

Solo quien asoma la cabeza aprovecha la oportunidad

En nuestro sector nos hemos acostumbrado tanto a la queja y al lamento que estas actitudes han acabado por formar parte de nuestro paisaje cotidiano; como si el pesimismo fruto de añorar tiempos pretéritos en los que, con menores esfuerzos, se obtenían menos réditos, se hubiera convertido en una característica propia de quienes formamos parte de este ecosistema llamado mercado deportivo.

Los tiempos mudan, la sociedad evoluciona y, como dijo **Charles Darwin**, «No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que demuestra mayor capacidad para adaptarse a los cambios». Guste o no, quienes aspiren a seguir vivos en este entorno están obligados a demostrar esa versatilidad. Una adaptación, además, constante, porque la mutación es frecuente, cada vez adopta mayor celeridad y, por si fuera poco, arroja transformaciones más bruscas y de mayor envergadura.

Es en esos momentos complejos, también, cuando mejor se aprecia la profesionalidad y la capacidad de liderazgo; cuando aflora la personalidad ganadora, de quienes demuestran determinación para controlar su propio camino y minimizar la dependencia de los factores externos; de quienes saben aprovechar las oportunidades en las etapas de adversidad. Y es precisamente entonces cuando se produce un nuevo distanciamiento con quienes optan por esconderse en su caparazón y esperar a que amaine el temporal; con quienes confían en la providencia para que todo vuelva a su cauce... sin darse cuenta que, cuando despierten de su letargo, algunos de sus competidores ya habrán conseguido una nueva ventaja.

Es precisamente en los ciclos de contracción cuando las compañías deben exhibir mayor empuje y buscar una óptima notoriedad. Es cuando los consumidores retraen su gasto que las empresas deben asomar su cabeza al máximo precisamente para conquistarles, invitarles a rehuir ese comportamiento conservador y captar el presupuesto que estén dispuestos a destinar en sus compras. El mejor momento para poner en valor los propios productos y servicios y diferenciarse de la competencia reside en las etapas más críticas. Quienes no fían su futuro a factores externos ya lo saben. ¿Y tú? ¿Qué estás haciendo para aprovechar esta oportunidad? <<

AGENDA

FERIAS

MICAM MILANO

Fechas:

Del 15 al 17 de septiembre.

Lugar: Milán (Italia).

SEA OTTER EUROPE

Fechas:

Del 20 al 22 de septiembre.

Lugar: Girona.

ISPO MUNICH

Fechas:

Del 3 al 5 de diciembre.

Lugar: Múnich (Alemania).

ISPO BEIJING

Fechas:

Enero de 2025.

Lugar: Pekín.

MICAM MILANO

Fechas:

Del 16 al 18 de febrero de 2025.

Lugar: Milán (Italia).

EXPO SPORTS

Fechas: Del 14 al 15 de marzo de 2025.

Lugar: Barcelona.

EUROBIKE

Fechas: Del 25 al 29 de junio de 2025.

Lugar: Fráncfort (Alemania).

TECHTEXTIL

Fechas: Del 21 al 24 de abril de 2026.

Lugar: Fráncfort (Alemania).

EVENTOS

JORNADAS DE COMPRA DE TRÉNDICO GROUP

Fechas: Del 10 al 11 de julio.

Lugar: Zaragoza.

EUROPEAN OUTDOOR SUMMIT

Fechas:

Del 18 al 19 de septiembre.

Lugar: Cambridge (Reino Unido).

PREMIOS DIFFUSION SPORT 2025

Fecha:

3 de abril.

Sede: Madrid.

CITAS DEPORTIVAS RELEVANTES

JUEGOS OLÍMPICOS

Fechas:

Del 26 de julio al 11 de agosto.

Sede: París.

COPA AMÉRICA

Fechas:

Del 22 de agosto al 20 de octubre.

Sede: Barcelona.

JUEGOS OLÍMPICOS DE INVIERNO

Fechas:

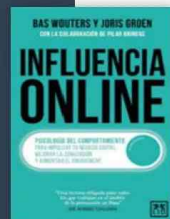
Del 6 al 22 de febrero de 2026.

Sede: Milán Cortina (Italia).

LA BIBLIOTECA

Influencia online

Pocos libros ilustran de manera tan clara y sencilla sobre el comportamiento del consumidor en internet como este título de **Lid Editorial**. Sus autores, **Bas Wouters** y **Joris Groen**, realizan un recorrido por la psicología del internauta, analizando sus hábitos y reacciones, para ayudar al retailer que desea captar su atención a través de su ecommerce y transformar ese atractivo en venta. El detallista que desee introducirse en el comercio electrónico, o mejorar su tienda online, hallará en él un manual imprescindible y una fórmula ganadora.



Diffusion Sport no se responsabiliza de las alteraciones que puedan sufrir las convocatorias reflejadas. Se recomienda consultar la Agenda habilitada en la web diffusionsport.com.