SOLVENTRA.

Ejemplo: chequeo de mercado

Pregunta (cliente ficticio, una tienda regional de bicicletas con taller propio): ¿vale la pena en Alemania una tienda en línea de bicicletas eléctricas reacondicionadas procedentes de devoluciones de leasing?

Datos a: octubre de 2026
Alcance: extracto abreviado para consulta. Un chequeo de mercado real tiene de 7 a 10 páginas.

> **Esto es un ejemplo.** El cliente es inventado; las cifras de mercado son reales y tienen fuente. Todas las estimaciones están marcadas como tales y el cálculo se muestra completo. Todo chequeo de mercado incluye siempre, antes de las recomendaciones, un **análisis FODA (SWOT)**, una **matriz BCG** y un **análisis de valor ponderado** (capítulos 5 a 7).

Solventra · El Salvador · solventra.net

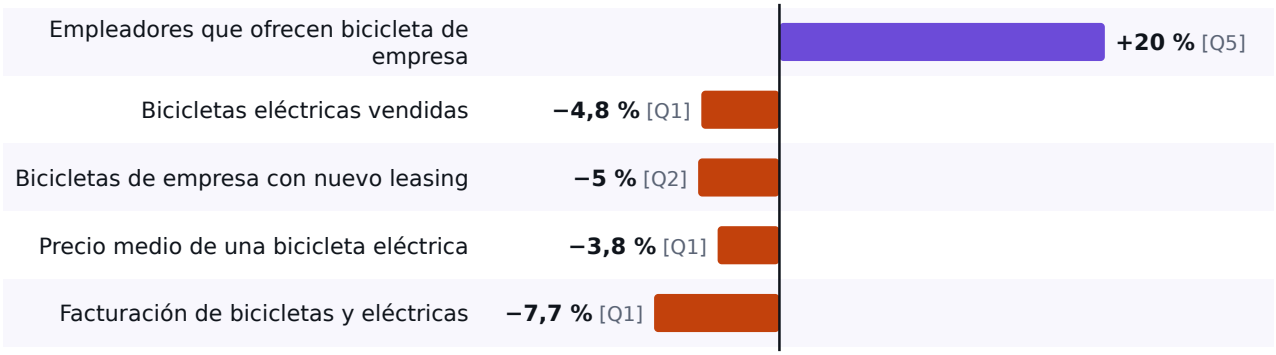
1. Resumen

El mercado de bicicletas nuevas está saturado y en leve retroceso, pero el parque es enorme y crece. En Alemania circulan más de 17 millones de bicicletas eléctricas [Q1], la flota de bicicletas de empresa en leasing ronda los 2,2 millones [Q2] y, según el sector, las devoluciones de leasing se han más que duplicado cada año [Q3]. **Nuestra lectura:** es buen momento para una oferta de reacondicionamiento. Lo decisivo es el acceso a las devoluciones de las empresas de leasing, no la demanda. Según el análisis de valor (capítulo 7), la mejor entrada es un inicio regional con vitrina en línea y retiro en tienda.

2. El mercado en cifras

Indicador	Valor	Variación	Fuente
Bicicletas eléctricas vendidas en Alemania en 2025	aprox. 2,0 millones	−4,8 % frente a 2024	[Q1] [Q4]
Participación de las eléctricas en la venta de bicicletas 2025	52,7 %	estable	[Q1]
Precio medio de una bicicleta eléctrica 2025	2.550 €	−3,8 %	[Q1]
Facturación de bicicletas y eléctricas 2025	5.850 millones de €	−7,7 %	[Q1]
Bicicletas eléctricas en circulación	más de 17 millones	–	[Q1]
Flota de bicicletas de empresa 2025	aprox. 2,2 millones	en aumento	[Q2]
Bicicletas de empresa con nuevo leasing 2025	aprox. 0,72 millones	−5 %	[Q2]
Empleadores que ofrecen bicicleta de empresa 2025	aprox. 342.000	+20 %	[Q5]
Participación del leasing en la venta de bicicletas 2025	41,9 %	estable	[Q3]
Devoluciones por terminación anticipada del contrato	70 % de todas las devoluciones	–	[Q3]

Variación 2025 frente a 2024



Valores de la tabla anterior. La venta de bicicletas nuevas se reduce, mientras crece la oferta de bicicletas de empresa de los empleadores.

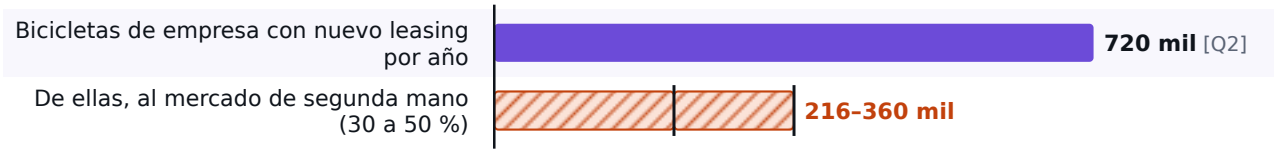
3. Tamaño del mercado de eléctricas de leasing reacondicionadas (estimación)

No existe una cifra pública para este segmento. Por eso calculamos de abajo hacia arriba y mostramos cada supuesto.

Componente	Valor	Tipo
Bicicletas de empresa con nuevo leasing por año	0,72 millones	con fuente [Q2]
Proporción que pasa al mercado de segunda mano al terminar el contrato o antes	30 a 50 %	estimación, a verificar con empresas de leasing
Precio de venta reacondicionada, en % del precio nuevo de 2.550 €	50 a 65 %, es decir, 1.275 a 1.660 €	estimación
Resultado: volumen anual	**aprox. 216.000 a 360.000 bicicletas, aprox. 275 a 600 millones de €**	**estimación**

Cálculo: 0,72 millones × 30 % × 1.275 € ≈ 275 millones de € (extremo inferior), 0,72 millones × 50 % × 1.660 € ≈ 598 millones de € (extremo superior).

Del leasing al mercado de segunda mano, bicicletas por año



Cantidades en miles de bicicletas. Valor del volumen: aprox. 275 a 600 millones de € por año (cálculo anterior). La proporción del 30 a 50 % es un supuesto. **rayado/naranja = estimación**.

4. Tendencias e impulsores (extracto)

1. **Presión de descuentos en bicicletas nuevas:** los precios bajan sobre todo por promociones [Q1]. La diferencia entre nuevo y usado se reduce, un riesgo para los márgenes del reacondicionamiento.
2. **Reducción de inventarios:** comercio e industria siguen reduciendo existencias; según la ZIV, se espera un nivel normal a finales de 2026 [Q1]. Después la presión de descuentos debería ceder.
3. **El leasing como motor:** cerca de la mitad de los ocupados (22,6 millones) puede tener una bicicleta de empresa en leasing, pero solo 2,4 millones la usan [Q5]. La flota, y con ella las devoluciones futuras, sigue creciendo.
4. **El propio sector ve una oportunidad en el reacondicionamiento:** la asociación califica expresamente las devoluciones de leasing como un gran potencial para nuevos grupos de clientes [Q3].

5. Análisis FODA (SWOT)

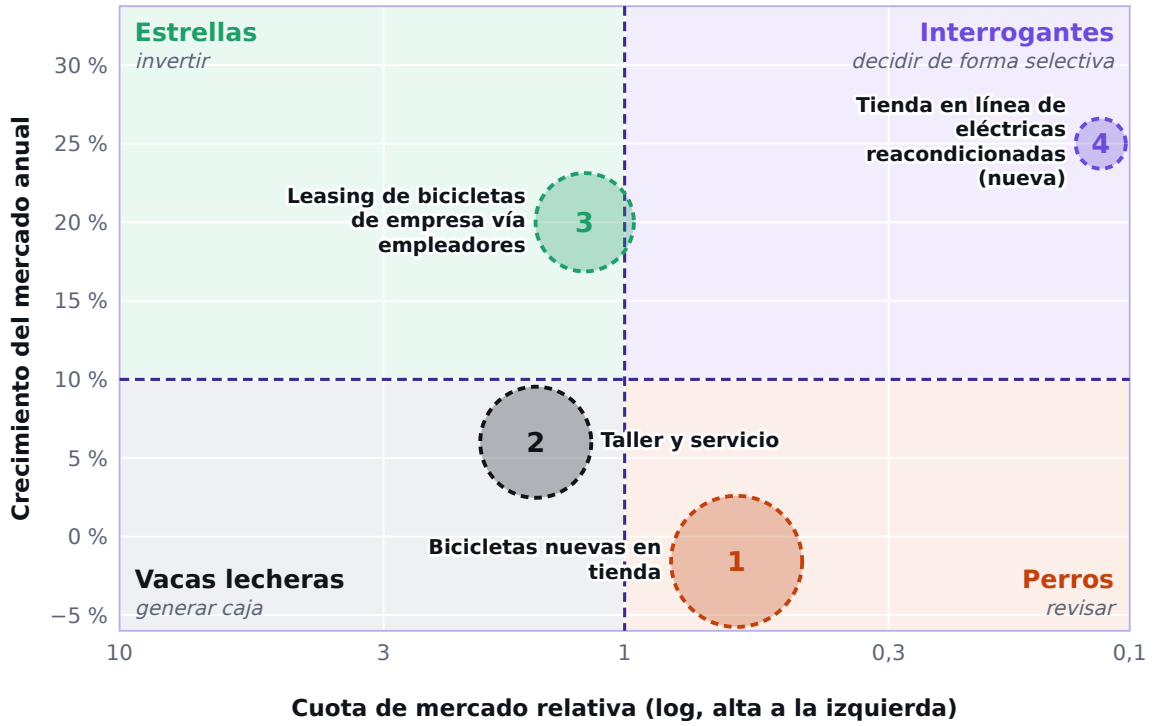
Síntesis de los capítulos 1 a 4. Fortalezas y debilidades se refieren a la tienda ficticia (interno); oportunidades y amenazas, al mercado alemán (externo).

	FAVORABLE	DESFAVORABLE
INTERNO	**S Fortalezas** (Strengths) • **Taller propio:** reacondicionamiento, prueba de batería y servicio en un solo lugar • **Confianza local:** prueba y entrega en la tienda posibles • **Conoce el negocio de bicicletas de empresa** por las ventas actuales (cap. 2)	**W Debilidades** (Weaknesses) • **Sin acceso asegurado a devoluciones:** todavía sin contratos con empresas de leasing (cap. 1) • **Poca experiencia en línea** y sin reconocimiento nacional (supuesto del caso ejemplo) • **Capacidad de taller limitada** para volúmenes mayores (supuesto del caso ejemplo)
EXTERNO	**O Oportunidades** (Opportunities) • **Parque enorme:** más de 17 millones de eléctricas, flota de leasing aprox. 2,2 millones [Q1][Q2] • **Las devoluciones se han más que duplicado cada año** [Q3] • **Nuevos grupos de clientes** para quienes una eléctrica nueva (2.550 € de media) es demasiado cara [Q1][Q3] • **El negocio de taller crece** de forma dinámica según el sector [Q3]	**T Amenazas** (Threats) • **Los descuentos en bicicletas nuevas** bajan los precios de las usadas [Q1] • **Pocas empresas de leasing** controlan el acceso a la mercancía (cap. 1) • **Estado de la batería y garantía** son cuestiones de confianza al comprar usado

Conclusión: El taller es la fortaleza que encaja con las oportunidades. La mayor debilidad, la falta de acceso a devoluciones, coincide con la mayor amenaza y debe resolverse primero (recomendación 1).

6. Matriz BCG

Posición de las unidades de negocio de la tienda ficticia según el crecimiento del mercado y la cuota de mercado relativa en su región. Las participaciones en la facturación y en el mercado del cliente ficticio son inventadas y por eso se marcan como estimación.



Umbrales: 10 % de crecimiento, cuota relativa 1,0. Tamaño del círculo = parte de la facturación; punteado = estimación.

N.º	Unidad de negocio	Crecimiento	Cuota rel.	Cuadrante
1	**Bicicletas nuevas en tienda** mercado −4,8 % [Q1]; 50 % de la facturación	−4,8 %	0,60	● Perro **Estimación**
2	**Taller y servicio** crece de forma dinámica según el sector [Q3]; 30 % de la facturación	6,0 %	1,50	● Vaca lechera **Estimación**
3	**Leasing de bicicletas de empresa vía empleadores** empleadores con la oferta +20 % [Q5]; 20 % de la facturación	20,0 %	1,20	● Estrella **Estimación**
4	**Tienda en línea de eléctricas reacondicionadas (nueva)** aún sin facturación; dibujada en el borde derecho del eje	25,0 %	0,10	● Interrogante **Estimación**

Supuestos:

- Las participaciones en la facturación y en el mercado del cliente ficticio son inventadas.
- Crecimiento del 6 % (taller) y del 25 % anual (tienda en línea): estimaciones prudentes; el sector solo habla de crecimiento «dinámico» y de devoluciones que se duplican cada año [Q3].

Conclusión: Las bicicletas nuevas son un **perro** (mercado en retroceso) y el taller es la **vaca lechera**. Puede financiar la tienda en línea, que empieza como **interrogante**. El objetivo es convertirla en **estrella** con acceso asegurado a devoluciones.

7. Análisis de valor ponderado: canal de venta

Comparación de tres canales para vender eléctricas reacondicionadas. Pesos y puntos son una valoración razonada de Solventra para el caso ejemplo.

Criterio	Peso	Tienda en línea propia con envío	Venta en plataformas de segunda mano	Regional: vitrina en línea y retiro en tienda
Alcance en Alemania más de 17 millones de eléctricas en circulación [Q1]	20 %	**8** (1,60)	**9** (1,80)	**3** (0,60)
Margen por bicicleta comisiones de plataformas, presión de descuentos (cap. 4)	25 %	**8** (2,00)	**4** (1,00)	**7** (1,75)
Confianza (batería, garantía, prueba) cuestión de confianza al comprar usado (cap. 5)	25 %	**6** (1,50)	**4** (1,00)	**9** (2,25)
Esfuerzo inicial y facilidad de prueba tienda, pago y envío frente a tienda física existente	15 %	**4** (0,60)	**9** (1,35)	**8** (1,20)
Logística y devoluciones enviar bicicletas eléctricas es costoso (estimación)	15 %	**4** (0,60)	**5** (0,75)	**9** (1,35)
Puntuación ponderada (máx. 10)	100 %	**6,30** Puesto 2	**5,90** Puesto 3	**7,15** ▲ **Puesto 1**

Puntos de 1 (malo) a 10 (muy bueno); entre paréntesis, puntos ponderados. Robustez: el ganador no cambia si cada peso varía ±10 puntos porcentuales.

Puntuación ponderada por opción (de 0 a 10)



Conclusión: La **vía regional** obtiene el mayor valor, por delante de la tienda en línea propia. El envío nacional solo conviene cuando el acceso a devoluciones y los procesos estén asegurados (recomendación 3).

8. Tres recomendaciones

1. Antes de empezar, evaluar acuerdos de suministro con 2 o 3 empresas de leasing o sus revendedores, porque ahí está el cuello de botella (FODA, capítulo 5).
2. Poner en el centro de la oferta un certificado de batería y una garantía propia, no el precio.
3. Empezar de forma regional con vitrina en línea y retiro en tienda (puesto 1 en el análisis de valor) y decidir sobre el envío nacional a los 6 meses; profundizar la comparación de precios con plataformas de segunda mano en un análisis de competencia.

Fuentes

N.º	Título	URL
Q1	ZIV – Die Fahrradindustrie, «Marktdaten 2025», comunicado de prensa del 11.03.2026	https://www.ziv-zweirad.de/2026/03/11/markdaten-2025/
Q2	Deloitte y Zukunft Fahrrad, «Der Deutsche Dienstradleasing-Markt 2026»	https://zukunft-fahrrad.org/wp-content/uploads/2026/03/Deloitte-Zukunft-Fahrrad-Der-Deutsche-Dienstradleasing-Markt-2026.pdf
Q3	ZIV, VSF y Zukunft Fahrrad, «Marktdaten der Fahrradwirtschaft 2025» (PDF)	https://www.ziv-zweirad.de/wp-content/uploads/2026/03/Marktdaten-Fahrradwirtschaft-2025.pdf
Q4	elektrofahrrad24.de, «Industrie bewertet deutschen Fahrradmarkt 2025 als robust»	https://www.elektrofahrrad24.de/blog/e-bike-verkauf-ziv-2025
Q5	Zukunft Fahrrad, «Marktzahlen Dienstradleasing 2025»	https://zukunft-fahrrad.org/marktzahlen-dienstradleasing/

SOLVENTRA S.A.S. de C.V. · NIT 0526-281125-102-2 · El Salvador · info@solventra.net · Servicio de información y análisis; no es asesoría legal, fiscal ni de inversión.