

“Al usar nuestros patinetes, se disfruta”

Zeeclo es una marca española especializada en movilidad eléctrica. Su foco es el patinete eléctrico y crear un método de transporte sostenible, barato y seguro. Sus emblemas son la calidad, la seguridad, la potencia y la eficiencia.

Movilidad eficiente, rápida, ligera y económica. Es lo que persiguen los usuarios de Zeeclo, moviéndose por las ciudades con sus productos. Aúnan potencia y control a la vez que garantizan una seguridad absoluta. Hablamos con **Joaquín Duarte**, director general de esta marca española especializada en movilidad eléctrica. Traslada un mensaje de “disfrúte” junto con el de “ahorro, sostenibilidad y practicidad”. “Al usar nuestros patinetes, se disfruta”, afirma.

Sostiene que el mercado de patinetes está en auge, aunque aún es joven. Prueba de ello es que doblan las ventas prácticamente cada mes. Ha ayudado el alquiler, porque

ha popularizado este sistema de transporte. “Si te gusta el sistema y lo has probado en los compartidos, al final te comprarás uno”, manifiesta. Los de uso compartido tienen ruedas macizas para que no se pinchen y sean duraderas. “La primavera será una locura en ventas de patinetes eléctricos”, vaticina. Zeeclo, de acuerdo con sus previsiones, ha vendido unas 100.000 unidades en 2018.

Duarte defiende que tarde o temprano sea la Dirección General de Tráfico la que regule su uso, para que tengan una normativa para toda España, como sucede con las bicicletas. “Esto es tendencia y va a ser masivo, por lo que no puedes estar teniendo que aprender una normativa distinta en cada ciudad”, opina. Hace hincapié en que hay que respetar a los viandantes y en que “no se puede ni debe ir por la acera”. Repite varias veces en la conversación que, “si lo pruebas, seas ‘millennial’ o no, lo quieres”. Por este motivo, Zeeclo facilita el probar sus productos. Su foco se encuentra en los patinetes. Su equipo viene, casi en su totalidad, de otra empresa que fabricaba smartphones y tablets con miras puestas en Sudamérica. Cuando comenzaron a popularizarse los Hoverboard, pensaron en la movilidad. “Nosotros queríamos estar en un mercado en el que fuéramos referencia”, dice. Hace cuatro años, decidieron apostar por este campo y optaron por convertirse al 100% en movilidad eléctrica hace dos. “Empezamos con los hoverboard porque eran la moda, pero sabíamos que el futuro era el de los patinetes eléctricos”, explica.

“La primavera será una locura en ventas de patinetes eléctricos”



Se quedaron con los hoverboard porque es un juguete y les proporciona visibilidad. Venden mucho en el retail. Si bien, son conscientes de que se está acabando su reinado como regalo estrella.

Por ende, su objetivo es crear un método de transporte sostenible, barato y seguro, con el patinete eléctrico. Sus emblemas son la calidad, la seguridad, la potencia y la eficiencia. Duarte recalca que no fabrican nunca gama baja: *“El precio bajo lo conseguimos bajando prestaciones, no la calidad”*. Sus productos cuentan con una garantía de dos años desde la fecha de compra (seis meses en el caso de la batería), incluyendo servicio de recogida para mayor comodidad de sus clientes.

Uno de sus patinetes eléctricos es el ORION+ de Zeeelo, con ruedas inflables de diez pulgadas. Se alcanza con él una velocidad de hasta 30 km/h e incorpora un display para tener control absoluto. Otra de sus características es su tabla extraancha que permite conducir con los dos pies en paralelo. Por otro lado, está el FENIX+. *“El ORION+ es para un uso ocasional, es tu primer patinete grande. Al usarlo, poco a poco, querrás un producto más ligero, que le dure más la batería, que sea más cómodo de transportar. Y elegirás el FENIX+ como segundo patinete”*, relata Duarte. Constantemente, están lanzando nuevos modelos.

Un patinete híbrido

Zeeelo lanzó también el POLARIS, un patinete mixto en el que el acelerador es el rider, pero también cuenta con motor eléctrico. Se trata de un sistema bastante novedoso, ya que con este tipo de patinetes se disfruta de la movilidad rápida y eficaz, pero igualmente de la actividad física para combatir el sedentarismo. Es para aquellos que buscan lo mejor de los patinetes tradicionales y el mundo eléctrico. Lo llaman híbrido porque

tiene dos sistemas de propulsión. Está el motor eléctrico y el pie del usuario. *“No quiero que mi hija esté quieta. Miramos de desarrollar un patinete que exigiera hacer ejercicio y que, para distancias largas, te lleve”*, aclara Duarte.

“Con este sistema, hay que acelerar con el pie y el motor mantiene la velocidad que se logre”, indica. Si se frena, hay que volver a arrancar con el pie. *“Es una manera divertida de mantenernos activos”*, expresa. Su usuario tipo es gente joven y de uso ocasional. Para grandes distancias, son preferibles, por comodidad y potencia, un ORION+ o un FENIX+. Con todos los productos, desde Zeeelo recomiendan llevar casco, a pesar de que la ley permita no ponerse. Para enero, está el proyecto de vender cascos y protectores.

Otro producto de Zeeelo, *“divertido y práctico”*, es su Ziclo eléctrico. *“Es como una mini moto. No tiene pedales y no puede ser bicicleta. Y no es una moto porque su estructura no es el de una moto. Es muy cómoda la*



postura y es fácil de transportar. Es el producto más vendido en nuestra Web”, comunica Duarte. Actualmente, hay dos modelos. Uno con la rueda trasera de diez pulgadas y otro de doce. La idea es dejar de fabricar el de diez.

En resumen, con los patinetes eléctricos de esta marca, la sensación es *“como que estás volando”*. *“La energía con la que te impulsas es como magia, por ir en silencio. Es como volar, pero por la ciudad”*, insiste. La carga de la batería hay que hacerla a diario si se utilizan mucho.

Hay modelos que llegan casi a los 100 kilómetros de autonomía. Los que son más *“de juguete”*, a los 15 o 20 kilómetros. *“Es importante que la gente haga un buen estudio de cómo lo va a usar para que no se lleve decepciones. La batería es la parte más costosa de todo el patinete. No ahorramos en baterías”*, asevera Duarte. El director general posee un FENIX+ de 13 amperios. Vuelve a dejar claro que, *“si alguien lo prueba, lo quiere comprar”*. ▶



JOAQUÍN DUARTE

