó medio como cagado en las patas... con una adrenalina increíble. El loco que venía atrás me re puteó porque vio que yo ya no venía bien. Me agarra Pablo, me pregunta si estaba bien y me dice: “volvamos”. Y me vuelvo pedaleando, con cabeza gacha, enojado, diciendo “soy un boludo”. Pero bueno, son cosas de la bici, tenía que pasar: era ahí o en otro lugar. Por suerte Pablo me acompañó a mi casa, llegué, toqué el timbre y mi viejo me vio todo cortado en las piernas, todo hecho mierda. Me curaron, me quedaron cicatrices.

Obviamente la bici la paré y a la semana Pablo me dice: “tenés que volver, de a poquito pero tenés que volver”. Volví de a poco. Seguí corriendo un par de carreras. Los entrenamientos pesados eran con la ruter, al igual que los trabajos específicos. La bici de piñón fijo era solo para moverme en la calle.

Y llegó la fecha del viaje. A todo esto, el trasfondo fuerte: no sabía cuánto tiempo me iba, qué me iba a pasar, primera vez solo en otros países. Siete meses era el tiempo de las carreras, después mi idea era quedarme... o no, no sabía. Vendí todo dejé el laburo, compré dólares y me fui.

Muy duro. Fue una situación muy dura. Empecé en Nueva York, una ciudad muy fuerte para vivir, muy fuerte para ir solo, muy fuerte para ir sin tener un idioma muy fluido... primera vez que hablaba inglés con gente... estaba haciendo un curso pero era otra cosa.

Llegué allá, conocí gente, conocí a los chicos del equipo, lo cual era algo nuevo, gente que no conocía. Fue todo muy loco la verdad. Los conocí una semana antes de la carrera. Era el primer argentino que iba y fue como un peso. Un peso que no sé si hoy todavía lo estoy pagando pero es algo que va a quedar en mí porque no era el argentino más indicado para ir... pero fue una oportunidad, a eso tengo que darle valor. Yo lo busqué, entonces, bien... además, tampoco sabía si otro lo iba a hacer.

La carrera en sí, fue una experiencia hermosa, el evento, la cantidad de gente, la emoción, todo increíble. Mi carrera no fue tan buena, habré dado 12 km de carrera a 30 km/h. Es una carrera que va rápido y la moto marca el ritmo de los pibes: me pasó la moto y... abajo. Pero bien, no es que fui el primero en descalificar. Habrían descalificado a diez pibes y después a mí. Pude mantenerme. Era una carrera rápida en un circuito cerrado difícil, algo que no había corrido nunca. Fue algo muy loco. Me encantó. Después me puse a hacer fotos, todo muy lindo.

Después me quedé viviendo en Nueva York. A todo esto, yo mi rutería la había vendido por plata y me había quedado solo con la piñón fijo. Y me quedé dos meses... Entonces: “¡qué hago!”, porque tenía que seguir entrenando, venían otras carreras.

Y conocí chicos de ahí, que la verdad, súper amigables, que andaban y me puse a entrenar con ellos. Claro ellos en rutería y yo en piñón fijo, y Nueva York tiene subidas, bajadas, tiene llano, tiene todo. No es como Buenos Aires. Era difícil pero la verdad es que encontré un grupo que me bancó, de primera, me invitaban, me esperaban, todo bien.

Muy buena la experiencia de ciclismo que tuve en Nueva York, conocí un montón de gente con la que todavía sigo en contacto. Bien.

Seguí entrenando. Obviamente en piñón fijo el contraste con la rutería es fuerte. Estando en ruta, yo creo que se disfruta un poco más todo con la rutería. No es que sufrís menos, podés sufrir más obviamente, pero es como en el fútbol: vos podés jugar con botines o podés jugar con zapatillas. De las dos maneras podés jugar bien, pero con botines va a ser más cómodo. Vas a hacer mejores cosas. Con la bici es lo mismo: en una subida, con una rutería jugás con los cambios y la subís. Mejor, peor, pero subís más cómodo. Con el piñón fijo, con una marcha subís, pero va a ser difícil, no hay vuelta. Por más que pongas un piñón enorme con un plato chiquito, va a ser difícil igual porque después cuando bajás vas a estar pedaleando a full.

Me ha pasado de quedarme solo y me perdí y después pinché y no tener una llave... cosas muy raras que fueron experiencias.

Después de dos meses me fui a Londres, también con la fixie. Una ciudad que me costó mucho para entrenar, no estaba contento con Londres, estaba muy chocado y no encontraba lugar. Había un parque, como si fuese el Saavedra, que se usaba para entrenar pero tenía semáforos y autos. No metías un ritmo ni loco y yo en fijo menos.

Pero después encontré un parque que es Richmond Park que quedaba a 30 km del centro de Londres, donde vivía. Generalmente iba en tren y después empezaba a rodar. La vuelta eran 10 kilómetros, un camino medio ruterío. Era como una reserva ecológica con manadas de ciervos, entonces literalmente tengo videos en los que estoy andando en bici y tenía que frenar para que pasara la manada de ciervos. Cosas increíbles. En Nueva

York también: estaba andando en una ruta en la montaña y al lado me iba saltando un ciervo.

Algo que acá no existe... las ardillas y todo eso. Acá voy andando por la ruta 9 y de suerte encuentro un par de perros medio, medio o un caballo sin un cuidado mínimo, que me da tristeza verlo. Allá en cambio estaba con el *bambie* y los conejitos.

En Londres yo estuve un mes. No llovió ni un día y vino a llover el día de la carrera. Piñón fijo, lluvia... diluvio. Es más propenso para caerse. Pero pensaba "si me caigo, patino por la lluvia. Ya está". A todo esto, estuve parado como media hora antes de largar porque no había rodillo, así que salí a correr helado. Costó mucho, eso fue difícil. Pero bueno, tenía que hacerlo porque ya estaba ahí. Corrí menos, habrán sido 8 kilómetros, me pasó la moto y dije "a la mierda". Mucha gente se había caído por la lluvia, el circuito no era de lo mejor. Entonces, tampoco me quise arriesgar.

El piñón fijo fue una experiencia hermosa, en Londres. Y después vino España. En España yo venía con la idea en la cabeza: quiero una Canyon, quiero una Canyon, quiero la Canyon. Porque es una marca que me gustaba, tiene una estética no como futurista pero sí medio minimalista, líneas como planas, bien pronunciadas las rectas... cosas que me gustan a mí en cuanto a la vida. Entonces me gustaba eso. También me gustaba Specialized, pero me terminaba de gustar más Canyon porque era más como no único, pero más como privado: no todo el mundo tiene Canyon, es algo más difícil. Specialized tiene todo el mundo.

Acá en Buenos Aires había visto una sola Canyon en el Parque, que nunca más volví a ver. Me volvió loco. Yo estoy mucho en internet y la veía ahí y me volvió loco. Y los precios eran más como accesibles... no como accesibles, como posibles. La idea era comprarme una rutera en España porque era como uno de los últimos destinos. Si me compraba una en Nueva York iba a estar viajando cuatro meses con dos bicis... imposible. En Nueva York estuve a punto de comprármela de caliente... por suerte no lo hice, no me arrepiento.

Antes de llegar a España, tenía un amigo viviendo allá y Canyon era con tarjeta o depósito y se me complicaba, y mi amigo me depositó la gaita y me compré la Canyon. Que obviamente soy medio manija, como todos, entonces yo quería la Canyon con Ultegra y demás, pero los números se iban. Así que me compré una Canyon full de

carbono, lo cual fue un avance porque yo tenía una de aluminio, con grupo Shimano 105, que es un lindo grupo para arrancar, es excelente, ruedas Mavic, súper lindo.

Me la compro, se la mando a mi amigo. Él estaba en Valencia, yo en Barcelona y ya quería la bici. Como yo iba en plan de laburar de barista, encuentro a una cafetería que se llama Café de Finca, la cual está súper agarrada al ciclismo, los dueños son ciclistas, conocen a fotógrafos ciclistas, organizan eventos de ciclismo. Caigo yo, voy a correr Red Hock, soy fotógrafo, soy barista, soy ciclista, los pibes dijeron: “este queda”. Tuve la entrevista un viernes y el lunes empecé a laburar. Increíble.

Y justo tenían un convenio con Orbea, mismo Orbea tiene un *showroom* en Barcelona, muy imponente y dentro del *showroom* tienen una mini cafetería de Café de Finca. Empecé a ir para conocer gente y me prestaron una ruter. La Orca. Increíble, no me conocían y me la prestaron. Esa marca ahora me gusta. Ese modelo no me gusta estéticamente pero la bici a nivel funcional es excelente. Además, me prestaron una bici gratis, no pagué nada.

Tenía gente para salir, con caminos. Tenía para tomar café, las fotos y la bici. Tenía todo. Y claro, España tiene montañas. Me fui y la primera salida que hice fue a las costas de Sitges, con la bici de piñón fijo, lo cual son subidas y bajadas con repecho y con el piñón fijo la pasé duro. Pero me maté de risa porque fui con un pibe que también fue con piñón fijo para secundarme así que estuvo bueno.

Me prestan la bici y me voy al Tibidabo que es un puerto, bueno no exactamente un puerto sino un parque de diversiones que está en una montaña entonces tiene una subida interesante. Y fui con la ruter que no andaba en ruter desde hacía como un año. Estaba como loco: qué era eso, no me acordaba. Muy loco: una bici que no era mía, entonces estaba *seteada* para mí pero era raro. No encajaba en mí.

Subo el Tibidabo que era una montaña de verdad, en el último kilómetro, desnivel de 12°. O sea: plato chiquito piñón grande e ir parado en los pedales. Muy, muy copado. Además yo me sentía, en Nueva York ya lo había vivido, el subir con la bici se me hacía fácil porque en contextura física y peso, soy muy ágil, no peso mucho y por suerte de pulmón vengo bien: no tengo nada, ni fumo. Entonces como que todo redondo.

Subo con la bici, la cámara en la espalda, iba haciendo fotos y ya bajando a la ciudad, en una bajada en una curva había aceite, se patina mi amigo y con él me voy patinando

yo, nos caímos de la bici, me corté en el dedo, me quedó una cicatriz. La bici se rompió un poco a la altura del freno, se rayó un poco y yo dije: “no”.

Fuimos a Orbea y los chicos nos dijeron que no pasaba nada... increíble. Y a la semana me fui a Valencia a buscar la bici... mi bici: la Canyon. Una bici cuando la comprás nueva, al menos que sea una tope de gama que viene todo perfecto, la bici viene fea: con el manillar *seteado* estándar, las manijas medio raras, viene rara... como de fábrica. Entonces la vi y dije: “no está tan linda”.

La acomodé yo y yo soy medio manija, siempre quiero lo último y no puedo entonces intento acercarme. Me volví loco con el manillar aero de Canyon y ese modelo no es para ese manillar porque no tiene unos encastrés... que es el integrado. Lo consigo a EU\$100, que estaba a EU\$250 nuevo, la vela con un poco de retroceso, la compro y me armé una bici zarpada. Y claro, la estética a mí me gusta mucho y lo que más le da una estética a una bici de ruta son el tema de las ruedas aéreas o de perfil alto... porque están buenas, son facheras. En llano sirve, pero yo soy escalador y si quiero entrar en algo... no era para mí. Pero yo de caliente me compro unas Mavic Cosmic, perfil 42 y la bici estaba hecha flama.

Claro, el tema es que yo después me voy a entrenar en la montaña, en la bajada con un poco de viento estaba clavando frenos porque no estaba acostumbrado tampoco a bajar. Le busqué la vuelta y empecé a entrenar bastante con unos chicos con los que me encontré y ya estaba todo un poco más redondeado. Yo venía más aceitado con la bici, con cuerpo más armado. No en físico, sino en fuerza.

Ahí se me voló la cabeza con los lugares que conocí: ruta tranquila, lisa, subida, bajada, no te molestaban los autos y hacías una ruta donde podías meterle, meterle y no terminaba. Entonces, podías hacer una vuelta enorme sin repetir lugares, que es algo que a mí me cuesta en Buenos Aires, donde se repite: vas al KDT, repetís, vas al Parque Sarmiento: repetís. Vas a ruta y terminás repitiendo la ida y vuelta. Ahí no: dabas una vuelta enorme y no terminabas repitiendo un lugar dos veces.

Me voló la cabeza. A su vez, subí y con el grupo me posicioné en una situación en la que era bueno subiendo. Salimos una vez una vuelta de 180 km, un grupo de 10 personas, nivel intermedio, entramos en montaña y me acuerdo que había uno que era el que mejor escalaba y me dijo: “Tomás, quedate tranquilo, ponete atrás”. Y le digo:

“dale, tranquilo”. Y yo iba subiendo y veo para atrás y estábamos solos, habíamos quedado cuatro y éramos diez y el grupo no se veía. Estaba medio nublado, de fondo se veía como una jungla y yo me sentía como en una película. Las nubes, la neblina, el vacío para abajo, las montañas, el subir, cuatro ciclistas, yo... me sentía como en el Tour de Francia, una locura.

Me encantaría poder revivir ese momento único. Son esos momentos que digo: qué bueno no repetirlo, igual, porque perdería ese valor único, pero qué bueno poder tenerlo en la cabeza. Que quede ahí grabado y ojalá que en el futuro se inventen máquinas para poder revivir los recuerdos. Verlos de nuevo.

Después subimos a un puerto enorme. Yo quedé tercero de los cuatro. Mucha bici, mucha rutera. Finalmente vino el Red Hock de Barcelona, lo corrí. Ese se me complicó un poco porque cambiaron el circuito y las curvas fueron un poco cerradas. Así que salí medio asustado por no poder doblar bien. Y realmente duré poco: habré hecho, con furia cinco vueltas y me pasó la moto. Pero vinieron los de Café de Finca a apoyarme, pusieron un stand con una maquinita de expreso. La mejor.

Después de ahí venía Milán. Y medio que a mí se me habían ido las ganas de ir a Milán, porque era una carrera redonda, muy rápida, en la que no me iba a destacar ni hacer nada. Además tenía que irme a Milán con todas las bicis, se me hacía mucho quilombo y yo ya estaba cansado de viajar tan pesado.

Decidí que a Milán no iba a ir, me quedaba en Barcelona, entrenando, corriendo, no me interesaba mucho la verdad. Ya estaba con la rutera. Ya había corrido.

A todo esto con el equipo no conectamos mucho la verdad. Había buena onda pero no llegamos a conectar. Yo en las carreras no daba nada así que los pibes un poco se quejaban. No enganchábamos mucho el tema del idioma... no conectábamos.

Conecté más con los chicos de Café de Finca o gente de España o de otros lugares, como Nueva York. Entonces les dije que no iba a ir a Milán, les agradecí y quedó todo ahí. Además el mexicano, con el que había pegado onda, no pudo ir, así que no apareció. Así que a él le resultó un poco triste porque tenía Fe en que íbamos a conectar bien.

Y terminé decidiendo volver a Buenos Aires por el cansancio de viajar. Porque no me asenté y eso me hizo reflexionar que tenía que volver. Tenía que hacer un reinicio de sistema y procesar todo lo vivido. El contraste de cosas me quemó la cabeza. Yo volví a fines del año pasado, los primeros seis meses fueron muy duros.

Hay muchas cosas: yo volví re cebado con la bici. Pablo me había ofrecido ingresar al equipo de Cycles Imperio para ir creciendo y correr a la par el día de mañana. El primer contraste fue la ruta: en España andaba en bici con el mar al lado, la montaña y la ruta libre. La gente frena, para, te saluda.

Y acá vuelvo y tengo que entrenar en Panamericana, en Ruta 9 o Ruta 8 y los finos y el llano... el llano. Yo volví de subir y sentirme fuerte cuando subía y volví al llano que no me gusta, odio el llano. Porque no tengo fuerza en las piernas. Realmente sirvo para escalar. Además de ese contraste, la gente, la sociedad... lo atrasado que estamos en muchas cosas... es muy larga la lista si tengo que contrastar todo. Pero había algo que tenía mucho peso para mí: la costumbre del hogar y el hogar en sí. Me refiero a mi familia, tengo dos hermanas más chicas, un hermano más grande, mis dos viejos, mis amigos. Se extrañó mucho y necesitaba esa vuelta. Además soy pendejo, tengo 22 años.

Pasó el tiempo, me fui asentando y a sentirme a la par del equipo. De un equipo que afuera no lo sentí: poder cumplir la tarea. Empecé a correr, tuve un accidente en una carrera hasta el punto de correr en promocional. No metí podios pero porque claramente no tengo el perfil de meter podios en circuitos, con gente más grandota y con más fuerza.

Sí puedo correr y terminar pero no soy *sprinter*. Tenía amigos que estaban a la par mía y sí metían podio y yo no entendía por qué yo no. Me encerré un poco en eso y metía 600 km por semana. Pablo me bajaba la caña pero mucho no le daba bola.

Empecé a correr en elite sub 23 que es la categoría de ellos, para entrar en consideración del equipo. Claro: las carreras no las terminaba porque se me iban. Corrían mucho más fuerte, en llano, cien kilómetros y yo venía de correr 40.

Pasaron varias carreras, no terminaba ninguna y eso me complicaba a nivel de la cabeza, al punto que fui a correr en promocional, mi categoría, a Lanús, para volver a sentir que terminaba una carrera. Venía último, tranquilo y empecé a subir adelante porque iba rápido porque había muchos de elite. Decidí subir porque sabía que se iba a poner

picante. Y en la vuelta siguiente se caen unos pibes y no sé cómo, me termino involucrando.

Choco y caigo y me dicen: “quedate sentado”. Me siento, me dolía el hombro... y tenía un huevo. Vino la ambulancia y me llevó. “No muevas el brazo”. Y además había ido solo y tenía el celular en el auto.

Un pibe conocido me da una mano. Lllaman a mi vieja y le explico que me están llevando al hospital. Quedó el auto y la bici ahí, pero gracias a este flaco que se portó de diez. Llegan mis viejos. Me hacen una radiografía, no sabían qué era y pensé que ya no iba a poder correr más.

Dos días después me operan, mucho dolor, no podía dormir. Tuve una luxación en la clavícula, es decir, me rompí los ligamentos que unen la clavícula con el hombro y me tuvieron que poner una chapa. No entendía cómo no me había roto un hueso.

Salté de pedalear 500 km por semana a pedalear cero. No podía moverme, bañarme, comer... era el brazo derecho. Así que para mi cabeza fue muy duro. Dos meses sin hacer nada y empecé a pensar el ciclismo en Argentina de otra manera. Me di cuenta que es un ciclismo particular porque es recontra chico, no tiene muchas aspiraciones, es muy cerrado, el argentino en sí lo odia... es algo muy repugnante para mí. Generalizando, ¿no? Hay casos que no. Pero en general sí: acá la gente no te ayuda, la gente es media jodida. En Estados Unidos tuve un pinchazo en el medio de la ruta y se me pararon gente de moto a ayudarme. Acá yo pincho y se me ríen, literalmente. Salí con pelotones que me dejaron en banda. Me han tirado la bici en pelotones, me han mirado de arriba abajo. No te saludan... muchas cosas que a mí no me gustan.

Sumado a eso, no tengo montaña en Buenos Aires, cosa que a mí me aporta cero. No quiero cambiar mi metabolismo por eso. El piñón fijo lo fui dejando porque acá no hay nada. Todo para mal en cierto punto...

Había apuntado a vivir un poco de esto pero me di cuenta que ya no puedo. Hay chicos de mi edad corriendo en el Tour. Así que se me fue bajando un poco la intensidad al punto de que hoy recién estoy volviendo a entrenar, pero me agarró el frío del invierno.

Hoy no voy a dejar la bici por nada. Volví a entrenar con un estado más realista. Antes estaba muy soñador, pensaba que iba a estar en el Tour y que la gente me iba a ver por

la tele. Yo ahora sé que puedo crecer y sí me gustaría correr una carrera de etapa, sea donde sea, con montaña. Pero más realista. Me gustaría correr con el equipo y dar una ayuda en lo que sea. Pero objetivos más cortos y más posibles. Porque si no voy a destruir algo tan lindo como es la bici.

Pablo como entrenador y como persona me dio mucho apoyo psicológico, para no sumarme presiones. El deporte es muy difícil porque uno no sabe hasta que lo vive. Piensa que son unos pibes andando en bicicleta, con calcitas, pero es un deporte muy competitivo. Realmente es un deporte de mucha competencia. De alto riesgo porque ponés tu cuerpo ahí, yo lo viví. Tengo mil cicatrices, una chapa en el hombro, traumas en la cabeza: me costó volver a la bici después de eso. Todavía no volví a correr y no tengo fecha. Quiero correr una carrera de etapas. El equipo hace toda la temporada y me gustaría correr con ellos, pero entendí que tengo tiempo.

Ya entendí que mi profesión no va a ser la bici, no va a ser la que me dé la plata. Soy barista, fotógrafo. Lo que sí espero es no ir a correr a los 60 años, no me gusta eso. Mi sueño es poder irme a vivir en un futuro a un lugar con montaña, levantarme e ir andar en bici.

7.2 Detección de *insights* para el avatar 01

Entrevistado	Decidió su primera compra observando a otros ciclistas y siguiendo consejos de personas de su entorno	Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el mountain bike	Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el fixie o bicicletas de piñón fijo	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	Aprendió el deporte pedaleando en pelotón y con el consejo de otros ciclistas	En la primera compra tenía pocos conocimientos técnicos sobre bicicletas ruteras	Usa la bicicleta como medio de transporte	Cuida su bicicleta con solicitud
A. Lodetti A01	2	0	11	5	0	0	0	9
D. Maldonado A01	0	6	0	6	18	0	2	0
Daniel A01	0	0	0	0	0	0	0	0
F. Astogna A01	0	0	0	1	0	0	0	0
F. Fariña A01	4	0	0	2	1	0	0	0
H. Garay A01	0	0	3	7	0	0	1	0
J. Forcada A01	8	0	0	3	0	0	7	5
L. Pinto A01	0	0	0	3	0	0	0	4
P. Ciancio A01	0	0	0	2	0	0	0	0
R. Silva A01	0	0	0	0	0	2	0	0
TOTAL	14	6	14	29	19	2	10	18

Ilustración 15. Detección de *insights* para el avatar 01 1/3

Entrevistado	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Adquirió una bicicleta en Argentina	Adquirió una bicicleta fuera de Argentina	La segunda bicicleta que adquirió era de gama superior a la primera	La Ciudad de Buenos Aires tiene pocos lugares para practicar ciclismo	Entrena en la Autopista Panamericana
A. Lodetti A01	3	5	1	4	6	3	0	0
D. Maldonado A01	3	0	4	0	0	1	0	3
Daniel A01	0	0	0	0	0	0	0	0
F. Astogna A01	3	0	2	0	0	0	0	0
F. Fariña A01	0	0	1	1	0	0	0	0
H. Garay A01	2	0	0	0	0	1	0	3
J. Forcada A01	1	0	2	1	0	3	0	0
L. Pinto A01	0	2	5	0	0	1	9	0
P. Ciancio A01	4	13	3	1	0	0	3	0
R. Silva A01	2	0	1	0	0	1	0	0
TOTAL	18	20	19	7	6	10	12	6

Ilustración 16. Detección de *insights* para el avatar 01 2/3

Entrevistado	Participa de pruebas oficiales de triatlón	Entrena junto a un instructor o mentor	Entrena en el Parque Manuel Belgrano (KDT)	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige las marcas que aparecen en el Tour de France	Participa de pruebas oficiales de ciclismo
A. Lodetti A01	0	0	0	4	13	1	4
D. Maldonado A01	0	0	0	0	6	0	0
Daniel A01	1	0	1	10	2	0	0
F. Astogna A01	0	0	0	6	3	0	0
F. Fariña A01	3	0	0	2	2	0	1
H. Garay A01	0	0	1	0	9	0	4
J. Forcada A01	0	0	0	1	13	2	0
L. Pinto A01	0	0	1	14	0	1	4
P. Ciancio A01	0	0	0	0	1	0	3
R. Silva A01	1	0	0	3	2	0	0
TOTAL	5	0	3	40	51	4	16

Ilustración 17. Detección de *insights* para el avatar 01 3/3

7.3 Detección de *insights* para el avatar 02

Entrevistado	Decidió su primera compra observando a otros ciclistas y siguiendo consejos de personas de su entorno	Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el mountain bike	Su primer contacto con el ciclismo de ruta fue a través de otro deporte relacionado: el fixie o bicicletas de piñón fijo	Su primera bicicleta de ruta fue usada o entrada de gama	Aprendió el deporte pedaleando en pelotón y con el consejo de otros ciclistas	En la primera compra tenía pocos conocimientos técnicos sobre bicicletas ruteras	Usa la bicicleta como medio de transporte	Cuida su bicicleta con solicitud
F. Baffigi A02	0	0	0	5	0	3	5	0
F. Maio A02	1	0	0	1	0	0	1	8
F. Castro A02	0	0	2	6	0	0	0	0
G. García A02	0	0	0	1	0	0	0	0
G. Ramos A02	1	7	0	3	0	0	5	2
J. L. Laxague A02	7	3	0	2	0	0	0	0
J.F. Borga A02	2	0	0	1	0	1	0	0
P. Rial A02	0	0	0	3	0	3	0	0
T. Bermúdez A02	4	0	3	7	0	4	2	7
T. Ledesma A02	10	0	25	1	0	0	0	1
TOTAL	25	10	30	30	0	11	13	18

Ilustración 18. Detección de *insights* para el avatar 02 1/3

Entrevistado	Modificó algunos componentes de la bicicleta original	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es dispar y escasa	La oferta de bicicletas y componentes en Buenos Aires es cara	Adquirió una bicicleta en Argentina	Adquirió una bicicleta fuera de Argentina	La segunda bicicleta que adquirió era de gama superior a la primera	La Ciudad de Buenos Aires tiene pocos lugares para practicar ciclismo	Entrena en la Autopista Panamericana
F. Baffigi A02	0	13	6	2	0	4	0	0
F. Maio A02	1	4	1	4	4	2	6	1
F. Castro A02	3	13	2	6	11	2	0	0
G. García A02	1	0	1	1	1	1	0	0
G. Ramos A02	0	0	0	5	0	5	0	2
J. L. Laxague A02	2	5	0	2	1	0	1	0
J.F. Borga A02	0	0	2	1	0	0	0	0
P. Rial A02	0	0	12	0	3	3	0	0
T. Bermúdez A02	4	3	0	0	7	3	0	0
T. Ledesma A02	4	0	0	1	0	12	7	8
TOTAL	15	38	24	22	27	32	14	11

Ilustración 19. Detección de *insights* para el avatar 02 2/3

Entrevistado	Participa de pruebas oficiales de triatlón	Entrena junto a un instructor o mentor	Entrena en el Parque Manuel Belgrano (KDT)	Elige la bicicleta por la marca y por criterios estéticos	Elige la bicicleta por sus componentes y por criterios técnicos	Elige las marcas que aparecen en el Tour de France	Participa de pruebas oficiales de ciclismo
F. Baffigi A02	10	0	0	0	5	0	7
F. Maio A02	6	0	7	2	11	0	2
F. Castro A02	0	0	0	8	12	1	3
G. García A02	0	0	1	5	1	0	1
G. Ramos A02	14	0	1	17	3	0	3
J. L. Laxague A02	0	0	7	7	9	2	0
J.F Borgia A02	0	0	1	0	3	0	0
P. Rial A02	2	10	2	5	1	0	0
T. Bermúdez A02	2	0	3	8	6	2	1
T. Ledesma A02	0	0	9	10	7	3	8
TOTAL	34	10	31	62	58	8	25

Ilustración 20. Detección de *insights* para el avatar 02 3/3

7.4 Mindmap

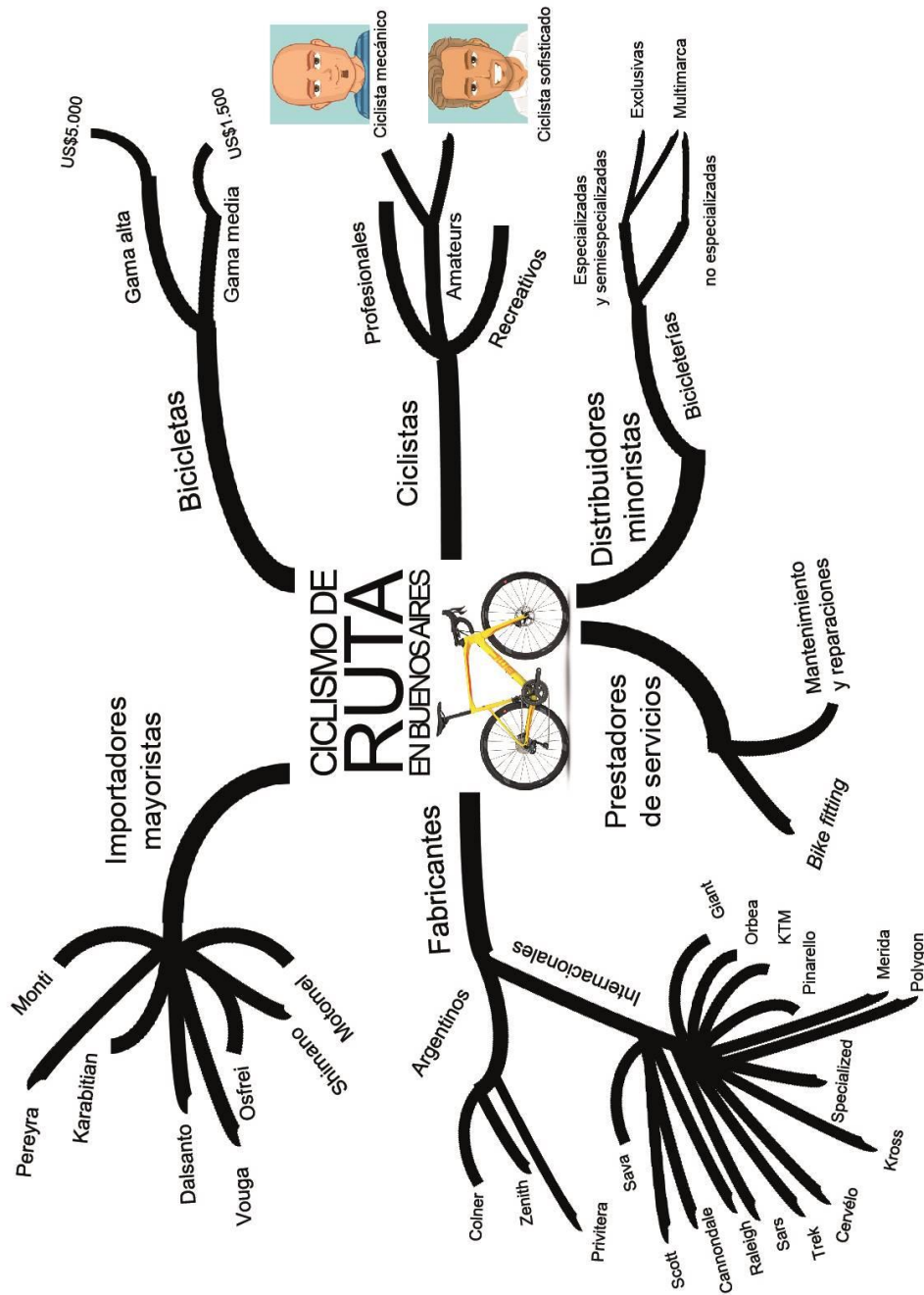


Ilustración 21. Mind map del mercado de ciclismo de ruta en Buenos Aires

8 BIBLIOGRAFÍA

11 a Fondo. (1 de enero de 2016). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de 11 a Fondo: <http://www.11afondo.com/>

Achenbaum, A. A. (1993). *The Mismanagement of Brand Equity. ARF Advertising Research* .

Al2. (14 de noviembre de 2017). *Bicicleta: Wikipedia*. Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Bicicleta>

American Marketing Association. (1 de enero de 2017). *Dictionary*. Recuperado el 11 de octubre de 2018, de sitio web de AMA: <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx?dLetter=B>

Bicicletería Nodari. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Bicicletería Nodari: <https://nodari.com.ar/>

Bicicletería Kamikaze. (9 de octubre de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Bicicletería Kamikaze: <http://www.kamikazebikes.com.ar/>

Bike Shop. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Bike Shop: <http://www.bicicletasbikeshop.com.ar/>

BMC Switzerland. (1 de enero de 2018). *Bicis: Carretera: Endurance-Roadmachine-02-One*. Recuperado el 13 de octubre de 2018, de sitio Web de BMC Switzerland: <https://www.bmc-switzerland.com/int-es/bicis/carretera/endurance-roadmachine-02-one/>

Cannondale. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Cannondale: <https://www.cannondale.com/es-ES/Latin%20America>

Carbono Bike Bicicletería. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Carbono Bike Bicicletería: <http://www.carbonobikes.com.ar/>

Carlos Karabitian. (1 de enero de 2016). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Carlos Karabitian: <http://www.karabitian.com.ar/>

Cervélo. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Cervélo: <https://www.cervelo.com/>

Colner. (1 de enero de 2012). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Colner: <http://www.colner.com.ar/>

Cycles Imperio. (1 de enero de 2015). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Cycles Imperio: <http://cyclesimperio.com.ar/>

D´Aye Bicycles. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de D´Aye Bicycles: <http://www.dayebicycles.com/>

-
- Dalsanto. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Dalsanto: <http://www.dalsanto.com.ar/>
- Dalsanto. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Dalsanto: <http://www.dalsanto.com.ar/>
- El Parche. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de El Parche: <https://www.elparcheweb.com/>
- Ensinck, M. G. (3 de noviembre de 2017). *Negocios*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de sitio Web El Cronista: <https://www.cronista.com/negocios/Bicicletas-subio-10-la-venta-y-se-duplicaron-los-comercios-del-rubro-20171103-0022.html>
- Furia Shop. (s.f.). Recuperado el 2018 de octubre de 2018, de sitio Web de Furia Shop: <http://www.furiashop.com/>
- Giant Bicycles. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Giant Bicycles: <https://www.giant-bicycles.com/latin-america>
- Giant La Lucila. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Giant La Lucila: <http://www.giantlalucila.com.ar/>
- Hernández Sampieri, R., & Fernández Collado, C. y. (2006). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V. .
- Kross. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Kross: <https://www.kross.pl/es>
- KTM. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de KTM: <https://www.ktm-bikes.at/en/bikes/road.html>
- Lane Keller, K. (2008). *Administración Estratégica de Marca*. Ciudad de México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Lauro Competición. (1 de enero de 2017). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Lauro Competición: <http://www.laurocompeticion.com.ar/>
- Levitt, T. (1960). Marketing Myopia. *Harvard Business Review*, 45-56.
- Mercado Libre Argentina. (8 de octubre de 2018). *Deportes y Fitness: Bicicletas y Ciclismo: Bicicletas: Adultos: De Ruta: Rodado 28*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de sitio Web de Mercado Libre Argentina: https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-744121215-bicicleta-ruta-carbono-giant-propel-advanced-sl-0-disc-_JM
- Merida Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Merida Bikes: <https://www.merida-bikes.com/>

Monti. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Monti:
<https://monti.website/>

Moore, G. A. (2001). *Crossing the Chasm, Marketing and Selling High-Tech products to mainstream customers*. Nueva York: HarperCollins Publishers.

Motomel Bicicletas. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Motomel Bicicletas: <http://motomelbicicletas.com.ar/>

Naldo. (1 de enero de 2014). *Naldo: Bicicletas*. Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Naldo: <http://www.naldo.com.ar/productos/rodados/bicicletas.html>

Nitro Bikes. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Nitro Bikes:
<http://www.nitrobikes.com.ar/>

Online Bikestore. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Online Bikestore: <https://online-bikestore.com.ar/>

Orbea. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Orbea: <https://www.orbea.com/ar-es/#featured>

Osfrei. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Osfrei:
<http://www.osfrei.com/>

Osterwalder, A. y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Pereyra Mayorista de Bicipartes. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Peryra Mayorista de Bicipartes: <http://www.bicicleteriapereyra.com.ar/>

Persistence Market Research. (1 de mayo de 2018). *Market Research: Bicycle Market*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de sitio Web Persistence Market Research:
<https://www.persistencemarketresearch.com/market-research/bicycle-market.asp>

Pinarello. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Pinarello: <http://www.pinarello.com/it>

Polygon Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Polygon Bikes: <https://www.polygonbikes.com>

Privitera Bicicletas de Competición. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Privitera Bicicletas de Competición: <http://www.priviterabike.com/>

Pro Bikes. (1 de enero de 2012). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Pro Bikes: <http://www.probikes.com.ar/>

Raleigh. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Bicicletas Raleigh: <http://www.bicicletasraleigh.com.ar/>

Revella, A. (2015). *Buyer Personas*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

-
- Rodados La Esquina. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Rodados La Esquina: <http://www.rodadoslaesquina.com.ar/>
- Rodados Schisano. (1 de enero de 2016). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Rodados Schisano: <https://www.schisano.com.ar/>
- Roselius, T. (1971). Consumer Ranking of Risk Reduction Methods. *Journal of Marketing*, Vol. 35 , 56-61.
- Runner Bike. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Runner Bike: <http://www.runnerbike.com.ar/>
- Salas Bicycles & Sports. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Salas Bicycles & Sports: <http://salasbicycles.com.ar/site/>
- Sars Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Sars Bikes: <http://www.sarsbikes.com.tw>
- Sava Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Sava Bikes: <http://www.sava-bike.eu/>
- Scott Sports. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Scott Sports: <https://www.scott-sports.com/ar/es/products/bike-bikes-road>
- Secretaría de Transporte del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. (2017). *Ecobici, la historia de la bici en Buenos Aires*. Buenos Aires.
- Shimano INC. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Bike Shimano: <https://bike.shimano.com/es-ES/home.html>
- Shocker, A. D., & Srivastava, R. K. (1994). Challenges and Opportunities Facing Brand Management: An Introduction to the Special Issue. *Journal of Marketing Research*, Vol. 31, No. 2, *Special Issue on Brand Management* , 149-158.
- Specialized. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Specialized: <https://www.specialized.com/ar/es>
- The Bike Company. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de The Bike Company: <https://www.thebikecompany.com.ar/>
- Thomas, G. M. (1953). Histoire de la Bicycleette. *Bibliothèque de Travail*, N° 219 , 3-18.
- Transition Area Triathlon Shop. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Transition Area Triathlon Shop: <http://www.transition-area.com/24a-Home>
- Trek Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Trek Bikes: https://www.trekbikes.com/internationalspanish/es_IN_TL/?clear=true

Tuvalum. (1 de mayo de 2018). *Beneficios de seguir practicando ciclismo a partir de los 60 años*. Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Tuvalum: <https://tuvalum.com/blog/beneficios-ciclismo-tercera-edad/>

Tuvalum. (1 de junio de 2018). *El blog de Tuvalum*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de Tuvalum: <https://tuvalum.com/blog/equipos-ciclistas-bicicletas-tour-2018/>

Ultraman World Championships. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Ultraman World Championships: <http://ultramanlive.com/>

Union Cycliste Internationale. (1 de enero de 2017). *Approval Protocol for Frames and Forks*. Recuperado el 10 de octubre de 2018, de sitio Web UCI: http://www.uci.org/docs/default-source/equipment/approval-protocol-eng.pdf?sfvrsn=c07e81c6_6

Union Cycliste Internationale. (1 de enero de 2017). *Approval Protocol for Wheels*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de sitio Web UCI: http://www.uci.org/docs/default-source/equipment/approval-protocol-for-wheels.pdf?sfvrsn=8c6ebed1_4

Union Cycliste Internationale. (1 de Enero de 2017). *Inside UCI: Constitutions and Regulations*. Recuperado el 10 de octubre de 2018, de sitio web de UCI: <http://www.uci.org/inside-uci/constitutions-regulations/equipment>

Urquiza Bikes. (1 de enero de 2018). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Urquiza Bikes: <https://www.urquizabikes.com.ar/>

Valero Mora, P., Mascarell Claver, Ò., & Tormo Lancero, M. T. (1 de junio de 2015). *Papers: Universitat de València*. Recuperado el 8 de octubre de 2018, de Universitat de València: <https://www.uv.es/valerop/papers/informebicicasco.pdf>

Vouga. (1 de enero de 2017). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Vouga: <http://www.vouga.com.ar/>

Wikipedia. (1 de octubre de 2018). *Wiki: Bicicleta*. Recuperado el 11 de octubre de 2018, de sitio Web Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Bicicleta>

World Triathlon Corporation. (1 de enero de 2018). *Ironman: Events: Triathlon Races*. Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Ironman: <http://www.ironman.com/events/triathlon-races.aspx>

Zenith Bicycles. (s.f.). Recuperado el 9 de octubre de 2018, de sitio Web de Zenith Bicycles: <https://zenithbicycles.com/>