

EQUIPAMIENTO

Cannondale se dispara con el 'boom' del ciclismo y prevé superar los 22 millones de facturación en España

La marca cuenta actualmente con 130 puntos de venta en el país, lo que supone 20 más que a principio de año.

M. L-E.
28 jun 2021 - 04:57



Cannondale mejora previsiones. La marca estadounidense de bicicletas prevé superar a España los 22 millones de facturación previstos a principios de año por el aumento constante de la demanda de la bicicleta en el país. “Vamos en la línea de superar las previsiones que teníamos”, explica Ángel Cuenca, responsable de ventas de Cannondale en España y Portugal, a Palco23. Cannondale forma parte de Cycling Sports Group, que a su vez está controlada por la empresa canadiense Dorel Industries. En 2019, Cannondale facturó once millones de euros en el mercado español.

La marca cuenta actualmente con 130 cuentas en puntos de venta, lo que supone 20 más que a principio de año. “No queremos ir más allá el año que viene, la distinción tiene que ser algo más exclusiva, por lo que no queremos llegar a otras marcas”, afirma

el directivo.

El directivo asegura que en 2021 la marca logrará atender más del 90% de los pedidos pero que un 10% pasará a 2022. “Tanto los pedidos de GT como de Cannondale crecieron, pero seremos capaces de cumplirlo: la principal que tenemos con otras marcas es que la pandemia nos ha pillado en un punto de partida de un crecimiento muy ambicioso, ya estábamos en un proceso de renovación, por lo que nuestra situación de partida es mucho mejor”, explica.

Pasado medio curso del año, el directivo cree que “el *boom* del ciclismo ha venido para quedarse” porque “se ha generado una demanda brutal” se va a mantener una inercia mucho tiempo”. Cuenca considera que ahora el elemento de la movilidad está empezando a tener mucho calado y que, de hecho, hay más interés por parte de las tiendas y nuevos proyectos, además de por parte de las empresas y de la administración pública. “Tenemos un nicho del que no sabemos qué dimensión puede tener”, sentencia.

Cannondale atender entregar más del 90% de los pedidos pero que un 10% pasará a 2022

Además, el directivo recuerda que “las bicicletas eléctricas alargan la edad del ciclista y del practicante”, por lo que en términos demográficos “tenemos más nacimientos que defunciones, hay nuevos usuarios y los que dejan la bicicleta han disminuido considerablemente”. “Las personas que dejaban de ir en bicicleta ahora no lo hacen, al contrario, puesto que en los últimos años en los que los ciclistas estaban activos, estos dejaban de invertir y ahora pasa lo contrario: en los últimos cinco años se compra una bicicleta con más batería y potencia”, dice.

Por otro lado, Cuenca revela que el *gravel* continúa siendo la familia de bicicleta más dinámica dentro de las especialidades y que es una categoría de la cual se desconoce dónde está su techo. “Lo sorprendente es que no parece que esta bicicleta tenga un efecto sustitutivo con la bicicleta de carretera o de montaña, tiene su propio usuario”, señala. De hecho, todas las familias de bicicletas están percibiendo un aumento, incluso las de carretera o las de infantil que, antes de la pandemia, estaban estancadas. “Hemos crecido absolutamente en todo, no he visto en ningún momento un bache”, comenta.

En cuanto a la otra marca del grupo que la empresa distribuye directamente en

PALCO23

España, GT Bicycles, el directivo comenta que “los objetivos se han cumplido” y que sigue el mismo camino que Cannondale. “Hay mucho potencial porque tienen bicicletas de hasta 2.000 euros que encajan perfectamente a mucho público”, explica.