La marca Ventana y su dueño, Sherwood Gibson, forman parte de la North American Handmade Bicyc
presume con un tremendo orgullo y que le permite poner en cada una de sus realizaciones un sello per

Entrevista>>>

ARTESANOS DEL

Texto: Dani Pérez / Fotos: Sebas Romero

A la gran mayoría de vosotros seguramente el nombre de Sherwood Gibson no os sonará de nada ni lo habréis oído nunca, pero es justo decir que es uno de los personajes más importantes de nuestro sector, ya que fue de los primeros que empezaron a fabricar auténticas mountain bikes en los mismos años que Gary Fisher, Mike Sinyard (Specialized), Tom Ritchey, etc., aunque el personaje que hoy os traemos a nuestras páginas se identificada mucho más con otros pioneros del MTB que decidieron una política de ventas un tanto distinta y, por qué no decirlo, menos comercial, hombres como Chris Conroy (Yeti) o Jeff Steber (Intense)... Marcas de bicis artesanales que buscan ofrecer a sus clientes una exclusividad.

Bicis con sentimiento

Ventana engancha por su buen hacer. Sus cuadros son artesanales made in USA 100 %, en realidad made in Rancho Cordova, California, porque la mayoría de las piezas y mecanizados están realizados por sus propias máquinas o las de empresas vecinas. Esta filosofía y manera de trabajar de la compañía que lidera Sherwood es lo que la diferencia del resto, además de un trabajo hecho con una gran dedicación y finura. Esto hace que cuando eres poseedor de una Ventana, la sientas especial. Todos sabemos que los bikers somos afines a algunas marcas en particular, y aunque puedas haber tenido o tener bicis de diferentes marcas, algunas de ellas tienen preferencia ante otras. Ventana es una de esas bicicletas que todo el mundo quiere tener, por su sencillez, exclusividad, buen funcionamiento y, sobre todo, una durabilidad fuera de toda duda.

La alma máter de Ventana, Sherwood Gibson, ama fabricar bicis con sus propias manos, cosa que se traduce en un producto que destila pasión

Hace ya unas semanas se celebró la primera concentración de "ventaneros", gente apasionada con sus propias bicis Ventana. La concentración fue todo un éxito y medio centenar de orgullosos propietarios de alguna bici de dicha marca se reunieron para este evento. Algunos estuvieron pedaleando por las faldas del Montseny y la sierra de El Corredor durante toda una mañana, mientras que otros practicaron descenso sin parar en una mítica bajada de la zona. Dos grupos bien diferenciados y reunidos por el distribuidor de la marca en nuestro país, General Bikes, con la presencia del mismo Sherwood Gibson y su equipo de trabajadores, con el que estuvimos charlando algunos minutos.

-Empecemos por lo básico, ¿nombre y cargo?
-Sherwood Gibson, cofundador y propietario de Ventana.

-¿Podrías explicarnos cómo empezó todo ?
-A mediados de los años setenta competía en BMX, y como no había demasiado material para poder comprar, hacía adaptaciones a mis bicis, porque en aquellos tiempos no había nada de nada. Desde entonces siempre iba fabricando piezas que creía que funcionarían para lo que yo quería hacer. Con la aparición de las mountain bikes, me introduje en este mundillo porque me atraía mucho. A principios de los ochentas, las opciones de medidas en las bicis de montaña eran pocas y no se fabricaba la talla que necesitaba. Así pues, harto de pedalear con bicis demasiado grandes para mi altura, empecé a fabricar cuadros en el garaje de casa como yo quería, hasta que en 1988 Ventana Mountain Bikes nació como tal.

-¿Y por qué este nombre?
-Steve Blalock, cofundador de la marca, era un enamorado de la zona de Ventana Wildeness de California por las pintorescas vistas que ofrecía. De ahí el nombre de la compañía. Y como en la zona predominan los nombres de origen español, también pensamos que todos nuestros modelos debían tener el nombre en vuestro idioma. Pensamos un nombre, y nuestra Product Manager Teresa Franco nos lo traduce al español. El Terremoto, el Cuervo, el Saltamontes, el Conquistador... son algunos de los nombres de nuestras bicis.

-Supongo que una marca como la vuestra ha de ofrecer algo especial para sobrevivir en este sector. ¿Qué es lo que os diferencia del resto?
-Tanto por lo que respecta a producto como a política de empresa queremos marcar nuestra propia línea de trabajo. Nuestra filosofía es fabricar el mejor producto que podemos. Mira, nosotros no queremos ganar clientes porque sí. Queremos clientes que aprecien el valor añadido que ofrecemos en cualquiera de nuestras bicicletas, desde la primera hasta la última.

-¿Y cuál es este valor añadido?
-La calidad de nuestros cuadros. Todo lo que fabricamos lo hacemos nosotros. Los mecanizados, soldaduras, geometrías... Somos una empresa totalmente artesanal y todo lo fabricamos en nuestra fábrica, en California. Personalmente amo fabricar bicis, me encanta, y esto se traduce en pasión por lo que hacemos. En cuanto al diseño, buscamos algo sencillo pero que funcione. Sin complicaciones. No hace falta hacer un producto complicado para diferenciarse. Más vale un diseño que te asegure un buen funcionamiento en cuya fabricación esté la calidad. Tú puedes hacer una bici que funcione, pero si no tiene calidad...
No queremos presentar modelos cada dos por tres. Queremos mejorar los que ya tenemos elevándolos hasta el máximo de nuestras posibilidades y evidentemente, hacerlos cada vez más bonitos. Creemos que así conseguiremos tener uno de los productos más diferenciadores del sector.

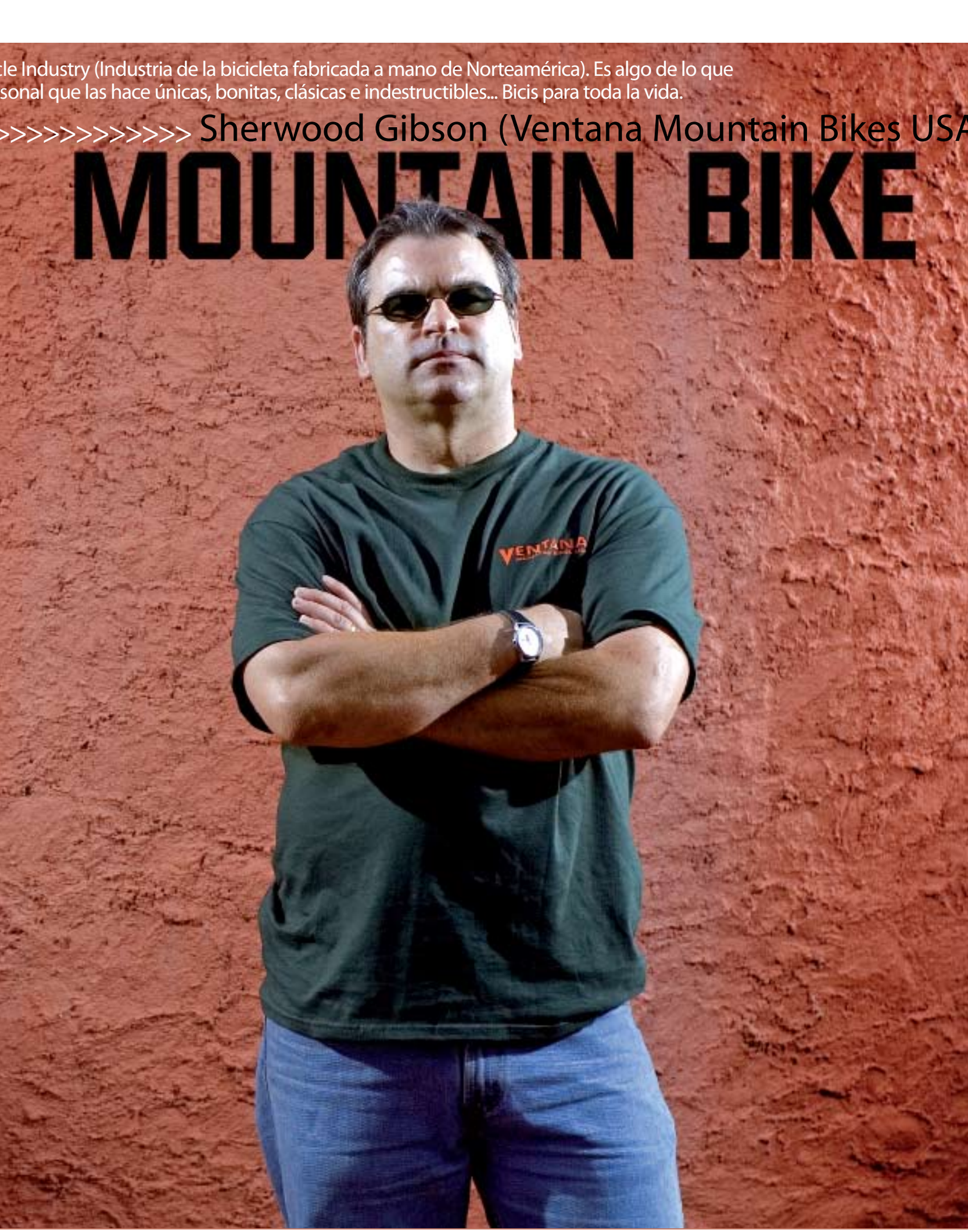
-¿Pero para vender debéis estar atentos a las tendencias del mercado y a las preferencias de los usuarios?
-Por supuesto. Nada más hace falta echar una mirada a nuestro catálogo para darse cuenta. Tenemos dobles suspensiones de cross country, enduro, descenso... y hasta un tándem de montaña. Siempre observamos y escuchamos a los usuarios, e intentamos ofrecer el producto que nos piden y que no tengamos bien cubierto en nuestra gama. Lo mejor de todo es ver cómo puedes hacer feliz a gente que practica descenso o cross country, disciplinas totalmente diferenciadas. Buena muestra de ello es este evento organizado por General Bikes. Todos hemos disfrutado a nuestra manera de lo que más nos gusta, de la bici de montaña.

-¿Que es lo que más vendéis de vuestra gama?
-Con el paso del tiempo y con la evolución de nuestro sector las ventas van variando. De tres años para aquí, por ejemplo, estamos vendiendo muchas bicis de descenso. Tanto en América como en Europea se nota que ha habido un tremendo aumento de ventas en este tipo de bicis. Ha habido un renacimiento. También de bicis enduro, porque lo que la gente busca, sobre todo, es diversión.

-¿Qué diferencias encontráis entre el mercado americano y el europeo?
-La verdad es que son muy parecidos en cuanto al usuario de mountain bikes. Lo que sí es cierto es que en EE.UU. tenemos muchísimo más mercado de 29" o de bicis singlespeed, que aquí en Europa no parece que triunfe. Tampoco en mercados como el británico o el alemán, que quizás son los más dinámicos en este sentido, tienen un número de usuarios significativo. En cambio, en el resto de los segmentos Europa funciona muy bien y se nota que la gente busca una bicicleta para disfrutar, que ofrezca un recorrido generoso y a su vez pueda pedalear perfectamente. Las bicis de enduro tienen muy buena acogida en toda Europa.

Sin duda alguna, un hombre sencillo, simpático, con experiencia y, sobre todo, apasionado por lo que hace, cosa que sin lugar a dudas se traduce en un buen producto como lo es cualquiera de sus cuadros. Y lo más sorprendente es que en Ventana Mountain Bike USA, en Rancho Cordova, trabajan sólo cinco personas, responsables de la fabricación de todos sus cuadros. Impresionante.

cle Industry (Industria de la bicicleta fabricada a mano de Norteamérica). Es algo de lo que
sonal que las hace únicas, bonitas, clásicas e indestructibles... Bicis para toda la vida.

>>>>>>>>>>>>> Sherwood Gibson (Ventana Mountain Bikes USA

MOUNTAIN BIKE