

BIKE 2025

EL CONSUMIDOR
DEL SECTOR BIKE
EN ESPAÑA



 elobservatoriocetelem.es

 bnpparibas-pf.es

 [@Obs_Cetelem_ES](https://twitter.com/Obs_Cetelem_ES)

OBSERVATORIO
Cetelem



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



INDICE

- 03 El Observatorio Cetelem.**
María Ruíz-Manahan, CEO
BNP Paribas Personal Finance en España.
- 04 Editorial.**
Liliana Marsán,
Responsable de El Observatorio Cetelem,
BNP Paribas Personal Finance en España.
- 05 Cifras clave del sector Bike en 2024, Tradebike**
- 06 Entrevistas a nuestros expertos**
Alberto Sanz, Responsable del sector Bike
en Cetelem.
- 07 Entrevistas a nuestros partners**
07 Tony Amat, Director Tradebike
08 Sergio Luque, CCO de Escapa
- 10 Compras 2024**
10 Tipo de productos que han comprado
13 Canal de compra y motivos de elección
31 Gasto medio realizado
33 Medios de pago
- 34 Análisis de los aspectos generales del comportamiento de consumo de los compradores del sector bicicleta**
35 Establecimiento de compra preferido
36 Reparaciones y mantenimiento
37 Seguros y mantenimiento
41 Uso de la bici
43 Necesidades para el ciclista
44 La bici eléctrica
- 45 Intención de compra los próximos 12 meses**
45 Intención de compra por tipo de productos
47 Gasto medio previsto para los próximos 12 meses
48 Canal de compra previsto para los próximos 12 meses
- 49 Los puntos clave**
- 55 Ficha técnica**

INTRODUCCIÓN

María Ruíz-Manahan | CEO BNP Paribas Personal Finance España



La evolución de la movilidad y cómo la sociedad se enfrenta y adapta a esos cambios son una constante.

Vemos en nuestras calles como las costumbres de los consumidores cambian y un año más, El Observatorio Cetelem es fiel a su cita con el mundo de la bicicleta. Un sector que no deja de ganar protagonismo entre los hábitos de los ciudadanos españoles y cómo se acercan a la decisión de compra de estos productos de movilidad.

BNP Paribas Personal Finance, a través de su marca comercial Cetelem es, sin duda, uno de los líderes del crédito al consumo nacional e internacional y esa experiencia y conocimiento, también en el sector de la bicicleta donde ostentamos un importante liderazgo, se comparten, periódicamente, con todos aquellos públicos interesados en profundizar en el consumo como uno de los pilares de la economía.

Para mí, por lo tanto, es un placer compartir nuevamente estas páginas con todos vosotros, e invitaros, no solamente a una lectura de este documento, sino a visitar la página web del Observatorio Cetelem donde podréis encontrar la información relativa a todos los estudios publicados. ■

EDITORIAL

El Observatorio Cetelem Bike 2025

Liliana Marsán | Responsable del Observatorio Cetelem
en BNP Paribas Personal Finance en España



Un año más, acudimos a la cita con el mundo de la bicicleta de la mano de nuestros informes y estudios del Observatorio Cetelem.

Por segundo año consecutivo, en colaboración con Tradebike y Atebi, en 2025 ofrecemos una visión global del sector.

Por un lado, las cifras de negocio del sector en 2024 de la mano de Tradebike y, por otro, la información de los hábitos y comportamientos de compra de los españoles en relación con el ciclismo y sus intenciones respecto a este año 2025 en base a los resultados de las encuestas realizadas por El Observatorio Cetelem.

La **bicicleta**, es un gran activo para la movilidad sostenible y la promoción de la salud a través del deporte. La comunidad ciclista no deja de crecer en nuestro país.

Desde el sector, se está acompañando a la sociedad en esta evolución, aportando soluciones desde la tecnología y la innovación, y explorando fórmulas de negocio que refuercen el compromiso con la **sostenibilidad** y la economía circular.

Disfruten de la lectura.

Liliana Marsán.
Responsable del Observatorio Cetelem. ■

CIFRAS CLAVE DEL SECTOR BIKE EN 2024, TRADEBIKE

El sector de la bicicleta en España continúa demostrando su resiliencia en un mercado dinámico y en constante evolución. El Estudio de las grandes cifras del sector bike en 2024, realizado conjuntamente por Tradebike-Intempresas y Cetelem, ha arrojado luz sobre las tendencias emergentes y los desafíos a los que se enfrentan los actores de la industria, ofreciendo una visión completa de la situación actual.

La principal conclusión que puede extraerse del estudio es que el sector de la bicicleta sigue siendo un área de éxito en España. El exceso de stock ha generado cambios significativos en la dinámica comercial, con un peso muy importante de las ofertas, que mantienen el sector muy vivo. Este exceso de ofertas implica un esfuerzo muy importante para poder obtener datos realistas del mercado, donde la muestra del Estudio pasa a ser clave.

Uno de los aspectos más destacados del estudio es la estabilización de la facturación, que ha experimentado un leve aumento por primera vez en los últimos años (+1,59%), situándose en 2.678,3 millones de euros.

Se produce un aumento muy importante en unidades vendidas (12,48%) debido al increíble incremento de ventas de bicicleta infantil (+42,9%). Este aumento del volumen de ventas de bici infantil, ha provocado una disminución del precio medio de las bicicletas (-10,35%), que a su vez provocan una leve caída del peso total de las bicicletas en la facturación del sector. La venta de

componentes y accesorios crece respecto al año pasado menos en la categoría de cascos.

Por categoría de producto, las bicicletas siguen siendo la categoría reina del sector, controlando el 56,42% de las ventas en valor. Respecto a la venta por unidades y modalidad, las bicicletas infantiles con su espectacular crecimiento, pasa a ser la categoría más vendida (36,03%), seguida por los modelos de montaña (28,95%) y de las E-bikes (17,44%). Destacar el crecimiento de las bicis de carretera (+11,58%). Las gravel mantienen un leve crecimiento (+1,83%) y las E-bike se mantienen igual que el año pasado (-0,3%). Por último, las bicis urbanas musculares sufren un descenso de (-7,85%).

El panorama del retail sigue experimentando cambios significativos, con una disminución en el número de tiendas especializadas (-3,71%), con cierres y adquisiciones por cadenas con múltiples establecimientos. A pesar de estos cambios, las tiendas especializadas siguen siendo un pilar estable en el mercado, demostrando su capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones.

Mirando hacia el futuro, 2025 se presenta como un período donde seguirán los ajustes y regulación de stocks, todavía quedan muchas unidades.

Esperemos que sea el año definitivo y arranquemos el 2026 con una situación más estable y equilibrada. ■

ENTREVISTA

Alberto Sanz Director de Cuenta y Responsable del sector de la bicicleta en Cetelem, BNP Paribas Personal Finance España

Como responsable del sector bike, ¿qué nos podrías decir sobre cómo está evolucionando el sector, y cuál es la importancia que tiene en todo lo relacionado con la movilidad sostenible?

La bici está viviendo un momento increíble. Cada vez más personas la ven no solo como una opción deportiva o de ocio, sino como un medio de transporte real, diario y sostenible. Desde nuestro lado, en el mundo de la financiación, también lo notamos: hay un interés creciente por parte de los consumidores en acceder a bicicletas eléctricas o de alta gama, y eso impulsa al sector a seguir innovando.

Al final, la bici es una de las formas más efectivas y accesibles de avanzar hacia una movilidad más verde y responsable.

Y en relación con los partners ¿tenemos algún acuerdo que quieras destacar?

Sí, estamos muy ilusionados con algunas colaboraciones que tenemos en marcha. Actualmente trabajamos con más de 800 tiendas especialistas tanto físicas como ecommerce, a las que ofrecemos soluciones de financiación flexibles, que permiten a los usuarios de ciclismo acceder a su bici ideal sin tener que hacer un gran desembolso inicial.

También estamos explorando acuerdos con plataformas de movilidad y servicios de suscripción, porque creemos que la clave está en facilitar al máximo el acceso a este tipo de transporte.



¿Qué nos puedes contar sobre el nuevo evento de Spain is Bike Day?

La verdad es que *Spain is Bike Day by Cetelem* tiene muy buena pinta. Es una jornada donde reunimos a los principales actores de la industria de la bicicleta para examinar la situación actual, entender los cambios que está experimentando nuestro sector y debatir sobre las nuevas oportunidades que esta transformación nos ofrece, con el objetivo de aprovecharlas al máximo.

Cada vez hay más conciencia, tanto en la gente como en las administraciones, sobre la necesidad de cambiar la forma en la que nos movemos.

Desde nuestro lado, lo vemos también como un espacio para conocer a otros profesionales del sector, generar ideas y seguir construyendo alianzas. Con eventos como este cumplimos con nuestro objetivo de aportar valor a la industria de la bicicleta ayudando a difundir información que permita a todos sus actores a tomar las buenas decisiones. Además, nos encanta ver cómo eventos así ayudan a que cada vez más gente se suba a la bici, literalmente y en sentido figurado.

Para terminar, me gustaría preguntarte ¿cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad y el mundo de la bici?

Creo que vamos por buen camino. Cada vez hay más conciencia, tanto en la gente como en las administraciones, sobre la necesidad de cambiar la forma en la que nos movemos. Y la bici tiene un papel protagonista en ese cambio.

Desde Cetelem, vamos a seguir apoyando ese impulso, facilitando el acceso a bicicletas, especialmente eléctricas, que ayudan a romper barreras de distancia o esfuerzo físico.

A medio plazo, veo un futuro donde moverse en bici será una opción tan natural como coger el coche... pero mucho más sostenible. Estaremos muy atentos a los próximos estudios del Observatorio de la bicicleta para comprobar por donde sigue evolucionando el sector. ■

ENTREVISTA

Toni Amat Director de Tradebike

¿Cómo valoras la evolución del sector bike, en cuanto a facturación, durante el año 2024?

Después de dos años de caídas, en 2024 el sector por fin estabiliza su cifra de facturación, registrando incluso un leve crecimiento del 1,56 %.

El mercado se ha dinamizado gracias a las numerosas y atractivas ofertas, consecuencia del elevado stock de bicicletas y componentes que aún arrastramos por el exceso de producción tras la pandemia.

Este exceso afecta especialmente a fabricantes y marcas, aunque confiamos en que a lo largo de esta temporada se vaya regularizando. En la categoría de accesorios, el sector ha vuelto también a cifras positivas en la mayoría de segmentos, con la excepción de los cascos.

Destaca especialmente el buen comportamiento del textil. En cuanto a los componentes, los datos también son positivos.

Por tipo de producto o gama, ¿cuáles han funcionado mejor a nivel de ventas y por qué?

Entre las bicicletas, la categoría con mayor crecimiento ha sido la infantil, con un aumento del 42,9 %, seguida por las de carretera (+11,58 %). Las gravel mantienen un leve crecimiento (+1,83 %), al igual que las MTB (+0,83 %). Las E-bike

El mercado se ha dinamizado gracias a las numerosas y atractivas ofertas, consecuencia del elevado stock de bicicletas y componentes que aún arrastramos por el exceso de producción tras la pandemia.



se mantienen prácticamente estables, con una mínima bajada del -0,3 %. Por el contrario, las bicicletas urbanas musculares han sufrido un descenso del -7,85 %.

En lo que respecta a componentes y accesorios, las ventas han mejorado con respecto al año anterior, con la única excepción de los cascos y destaca especialmente el buen comportamiento del textil.

Esto se debe a que, durante 2024, las tiendas de ciclismo han regularizado sus stocks de bicicletas, lo que les ha permitido volver a invertir en accesorios y componentes.

Los datos obtenidos en nuestras encuestas del Observatorio Cetelem muestran un aumento en el porcentaje de usuarios que utilizan la bicicleta como medio de transporte diario. ¿Cuál es tu opinión sobre la evolución del ciclismo urbano como alternativa de movilidad sostenible?

El uso de la bicicleta en las ciudades españolas avanza poco a poco, pero de forma constante.

Desde la pandemia, percibimos una creciente concienciación ciudadana. Cada vez son más las personas que consideran la bici una opción viable para moverse por la ciudad, a pesar de los hándicaps existentes en cuanto a carriles bici, aparcamientos o seguridad vial.

Aunque la venta de bicicletas urbanas ha disminuido este año, el uso urbano de la bici sigue siendo una realidad, ya sea mediante sistemas de alquiler público o con otros tipos de bicicletas.

En un país como España, con fuerte tradición de ciclismo deportivo, es lógico que muchos usuarios empleen sus propias bicicletas -de carretera, MTB o eléctricas- también para desplazarse en entornos urbanos.

Por último, ¿cómo ves el futuro del sector de la bicicleta en los próximos años?

Tras los años de pandemia y postpandemia, marcados por problemas en la cadena de suministro y escasez de producto, hemos vivido tres temporadas de sobreproducción y exceso de stock, donde las ofertas han impulsado el mercado.

De cara al futuro, 2025 será aún un año de ajustes en cuanto a inventario en algunas marcas -otras ya han hecho sus deberes-, pero las producciones y ofertas deberían ir normalizándose.

Confiamos en que 2025 marque el punto de inflexión definitivo y que 2026 arranque con un mercado más equilibrado, donde la innovación técnica y un buen servicio vuelvan a ser los motores principales de las ventas. Seguimos siendo un sector con mucho atractivo. ■

ENTREVISTA

Sergio Luque CCO de Escapa

¿Cómo ha sido el 2024 para el sector de la bicicleta en general? ¿Y en concreto para ESCAPA?

En términos generales 2024 debería haber sido un año de estabilización para el sector de la bicicleta, donde esperábamos que la corrección de stock llegaría a final de año y que los descuentos agresivos llegaran a su fin, pero la realidad ha sido todo lo contrario.

Sólo la demanda parece ser estable, aunque muy por debajo de los niveles de 2020 a 2022. Si hemos notado que el consumidor actual es más maduro y reflexivo, está más informado, compara más, y valora tanto la calidad del producto como la confianza en el punto de venta y los servicios asociados.

En ESCAPA seguimos creciendo y hemos consolidado nuestro posicionamiento como especialistas en ciclismo, apostando por mantener esa cercanía con el cliente a pesar de nuestra dimensión. Es nuestra propuesta de valor, basada en nuestro modelo omnicanal, con una potente red de tiendas destino, un e-commerce en expansión, la experiencia de nuestro personal, y todos los servicios asociados al ciclismo: taller, salud deportiva, biomecánica, etc., sin olvidarnos de todas las actividades dirigidas a nuestra comunidad: salidas, demos, presentaciones, etc.

Este 2024 incorporamos a nuestra red la icónica tienda Orbea Campus de Barcelona, que pasó a integrarse como ESCAPA Gallery. Se trata de un espacio con una identidad muy definida, orientado a un perfil de cliente que busca una experiencia más personalizada y una selección muy cuidada de producto. Con ESCAPA Gallery reforzamos nuestra presencia en Barcelona con un concepto complementario a nuestras tiendas habituales, centrado en marcas premium, equipamiento de alto nivel y un aseso-



ramiento técnico especializado. Es un paso más en nuestra apuesta por ofrecer una experiencia diferencial para todo tipo de ciclistas.

Recientemente habéis abierto una tienda física en Madrid, ¿Qué nos puedes contar sobre esta apertura? ¿Y sobre vuestros próximos planes de expansión?

Nuestra tienda de Madrid (ya no es tan reciente, inauguramos en agosto de 2022), representó un paso estratégico dentro de nuestro proyecto de expansión. Fue una apuesta decidida por consolidar nuestra presencia en la zona centro, con el objetivo de convertirnos en la tienda de referencia para la comunidad ciclista de Madrid, y estoy convencido de que lo hemos conseguido.

Hablamos de la mayor superficie de exposición de bicicletas y accesorios en la Comunidad de Madrid, lo que nos permite ofrecer una experiencia de compra diferencial, con una amplia gama de producto, servicios especializados y un asesoramiento técnico de alto nivel.

En cuanto a nuestros planes de futuro, seguimos enfocados en fortalecer nuestro modelo online, con mayor presencia fuera de España. Lógicamente sin abandonar nuestro proyecto de expansión

nacional con mayor número de tiendas físicas.

La preocupación por la sostenibilidad y el medio ambiente por parte de los consumidores crece año tras año. Si nos centramos en la parte de movilidad cero emisiones ¿Cuál es tu opinión sobre la evolución del tipo de usuario o consumidor de bicis?

Sin duda, la bicicleta es una de las soluciones más eficientes y sostenibles para la movilidad urbana. Sin embargo, en España seguimos lejos de alcanzar el desarrollo que hemos visto en otros países europeos.

Hay diferentes factores que no ayudan a un perfecto desarrollo: desde vivir en una sociedad urbanísticamente vertical y con un precio por m² de vivienda desorbitado y donde guardar una bicicleta “en casa” se convierte en una utopía, pasando por que las empresas (públicas y privadas) no destinan espacios para aparcar las bicis. Sin olvidarnos de las pocas políticas destinadas a fomentar la adquisición y el uso de la bicicleta como medio de transporte, como incentivos fiscales para trabajadores y empresas similares a JobRad o Lease a Bike que han demostrado que funcionan en el centro/norte de Europa.

En nuestra opinión, mientras no exista en España una apuesta clara por este tipo de políticas será difícil que la bicicleta alcance el nivel de implantación que sí tienen otros vehículos en la movilidad urbana.

Sin duda, la bicicleta es una de las soluciones más eficientes y sostenibles para la movilidad urbana. Sin embargo, en España seguimos lejos de alcanzar el desarrollo que hemos visto en otros países europeos.

La infraestructura ciclista es importante, pero las medidas económicas son el verdadero motor del cambio en el comportamiento de los usuarios.

¿Cómo creéis que va a evolucionar el sector de la bicicleta en los próximos años?

Creemos que el sector va a seguir avanzando hacia la especialización y la profesionalización, y por lógica a una mayor concentración de actores.

El cliente cada vez exige más asesoramiento, más servicio y más confianza en

su proceso de compra y postventa. Esto nos obliga a todos los actores del sector a elevar nuestro nivel de calidad y atención.

La tecnología también seguirá siendo un factor clave, tanto en el desarrollo de los productos como en la experiencia del cliente, especialmente en la parte online y en la integración con las tiendas físicas.

Por último, si las administraciones avanzan en políticas efectivas de incentivo al uso de la bicicleta, especialmente en el ámbito laboral, podríamos ver una acele-

El cliente cada vez exige más asesoramiento, más servicio y más confianza en su proceso de compra y postventa. Esto nos obliga a todos los actores del sector a elevar nuestro nivel de calidad y atención.

ración del crecimiento en movilidad urbana, complementando el buen estado de salud que mantienen disciplinas como el ciclismo de carretera, montaña o gravel. ■



COMPRAS 2024

TIPO DE PRODUCTOS QUE HAN COMPRADO

El **29⁻⁴%** de los usuarios de bici españoles **ha comprado** algún producto relacionado con el ciclismo.

El 29% de los usuarios de bici encuestados ha declarado haber comprado algún producto relacionado con el sector bike frente al 33% del año anterior, lo que supone un descenso de cuatro puntos porcentuales respecto a 2024.

Si segmentamos por edades, los que destacan por encima de la media son aquellos entre 35 y 44 años y entre 45 y 54 años con un 38% y 35% de menciones respectivamente.



Tipos de productos comprados en los últimos 12 meses

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses.
(% respuesta múltiple)

			var 25/24 en pp
	Bicicleta nueva	31%	
	Bicicleta segunda mano	18%	
	Textil	51%	-3
	Componentes	50%	-8
	Cascos	44%	+2
	Herramientas	29%	-7
	Zapatillas	21%	-12
	Dispositivos / GPS	21%	
	Otros	2%	

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Los productos de textil fueron los más comprados por los usuarios del sector bike, con un 51% de las menciones, tres puntos menos que el año anterior. Le siguen, con un 50%, los componentes para bicicletas, que también presentan un descenso respecto al año anterior de ocho puntos.

Aumenta en dos puntos porcentuales el porcentaje de aquellos que han comprado cascos, con un 44%, siendo la única categoría analizada que muestra un crecimiento.

En relación al producto de bici, este año diferenciamos por primera vez entre la compra de nueva o de segunda mano. Un 31% ha comprado una bicicleta nueva en 2024, mientras que un 18% ha comprado una de segunda mano.

Tipo de bici comprada en los últimos 12 meses
(% respuesta múltiple)



bicis nuevas

Montaña	43%
Ciudad	21%
Niños	18%
Carretera	15%
Eléctrica Urbana	14%
Eléctricas de Montaña	6%
Eléctrica Road/Gravel	5%
Gravel	3%



bicis de segunda mano

Montaña	30%
Niños	29%
Ciudad	22%
Carretera	15%
Eléctrica Urbana	11%
Eléctricas de Montaña	11%
Eléctrica Road/Gravel	6%
Gravel	6%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Las tres categorías más compradas tanto en el caso de bicis nuevas como de segunda mano fueron: montaña, ciudad y niños.

En el caso de la categoría de montaña, el porcentaje de compradores fue superior en la opción de bicis nuevas, mientras que las compras de las categorías de ciudad y niños fueron superiores en el caso de las Comoras de segunda mano.

El porcentaje de compradores de bicis de carretera es el mismo en ambas opciones.

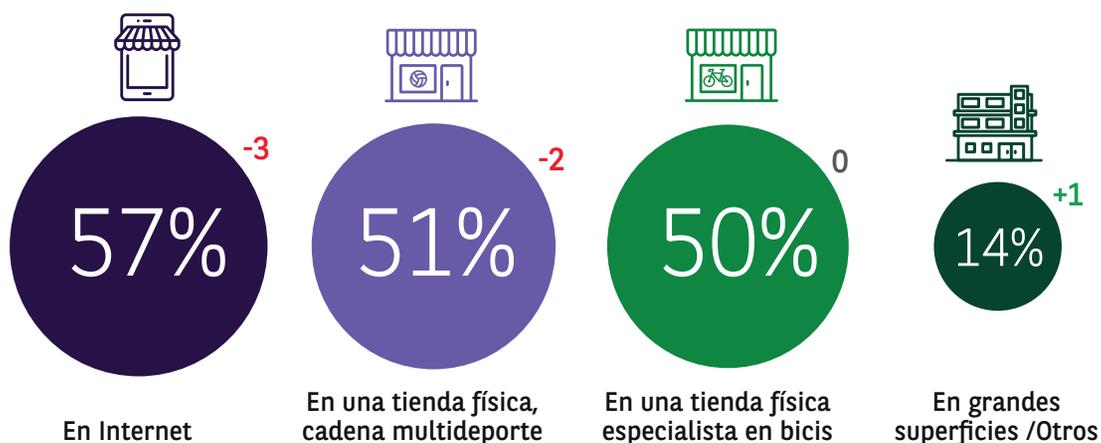
Las diferentes categorías de bicis eléctricas muestran porcentajes de compra por debajo del 15% de menciones.

CANAL DE COMPRA Y MOTIVOS DE ELECCIÓN

CANAL DE COMPRA Y MOTIVOS DE ELECCIÓN GENERAL

Canal de compra - General

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses.
(% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En lo que respecta a las compras del sector bike en general, las realizadas en el canal online continúan en primer lugar, pero mostrando un descenso de 3 puntos respecto al año anterior.

Las siguientes opciones y con porcentajes muy similares son las compras realizadas en cadenas multideporte (que

descienden 2 puntos) y en tiendas especialistas en bicis, que se mantienen estables respecto al año anterior.

Por último, las grandes superficies especializadas presentan el porcentaje de compradores más bajo con un 14% de menciones, y un ligero aumento de 1 punto.

Motivos de elección del establecimiento - General

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses.
(% respuesta múltiple)

Precio	72%
Variedad de productos	59%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	58%
Calidad del producto	55%
Atención de vendedores	45%
Servicio de entrega	31%
Facilidad de pago	27%
Tienda con web compra online	23%
Otros motivos	11%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Los motivos principales que llevan al consumidor a elegir la tienda para comprar sus productos relacionados con el sector de la bici siguen siendo los mismos que el año ante-

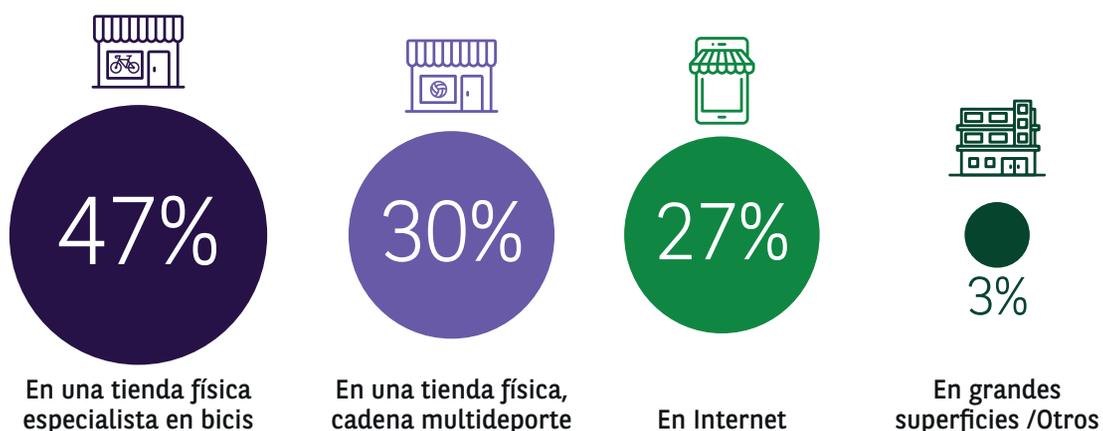
rior: precio, variedad de productos y rapidez y comodidad en el proceso de compra, pero todos ellos muestran descensos respecto al año anterior.

CANAL DE COMPRA Y MOTIVOS DE ELECCIÓN POR TIPO DE PRODUCTO

BICI NUEVA

Canal de compra - Bici nueva

Base: han comprado bicicletas nuevas. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.

El canal más elegido por aquellos consumidores que han comprado bicis nuevas ha sido la tienda física especialista en bicis con un 47% de menciones. El resto de las opciones muestran porcentajes bastante inferiores, siendo la cadena multideporte la siguiente opción elegida (30%).

En las compras realizadas en tiendas físicas especialistas en bicis, destacan notablemente por encima de la media por un lado los consumidores más jóvenes entre los 18 y 24 años con un 68% de menciones, y por otro aquellos usuarios más seniors con un 60%.

Motivos de elección del establecimiento - Bici nueva

Base: han comprado bicicletas nuevas. (% respuesta múltiple)



bici nueva

Precio	49%
Calidad del producto	43%
Atención de vendedores	42%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	39%
Variedad de productos	31%
Servicio de entrega	20%
Facilidad de pago	19%
Tienda con web compra online	14%
Otros motivos	2%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

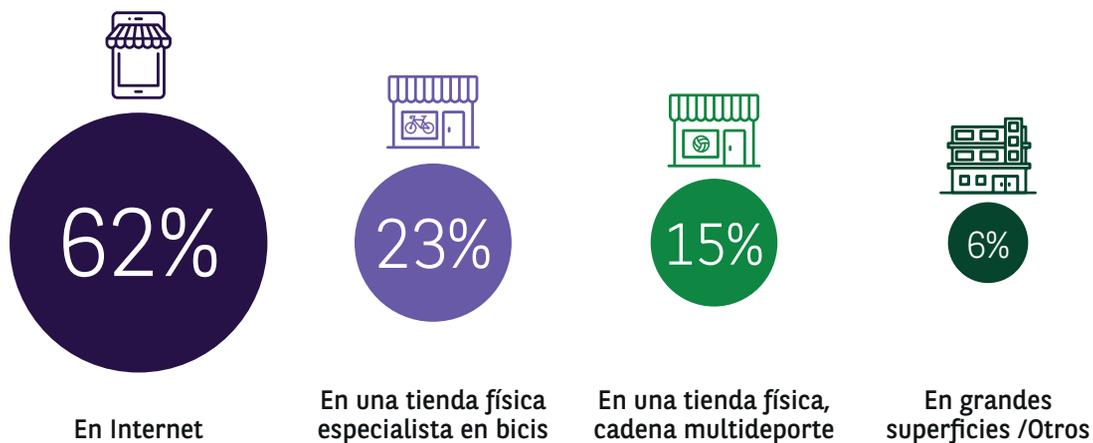
El precio, es el motivo principal por el que los usuarios de bici que han comprado una bici nueva en los últimos 12 meses se han decantado por realizar su compra en un tipo

de tienda determinada. La calidad del producto y la atención de los vendedores, fueron los siguientes motivos más determinantes.

BICI DE SEGUNDA MANO

Canal de compra - Bici de segunda mano

Base: han comprado bicicletas de segunda mano. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.

El canal online es sin duda el preferido por aquellos que han comprado bicis de segunda mano en los últimos 12 meses con un 62% de menciones, muy por encima de las compras realizadas en una tienda física especialista en bicis (23%) o en cadenas multideporte (15%).

En las compras por internet, destacan notablemente por encima de la media aquellos usuarios de bici entre 35 y 44 años, con un 79% de menciones.

Motivos de elección del establecimiento - Bici de segunda mano

Base: han comprado bicicletas de segunda mano. (% respuesta múltiple)



Precio	74%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	31%
Calidad del producto	24%
Variedad de productos	22%
Atención de vendedores	14%
Servicio de entrega	13%
Tienda con web compra online	12%
Facilidad de pago	11%
Otros motivos	8%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

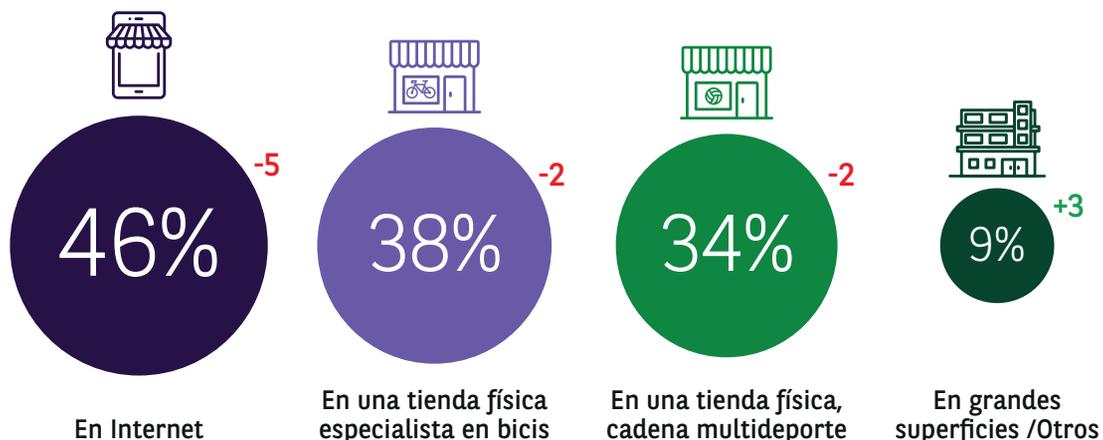
El precio (74%) es claramente el principal motivo por el que aquellos que han comprado bicis de segunda mano ha elegido el tipo de tienda.

Las siguientes opciones más mencionadas, pero con porcentajes muy inferiores, son la rapidez y comodidad en el proceso de compra y la calidad del producto.

COMPONENTES

Canal de compra - Componentes

Base: han comprado componentes de bici. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En la compra de componentes la tienda online sigue siendo el canal preferido de compra, pero con un descenso de 5 puntos respecto al año anterior.

Le siguen la tienda especialista en bicis y la cadena multide-

porte, las cuales muestran también porcentajes inferiores.

Las compras en grandes superficies, aunque con un porcentaje de compras muy inferior al resto, son las únicas que muestran un aumento respecto al año anterior.

Motivos de elección del establecimiento - Componentes

Base: han comprado componentes de bici. (% respuesta múltiple)



Precio	60%
Variedad de productos	49%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	46%
Calidad del producto	42%
Atención de vendedores	37%
Servicio de entrega	18%
Tienda con web compra online	15%
Facilidad de pago	12%
Otros motivos	4%

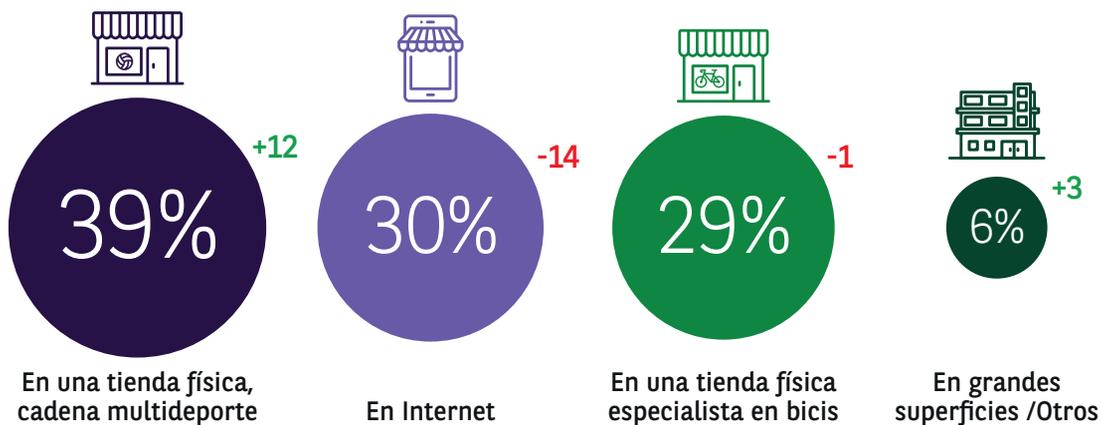
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.

El precio vuelve a ser el factor decisivo para elegir la tienda, le siguen la variedad de productos y la rapidez y comodidad en el proceso de compra.

CASCOS

Canal de compra - Cascos

Base: han comprado cascos. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En el caso de la compra de cascos, lo más destacable es el fuerte incremento de 12 puntos porcentuales en las compras realizadas en las cadenas multideporte, posicionán-

dose como canal de compra preferido, por encima de las compras online que con un descenso de 14 puntos pasan a ocupar el segundo lugar en el ranking.

Motivos de elección del establecimiento - Cascos

Base: han comprado cascos. (% respuesta múltiple)



cascos

Precio	47%
Variedad de productos	39%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	37%
Calidad del producto	36%
Atención de vendedores	23%
Servicio de entrega	16%
Tienda con web compra online	13%
Facilidad de pago	10%
Otros motivos	9%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

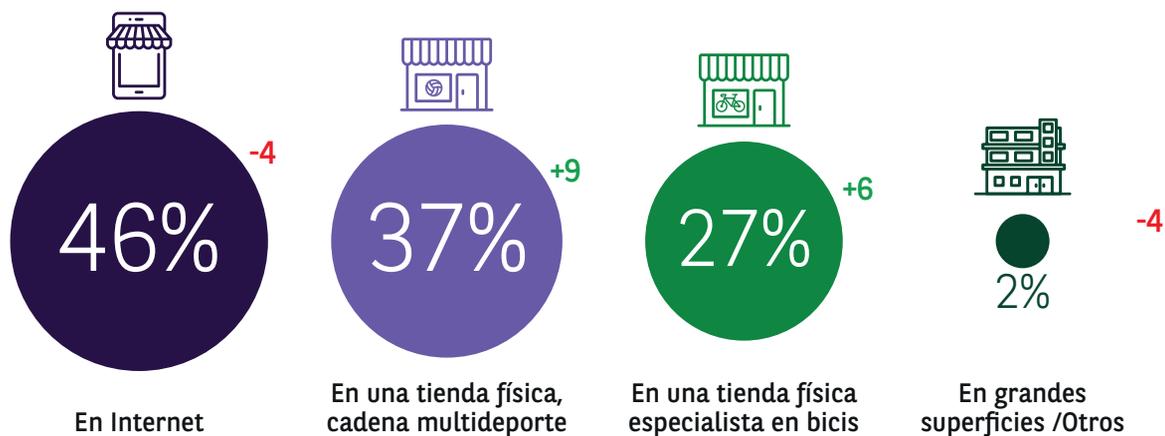
El precio, al igual que en el resto de las categorías, vuelve a ser el principal motivo para decidir donde realizar la compra, aunque con un porcentaje bastante inferior al resto de categorías analizadas anteriormente.

La variedad de productos y la rapidez y comodidad en el proceso de compra, y la calidad del producto son los siguientes motivos más importantes para tomar la decisión.

CALZADO

Canal de compra - Zapatillas

Base: han comprado zapatillas. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Internet sigue siendo el canal preferido para las compras de calzado de bici, aunque mostrando un descenso respecto al año anterior.

Las compras realizadas en cadenas multideporte y en tiendas especialistas en bici, muestran incrementos de 9 y 6 puntos porcentuales respectivamente,

Motivos de elección del establecimiento - Zapatillas

Base: han comprado zapatillas. (% respuesta múltiple)



zapatillas

Precio	52%
Variedad de productos	38%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	35%
Calidad del producto	34%
Atención de vendedores	26%
Servicio de entrega	19%
Facilidad de pago	15%
Tienda con web compra online	14%
Otros motivos	5%

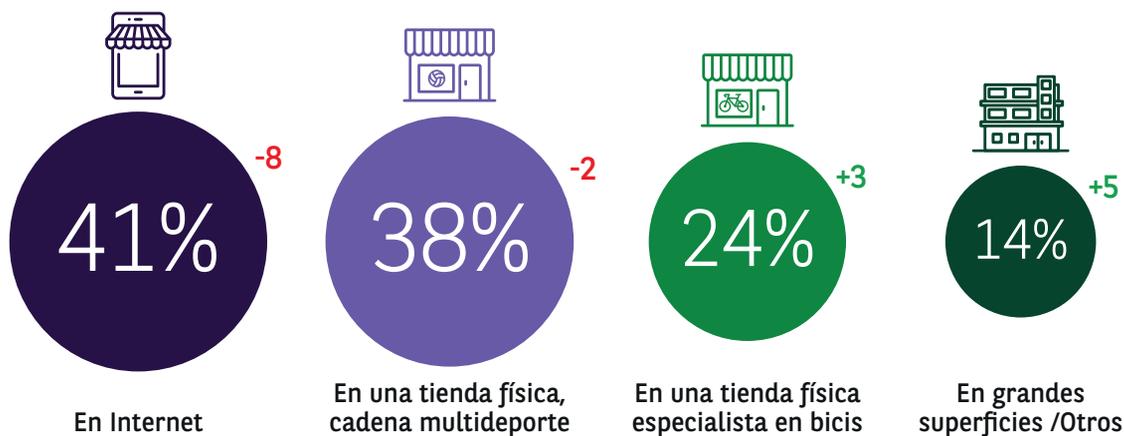
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Precio, variedad de productos y rapidez y comodidad en el proceso de compra, forman el Top 3 de motivos principales de compra.

TEXTIL

Canal de compra - Textil

Base: han comprado textil. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Aunque las compras de textil siguen realizándose principalmente en la tienda online (41%) y en las cadenas multideporte (38%), en ambos casos se observa un descenso respecto al año anterior de 8 y 2 puntos porcentuales respectivamente.

Sin embargo, las compras realizadas en tiendas especializadas en bici con un 24% de menciones, crecen 3 puntos,

Motivos de elección del establecimiento - Textil

Base: han comprado textil. (% respuesta múltiple)



textil

Precio	62%
Variedad de productos	47%
Calidad del producto	41%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	38%
Atención de vendedores	18%
Servicio de entrega	16%
Facilidad de pago	15%
Tienda con web compra online	9%
Otros motivos	4%

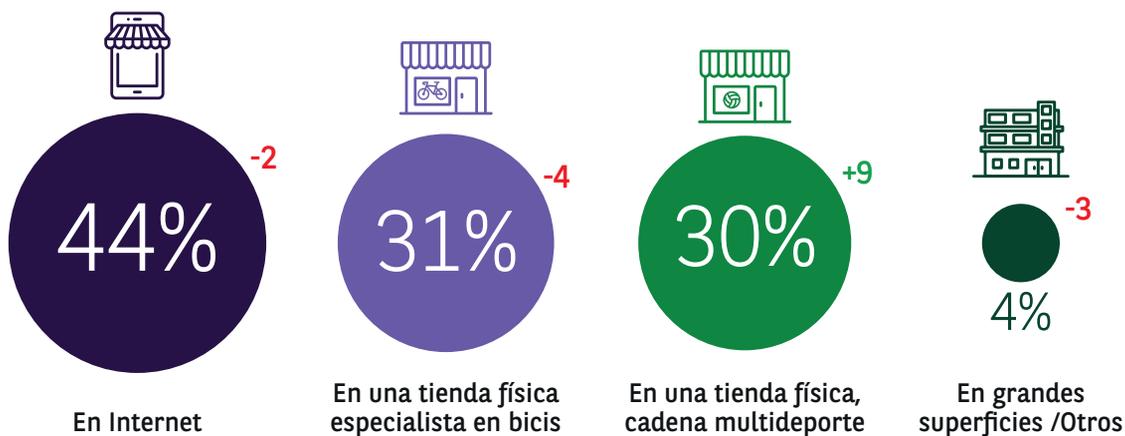
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Precio, variedad de productos y calidad, los motivos decisivos para elegir la tienda donde comprar textil bicis.

HERRAMIENTAS

Canal de compra - Herramientas

Base: han comprado herramientas. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Las compras de herramientas siguen siendo realizadas principalmente por internet, aunque muestran un descenso respecto al año anterior.

El siguiente canal más elegido-continúa siendo la tienda especialista en bicis, aunque esta pierde importancia respecto a la cadena multideporte que crece 9 puntos y se aproxima mucho.

Motivos de elección del establecimiento - Herramientas

Base: han comprado herramientas. (% respuesta múltiple)



Precio	52%
Variedad de productos	44%
Calidad del producto	37%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	30%
Atención de vendedores	28%
Facilidad de pago	19%
Servicio de entrega	15%
Tienda con web compra online	8%
Otros motivos	2%

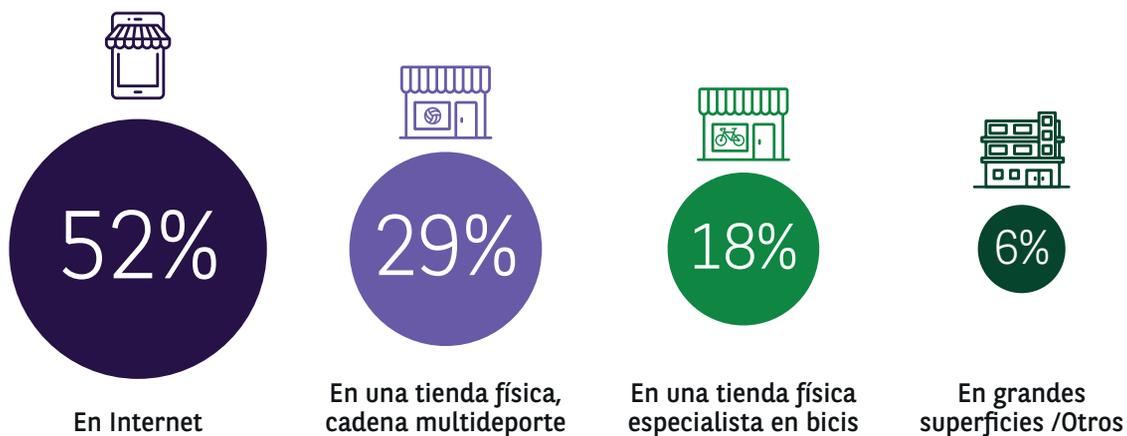
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Precio, variedad de productos y calidad, los motivos decisivos para elegir la tienda donde comprar herramientas.

DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS

Canal de compra - Dispositivos electrónicos/GPS

Base: han comprado dispositivos electrónicos / GPS. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.

Motivos de elección del establecimiento - Dispositivos electrónicos/GPS

Base: han comprado dispositivos electrónicos / GPS. (% respuesta múltiple)



Precio	56%
Calidad del producto	39%
Rapidez y comodidad en el proceso de compra	32%
Variedad de productos	26%
Atención de vendedores	25%
Facilidad de pago	24%
Tienda con web compra online	22%
Servicio de entrega	20%
Otros motivos	5%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025

Internet, es sin duda la opción favorita para comprar dispositivos electrónicos para la bici, siendo el precio el factor decisivo para tomar dicha decisión.

GASTO MEDIO REALIZADO

GASTO MEDIO GENERAL



Los españoles encuestados que declara haber comprado algún producto dentro del sector de la bicicleta en el último año, se gastó de media unos 604€ (-1% vs año anterior),

siendo los usuarios de bici entre 45 y 55 años los que han realizado un mayor gasto, destacando notablemente por encima de la media.

Gasto medio en tienda física y en tienda online

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses. (respuesta abierta numérica)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Si desglosamos el gasto por tipo de canal, el importe gastado en las tiendas físicas no sólo es superior al realizado por internet, sino que muestra un aumento respecto al año

anterior al contrario del gasto en tiendas online que desciende notablemente.

GASTO MEDIO POR TIPO DE PRODUCTO

Gasto medio realizado por producto

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses.
(respuesta abierta numérica)

			var 25/24 en pp
	Bicicleta nueva	1.123 €	
	Bicicleta segunda mano	414 €	
	Dispositivos electrónicos / GPS	122 €	
	Textil	96 €	-3%
	Zapatillas	94 €	+2%
	Cascos	76 €	-7%
	Componentes	74 €	-47%
	Herramientas	59 €	-21%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

El mayor desembolso sigue siendo el realizado en la compra de bicis, destacando notablemente el destinado a la compra de bicis nuevas.

En este sentido destacan por encima de la media aquellos usuarios mayores de 55 años con un gasto medio declarado de 1.988€. En lo que respecta al gasto destinado a las bicis

de segunda mano, son los consumidores entre los 25 y 34 años los que realizan un mayor desembolso.

Si analizamos el gasto realizado en el resto de los productos, lo más destacable es el descenso en todas las categorías a excepción del calzado que crece un 2%.

MEDIOS DE PAGO

Medio de pago utilizado

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses. (% respuesta múltiple)



Tarjeta

77%⁻³



Efectivo

31%⁺³



Financiado

8%⁺³

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Los medios de pago más utilizados son la tarjeta y muy por detrás el pago en efectivo y la financiación.

opción de financiación, siendo la ofrecida en la tienda la que destaca notablemente frente a la solicitada a una entidad financiera.

Sin embargo, observamos un descenso en el pago con tarjeta y un aumento en el caso del pago en efectivo y de la

Tipo de financiación utilizada

Base: han financiado su compra. (% respuesta múltiple)



Financiación ofrecida en tienda



Financiación solicitada en una entidad financiera

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS GENERALES DEL COMPORTAMIENTO DE CONSUMO DE LOS COMPRADORES DEL SECTOR BICICLETA

FUENTES DE INFORMACIÓN EN LA DECISIÓN DE COMPRA

Fuentes de información consultadas antes de la compra

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses.
(% respuesta múltiple)



Fuentes de información

Consulta con el personal/vendedor de tienda	36%	+5
Recomendación de amigo, familiar o conocido	28%	+5
Consultas en páginas web especializadas	28%	-7
Consultas en foros de Internet	24%	-1
No he realizado consultas previas	21%	-2
Consulta en el catálogo (on/off) de la tienda	16%	-3

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En lo que respecta a las fuentes de información utilizadas en el proceso de compra, observamos un cambio importante respecto al año anterior.

Parece que el factor humano como los consejos de vendedores o las recomendaciones de amigos, toman mayor

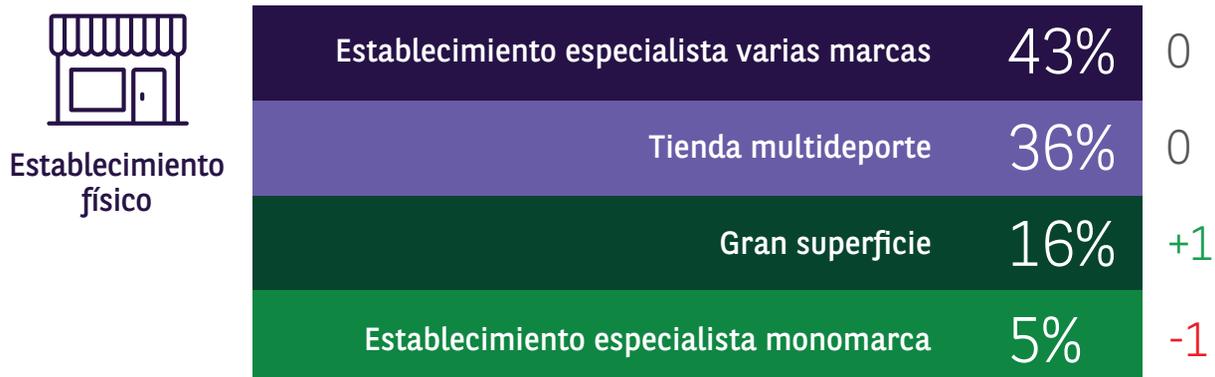
importancia y se posicionan en los dos primeros lugares del ranking, mostrando crecimientos respecto al año anterior.

Las consultas en web especializadas con un descenso de 7 puntos pasan a un tercer lugar.

ESTABLECIMIENTO DE COMPRA PREFERIDO

Establecimiento físico preferido para comprar bicis

Base: tienen bicis (% respuesta única)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

La tienda física preferida por aquellos consumidores que tienen bici es aquella especialista que tenga varias marcas. La siguiente opción más mencionada, es la tienda multideporte. Ambas se mantienen estables.

Aunque con un porcentaje muy inferior a los anteriores, la gran superficie es la única que muestra un crecimiento respecto al año anterior.

REPARACIONES Y MANTENIMIENTO

Establecimiento donde realizar arreglos o modificaciones a la bici

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En lo que respecta al mantenimiento y reparación de la bici, los datos se mantienen prácticamente igual al año anterior.

La mayor parte de los usuarios de bici acuden a un taller cuando necesitan hacer una reparación, aumentando el

porcentaje en 6 puntos respecto al año anterior. (51% vs 46% en 2023). El 33% realizan las reparaciones ellos mismos (30% en 2023) y el 29% acude a la misma tienda donde compró la bici (33% en 2023).

SEGUROS Y MANTENIMIENTO

Establecimiento donde realizar arreglos o modificaciones a la bici

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

El taller de bicicletas es la primera opción elegida por los usuarios de bici a la hora de realizar cualquier reparación, aunque muestra un descenso de 2 puntos respecto al año anterior.

Observamos un ligero crecimiento de 1 punto en el porcentaje de los que optan por realizar ellos mismos la reparación, así como los que acuden a la tienda donde compraron su bici.

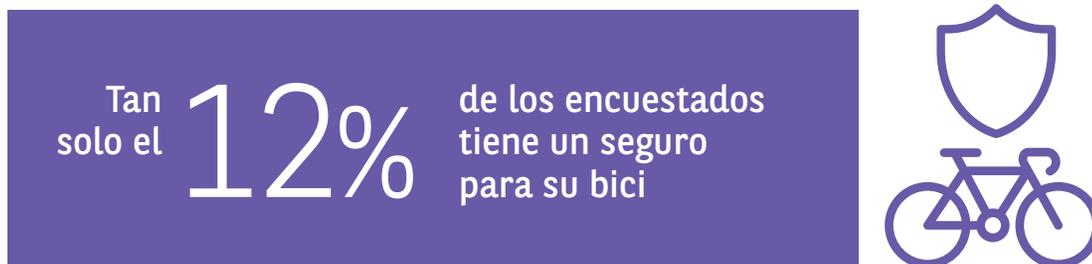
Importe medio gastado en la reparación de la bici en los últimos 12 meses

Base: tienen bicis. (respuesta abierta numérica)



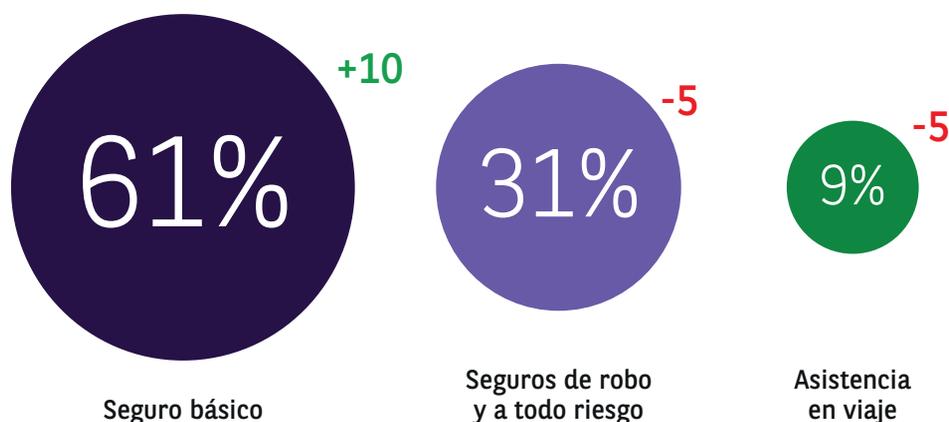
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

El presupuesto que han destinado aquellos consumidores que han reparado su bici en los últimos 12 meses es de 107€ de media, un 13% más que el año anterior.



Tipo de seguro que tienen

Base: tienen seguro bici. (% respuesta única)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Lo más importante a señalar en relación a los seguros es que el porcentaje de usuarios de bici que afirma disponer de uno desciende respecto al año anterior.

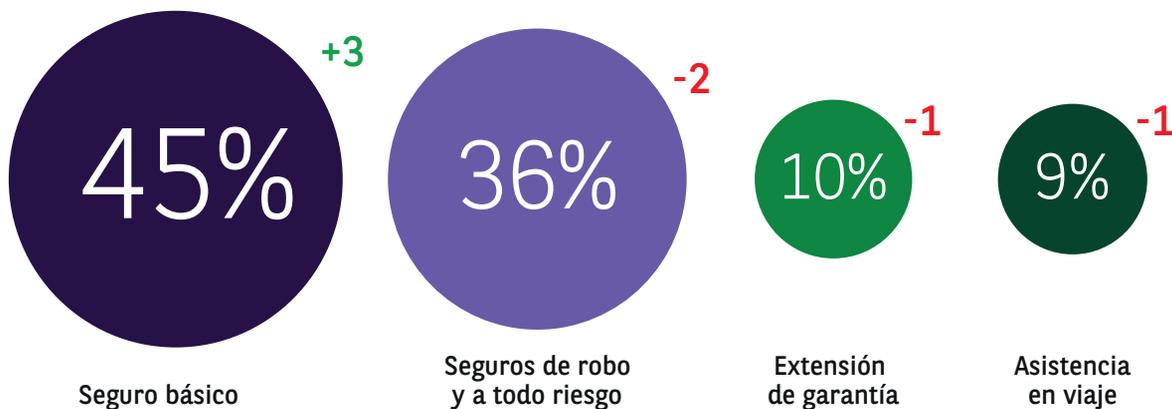
También se observa un cambio de tendencia en cuanto al tipo de producto contratado, cuando el año anterior parecía que crecía el interés hacia seguros más completos, este

año se vuelve a afianzar la opción por seguros básicos, con un aumento de 10 puntos respecto al año anterior.

Por el contrario, los productos más completos como seguros a todo riesgo y de asistencia en viaje, descienden 5 puntos.

Tipo de seguro más interesante

Base: no tienen seguro bici. (% respuesta única)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En lo que respecta a los tipos de seguros más interesantes para aquellos usuarios de bici que actualmente no tienen ninguno contratado, el seguro básico es el preferido, mostrando un crecimiento de 3 puntos respecto al año anterior.

El resto de las opciones descienden, siendo el seguro de robo y a todo riesgo el siguiente más mencionado. La extensión de garantía y la asistencia en viajes presentan porcentajes muy inferiores por debajo del 10%.

57 €

es el importe que los encuestados de nuestro estudio considerarían adecuado pagar por un seguro para su bici

3^{de}
cada 10

encuestados contrataría
un servicio de
mantenimiento anual
para su bicicleta.

64€

es el precio que
considerarían adecuado
por dos revisiones anuales.

El número de usuarios de bici que contrataría un servicio de mantenimiento anual para su bici desciende notablemente respecto al año anterior (32% vs 61%, -29 p.p), así

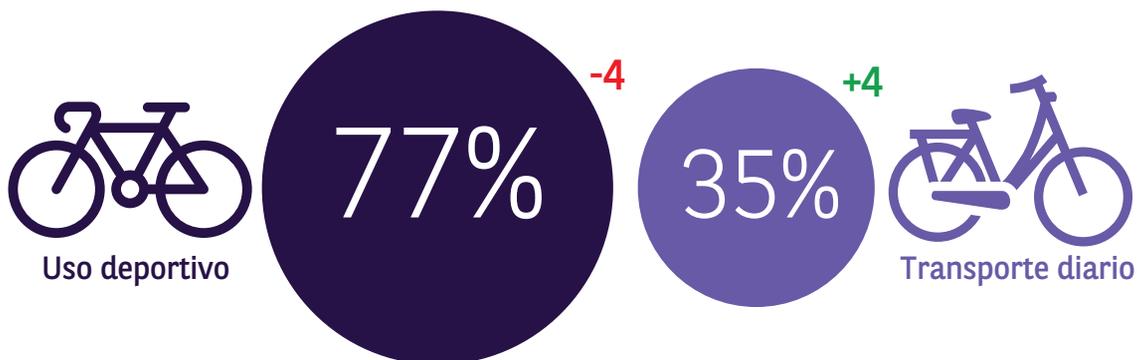
como el importe medio por la realización de dos revisiones anuales que pasa de 80€ a 64€ este año.



USO DE LA BICI

Tipo de uso de la bicicleta

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En cuanto al uso de la bici, aunque el uso deportivo sigue siendo mayoritario, continúa la tendencia observada el año anterior hacia un aumento en la utilización como medio de

transporte diario que con un 35% de menciones crece 4 puntos.



La gran mayoría de usuarios de bici encuestados siguen afirmando no utilizarla como medio de transporte para ir a trabajar, aunque este desciende ligeramente respecto al año anterior(-1pp).

También se observa un descenso en el porcentaje de aquellos usuarios que se plantearían esta opción en un futuro con un 30% de menciones frente al 35% del año anterior.

Razones para no utilizar la bici para ir al trabajo

Base: no considera la bici para trabajar. (% respuesta múltiple)

La distancia del trabajo a casa	63%	-6
La seguridad vial	27%	-2
La orografía	12%	-3
La falta de vestuarios y duchas en tu trabajo	10%	-4
La falta de un aparcamiento seguro	9%	-2
La falta de motivación o apoyo por parte de la empresa	2%	-1

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

En lo que respecta a las razones para no usar la bici como medio de transporte para ir al trabajo, hay que destacar que todas ellas presentan porcentajes inferiores al año anterior.

La distancia al trabajo continúa siendo el motivo principal,

aunque con un notable descenso de 6 puntos respecto al año anterior. Los siguientes frenos más mencionados son la seguridad vial y la orografía.

El resto de los aspectos muestran porcentajes por debajo del 10% de menciones.

NECESIDADES PARA EL CICLISTA

¿Qué echas en falta en tu ciudad/ pueblo para poder utilizar más la bicicleta como medio de transporte?

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)

Mejores infraestructuras (carril bici)	58%	-7
Mayor respeto al ciclista	49%	-1
Aparcamiento seguro para bicis	47%	
Más bicicletas de alquiler	11%	-5
Otra razones	6%	

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Avanzamos un paso más, y hemos preguntado a los consumidores sobre lo que echan en falta en su lugar de residencia para poder utilizar más la bicicleta como medio de transporte. Al igual que el año pasado, la demanda de mejores infraestructuras y un mayor respeto al ciclista, son los

dos aspectos más mencionados por los consumidores, pero en ambos casos mostrando descensos respecto al año anterior, sobre todo en lo que respecta a la necesidad de mejores infraestructuras.

LA BICI ELÉCTRICA

4 de cada 10 encuestados ha probado alguna vez una bici eléctrica



Razones para no comprar una bicicleta eléctrica

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)

El precio elevado	67%	-3
La preocupación porque me la roben	29%	+3
No me interesa	26%	+4
El peso	19%	-1
La autonomía	18%	-2
Otros	4%	0

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

La principal razón por el que los usuarios de bici no se plantean la compra de una eléctrica sigue siendo el precio elevado, pero hay que señalar que este desciende 3 puntos respecto al año anterior.

Aunque con un porcentaje bastante inferior al mencionado anteriormente, la preocupación por el robo aumenta.

INTENCIÓN DE COMPRA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

El 28% de los usuarios de bici españoles tiene intención de comprar algún producto del sector en los próximos 12 meses, lo que supone un descenso de 2 puntos respecto a las manifestadas en 2024.

INTENCIÓN DE COMPRA POR TIPO DE PRODUCTOS

Intención de compra para los próximos 12 meses por tipo de producto

Base: tienen intención de comprar en los próximos 12 meses. (% respuesta múltiple)

			var 25/24 en pp
	Bicicleta nueva	30%	
	Bicicleta segunda mano	13%	
	Textil	46%	+2
	Componentes	34%	-12
	Cascos	29%	-5
	Zapatillas	21%	-3
	Dispositivos electrónicos / GPS	20%	
	Herramientas	17%	-1

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Los productos con más demanda por aquellos que tienen intención de realizar compras en los próximos 12 meses son el textil, los componentes y las bicis nuevas.

El resto de los productos muestra porcentajes inferiores al 30%.

Intención de compra próximos 12 meses

(% respuesta múltiple)



bicis nuevas

De montaña	44%
Eléctrica	28%
Urbana	28%
De carretera	19%
Otras	7%
Gravel	6%



bicis de segunda mano

De montaña	41%
Urbana	31%
Otras	21%
De carretera	12%
Gravel	11%
Eléctrica	3%

Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

Entre aquellos que han declarado tener intención de comprar una bici nueva en los próximos 12 meses, la categoría de montaña obtiene el porcentaje más alto.

La eléctrica y la urbana, son las siguientes categorías más mencionadas, ambas con el mismo porcentaje de menciones.

Entre aquellos que han declarado tener intención de comprar una bici de segunda mano en los próximos 12 meses, la categoría de montaña obtiene el porcentaje más alto seguido de la urbana.

El resto de las opciones muestran porcentajes por debajo del 20%

GASTO MEDIO PREVISTO PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

Gasto medio que tiene pensado realizar en los próximos 12 meses

Base: tienen intención de comprar en los próximos 12 meses. (respuesta abierta numérica)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

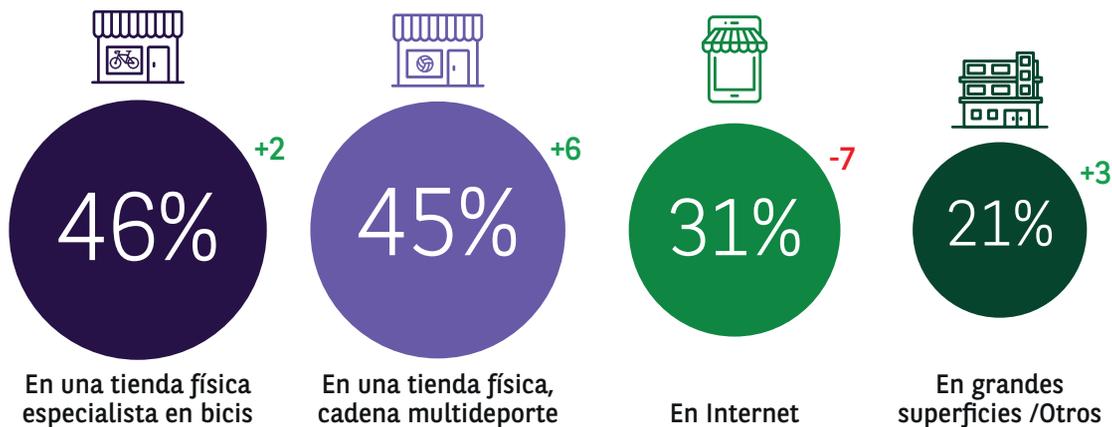
El gasto medio previsto por aquellos usuarios que pretenden realizar compras en el sector bike en los próximos 12 meses es de 393€, lo que supone un aumento del 2% respecto a las intenciones mostradas el año anterior.

Si segmentamos por edades, son los mayores de 55 años los que tienen pensado realizar un mayor desembolso en los próximos 12 meses (527€, un 34% más que la media).

CANAL DE COMPRA PREVISTO PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

Canal de compra para los próximos 12 meses

Base: tienen intención de comprar en los próximos 12 meses. (% respuesta múltiple)

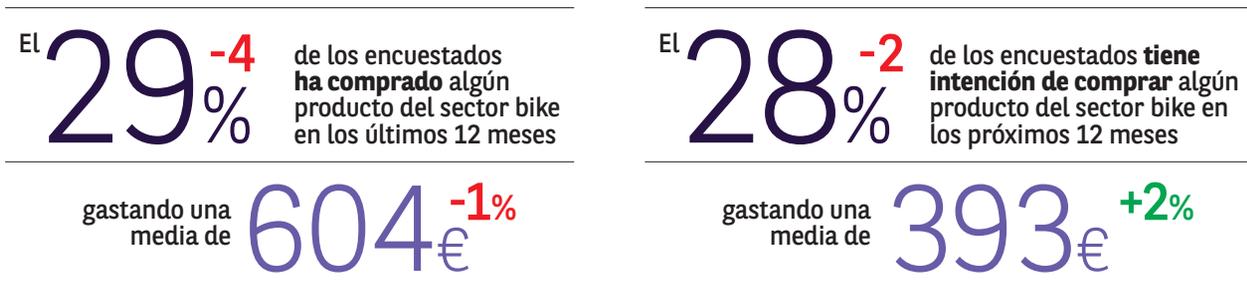


Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Bike / Canal Sondeo 2025.
Encuesta Observatorio Cetelem Bike 2024/ Canal Sondeo.

La tienda especializada en bicis con un 46% de menciones y un crecimiento respecto al año anterior, sigue siendo el canal más demandado para realizar las compras de este sector de cara a los próximos 12 meses. Le siguen muy de cerca las cadenas multideporte (45%) con un importante aumento de 6 puntos respecto al año anterior.

El porcentaje de compradores que tiene intención de realizar sus compras por internet es el único que presenta un descenso respecto a lo manifestado el pasado año.

LOS PUNTOS CLAVE



Compras e intención de compra Bicis y accesorios

Compra en los últimos 12 meses e intención de compra para los próximos 12 meses por tipo de producto

Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses. (% respuesta múltiple)

Base: tienen intención de comprar en los próximos 12 meses. (% respuesta múltiple)

Variación vs últimos 12 meses en pp	% Compra últimos 12 meses		% Intención de compra próximos 12 meses	Variación vs últimos 12 meses en pp
	31%	 Bicicleta nueva	30%	
	18%	 Bicicleta segunda mano	13%	
-3	51%	 Textil	46%	+2
-8	50%	 Componentes	34%	-12
+2	44%	 Cascos	29%	-5
-7	29%	 Herramientas	17%	-1
-12	21%	 Zapatillas	21%	-3
	21%	 Dispositivos / GPS	20%	

Compra en los últimos 12 meses - Bici nueva y bici de segunda mano

Base: han comprado bicicletas nuevas. (% respuesta múltiple)

Base: han comprado bicicletas de segunda mano. (% respuesta múltiple)



bicis nuevas



bicis de segunda mano

43%	Montaña	30%
21%	Ciudad	22%
18%	Niños	29%
15%	Carretera	15%
14%	Eléctrica Urbana	11%
6%	Eléctricas de Montaña	11%
5%	Eléctrica Road/Gravel	6%
3%	Gravel	6%

Intención de compra para los próximos 12 meses - Bici nueva y bici de segunda mano

Base: tienen intención de comprar bici nueva en los próximos 12 meses. (% respuesta múltiple)

Base: tienen intención de comprar bici de segunda mano en los próximos 12 meses. (% respuesta múltiple)



bicis nuevas



bicis de segunda mano

44%	Montaña	41%
28%	Eléctrica	3%
28%	Urbana	31%
19%	Carretera	12%
6%	Gravel	11%
7%	Otras	21%

Gasto medio

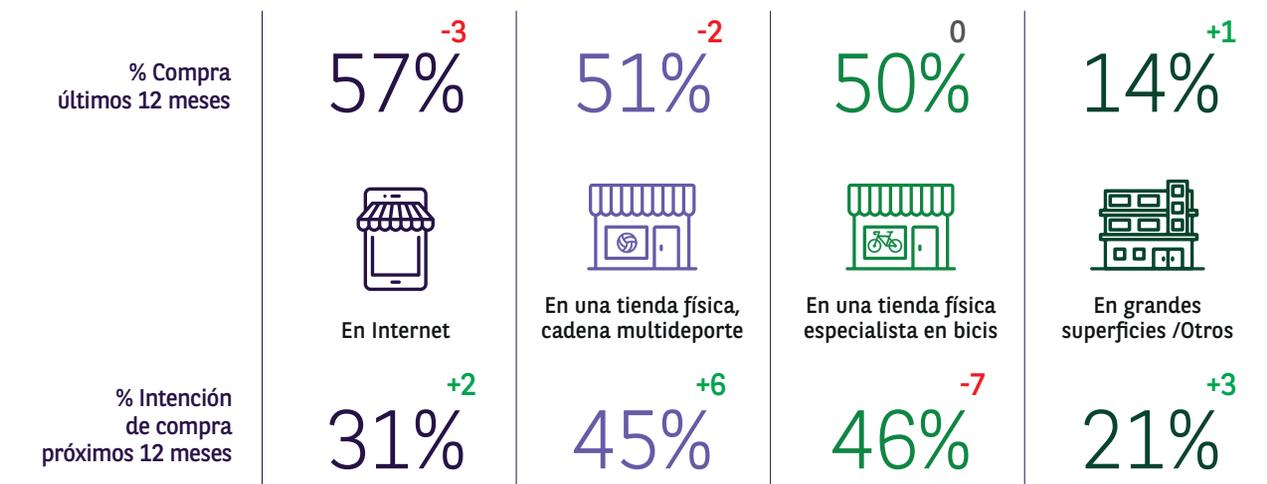
Gasto Medio TOTAL	Gasto Medio en TIENDA FÍSICA	Gasto Medio en TIENDA ONLINE
604€	553€	251€
-1%	+24%	-34%

	2025	variación 25/24
 Bici nueva	1.123 €	
 Bici de segunda mano	414 €	
 Dispositivos electrónicos / GPS	122 €	
 Textil	96 €	-3%
 Zapatillas	94 €	+2%
 Cascos	76 €	-7%
 Componentes	74 €	-47%
 Herramientas	59 €	-21%

Canal de compra

Tipo de tienda en la que has comprado cualquier producto de bici en los últimos 12 meses y en la que pretende comprar en los próximos 12 meses

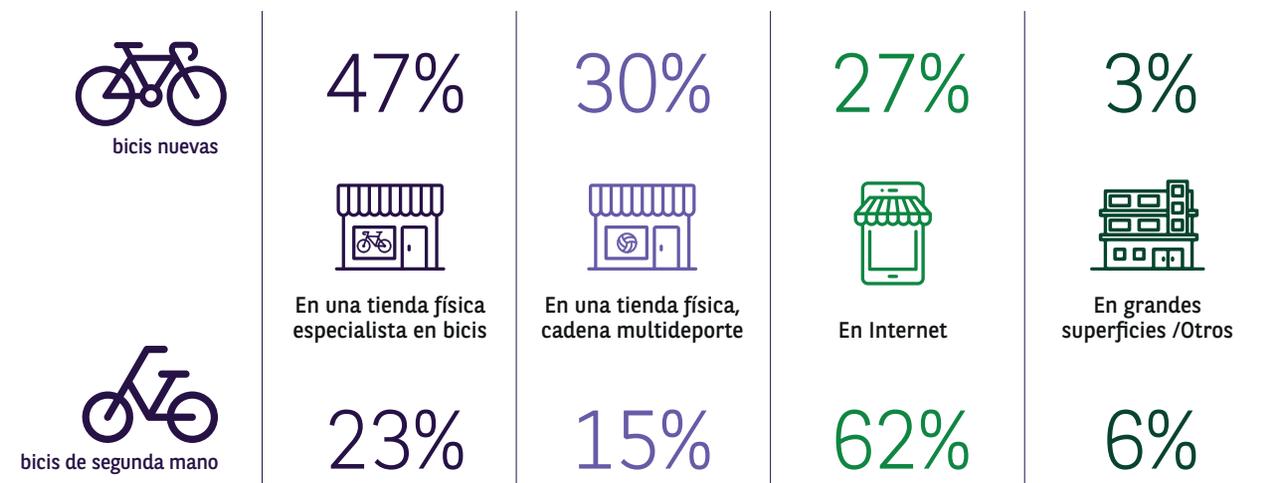
Base: han comprado productos relacionados con el mundo de la bici en los últimos 12 meses. (% respuesta múltiple)



Establecimiento físico preferido para comprar bicis

Base: han comprado bicicletas nuevas. (% respuesta múltiple)

Base: han comprado bicicletas de segunda mano. (% respuesta múltiple)



Motivos de elección del tipo de tienda para la compra de bici

Motivos generales por los que elegir una tienda para comprar bicis

Base: han comprado bicicletas nuevas. (% respuesta múltiple)

Base: han comprado bicicletas de segunda mano. (% respuesta múltiple)



bicis nuevas

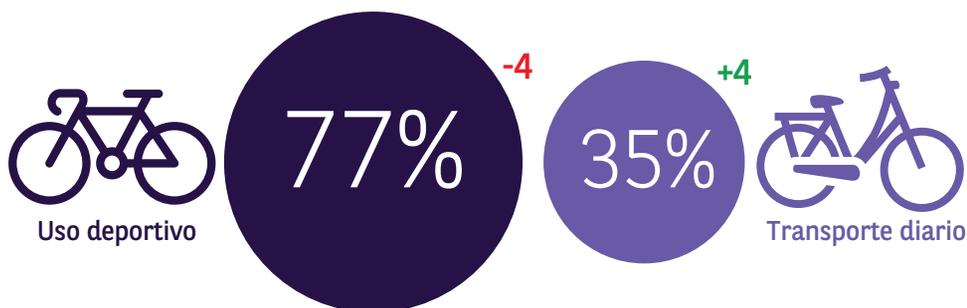


bicis de segunda mano

49%	Precio	74%
43%	Calidad del producto	24%
42%	Atención de vendedores	14%
39%	Rapidez y comodidad en el proceso de compra	31%
31%	Variedad de productos	22%
20%	Servicio de entrega	13%
19%	Facilidad de pago	11%
14%	Tienda con web compra online	12%

Tipo de uso de la bicicleta

Base: tienen bicis. (% respuesta múltiple)





Un **76%**
de los encuestados
NO utiliza su bici
para ir a trabajar.

Entre ellos,
tan solo un **30%**
ha considerado la opción de
utilizar su bici como medio
de transporte al trabajo.

Principales razones
para no utilizar la bici
como medio de transporte
al trabajo

La distancia
al trabajo

63%

La seguridad
vial

27%

La orografía de
las ciudades

12%

FICHA TÉCNICA

El Observatorio Cetelem Bike 2025

Estudio cuantitativo realizado en España por Canal Sondeo en Marzo 2025

Universo:

Total, adultos que tengan bici, o que hayan comprado productos relacionados con bicis en los últimos 12 meses, o comprarán en los próximos 12 meses.

Metodología:

Técnica cuantitativa basada en una entrevista online (CAWI) asistida por ordenador, utilizando access panel de consumidores.

Muestra:

El número de encuestas han sido 1.000 con un error muestral del $\pm 3,1\%$ al 95,5% de confianza.

El Observatorio Cetelem Bike 2024

Estudio cuantitativo realizado en España por Canal Sondeo en Marzo 2024

Universo:

Total, adultos que tengan bici, o que hayan comprado productos relacionados con bicis en los últimos 12 meses, o comprarán en los próximos 12 meses.

Metodología:

Técnica cuantitativa basada en una entrevista online (CAWI) asistida por ordenador, utilizando access panel de consumidores.

Muestra:

El número de encuestas han sido 1.000 con un error muestral del $\pm 3,1\%$ al 95,5% de confianza.



OBSERVATORIO
Cetelem

 **BNP PARIBAS**
PERSONAL FINANCE 