**¿Invertir sobre dos ruedas? La industria del motociclismo alcanza un primer trimestre histórico**

* *La industria global de motocicletas alcanzó 15 millones de unidades vendidas en el primer trimestre de 2025, con Latinoamérica liderando el crecimiento mundial al registrar un aumento del 22% en el mismo período del año pasado, según* [*Motor Cycles Data*](https://www.motorcyclesdata.com/2025/06/05/world-motorcycles-market/)*.*
* *Por ello, este auge en las ventas de motocicletas y las nuevas representan una gran oportunidad para quienes evalúan invertir en este sector.*

**Ciudad de México, 17 de junio de 2025.****-** La industria global de las motocicletas vive uno de sus momentos más destacados. Impulsado por el auge de nuevas formas de movilidad, la búsqueda de eficiencia y el deseo de nuevas experiencias al conducir, el mercado de las dos ruedas se ha transformado en una poderosa plataforma de inversión. Más allá de sus atributos como vehículo, las motocicletas están consolidándose como una categoría estratégica para emprender, gracias a su crecimiento sostenido, su conexión cultural con nuevas generaciones y su capacidad de generar experiencias diferenciadas.

Se espera que las ventas unitarias del mercado de motocicletas alcancen los 62,80 millones de unidades en 2029, según [Statista](https://www.statista.com/outlook/mmo/motorcycles/worldwide). En un entorno donde muchos modelos de negocio tradicionales enfrentan estancamiento, invertir en una franquicia o agencia de motocicletas representa una oportunidad concreta de desarrollo. Este sector combina demanda real, posibilidades de expansión local y nacional, y el respaldo de marcas con comunidad. La clave está en elegir con criterio y construir con visión.

Por eso, se comparten a continuación tres elementos clave que todo emprendedor o inversionista debería considerar al evaluar su incursión en el mundo de las franquicias de motocicletas:

### **1.- Detectar una tendencia en crecimiento**

A nivel global, el motociclismo ha demostrado ser mucho más que una moda. En diversas regiones, las ventas crecen año con año gracias a que las dos ruedas responden a una necesidad real: vehículos más ágiles y con una mayor eficiencia en el consumo de combustible. En el primer trimestre del año en curso, el mercado alcanzó los 15 millones de ventas, de acuerdo con [Motor Cycles Data](https://www.motorcyclesdata.com/2025/06/05/world-motorcycles-market/).

El auge de la movilidad individual, los cambios culturales en torno a la propiedad del transporte y el crecimiento de comunidades apasionadas han convertido a las motocicletas en un fenómeno social y económico con proyección de largo plazo. Actualmente, el segmento más grande de motocicletas es el de carretera, cuyo volumen de mercado se proyecta que alcanzará los [107,060 millones de dólares](https://www.statista.com/outlook/mmo/motorcycles/worldwide) en este año.

### **2. Evaluar oportunidades que integren marca, comunidad y respaldo**

Un ejemplo destacado es [Royal Enfield.](https://royalenfieldmx.com/) La marca de motocicletas más antigua en producción continua que en el año fiscal cerrado en marzo de 2025 superó, por primera vez en su historia, el millón de unidades vendidas a nivel global, con un crecimiento interanual del 11%. Más allá de las cifras, el enfoque de Royal Enfield se ha mantenido constante: en todos sus modelos aplica un principio unificador —**calidad, seguridad y confiabilidad**— que genera confianza desde el primer trayecto. Es esta coherencia entre marca, experiencia y comunidad lo que permite construir negocios con base sólida.

En México, opera a través de su distribuidor MotoContinental, y ha logrado multiplicar sus ventas más de 100 veces en solo seis años: de 35 unidades vendidas en 2018 a 3,759 en 2024. Este crecimiento sostenido ha ido acompañado de una red de 25 agencias exclusivas en todo el país, que proporcionan una marca inmersiva y experiencia minorista.

### **3. Tomar decisiones con visión estratégica y claridad operativa**

Con un legado global, Royal Enfield ha sabido adaptar su narrativa y operación al contexto mexicano y latinoamericano, logrando un equilibrio entre autenticidad de marca y cercanía cultural en cada país donde tiene presencia. [Latinoamérica se ha consolidado como la región de mayor crecimiento para la industria de las motocicletas en 2025](https://www.motorcyclesdata.com/2025/06/05/world-motorcycles-market/), con un alza del 22% en el primer trimestre del año. En este panorama, [México ha sido clave dentro de Norteamérica](https://www.motorcyclesdata.com/2025/06/05/world-motorcycles-market/), siendo el único país de la región con crecimiento positivo (+4.6%) y contribuyendo a mantener en terreno positivo el balance del bloque, pese a las caídas en Estados Unidos y Canadá.

*“Royal Enfield se respalda en más de 120 años de legado, con motocicletas que destacan por su calidad, seguridad y confiabilidad. Apostamos por relaciones comerciales sólidas y duraderas con nuestros distribuidores, brindándoles una propuesta de valor integral: un portafolio con identidad, un acompañamiento cercano y una comunidad de entusiastas que no deja de crecer, entre muchas cosas más. Invertir en una franquicia Royal Enfield es sumarse a una marca histórica, en plena expansión y ser parte activa de la evolución del motociclismo en México*”, dijo **Gregorio Odriozola, Country Manager de Royal Enfield en México**.

El motociclismo se encuentra hoy en una convergencia poderosa entre emoción, eficiencia y pertenencia. Para quienes buscan invertir en un sector con sentido, dinamismo y comunidad, el mundo de las motocicletas representa una vía realista y culturalmente vigente. Invertir en la actualidad en compañías sobre dos ruedas es, en esencia, apostar por un modelo que avanza con fuerza, pero también con dirección.

**Acerca de Royal Enfield:**

Royal Enfield, la marca de motocicletas más antigua en producción continua, ha creado motocicletas icónicas desde 1901. Desde sus raíces británicas, se estableció una planta de fabricación en Madrás en 1955, un punto de apoyo desde el cual Royal Enfield encabezó el crecimiento del segmento de vehículos de dos ruedas de tamaño mediano en la India. Las Royal Enfield son atractivas, accesibles y divertidas de manejar; un vehículo para la exploración y la autoexpresión. Es un enfoque que la marca llama Motociclismo Puro.

Royal Enfield ha ampliado su portafolio premium con la introducción de su línea de vehículos eléctricos, representada por la nueva marca Flying Flea, que incluye dos modelos: el Flying Flea C6, de estilo clásico, y el Flying Flea S6, con diseño tipo Scrambler. A esta oferta se suman otros modelos destacados como la Scram 440, Bear 650, Classic 650, Guerrilla 450, Hunter 350, Meteor 350, Super Meteor 650, Interceptor 650, Continental GT 650, Shotgun 650, el nuevo turismo de aventuras Himalayan, la Scram 411 ADV Crossover y los icónicos Bullet 350, Classic 350 y Goan Classic 350.

Royal Enfield, una división de Eicher Motors Limited, opera a través de más de 2000 tiendas en las principales ciudades y pueblos de la India y a través de casi 850 tiendas en más de 60 países de todo el mundo. Royal Enfield también cuenta con dos centros técnicos de primer nivel, en Bruntingthorpe, Reino Unido, y en Chennai, India. Las dos instalaciones de producción de última generación de la empresa están ubicadas en Oragadam y Vallam Vadagal, cerca de Chennai. En todo el mundo, Royal Enfield cuenta con seis modernas instalaciones de ensamblaje de CKD en Bangladesh, Nepal, Brasil, Tailandia, Argentina y Colombia.

Para más información póngase en contacto con: [corpcomm@royalenfield.com](mailto:corpcomm@royalenfield.com)

**Contacto de prensa:**

Marco Polo Zúñiga

PR | Another Company

Cel. 55 5100 1814

E-mail: [marco.zuniga@another.co](mailto:marco.zuniga@another.co)