

Manual del RENTAL BIKE EN ESPAÑA

Aprendizajes, retos y soluciones del
Rental Bike Summit 2026





FOTO: BOSCH EBIKE SYSTEMS

ÍNDICE



1 Presentación

2 El RBS, en cifras

3 Diez conclusiones

4 Flotas: cómo encontrar las bicis perfectas

5 Tecnología y gestión de negocio

6 Renting premium: ¿la nueva rentabilidad?

7 Cómo obtener la máxima rentabilidad

8 Comercialización y captación de clientes

9 Seguridad, normativa y normalización

10 Presente y futuro del Rental en España

01 PRESENTACIÓN

En Ciclosfera siempre hemos querido contribuir al crecimiento de la industria de la bicicleta conectando personas, poniendo rostro a los proyectos y construyendo puentes que generen negocio, colaboración y relaciones humanas. Desde hacía tiempo observábamos con desconocimiento e interés el sector del alquiler, y queríamos comprenderlo mejor, conocer sus retos, oportunidades y preocupaciones y, por supuesto, reunir y escuchar a quienes lo hacen posible. De ahí nació el Rental Bike Summit, encuentro concebido inicialmente como online pero transformado, por el interés despertado y en aras a una mayor productividad, en una jornada también presencial, que completó todas sus plazas físicas y logró además un importante seguimiento a distancia.

Por supuesto, el éxito del Rental Bike Summit abre el camino a una segunda edición, pero también a nuevas iniciativas con las que intentaremos ayudar a que la industria ciclista en España sea más sólida, productiva, eficiente y humana. De momento, este Manual del Rental Bike en España recoge y ordena los principales aprendizajes de aquella jornada para convertirlos en una herramienta tangible, útil y fácil de consultar: esperamos que sirva tanto a negocios consolidados como a proyectos jóvenes que buscan referencias para crecer y mejorar. Gracias a todos los operadores que acogieron la propuesta con entusiasmo y a las empresas y soluciones que aportaron conocimiento, contenidos y recursos para enriquecer el evento. Ahora solo queda seguir hablando, compartiendo ideas, trabajo y muchas sonrisas, y por eso estaremos encantados de que nos sigáis, conectéis con nosotros y os suméis a todo lo que viene.



RAFA VIDIELLA
Director de Ciclosfera y RBS
rafa@ciclosfera.com



02 EL RENTAL BIKE SUMMIT, EN CIFRAS

El primer Rental Bike Summit superó todas nuestras expectativas: en apenas unas semanas el encuentro logró reunir a buena parte del ecosistema profesional del alquiler de bicicletas, completar todo el aforo disponible y extender la conversación mucho más allá de Madrid gracias a su retransmisión online.



Las plazas del evento físico se agotaron, y cientos de profesionales se registraron para seguirlo online

GANAS DE ENCUENTRO

Operadores de rental, marcas, empresas tecnológicas, destinos, aseguradoras y profesionales de distintos ámbitos compartieron durante toda la jornada experiencias, inquietudes y soluciones. Un encuentro diverso, participativo, dinámico, ameno y vivo.

MÁS ALLÁ DE UNA SALA

La retransmisión en directo y difusión en vídeo de todos los contenidos en diferido permite que el Rental Bike Summit llegue también a quienes no pudieron estar presentes. El seguimiento online confirmó el enorme interés por conocer mejor el sector, compartir aprendizajes y seguir construyendo una auténtica comunidad profesional.



03 DIEZ CONCLUSIONES

Tecnología

Es muy valorable el salto a plataformas integradas 360°, que centralicen en una sola pantalla las reservas de alquiler, ventas en tienda o control del taller para optimizar tiempo y facturación.

Turismo y B2B

Es fundamental no depender exclusivamente de la ubicación física para captar clientes, sino integrar la oferta en pasarelas de reserva y webs turísticas del entorno (hoteles, campings, bodegas...).

Alquiler deportivo y test

El alquiler de corta duración se consolida como un paso previo a la compra de bicicletas de alta gama, permitiendo a los ciclistas exigentes probar modelos premium antes de realizar una inversión.

Seguros

El miedo al deterioro y la barrera de las fianzas elevadas frenaban el alquiler de gama alta. Por eso, integrar pólizas que asuman costes de reparación y burocracia libera de riesgos y trabajo a las tiendas.

Renovación

Liquidar la flota al cierre de temporada devalúa el valor residual del activo: las ventas escalonadas o anticipar la renovación semanas antes del inicio de la temporada alta suele ser beneficioso.

Componentes

Es recomendable priorizar la fiabilidad de los componentes o el sistema de asistencia por encima del cuadro. Marcas con mayor valor residual y determinados accesorios mejoran la renovación.

Ciclo

Según la experiencia de muchos, el punto ideal para rentabilizar y revender una bicicleta con la menor depreciación se sitúa a los dos o tres años o entre los 3.000 y los 6.000 kilómetros.

Corporaciones

Entidades con superficies amplias (grandes empresas, fábricas, campus, puertos, complejos hoteleros...) pueden ser atractores de alquiler mediante un modelo de cuota fija y mantenimiento incluido.

Durabilidad

Las flotas de bajo coste repercuten pronto en el taller, la experiencia de usuario y en el valor de reventa. Las bicicletas de calidad resisten el maltrato y garantizan un valor residual alto.

Póliza fragmentada

Para evitar el encarecimiento de las pólizas, se elimina el robo de la cobertura base ofreciéndose como extra. Se permite así flexibilizar las tarifas y adaptar el precio real por zona o tipo de cliente.

04 FLOTA: BUSCA TUS BICIS PERFECTAS

La primera gran regla a la hora de estructurar una flota de alquiler profesional es tan antigua como real: lo barato sale caro. Optar por bicis y componentes económicos para reducir la inversión inicial es un error muy común que termina saturando el taller y mermando el servicio.

Para garantizar una buena rentabilidad, la prioridad debe ser la durabilidad, la alta resistencia y la elección de componentes que requieran poco mantenimiento continuo, como los cambios internos o, directamente, transmisiones sin cambios. Mantener la flota constantemente en la calle y no parada en el taller es la única vía para asegurar el retorno de la inversión y proteger la reputación del negocio en un mercado muy condicionado por las reseñas online.

La elección del tipo de bicicleta (MTB, carretera, híbrida...) dependerá directamente de la ubicación geográfica del negocio y de las condiciones del entorno local. En ciudades llanas y costeras, la bicicleta urbana tradicional sigue siendo la reina indiscutible, obligando a los operadores a prestar especial atención a factores ambientales como la humedad o el salitre a la hora de planificar los mantenimientos.

En cambio, en destinos turísticos con grandes desniveles orográficos, las eléctricas se vuelven casi imprescindibles. Lejos de ser un simple capricho tecnológico, son una herramienta de inclusión que democratiza el esfuerzo físico, permitiendo que usuarios de casi cualquier edad o condición completen rutas exigentes y disfruten del entorno sin barreras físicas.



1

Evitar componentes económicos y apostar por soluciones de bajo mantenimiento mantiene las bicis activas, generando ingresos y evitando que parte de la flota quede inoperativa por averías recurrentes.

2

El cliente internacional demanda buenas bicicletas urbanas, con los mismos estándares de calidad que utiliza en su vida cotidiana, lo que abre una ventana de oportunidad frente al clásico alquiler deportivo.

El perfil del turista que visita España está experimentando un cambio profundo y busca algo más que la tradicional oferta deportiva. Existe una creciente demanda de bicis premium cómodas, de acceso bajo y diseñadas específicamente para el paseo relajado o la movilidad cotidiana, replicando el estándar de calidad y confort al que el cliente internacional ya está acostumbrado en su día a día en países como Holanda, Alemania o Bélgica.

Esta tendencia representa una buena oportunidad para diversificar el catálogo de los negocios de alquiler, permitiéndoles desmarcarse de la competencia convencional y atraer a un visitante extranjero de mayor poder adquisitivo, que valora la comodidad y la sostenibilidad y no duda en pagar más por un servicio de mayor categoría.

El negocio del rental ha dejado de ser un mero intercambio de un objeto de dos ruedas para convertirse en una venta de experiencias. El vehículo es el canal físico que conecta al turista con el destino, facilitando actividades que van desde el cicloturismo de naturaleza hasta rutas gastronómicas o turísticas que enlazan al usuario con la cultura y los productores locales.

La capacidad de generar experiencias de valor e interactuar con el comercio de proximidad es lo que realmente fideliza al cliente y justifica tarifas más rentables para el operador, transformando el alquiler de una bicicleta en un importante recuerdo vacacional.

Para las tiendas tradicionales de ciclismo, el alquiler de bicicletas y servicios asociados no es un negocio menor, sino un aspecto crucial para la supervivencia y la diversificación de su actividad comercial. Tras periodos de gran volatilidad en el mercado de la venta directa y aún con un panorama de distribución difícil, el rental ofrece una vía de ingresos constante y desestacionadora que equilibra las cuentas a lo largo del año.

3

El verdadero valor del negocio no está en alquilar una bici por horas, sino en diseñar experiencias que conecten al usuario con paisaje, deporte moderado y economía local del destino turístico.

4

El rental como dinamizador del sector: con más de 2.900 puntos de venta, taller y alquiler en España, el servicio de rental se consolida como una vía de diversificación vital para las tiendas físicas y como la mejor plataforma de pruebas para que los futuros compradores testen las nuevas tecnologías.

Además, las flotas de alquiler actúan como el canal de promoción y "evangelización" más potente del sector, permitiendo a potenciales compradores probar y testar de primera mano bicicletas de vanguardia con motores eléctricos avanzados, cambios electrónicos o incluso bicicletas de carga, antes de tomar una decisión final de compra.

Finalmente, la viabilidad a largo plazo de un negocio de alquiler está estrechamente ligada a la gestión inteligente del ciclo de vida de la flota y a su posterior salida al mercado. Las empresas más consolidadas del sector evitan exprimir el material hasta su degradación total.

En su lugar, planifican renovaciones periódicas de sus flotas que nutren los mercados de segunda mano y favorecen la economía circular. Los operadores consiguen amortizar el material de forma óptima, recuperar liquidez para reinvertir en flotas de última generación y garantizar que el cliente final siempre reciba un producto impecable y seguro.



SESIÓN COMPLETA, EN VÍDEO

Ulrich Müller (Riese & Müller),
Sebastià Perello (Wheel Sports), Pablo
Alcañiz (DoYouBike) y Jesús Freire
(AMBE) hablan sobre la flota perfecta.





Ciclosfera Comunica

**EXPERTOS EN COMUNICACIÓN
Y MOVILIDAD SOSTENIBLE**

**AGENCIA DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS.
CREACIÓN DE CONTENIDOS. GESTIÓN DE REDES SOCIALES.
CREATIVIDADES E IMAGEN CORPORATIVA.
VÍDEOS Y MATERIAL AUDIOVISUAL. EVENTOS.**

CONTACTO@CICLOSFERA.COM

ASK THE EXPERT: RIESE & MULLER

Ulrich Müller, responsable de Riese & Müller en España, explica cómo una marca de alta gama orientada a la movilidad ha encontrado en las flotas de alquiler su canal de crecimiento más sólido, desafiando el tradicional enfoque deportivo y abriendo nuevas vías de colaboración con el sector turístico.

La introducción de una oferta de movilidad en España supuso un reto por el arraigo histórico del ciclismo deportivo en tiendas tradicionales. Riese & Müller canalizó pronto su estrategia comercial hacia la alianza con los operadores de alquiler, una apuesta que ha demostrado ser un motor de ventas contracorriente en fases de desaceleración y revelado el potencial del cliente turístico, que busca un estándar de calidad y comodidad en su experiencia vacacional como el que vive a diario en su país de origen.

Muchos negocios independientes inician su andadura con flotas muy reducidas de e-bikes de paseo para, progresivamente, consolidar grandes parques en puntos clave como Mallorca, la Costa Blanca o la Costa del Sol. Para dar soporte a esta demanda, la marca cuenta con una división internacional específica para flotas corporativas llamada Riese & Müller Business, que canaliza las necesidades específicas de volumen, plazos de entrega y ciclos de renovación propios del sector turístico.

El mayor riesgo para los operadores tradicionales de rental es focalizarse en exclusiva en el nicho deportivo y dejar de lado el enorme mercado latente del cicloturismo de movilidad. Hay millones de turistas senior con un alto poder adquisitivo que demandan vehículos cómodos y ergonómicos para descubrir el territorio de forma activa, segura y sin exigencias físicas.

EL CONTACTO



Ulrich Müller (SALES MANAGER)
umueller@r-m.de

Para una firma de prestigio, la bici de alquiler es una valiosa tarjeta de presentación ante miles de usuarios, por lo que resulta imprescindible unir la calidad del fabricante y el mantenimiento preventivo que ofrecen los talleres locales, garantizando que cada trayecto vacacional preserve la excelencia técnica y el prestigio de nuestra marca.

Pero para que este modelo funcione, es imprescindible contar con el papel de la tienda, el taller o el rental local como intermediario en las operaciones de flotas destinadas a terceros agentes, como hoteles de lujo, agroturismos o bodegas.

Riese & Müller evita el suministro directo a establecimientos turísticos si no existe un taller cualificado que garantice la puesta a punto y la entrega técnica. Para un hotel, una flota inoperativa por falta de mantenimiento profesional daña su imagen de marca y la de la propia marca ante el usuario final.

La diversificación de estas flotas también abre un canal de gran valor para la introducción de nuevas soluciones, como el caso de la ciclogística urbana. Proyectos basados en licitaciones públicas para flotas de cargobikes compartidas en ayuntamientos permiten que ciudadano y tejido profesional pierdan el miedo inicial a las dimensiones de estos vehículos especiales. Al probar y experimentar la conducción intuitiva de una bicicleta de carga en su propio entorno, el usuario descubre su viabilidad y normaliza un transporte limpio para la última milla urbana.



ENTREVISTA EN EL RBS, EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: HERCULES E-BIKES

La marca alemana Hercules, con 140 años de historia, presume de una historia idónea para el negocio de alquiler: cuando un cicloturista europeo identifica en un rental a marca que le resulta familiar se genera una confianza inmediata que decanta la balanza.

El rental es el mejor escaparate: si un cliente duda antes de realizar una compra, la posibilidad de alquilar ese modelo puede ser el empujón definitivo para cerrar la venta. El peligro para un negocio de alquiler se encuentra en las flotas baratas y sin soporte oficial; por eso, elegir marcas de prestigio equipadas con componentes líderes y sistemas de asistencia solventes como Bosch asegura un servicio postventa rápido, ágil y con plenas garantías de funcionamiento. Además, apostar por flotas de cuadro abierto y barra baja, mucho más polivalente, facilita enormemente la rotación del stock.

El sector del alquiler es el detector de mentiras más exigente de la industria: el material sufre un desgaste y un maltrato que obligan a contar con un servicio técnico propio, ágil y bien formado. Tener un taller propio reduce los costes y acelera los tiempos de reparación, garantizando que la flota esté disponible y generando rentabilidad el máximo número de días.

EL CONTACTO



SACHA PIEL (COUNTRY MANAGER)
bicicletas.hercules@gmail.com

EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: BEEQ BICYCLES

Detrás de Beeq está RTE, el mayor fabricante de bicis de Europa con más de 30 años de trayectoria y un millón de unidades producidas al año. Eso permite ofrecer solidez logística, control de calidad y respuesta directa de fábrica eliminando intermediarios.

La propuesta de la marca portuguesa Beeq se basa en la compra directa, para que el rental personalice colores, logotipos y componentes según sus necesidades. Frente a opciones asiáticas que sufren retrasos y carecen de soporte técnico, la marca garantiza un plazo de entrega récord de solo ocho semanas para modelos de catálogo personalizados. Además, la cercanía geográfica de su fábrica asegura un suministro inmediato de repuestos originales, eliminando el gran problema de tener bicicletas paradas en plena temporada.

El operador de alquiler es el dinamizador comercial más potente. En zonas donde la venta de e-bikes urbanas avanza despacio, los rentals funcionan como el escaparate perfecto para que el turista pruebe el producto, y su propia estructura les permite evolucionar rápido y convertirse en puntos de venta oficiales sobre el terreno.

EL CONTACTO



DAMIÀ LLOBELL (GROWTH MANAGER)
damia.llobell@beeq-bicycles.com

EN VÍDEO



05 TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE NEGOCIO

La transición desde la gestión manual (basada en papel u hojas de Excel) hacia la digitalización no es un capricho tecnológico, sino el paso definitivo para que un negocio de alquiler pueda crecer de forma ordenada y con control.

Aunque un sistema tradicional de libreta y bolígrafo puede funcionar en flotas muy reducidas, se convierte en un cuello de botella inoperativo en cuanto el volumen aumenta o cuando se da el salto a abrir varias tiendas o puntos de entrega.

La tecnología centralizada simplifica el trabajo diario al conectar bajo una misma herramienta el TPV, el almacenamiento físico de la flota, el inventario y las reservas entrantes en tiempo real.

El negocio de alquiler de bicicletas presenta sus propias complejidades operativas, muy específicas, que la diferencian de la venta o el taller convencional. No se trata simplemente de despachar un producto. Se gestionan reservas que se realizan con meses de antelación y que están sujetas a constantes modificaciones, cancelaciones y cambios de disponibilidad en tiempo real.

Las soluciones tecnológicas de gestión a medida suelen ser costosas y difíciles de mantener a largo plazo. Esa es la razón por la que la opción más eficiente es apoyarse en plataformas de gestión especializadas que ya se han testado y han sido capaces de resolver todas estas particularidades.



1

La tecnología elimina los cuellos de botella. Una plataforma centralizada es indispensable para evitar duplicidades de reservas, controlar el stock y permitir un crecimiento sostenible y lógico.

2

El éxito del alquiler no depende del cliente que pasa por la puerta, sino de conectar digitalmente la flota con hoteles, turoperadores y comercios locales para multiplicar de forma automatizada la visibilidad del negocio.

La prioridad estratégica de un negocio de rental a nivel digital no debe limitarse a llevar un control interno del stock en su almacén, sino a construir un ecosistema digital abierto y conectado hacia el exterior.

El objetivo es que la plataforma de la tienda se integre de forma nativa con turoperadores locales, agencias de excursiones, hoteles de la zona o cualquier otro atractor de clientes, para que estos puedan ver y reservar el stock disponible al instante.

Esta conectividad cruzada multiplica exponencialmente la visibilidad del pequeño comercio sin necesidad de que el turista pase físicamente por la puerta del local, transformando un negocio tradicional en un servicio totalmente integrado en la oferta turística regional.

En cuanto a la inversión y gestión de las flotas, un error común es sobredimensionar el parque de vehículos bajo la premisa de que "a más bicicletas, más facturación".

La realidad del sector demuestra que resulta mucho más rentable, eficiente y económico adquirir una flota optimizada y tener el 100% de la flota constantemente en uso gracias a los canales digitales de reserva, que invertir el doble de presupuesto en acumular 200 bicicletas de las cuales la mitad permanecen paradas en la tienda sin una estrategia digital de salida. Optimizar la ocupación de lo que ya se tiene es el primer paso antes de plantearse ampliar el inventario.

La calidad del producto que compone la flota influye directamente en la viabilidad económica del negocio a corto plazo. La tentación de adquirir bicicletas eléctricas de bajo coste o componentes genéricos para arrancar la actividad es una de las trampas más habituales del sector.

3

Es financieramente más inteligente y rentable mantener un parque de bicicletas más reducido y con una ocupación del 100% mediante reservas digitales cruzadas, que realizar inversiones desproporcionadas en vehículos que acaban parados.

4

El rental como salvavidas del comercio tradicional: ante la madurez y la ralentización de la venta de bicicletas tradicional, el servicio de alquiler estructurado ofrece una línea de negocio alternativa, rentable y con una demanda turística al alza.

Un vehículo de baja calidad suele traducirse en roturas tempranas de motores o baterías en menos de una temporada, disparando los costes de reparación y devaluando el servicio.

Para los operadores, la apuesta segura pasa por flotas robustas de bajo mantenimiento y marcas que garanticen una red sólida de repuestos y soporte técnico.

El sector del rental se posiciona como el mejor refugio de diversificación y crecimiento para el comercio minorista de bicicletas, que actualmente acusa un estancamiento en la venta directa tradicional.

Ofrecer servicios de alquiler y diseñar rutas organizadas no solo abre una vía de ingresos recurrente e independiente de los vaivenes de la distribución global, sino que además capitaliza el auge del turismo activo en zonas que carecen de puntos de alquiler profesionales.

En un mercado que tiende a la digitalización de servicios, integrar el rental en la estructura de la tienda física es la forma más natural de asegurar su relevancia de cara al futuro.



SESIÓN COMPLETA, EN VÍDEO

Joan Terradas (MYR3NT), Sergio Bazo (Extremadura en bici) y Miroslav Potapov (Happy Tourist Center) charlan sobre las claves para gestionar un negocio de rental.





ASK THE EXPERT: MYR3NT

Nacida y desarrollada a partir del contacto directo con los principales operadores de Mallorca, MYR3NT da respuesta a la necesidad de unificar la gestión de los negocios de alquiler, presentándose como una solución 360° para profesionalizar el sector, optimizar el rendimiento y abrir canales de negocio.

El verdadero salto de competitividad que aporta MYR3NT radica en acabar con la dispersión de herramientas informáticas.

En lugar de obligar al operador a compatibilizar diferentes programas de punto de venta (TPV), comercio electrónico y gestión interna, la plataforma unifica en una sola pantalla el motor de reservas online en tiempo real, las ventas físicas de la tienda y un módulo técnico de taller.

Este ecosistema interconectado permite llevar un control exhaustivo del mantenimiento de las bicis, calcular su amortización exacta y conocer el coste en tiempo real de cada componente asignado a la flota.

MYR3NT unifica en una única plataforma 360° las reservas en tiempo real, el TPV de la tienda física y el módulo de taller para controlar la amortización de cada bicicleta. Nuestra tecnología permite a un pequeño rental distribuirse de forma automática en los hoteles de su zona, aprovechando el alto tráfico web de los alojamientos locales.

EL CONTACTO



JOAN TERRADAS (CEO)

jterradas@sportandapps.com

El análisis inteligente de datos y el comportamiento de compra del cliente han permitido a varios de nuestros operadores duplicar su facturación de un año para otro, y trabajamos bajo un modelo de tarifa mensual fija sin comisiones sobre tus reservas directas. Solo crecemos cuando aportamos nuevos canales de venta a tu negocio, y nuestra API nos permite conectar directamente la reserva de vuelos y vehículos de alquiler con las flotas de bicicletas, creando paquetes turísticos integrados en destino.

Una de las funcionalidades más innovadoras es la integración automática en las webs de hoteles y agroturismos locales, adaptándose al 100% a su imagen de marca. Una pasarela tecnológica que permite a cualquier rental, beneficiarse del tráfico de las webs de los alojamientos de su zona, facilitando que el turista reserve su bicicleta en tres clics y en tiempo real.

Al recopilar de forma anonimizada datos de comportamiento del cliente, como la antelación de la reserva, tallas más solicitadas, tipos de pedales preferidos o nacionalidades, los negocios pueden anticiparse a la temporada y ajustar sus precios. Este soporte constante se completa con un servicio postventa sumamente cercano y directo, y con integraciones clave con los sistemas B2B de grandes marcas del mercado.



ENTREVISTA EN EL RBS, EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: BOSCH E-BIKE SYSTEMS

La nueva Connected Biking Platform de Bosch eBike Systems nace como un pilar digital que revolucionará la gestión de flotas y el ciclismo conectado. Desarrollada para que fabricantes de equipos originales y operadores de flotas puedan crear sus propios modelos de negocio, esta plataforma en la nube registra de forma continua el estado, la configuración y el mantenimiento de las bicicletas, con un nivel de transparencia inédito sobre las bicis a lo largo de todo su ciclo de vida útil.

El principal desafío al que se enfrentan los gestores de flotas en la actualidad es la falta de visibilidad y control sobre sus vehículos, lo que les impide conocer en tiempo real su ubicación exacta, los niveles de batería o los códigos de error. Hasta ahora, muchos operadores recurrían a soluciones de rastreo de terceros que generaban integraciones fragmentadas y complejas. Bosch soluciona esto mediante una arquitectura modular y estandarizada que permite a sus socios acceder a interfaces seguras para desarrollar aplicaciones propias a partir de un flujo de datos totalmente integrado.

La Connected Biking Platform permite a fabricantes y operadores crear sus ofertas digitales desde datos transparentes. Para evitar sistemas fragmentados de rastreadores externos, Bosch ofrece arquitectura 100% integrada y nativa. El Bosch Connect Module se instala oculto bajo el motor y aporta conectividad LTE, GPS y sensores para garantizar la seguridad. El módulo de rastreo funciona de forma independiente y los operadores acceden a la telemetría en tiempo real y ejecutar bloquear o desbloquear unidades de forma remota.

EL CONTACTO



LAURA SÁNCHEZ (MARKETING MANAGER)
laura.sanchezlopez@es.bosch.com

El corazón de esta revolución tecnológica es el Bosch Connect Module, un dispositivo de rastreo que se instala de forma profundamente integrada bajo la unidad del motor de la e-bike. Este pequeño módulo dota al sistema de conectividad LTE, GPS y sensores adicionales capaces de activar alarmas o iniciar el seguimiento ininterrumpido en caso de detectar un movimiento no autorizado de la bicicleta. A diferencia de los localizadores externos convencionales, destaca por su extrema robustez y total comunicación fluida con el resto de componentes.

Una de las grandes ventajas competitivas del Connect Module es su batería integrada, que le permite funcionar independiente de la batería principal de la bicicleta. Si esta se retira, el módulo sigue almacenando de forma continua la última ubicación conocida de la e-bike.

Además, este sistema es capaz de recargarse por sí mismo automáticamente en cuanto se vuelve a conectar a la fuente de alimentación principal, garantizando el tiempo de actividad en entornos de flotas.

Para facilitar su adopción masiva, Bosch ofrece dos vías de integración desde el primer momento: una API en la nube diseñada para desarrolladores que buscan integraciones personalizadas, y un gestor de flotas estandarizado con funciones listas para usar, avalado por socios globales como Allride o Joy Ride. Desde el primer día de activación, los operadores disfrutan de un control total que incluye rastreo satelital, telemetría detallada del odómetro y los intervalos de mantenimiento, así como la capacidad de enviar comandos remotos para activar o desactivar las bicicletas al instante.



ENTREVISTA EN EL RBS, EN VÍDEO



06 RENTING PREMIUM: ¿LA NUEVA RENTABILIDAD?

El renting de bicicletas deportivas de alta gama representa el siguiente gran escalón evolutivo para el sector del ciclismo en España, ofreciendo una alternativa real y competitiva a la compra tradicional.

El mercado del alquiler ha estado mayoritariamente enfocado en el cicloturismo vacacional, el uso recreativo por días y las zonas de fuerte impacto turístico. El ciclista deportivo de carretera o montaña, un perfil especializado que demanda material de última generación, se encontraba ante una única opción: realizar un desembolso inicial muy elevado. El renting viene a cubrir esta brecha al transformar un producto de alta inversión en una cuota mensual accesible, asumible y predecible.

Para el usuario de ciclismo deportivo, el modelo de propiedad clásico acarrea una serie de responsabilidades y costes asociados que a menudo empañan la experiencia de uso.

Convertirse en propietario de una bicicleta de carbono de gama alta implica asumir no solo el desembolso de miles de euros, sino también la gestión directa de las averías, el mantenimiento técnico periódico y las tramitaciones de garantías con los fabricantes.

A esto se suma la devaluación del vehículo y el complejo proceso de venta en el mercado de segunda mano cuando el ciclista desea actualizar su equipamiento. El renting absorbe toda esta carga operativa, permitiendo al usuario centrarse únicamente en pedalear.



1

Superar la barrera de la gran inversión inicial: el renting democratiza el acceso a bicicletas deportivas de alta gama, sustituyendo los elevados costes de adquisición por cuotas mensuales estables y sin sorpresas.

2

La experiencia de uso por encima de la propiedad: el usuario delega por completo en el operador del servicio la devaluación del producto, el mantenimiento, la gestión de garantías y la futura venta de segunda mano.

La viabilidad y el éxito de este modelo premium dependen directamente de la construcción de una sólida estructura de colaboración a tres bandas: la empresa de renting, los talleres oficiales y las grandes marcas de bicicletas.

Las marcas de primer nivel encuentran en el renting un canal de distribución estratégico que dinamiza la rotación de sus modelos de catálogo y expande significativamente su mercado potencial hacia clientes que prefieren no descapitalizarse.

Al mismo tiempo, la red de talleres locales se convierte en el socio operativo indispensable, garantizando un servicio postventa ágil y profesional que responda con la máxima rapidez a las necesidades del ciclista.

En el renting de bicicletas, la inmediatez y la calidad del servicio técnico son los factores que determinan la fidelidad del cliente y la reputación de la marca. A diferencia de un usuario urbano convencional, el ciclista de alto rendimiento posee un nivel de exigencia técnica extremadamente riguroso en aspectos como ruidos, vibraciones o ajustes biomecánicos precisos.

La gestión de la flota requiere, por tanto, un soporte técnico prioritario capaz de resolver cualquier incidencia en tiempo récord. Minimizar los tiempos de espera en el taller es un indicador de calidad y el valor que justifica el pago de una cuota recurrente mensual.

Desde el punto de vista jurídico, el renting de bicicletas exige un marco de contratación específico, robusto y adaptado que proteja el valor de las bicis que en muchos casos superan el coste de motocicletas o vehículos ligeros.

3

Soporte técnico ágil como pilar del servicio: el cliente de perfil deportivo exige una respuesta inmediata ante cualquier desajuste. La clave operativa reside en una red de talleres oficiales coordinada y con tiempos de reparación mínimos.

4

Al no existir un registro oficial de propiedad similar al del motor, los contratos de renting deben ser extremadamente sólidos para prever riesgos de desgaste, siniestro o sustracción de componentes muy costosos.

A diferencia del sector de la automoción, donde existen registros oficiales de bienes muebles y reservas de dominio que impiden legalmente la venta no autorizada de un coche en renting, la bicicleta carece de estos mecanismos automáticos de control.

Esta particularidad obliga a desarrollar contratos de arrendamiento minuciosos que regulen con precisión la responsabilidad ante robos, desgastes anómalos, siniestros y traslados internacionales de material.

A largo plazo, el renting de bicicletas está llamado a seguir la misma trayectoria de consolidación que experimentó en su día el sector del automóvil, donde el pago por uso ha ganado una cuota de mercado masiva frente a la propiedad.

La rápida evolución tecnológica en transmisiones electrónicas, sistemas de asistencia eléctrica y materiales de cuadro empuja al usuario a buscar fórmulas flexibles que le permitan estrenar el último modelo cada dos o tres años sin sufrir la depreciación del vehículo.

Adaptar esta fórmula financiera al sector de la bicicleta es el paso definitivo para profesionalizar el mercado y abrir nuevas vías de crecimiento sostenible.

 **¿ALGO QUE APORTAR?**



Álvaro Taboada (CURSORIAM), Pablo Iglesias (TREK) y Carlos Cuesta (Carles Cuesta Abogados) charlan sobre las posibilidades del renting en el sector de la bicicleta.





Ciclosfera 360

¡MONTEMOS UN EVENTO!

**FERIAS DE CICLISMO Y MOVILIDAD SOSTENIBLE.
TEST DE BICICLETAS, ACCESORIOS O SERVICIOS
PARA TIENDAS, RENTALS, NEGOCIOS O PÚBLICO FINAL.
MICROEVENTOS ESPECIALIZADOS. PRESENTACIONES.
WEBINARS. FIESTAS CORPORATIVAS O SECTORIALES.**

CONTACTO@CICLOSFERA.COM



ASK THE EXPERT: CURSORIAM

Alternativa flexible a la compra de bicis deportivas de alta gama. Introduce el concepto de renting (alquiler sin cuota de valor residual) en el ciclismo permitiendo al usuario disfrutar de una gran experiencia sin cargas de mantenimiento o devaluación.

Para garantizar que de verdad sea sostenible, Cursoriam apuesta por exprimir el ciclo de vida de cada bicie a través de una segunda y tercera vida útil. Al término de un contrato, la marca ofrece la opción de compra directa al usuario, introduce las unidades en plataformas de segunda mano o les da salida mediante un novedoso servicio de "renting de segunda mano". Esta fórmula permite al cliente disfrutar de una cuota mensual aún más económica pero manteniendo la total tranquilidad, las garantías de fábrica y el perfecto orden de marcha que caracterizan al renting de bicicletas nuevas.

Cursoriam se enfoca en el ciclismo deportivo, donde el margen de crecimiento es todavía inmenso. El mercado cuenta con un volumen potencial de cientos de miles de ciclistas deportivos en activo cada año que demandan material de primer nivel, así que la marca quiere consolidarse en España antes de dar el salto a otros países o abrir nuevas modalidades de transporte.

Liberar al ciclista deportivo de las ataduras de la propiedad, ofreciendo una alternativa flexible con todas las garantías de mantenimiento cubiertas: esa es la propuesta de Cursoriam. La marca considera que el renting de segunda mano permite aminorar drásticamente la cuota mensual del cliente sin renunciar a la seguridad de una bici 100% revisada.

EL CONTACTO



ÁLVARO TABOADA (CEO)

alvaro@cursoriambikes.com

Existe un mercado potencial inmenso de ciclistas deportivos que demandan tecnología punta sin necesidad de realizar una gran inversión inicial, pero proteger una flota deportiva de alto valor exige realizar una gran labor de pedagogía para diseñar seguros a medida que cubran tanto los accidentes del ciclista como el robo del activo.

Uno de los mayores desafíos operativos a los que se enfrentan es la gestión y cobertura de los riesgos de una flota de bicicletas de gama alta valorada en miles de euros. Al igual que ocurre con la reticencia de los comercios tradicionales, el sector de los seguros también requiere una intensa labor de pedagogía y evangelización.

La mayoría de las aseguradoras están habituadas únicamente a pólizas individuales para particulares, lo que obliga a diseñar de forma minuciosa coberturas específicas destinadas a proteger tanto la integridad física del ciclista en caso de accidente como la bici ante golpes o robos.

El objetivo final de Cursoriam no es competir con las tiendas de venta, sino sumar un nuevo pilar financiero a la industria del pedal que ayude a equilibrar la balanza comercial y facilite el acceso al deporte a un público mucho más amplio.



ENTREVISTA EN EL RBS, EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: ROOKFY

Rookfy permite encontrar y reservar bicis deportivas de gama alta en alquiler puro y de corta duración: un marketplace para ciclistas que desean probar un modelo antes de realizar una gran inversión o disponer de material de primer nivel de manera puntual.

El escalón que frena a muchas tiendas a la hora de lanzar su propio servicio de alquiler es el miedo a los costes derivados de roturas mecánicas y el impacto de exigir fianzas elevadas. Rookfy opera con un seguro a todo riesgo integrado en el precio de reserva y se ocupa de toda la gestión burocrática y de los costes de reparación si surge cualquier incidente. Las tiendas colaboradoras solo deben preocuparse de preparar, entregar y revisar la bici, abriéndoles una nueva vía de ingresos recurrente, recibir de forma garantizada un flujo constante de clientes potenciales y rentabilizar su stock sin asumir riesgos.

Aunque el proyecto nació enfocado al alquiler convencional, ha abierto nichos dinámicos como participantes de pruebas específicas (que demandan un modelo concreto) hasta usuarios de MTB que quieren probar el gravel sin comprometer su bolsillo, o incluso creadores de contenido que recurren a la plataforma para proveer material de alta gama en sus rodajes.

EL CONTACTO



JESÚS ORIHUELA
jesus@rookfy.com

EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: TURICLETA

Esta innovadora red de alquiler de e-bikes orientada al turismo rural opera a través de estaciones autónomas e inteligentes y consolida un potente canal B2G gracias a una solución tecnológica llave en mano que dinamiza la movilidad sostenible en zonas rurales.

Su modelo de negocio ha evolucionado hacia un enfoque multioperador que abarca desde la venta y el renting estacional para ayuntamientos, hoteles y campings, hasta la automatización de flotas privadas. Proporcionan toda la infraestructura (software de gestión, pasarela de facturación, seguros y un servicio de soporte telefónico de 12 horas al día) para que cualquier operador local pueda digitalizar su servicio, lo que permite a los pequeños negocios automatizar sus entregas y devoluciones sin necesidad de mantener presencia física constante en la tienda.

Con 150 estaciones y 800 e-bikes por toda España, Turicleta ofrece una red interconectada. La plataforma actúa como un punto de encuentro, basándose en la premisa de que para que el cicloturismo funcione debe acompañarse de facilidades tecnológicas, una ubicación estratégica de la estación y una experiencia de usuario sumamente cómoda.

EL CONTACTO



ALBERTO GÓMEZ-CHACÓN (CEO)
alberto@turicleta.com

EN VÍDEO



“

**“Muy interesante, constructivo
y me ha permitido conocer a
muchacha gente”
(Alberto Pampin,
Cycling the Camino)**

”

“

**“Pudimos aprender de otras
empresas referentes de la
industria y compartir
experiencias”
(José Vilana, Upway)**

”



“

**“Un espacio muy
enriquecedor para compartir
experiencias, conocer
inquietudes y entender
necesidades”
(David Felipe, RACC HolaBici)**

”

“

**“Hacía falta un espacio común
donde reunir actores,
compartir conocimiento,
conectar intereses y generar
conversación útil”
(Pablo Alcañiz, DoYouBike)**

”

“

"Enhorabuena por el eventazo. Una sola crítica: que no haya sido más largo"
(Josep Terradas, MYR3NT)

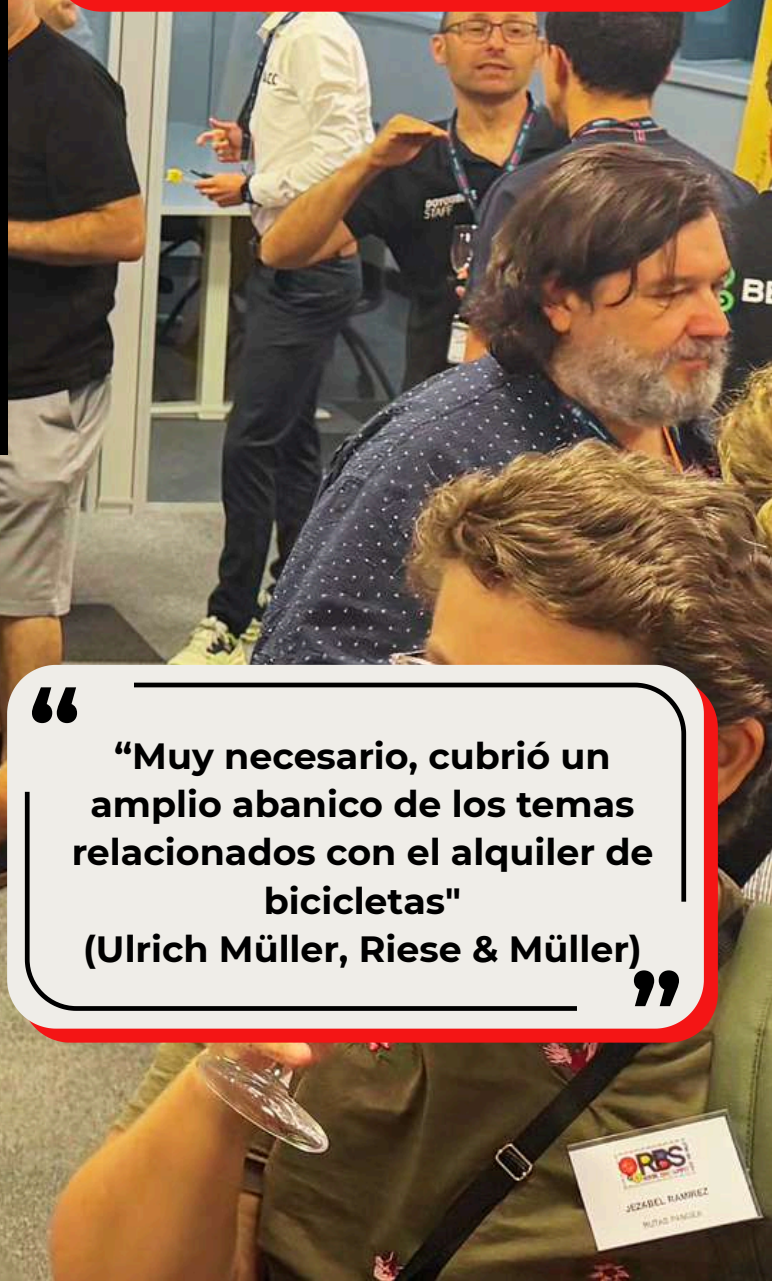
”



“

"Un ejemplo del empuje que los servicios y el alquiler de bicicletas está teniendo en nuestro sector"
(Jesús Freire, AMBE)

”



“

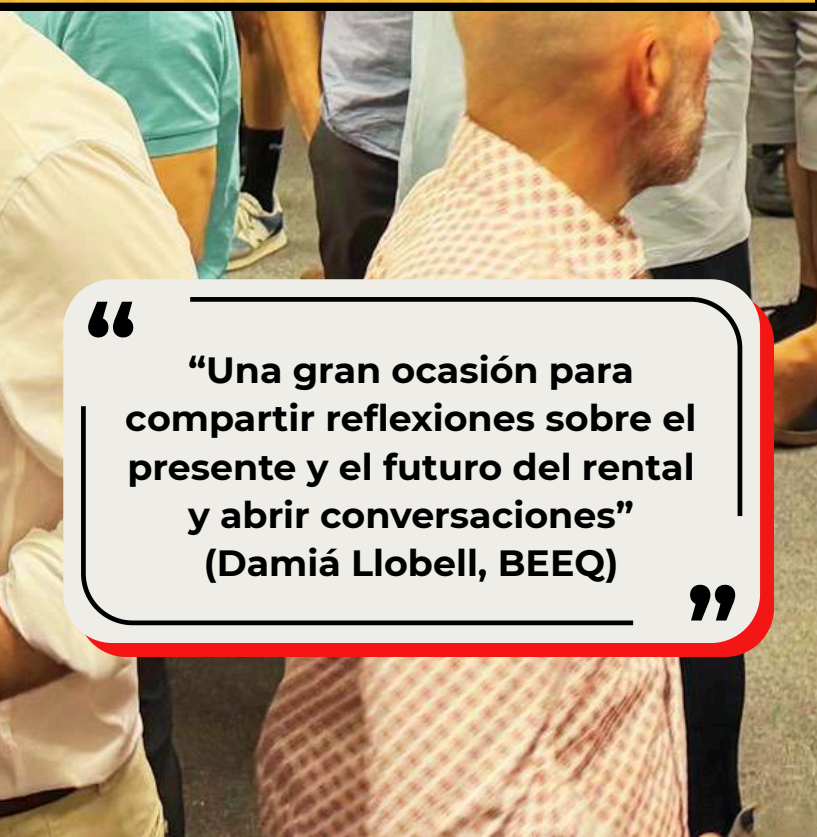
"Una gran ocasión para compartir reflexiones sobre el presente y el futuro del rental y abrir conversaciones"
(Damiá Llobell, BEEQ)

”

“

"Muy necesario, cubrió un amplio abanico de los temas relacionados con el alquiler de bicicletas"
(Ulrich Müller, Riese & Müller)

”



07 CÓMO OBTENER LA MÁXIMA RENTABILIDAD

La especialización absoluta en un nicho de mercado concreto es una de las estrategias más sólidas para garantizar la viabilidad y la escalabilidad de un negocio de rental.

En rutas de larga distancia y de proyección internacional como el Camino de Santiago, el modelo de negocio no puede basarse en la captación de tráfico de mostrador o en el alquiler recreativo por horas.

El éxito financiero y operativo reside en la construcción de una infraestructura logística de origen y destino capaz de soportar la distribución de cientos de bicicletas simultáneamente a lo largo de redes de miles de kilómetros, combinando la venta directa online con una sólida red de agencias internacionales que subcontratan la flota de forma recurrente año tras año.

La gestión del parque de vehículos en rutas lineales de larga distancia presenta una complejidad logística crítica: la recuperación y el retorno del stock. A diferencia de un local tradicional donde el cliente devuelve la bicicleta en el mismo mostrador, el operador que cubre grandes rutas debe diseñar un sistema eficiente de recogida en los puntos finales de trayecto.

Establecer la base operativa en el destino simplifica el retorno directo de las bicis a la central. Los operadores ubicados en tramos intermedios de las rutas se ven obligados a encarecer su operativa mediante transportes de retorno, lo que reduce el margen de beneficio y limita el servicio.



1

El éxito en el alquiler de larga distancia radica en estructurar redes robustas de recogida en destino y mantener alianzas de subcontratación con operadores turísticos mundiales.

2

El desgaste severo en rutas de varios días obliga a renovar y liquidar de forma ágil la flota de segunda mano cada dos temporadas para mantener la competitividad y la fiabilidad.

En el alquiler de larga distancia para un público generalista, la depreciación acelerada del stock constituye el principal desafío financiero. El desgaste al que se somete una bicicleta en trayectos de varios días consecutivos, a menudo en manos de usuarios con inexpertos y poco conocimiento técnico de componentes, es drásticamente superior al de una flota de uso deportivo.

Esta realidad operativa obliga a los operadores a planificar una renovación sistemática de sus flotas en ciclos muy cortos, que habitualmente no superan las dos temporadas de uso.

La rentabilidad final del negocio queda, por tanto, directamente vinculada a la capacidad del operador para dar una salida rápida y valorada a ese material en el mercado de ocasión.

La planificación de las compras de stock en operadores de gran volumen debe realizarse con una antelación mínima de casi un año para encajar con los plazos de comercialización turística.

Las agencias de viajes internacionales y los turoperadores que operan en mercados como Australia o Estados Unidos comercializan sus paquetes turísticos con muchos meses de antelación y exigen conocer con absoluta precisión los modelos técnicos exactos, tallas y componentes que equiparán las flotas la temporada siguiente.

Esto obliga al comercio a comprometer inversiones de renovación del parque a mitad de la temporada, exigiendo una buena salud financiera y una previsión de tesorería impecable.

3

Las exigencias de los mercados internacionales obligan a definir y comprometer los modelos de flota con casi un año de antelación para alinearse con los catálogos de los turoperadores.

4

La asistencia técnica en ruta y la resolución de incidencias mecánicas complejas se optimizan mediante la colaboración directa y las redes de ayuda mutua entre operadores del mismo territorio. ¿La palabra clave? Colaboración.

Aunque las bicicletas premium de carbono acaparan el foco mediático, el grueso del negocio de volumen en el cicloturismo de larga distancia sigue apoyándose en flotas de gama media robustas y más estandarizadas.

Las bicicletas de aluminio de marcas reconocidas, equipadas con componentes de mantenimiento sencillo y recambios universales, ofrecen una excelente relación de amortización por kilómetro.

Además de minimizar drásticamente las averías técnicas graves en ruta, este tipo de vehículos presenta un riesgo de robo menor en comparación con los modelos de alta gama, permitiendo a los operadores trabajar con confianza y costes de aseguramiento más bajos.

La madurez del sector del alquiler se refleja en la consolidación de redes de cooperación y sinergias operativas, incluso entre empresas competidoras. La gestión de averías en ruta en zonas alejadas de la base principal es inasumible de forma individualizada para un solo operador.

La creación de canales de comunicación directa y de apoyo mutuo entre distintos operadores del sector para solventar incidencias mecánicas, traslados de material o sustitución de componentes sobre el terreno demuestra que la colaboración sectorial es la herramienta más eficaz para mejorar la experiencia global del cliente y asegurar la eficiencia.

 **¿ALGO QUE APORTAR?**



SESIÓN COMPLETA, EN VÍDEO

Alberto Pampín, responsable de Cycling the Camino, comparte su dilatada experiencia al frente de una empresa de alquiler de bicicletas.



ASK THE EXPERT: UPWAY

De origen francés y consolidada en Europa y EE UU, esta plataforma profesionaliza la compraventa y reacondicionamiento de e-bikes usadas, pero su propuesta va más allá al asesorar y acompañar al operador para planificar la renovación de sus unidades.

Es un error liquidar toda la flota en noviembre, al terminar la temporada, cuando la demanda de compraventa se desploma y coincide con grandes campañas de descuento en bicis nuevas. Upway recomienda escalonar ventas a lo largo del año o vender la flota de tres a seis semanas antes de que empiece la temporada alta, cuando los precios de recompra son más altos. El punto óptimo de amortización y menor depreciación de una e-bike deportiva se sitúa tras dos-tres años o entre 3.000-6.000km. Upway permite también adquirir flotas de exposición o unidades seminuevas de alta gama con costes hasta un 70% inferiores.

En el negocio del alquiler, un motor Bosch o una batería de gran capacidad pesan más en la decisión del usuario que la propia marca. Al configurar una flota, es clave optar por extras que multiplican su valor de reventa en la segunda mano evitando inversiones caras que no se amortizan.

EL CONTACTO



JOSÉ VILANA (SPAIN B2B MANAGER)
jose@upway.shop

EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: LOKKI

La plataforma líder en Francia en digitalización y gestión de negocios de alquiler de bicis y material de actividades al aire libre, da soporte a más de 2.500 tiendas en mercados como Francia, Italia, Portugal y, ahora de manera oficial, España.

La fortaleza de Lokki reside en la agilidad y sencillez de su proceso de digitalización. Cualquier comercio independiente tiene operativa su tienda online y puede recibir reservas en menos de una hora. La plataforma automatiza de manera integral el control de inventario, las fianzas, los pagos y los seguros, adaptándose a todos los negocios. Esta tecnología permite a los operadores independientes profesionalizar su actividad de forma inmediata y beneficiarse de un ecosistema multilingüe que redirige de forma orgánica el flujo de turistas entre diferentes países europeos.

Su doble propuesta combina una intuitiva herramienta de gestión interna con un potente canal de venta, que genera miles de reservas diarias y conecta negocios locales con turistas internacionales. El gran desafío de los rentals ya no es la tecnología sino la visibilidad en Internet frente a gigantes del turismo, y Lokki ayuda a posicionar y diversificar canales de captación.

EL CONTACTO



STEFANO CRESPI (COUNTRY LAUNCHER)
stefano@getlokki.com

EN VÍDEO



ASK THE EXPERT: ABUS

Ofrecen al sector un catálogo completamente diseñado para proteger flotas y garantizar la seguridad de los usuarios. Fabrican en Europa bajo exigentes estándares de calidad que se traducen en productos de alta durabilidad y rentabilidad a medio y largo plazo.

Para optimizar el día a día de las flotas de alquiler, también dan un servicio de llaves maestras, una solución que, gestionando decenas de bicis, permite que cada unidad mantenga su propia llave individual para el cliente, mientras que el propietario del negocio dispone de una llave maestra. Una operativa que resulta infinitamente más ágil y operativa para el rental que los modernos sistemas digitales mediante bluetooth o huella dactilar, que requieren tediosas reprogramaciones con cada nuevo cliente y no aportan la inmediatez de la entrega de llaves.

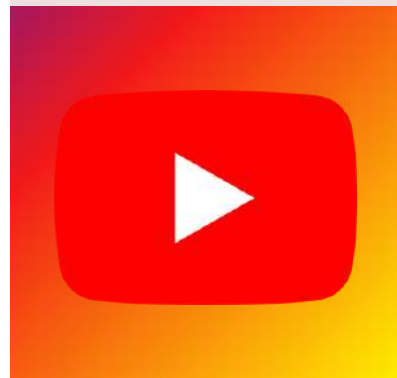
Su compromiso con la calidad nos conciencia de que invertir poco en seguridad acaba siendo costoso. Frente a cables económicos y vulnerables o cascos aseguibles ABUS ofrece candados con garantía anticorrosión de hasta 25 años y cascos con servicio completo de repuestos. Una durabilidad que protege a los ciclistas y permite amortizar con un rendimiento y resistencia óptimos.

EL CONTACTO



ANTONIO PARDO (DIRECTOR COMERCIAL)
antonio.pardo@abus.es

EN VÍDEO



08 COMERCIALIZACIÓN Y CAPTACIÓN DE CLIENTES

El proceso de captación de clientes en el sector del rental de bicicletas ha dejado de ser un ejercicio analógico para convertirse en un ecosistema diverso donde la ubicación física y la visibilidad digital operan conjuntamente.

Tradicionalmente, la localización en zonas de paso turístico masivo o el acceso directo a vías verdes y entornos naturales garantizaba un flujo constante de usuarios sin apenas esfuerzo promocional.

Sin embargo, en entornos urbanos competitivos y grandes capitales, la captación se apoya cada vez más en estrategias híbridas: desde la optimización de reseñas digitales y el posicionamiento orgánico en motores de búsqueda, hasta la recomendación espontánea de prescriptores y creadores de contenido que arrastran de manera natural a un público internacional muy activo.

La comercialización turística a gran escala está experimentando una digitalización acelerada donde las plataformas integradas de reservas y los turoperadores actúan como grandes aglutinadores de oferta.

Aunque estas plataformas digitales facilitan el acceso a un volumen masivo de clientes y ayudan a cubrir los periodos de baja estacionalidad, también restan margen comercial al pequeño operador.



1

Diversificación frente a la estacionalidad: El alquiler de mostrador debe complementarse con servicios de agencia de viajes, gestión de grupos y logística externa para asegurar la rentabilidad todo el año.

2

La especialización y el servicio personalizado como defensa. Competir frente a grandes plataformas digitales exige ofrecer material técnico de gama alta y un valor añadido basado en asesoramiento y personalización.

La alternativa para los negocios independientes radica en apostar por la hiperespecialización, ofreciendo material deportivo de alta gama y aportando valor añadido a través del diseño de rutas personalizadas, tracks autoguiados y servicios de entrega directa en hoteles o aeropuertos.

Para asegurar la viabilidad económica del negocio, especialmente en zonas con una fuerte estacionalidad invernal y estival, el alquiler puro y duro de mostrador rara vez resulta rentable por sí mismo si debe soportar los elevados costes de suelo comercial en el centro de las ciudades.

La clave de la rentabilidad financiera reside en diversificar la actividad operando simultáneamente como agencias de viajes especializadas, organizadores de rutas para empresas o proveedores de servicios logísticos para grandes grupos. Esta flexibilidad permite amortizar las inversiones en vehículos auxiliares, remolques y furgonetas, maximizando el rendimiento de la flota fuera de los canales convencionales de la tienda.

Un paso fundamental en la madurez de cualquier operador es aprender a definir con precisión los límites de su catálogo de servicios y, cuando es necesario, saber decir "no" a determinadas exigencias del mercado.

El intento de satisfacer de manera desesperada todas las demandas particulares de los clientes a menudo deriva en un incremento inasumible de costes operativos, estrés logístico y pérdida de control sobre la flota.

La fijación estratégica de precios no es solo una herramienta de facturación, sino el mecanismo de filtrado más eficiente para seleccionar al perfil de cliente con el que la empresa desea trabajar, garantizando que cualquier servicio logístico especial o de entrega a medida quede debidamente valorado y cobrado.

3

Aprender a decir "no" mediante el precio: Establecer límites operativos claros y tarifas adecuadas para servicios especiales es indispensable para mantener la salud financiera y evitar el desgaste logístico de la empresa.

4

La complejidad técnica de las flotas modernas: La rápida evolución de los componentes mecánicos y la electrificación exigen una constante formación del personal del taller y un control riguroso de la compatibilidad de los repuestos.

La rápida y constante evolución tecnológica que imponen los fabricantes de bicicletas representa uno de los mayores desafíos logísticos y de mantenimiento para los operadores de flotas de alquiler. La tendencia de las marcas a modificar estándares, geometrías y componentes año tras año (ejes pasantes, tijas de carbono integradas, transmisiones electrónicas o cambios de cableado interno) rompe la uniformidad técnica de las flotas y dificulta la estandarización de los repuestos en el taller y el mantenimiento.

La estabilidad y la compatibilidad de los componentes son prioritarias frente a la novedad estética, pues cada cambio de estándar exige costosas actualizaciones en herramientas, sistemas de transporte y formación técnica del personal.

La transición masiva hacia la electrificación ha transformado por completo los hábitos del cicloturista y la propia operativa de las empresas del sector. El paso de flotas mayoritariamente mecánicas a parques de e-bikes requiere no solo una fuerte inversión inicial, sino una adaptación logística crítica en los puntos de parada y alojamiento, donde la búsqueda de puntos de recarga fiables y seguros ha sustituido a las necesidades tradicionales de avituallamiento.

Esta electrificación de la oferta abre el mercado a un público más amplio y menos habituado a la bicicleta, lo que a su vez exige un esfuerzo adicional para evitar averías por desconocimiento del usuario en ruta.

 **¿ALGO QUE APORTAR?**



SESIÓN COMPLETA, EN VÍDEO

**Jesús Blázquez (Rutas Pangea),
Javier Pou (Bike Spain Tours) y Marco
Mastrodonato (Mo'bike Valencia)
dialogan sobre cómo captar negocio.**



ASK THE EXPERT: BELORA MOBILITY

Un servicio de renting a largo plazo de flotas de bicicletas dirigidas a empresas. Un enfoque hacia un modelo B2B más sostenible y fácil de financiar. Su propuesta se orienta a dar soluciones de movilidad interna a corporaciones con grandes recintos.

La empresa se enfoca en dos grandes áreas: el sector industrial, donde facilita el desplazamiento de empleados dentro de campus corporativos, parques tecnológicos, puertos o fábricas, y el sector de los complejos hoteleros, resorts y campings. Clientes en los puertos de Barcelona o Acciona en Madrid avalan un modelo de negocio que permite a las compañías externalizar por completo la gestión, los seguros, la tecnología y el mantenimiento de los vehículos mediante el pago de una cuota mensual.

Con una flota que ha alcanzado las 700 bicicletas operativas en sus primeros seis meses de vida, Belora ha extendido su actividad a España y Grecia. El gran reto para los próximos meses se centra en la captación de nuevos clientes y en asegurar la excelencia del servicio de mantenimiento para que sea escalable.

EL CONTACTO



FALK SIEGEL (CEO)
falk@beloramobility.com

EN VÍDEO



09 SEGURIDAD, NORMATIVA Y NORMALIZACIÓN

La irrupción y masificación de la bicicleta pública compartida en los entornos urbanos ha generado una necesaria reflexión sobre la convivencia y el equilibrio de mercado entre las iniciativas municipales y los operadores privados de rental.

Históricamente, en grandes capitales europeas se pactaron condiciones de acceso diferenciadoras (restringir la bicicleta pública a residentes o imponer duras penalizaciones tarifarias a partir de ciertos límites de tiempo de uso) para evitar una competencia desleal con el tejido comercial local.

La implantación regulada de flotas públicas estimula de manera directa la creación de infraestructuras ciclistas y carriles bici seguros, lo que a medio plazo dinamiza la demanda de alquiler privado. El reto reside en establecer espacios permanentes de diálogo público-privado que garanticen una competencia sana y armónica.

Frente a la estandarización rígida de los servicios públicos, las empresas privadas de alquiler tienen una oportunidad crítica de crecimiento a través de la diferenciación técnica y la especialización de su oferta. Mientras que los sistemas compartidos municipales limitan el tiempo de trayecto y ofrecen vehículos básicos desprovistos de accesorios, el operador de rental privado puede desmarcarse aportando valor añadido: desde equipamiento especializado (alforjas de viaje, cascos, porta móviles o sistemas de navegación) hasta flotas adaptadas para el cicloturismo de larga distancia o el ciclismo deportivo de alta gama.



1

Coexistencia regulada del alquiler público y privado: el crecimiento de las flotas públicas compartidas, con el desarrollo de infraestructura vial que suele generar, debe ir acompañado de diálogo sectorial para evitar la competencia desleal.

2

Diferenciación como ventaja competitiva: los operadores de alquiler privado deben explotar la especialización, el asesoramiento personalizado y el suministro de accesorios de los que carece el transporte público.

Esta distinción de producto permite a los operadores tradicionales fidelizar a un cliente con mayor disposición de pago, que busca una experiencia integral de uso y no simplemente un desplazamiento utilitario y rápido por la ciudad.

El desarrollo del sector se encuentra en un punto de inflexión marcado por una profunda asimetría y falta de homogeneización legislativa a nivel nacional, lo que obliga a las empresas a operar en un marco de autogestión jurídica y operativa, pero la introducción de normas técnicas internacionales específicas para el cicloturismo ofrece, por primera vez, un conjunto de requisitos y directrices voluntarias que estructuran un lenguaje común entre la administración pública y los negocios privados.

Este marco de normalización dotaría al sector de la flexibilidad necesaria para autorregularse en aspectos esenciales de calidad de servicio, seguridad en el mantenimiento de las flotas y protocolos de almacenamiento y custodia del material deportivo.

La estandarización técnica desempeña un papel de vital importancia para garantizar la seguridad operativa y la resiliencia legal de las empresas frente a las nuevas tecnologías y vectores de riesgo, como el almacenamiento masivo y la recarga de baterías de litio.

Casos de éxito previos en el sector, como la definición técnica europea del concepto EPAC (bicicleta eléctrica de pedaleo asistido) o las recientes normativas que catalogan las variantes de cargo bikes, demuestran que poseer un marco normativo unificado no solo evita la imposición de restricciones administrativas arbitrarias, sino que es el requisito indispensable para que las flotas de las empresas de alquiler puedan optar de manera formal a planes de subvenciones públicas, ayudas a la compra de vehículos eficientes o consideraciones legales de transporte prioritario.

3

Seguridad jurídica y ayudas públicas mediante la normalización: la estandarización técnica de vehículos como e-bikes y cargo bikes es el único camino viable para que el sector acceda de forma regular a planes de subvención y el fomento estatal.

4

Sistemas unificados de registro contra el robo: la implantación de registros coordinados a nivel nacional y con acceso policial directo es prioritaria para proteger el valor de las flotas de alquiler y simplificar los trámites de recuperación de material.

La normalización no solo beneficia la cadena de suministro y la viabilidad técnica de las flotas, sino que es fundamental en la confianza y competitividad frente al cliente final, especialmente de perfil internacional.

En los mercados más maduros, los usuarios de bicis de alquiler demandan certificaciones equivalentes a las inspecciones técnicas de vehículos (como la ITV o TÜV alemana) que acrediten que el material que van a utilizar ha superado rigurosos controles de seguridad activa y pasiva. La adopción voluntaria por parte del sector de normas técnicas de gestión como los estándares de calidad ISO dota a las empresas de un sello distintivo de excelencia técnica frente a operadores informales, elevando el valor percibido del servicio.

El sector avanza de manera decidida hacia la coordinación y unificación de sistemas de registro de flotas como herramienta indispensable para combatir el robo y profesionalizar el mercado.

Las iniciativas que buscan conectar los registros privados de marcas y fabricantes con registros nacionales homologados y unificados, son cruciales para un sector donde el valor unitario de los activos, debido a la electrificación y la alta gama, ha crecido de forma exponencial. El diseño de estos sistemas de registro integrados, voluntarios y a nivel nacional, constituye la base para un entorno de operaciones seguro y plenamente integrado en las políticas de movilidad activa.

 **¿ALGO QUE APORTAR?**



SESIÓN COMPLETA, EN VÍDEO

Silvia Casorrán (RedBici), Jesús Freire (AMBE) y Luis ALberto Peñaloza (UNE) analizan varios temas en torno al negocio del alquiler de bicicletas.



ASK THE EXPERT: RACC HOLA BICI

El RACC, a través de su división de movilidad ciclista Hola Bici, adapta y profesionaliza el sector de los seguros para dar respuesta a las necesidades de los negocios de alquiler de bicicletas, evolucionando hasta la cobertura de flotas de más de 1.000 bicis.

Diseñan soluciones a medida, y su objetivo principal es garantizar que la experiencia del usuario sea completa y con absoluta tranquilidad para ciclista y la propia empresa. Para simplificar la burocracia administrativa han digitalizado por completo los procesos, y cualquier negocio puede dar de alta sus servicios de forma telemática en cinco minutos. Además de agilidad digital, promueven la importancia de educar al usuario final ya que el maltrato por desconocimiento es uno de los principales problemas de mantenimiento que asumen los talleres de las tiendas de alquiler.

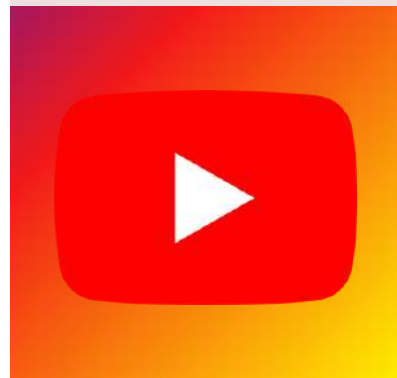
Los seguros también han evolucionado respecto a los robos. Para reducir los elevados costes de las pólizas integrales, la cobertura se ofrece ahora como un módulo extra que permite ajustar tarifas. Esa flexibilidad permite diferenciar riesgos o gamas promoviendo una contratación mucho más justa y eficiente.

EL CONTACTO



DAVID FELIPE (PRODUCT & CYCLING TEAM MANAGER)
david.felipe@racc.es

EN VÍDEO



10 PRESENTE Y FUTURO DEL RENTAL: RBS 2030

El sector del alquiler de bicis vive una fase de profunda transformación, consolidándose como eslabón estratégico e imprescindible en la cadena de valor del turismo activo y la movilidad sostenible.

Durante años, esta actividad ha operado bajo la sombra de los grandes fabricantes y distribuidores de bicis, siendo percibido en ocasiones como un actor secundario del sector, pero el auge del cicloturismo en el ámbito europeo ha invertido esta tendencia.

El cliente final no solo demanda el acceso a la bici, sino que exige una experiencia simplificada en la que el alquiler de material deportivo de calidad actúe como facilitador logístico del viaje. Esta realidad obliga a los operadores a reivindicar su peso específico y prepararse de manera coordinada para un mercado en fase de fuerte expansión buscando sinergias en negocios cercanos.

El camino parece marcado por la desaparición de la brecha digital en los pequeños y medianos operadores, que da paso a un ecosistema digital integrado donde la sincronización en tiempo real de reservas, la automatización tarifaria y la conectividad multicanal (similar al sector hotelero) son indispensables para la supervivencia de los negocios.

Esta digitalización optimiza la eficiencia de los procesos de mostrador, sino que introduce la gestión basada en datos como la principal ventaja competitiva del sector.



1

La digitalización y los datos como motor de crecimiento: superar la brecha digital con herramientas integradas de reserva y el análisis de datos de uso es el factor clave para multiplicar facturación y optimizar flotas.

2

Colaboración estratégica frente a la sobrecarga regulatoria: Para ofrecer experiencias completas sin asumir los costes y licencias de una agencia de viajes, los operadores deben aliarse con guías locales, hostelería y recursos turísticos del territorio.

Los operadores que analizan activamente las métricas de uso y perfiles de sus clientes están duplicando su facturación de un año para otro al adaptar de forma exacta su oferta a las demandas específicas del mercado.

La creación y comercialización de experiencias completas en torno a la bicicleta representa la vía de crecimiento más sólida frente a las limitaciones de espacio físico y volumen de flota que sufren muchos operadores. Cuando la ampliación del stock no es viable por motivos de almacenamiento o presupuesto, el incremento de la rentabilidad se logra dotando al alquiler de experiencias turísticas. Este salto exige una rigurosa planificación jurídica y una correcta estructuración de las alianzas.

Para evitar la complejidad administrativa y las obligaciones financieras que comporta la obtención de licencias de agencia de viajes, la estrategia óptima para la mayoría de los operadores radica en establecer sinergias y colaboraciones con guías profesionales, alojamientos y agentes locales.

El mercado de bicicletas de segunda mano y la economía circular emergen como importantes actores para garantizar la viabilidad y la renovación constante de las flotas de alquiler: la consolidación de grandes plataformas profesionales de reacondicionamiento y venta de bicicletas usadas proporciona un canal ágil, seguro y estructurado para dar salida a sus activos amortizados. Este flujo constante de renovación permite a las tiendas mantener parques de bicicletas permanentemente actualizados con las últimas novedades técnicas del mercado y reduce los costes de depreciación del material, liberando capital para reinvertir en la mejora de la experiencia del cliente y en la digitalización del negocio.

La red de mantenimiento técnico y la relación con los talleres mecánicos tradicionales son uno de los principales cuellos de botella para la expansión del cicloturismo y el alquiler de bicis fuera de las grandes zonas costeras.

3

El mercado de segunda mano como dinamizador financiero: las plataformas de reacondicionamiento profesional facilitan la renovación de los activos de alquiler, reduciendo los costes de amortización y manteniendo flotas atractivas y actualizadas.

4

La profesionalización del mantenimiento técnico: es prioritario desarrollar redes capilares de asistencia mecánica y adaptar el modelo de los talleres tradicionales para dar soporte ágil a flotas de alquiler y puntos de turismo rural.

La falta de una infraestructura de servicio técnico y la resistencia de algunos talleres convencionales a asumir el mantenimiento de flotas externas, limitan la operatividad de los negocios asociados a hoteles, campings o turismo rural.

El sector demanda una evolución en el modelo de negocio de los talleres que incorpore servicios de asistencia móvil y contratos de mantenimiento preventivo para flotas, lo que desbloquearía el potencial de crecimiento en regiones interiores.

El éxito y madurez de la industria del rental dependerán de su capacidad para ser autocrítica y escuchar de forma activa las necesidades reales de sus usuarios en lugar de dejarse guiar por las inercias de los fabricantes.

El diseño de servicios flexibles que atiendan de forma diferenciada las demandas del cicloturista internacional de alto poder adquisitivo, el público de ocio familiar o el usuario deportivo corporativo es lo que determinará la competitividad a largo plazo.

La consolidación de foros y encuentros profesionales especializados es el primer paso para vertebrar una industria unida que comparta datos financieros de referencia, estandarice precios medios por jornada de alquiler y actúe de manera coordinada para consolidar a España como el principal referente de movilidad activa y turismo de calidad en Europa.

 **¿ALGO QUE
APORTAR?**



Luis Poch (Bikefriendly, Joan Terradas (MYR3NT) y Álvaro Taboada (Cursoriam) cerraron la 1ª edición del Rental Bike Summit dando su opinión sobre el presente y futuro del sector.





MAIN SPONSOR



E-BIKES SPONSOR

RIESE & MÜLLER

TRAVEL SPONSOR



TECHNOLOGY SPONSOR



RENTING SPONSOR



SOLUTION PARTNERS



COLABORADORES



Dirección: Rafa Vidiella y Luis Poch. **Comunicación:** Jaime Novo. **Producción:** Sandra Hernández y Cristina Hernández. **Realización técnica.** Guillermo Borrás y Roberto Belloso. **Agradecimientos:** Laura Sánchez y Bosch eBike Systems España. **Organizan:** Ciclosfera y Bikefriendly.

EDITADO POR



PUBLICADO EN JULIO DE 2026



RENTALBIKESUMMIT.COM