

BICICLETAS NOS PAÍSES BAIXOS

FICHA SETORIAL DE ENTRADA NO MERCADO



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

AGOSTO/2026

Índice

PRINCIPAIS <i>INSIGHTS</i>	3
RECOMENDAÇÕES	4
ABORDAGEM AO MERCADO	4
ABORDAGEM AO CLIENTE	5
CONSUMO	6
DIMENSÃO E COMPORTAMENTO DO MERCADO	6
VENDAS DE BICICLETAS	6
OFERTA PORTUGUESA	9
QUADRO LEGAL E REGULAMENTAR	10
TRIBUTAÇÃO	10
FORMALIDADES	11
ENTRAVES	12
CONCORRÊNCIA	13
CONCORRÊNCIA ESTRANGEIRA	13
CONCORRÊNCIA LOCAL	17
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	18
COMUNICAÇÃO	20
PUBLICAÇÕES SETORIAIS	20
ASSOCIAÇÕES SETORIAIS	21
TENDÊNCIAS	21
ANÁLISE SWOT	22
PONTOS FORTES	22
PONTOS FRACOS	22
OPORTUNIDADES	23
AMEAÇAS	24
NOTA FINAL	25

PRINCIPAIS *INSIGHTS*

- Os Países Baixos foram o 2º importador mundial de Bicicletas¹ em 2025 com um total de importações de 1.933 milhões de USD, destacando-se o produto bicicletas elétricas (1.176 milhões de USD), de acordo com o Comtrade.
- Os Países Baixos destacaram-se também como o 2.º maior importador mundial de componentes para bicicletas em 2025 (863 milhões de USD), com forte incidência em guiadores/desviadores, quadros e sistemas de travagem.
- As importações de Bicicletas nos Países Baixos, de 2021 a 2025, têm vindo a decrescer, com uma evolução média anual de -4,7%, um comportamento semelhante ao das importações mundiais, que registaram um crescimento de -9,4%, no mesmo período.
- O valor da taxa de variação média anual das importações de Bicicletas pelos Países Baixos ficou a dever-se à diminuição observada entre 2024 e 2025, de 1.696 milhões de USD para 1.933 milhões de USD.
- **Os Países Baixos são o mercado de bicicletas mais desenvolvido do mundo**, com mais de 24 milhões de bicicletas em circulação em 2024 (mais do que a própria população, cifrada em 17 milhões). Pedalar é um hábito cultural e quotidiano, sustentado por uma rede de 38.000 km de ciclovias e políticas públicas de mobilidade sustentável.
- Apesar da quebra nas vendas de novas bicicletas (-7% em 2024, face a 2023), o setor mantém-se dinâmico graças ao consolidado parque existente e à procura por manutenção, peças e serviços técnicos. As bicicletas elétricas representam 48% das vendas e 72% da faturação, consolidando o segmento *premium*.
- As *fatbikes* cresceram de 0% para 13% das vendas entre 2019 e 2024, enquanto as bicicletas urbanas tradicionais perderam protagonismo. O preço médio de compra ultrapassou os 1.800 euros, refletindo a apetência por qualidade, tecnologia e *design*.
- A Alemanha figura como o principal país fornecedor dos Países Baixos, em termos de valor e volume, tanto nos segmentos de bicicletas convencionais como de *e-bikes*.
- Portugal ocupa a 5ª posição como fornecedor de *e-bikes*, com cerca de 27.000 unidades exportadas.
- Em termos de canais de distribuição, as lojas especializadas mantêm a liderança (≈ 70% das vendas), mas enfrentam a concorrência crescente dos canais *online* e de modelos diretos ao

¹ Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as seguintes posições: 871160 e 871200 (consultar Nota final para informação adicional).

consumidor (D2C²) (GfK). O *leasing* corporativo e as plataformas de mobilidade partilhada (e.g. [Swapfiets](#) e [Donkey Republic](#)) estão também a ganhar relevância.

- O mercado é dominado por marcas neerlandesas históricas: Gazelle, Batavus, Sparta (integradas em grandes conglomerados, como a Pon.Bike e a Accell). O setor caracteriza-se ainda pela forte verticalização, com fabricantes que controlam a distribuição e o retalho.
- As empresas portuguesas podem posicionar-se como fornecedoras de componentes de qualidade, produtos sustentáveis, baseados em materiais reciclados ou recicláveis, processos produtivos certificados segundo os princípios de economia circular, acessórios *premium*, serviços de pós-venda e soluções de micromobilidade.

RECOMENDAÇÕES

Abordagem ao Mercado

- A superfície terrestre dos Países Baixos (sensivelmente semelhante à da região do Alentejo), possui cerca de 38.000 quilómetros de ciclovias exclusivas para bicicletas, assim como o maior número de bicicletas *per capita* do mundo (1,4), de acordo com o Statista.
- Em 2023, cada habitante dos Países Baixos [percorreu aproximadamente 1.065 quilómetros de bicicleta](#).
- Nesta geografia, pedalar faz parte do quotidiano e está enraizado na sua cultura pelo que os conhecimentos e exigências relativamente às bicicletas são bastante elevados.
- É um mercado maduro e inovador, com consumidores com poder de compra, esclarecidos, exigentes e sensíveis a fatores como qualidade/durabilidade, mas também *design*, funcionalidade, certificações ambientais e práticas de economia circular.
- A presença e/ou visita a feiras, como a Fiets en Wandelbeurs ou o International Cargo Bike Festival, é recomendada pela visibilidade e contacto direto que permite com os principais *players* neerlandeses do setor.
- A organização de missões inversas a Portugal, convidando jornalistas e distribuidores, pode ser uma ferramenta eficaz de promoção.
- Dada a proximidade cultural e geográfica com a Bélgica, Alemanha e países nórdicos, a presença nos Países Baixos pode funcionar como porta de entrada para outros mercados.
- A língua de negócios é o inglês, e a abordagem empresarial deve ser direta, objetiva e tecnicamente sólida.

² D2C – Direct-to-Consumer

Abordagem ao Cliente

Cultura de negócios

- Os neerlandeses são diretos, pragmáticos e orientados para os resultados, valorizando a competência técnica e a fiabilidade mais do que o marketing.
- As negociações são objetivas e transparentes e exageros comerciais ou linguagem demasiado promocional podem ser contraproducentes.
- Cumprir o que se promete e uma boa comunicação é essencial para ganhar confiança.
- As reuniões devem ser claras, bem preparadas e com informação precisa (dados técnicos, preços, prazos, garantias, certificações).
- Apesar de existir uma hierarquia nas empresas, as decisões não estão concentradas no topo, pelo que normalmente é o diretor do departamento quem decide sobre as matérias que lhe são atribuídas.

Feiras e eventos

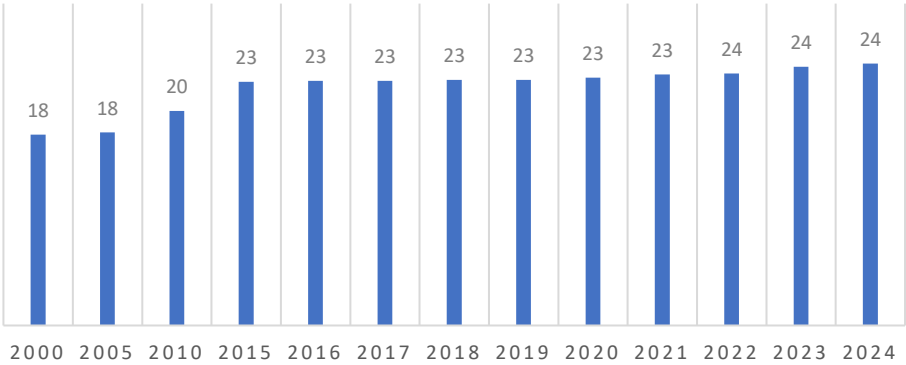
- Não existem no mercado grandes eventos internacionais de relevo no âmbito das bicicletas.
- As feiras mais importantes são a Fiets en Wandelbeurs, E-bike Challenge, e International Cargo Bike Festival, todas na cidade de Utrecht.
- Os eventos profissionais nos Países Baixos possuem uma forte componente B2B e de *networking*, devendo ser aproveitados em todas as suas dimensões (conferências, *pitch sessions*, plataformas *online*, reuniões programadas).
- É essencial preencher detalhadamente os perfis *online* nas plataformas dos eventos, que funcionam como o cartão de visita digital da empresa.
- A comunicação deve ser clara, objetiva e em inglês. Ainda assim, material promocional ou digital adaptado ao neerlandês pode ser uma mais-valia em contextos B2C.

CONSUMO

Dimensão e Comportamento do Mercado

- Os dados mostram uma notável estabilidade no número total do parque de bicicletas (incluindo *e-bikes*) nos últimos 10 anos, oscilando ligeiramente, mas mantendo-se sempre entre os 23 e 24 milhões de unidades, tendo atingido o valor máximo em 2024, de acordo com as estimativas da RAI Vereniging.

Número de bicicletas convencionais e *e-bikes* em circulação 2000-2024
(em milhões de unidades)



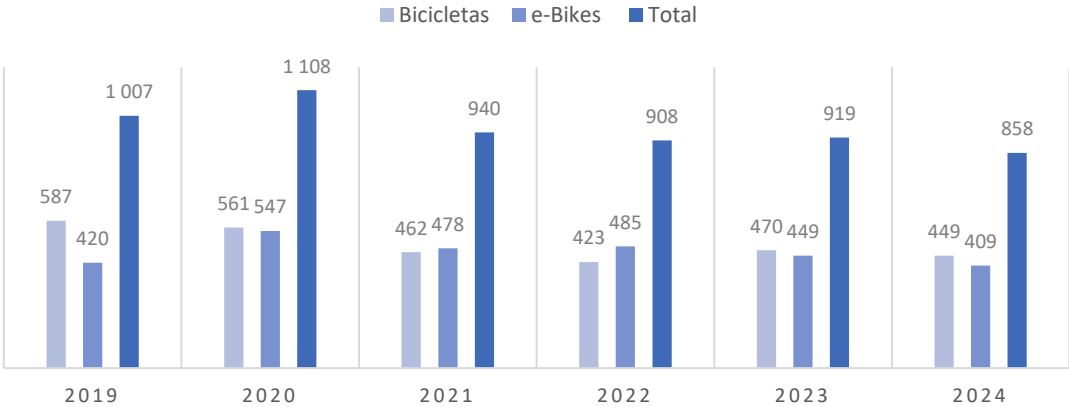
Fonte: [RAI Vereniging](#)

Nota: dados correspondem a estimativas.

Vendas de bicicletas

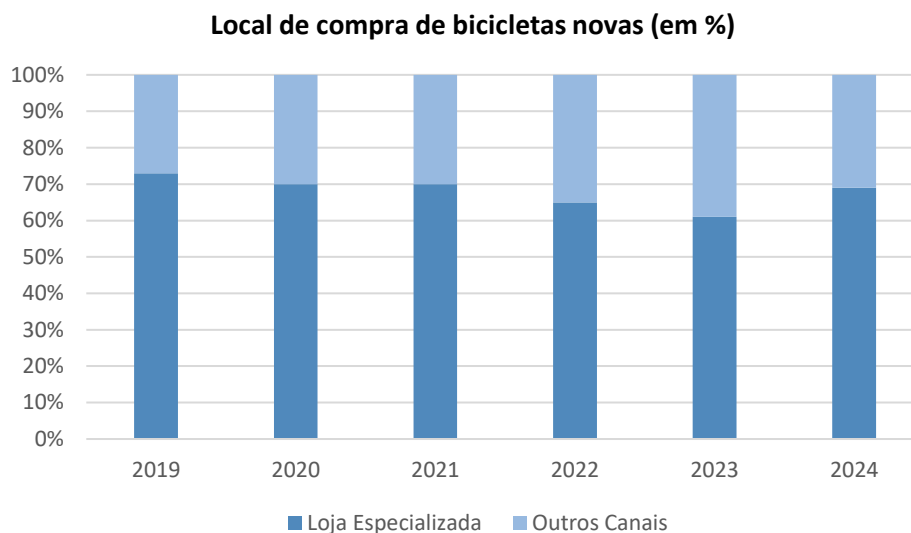
- Após um pico em 2020 (devido à COVID-19), as vendas totais de bicicletas novas têm vindo a decrescer, tendo regressado a níveis pré-pandémicos.

Vendas de bicicletas novas 2019-2024
(em milhares de unidades)



Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

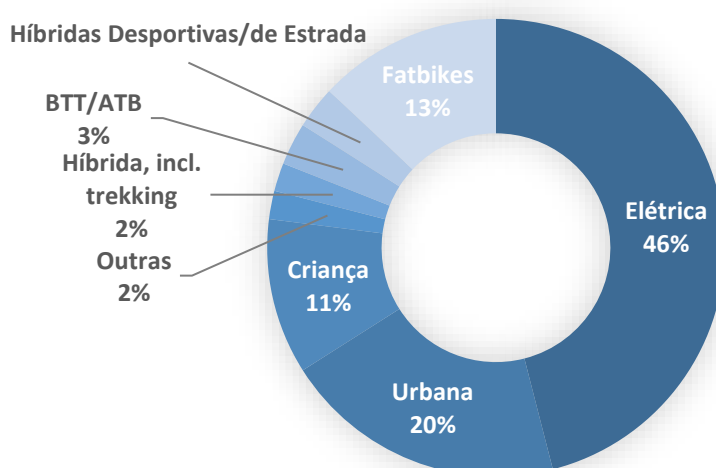
- As lojas especializadas ainda são responsáveis por 70% das vendas de bicicletas novas, tendo mesmo aumentado a sua posição dominante em 2024, contrariando a tendência negativa que se vinha a registar desde 2019.



Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

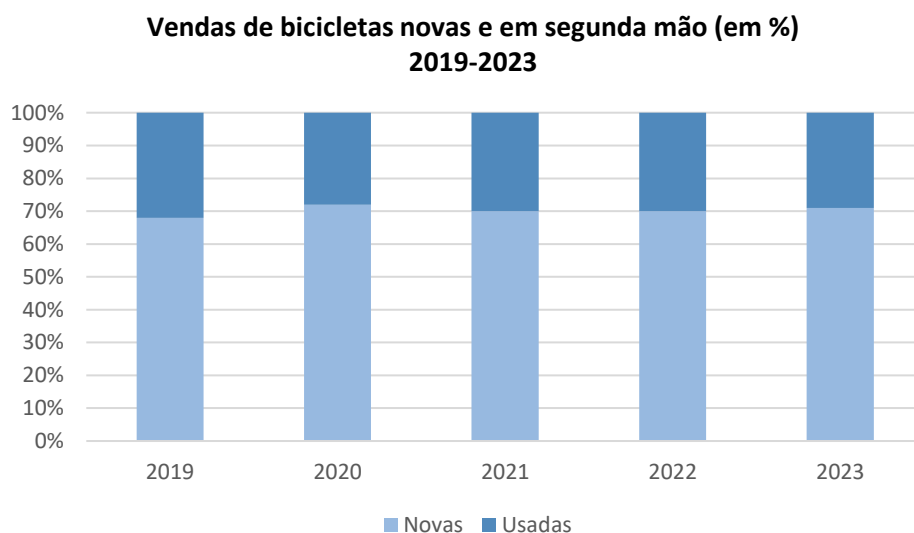
- As bicicletas elétricas são o motor do mercado, estabilizando a sua quota perto dos 50%.
- Em contraste, as bicicletas 'urbanas', tradicionais líderes de vendas, caíram significativamente, de 33% para 20%.
- O novo destaque no mercado são as *Fatbikes*, categoria nova que já é responsável por 13% das vendas, e que confirma assim uma nova preferência do consumidor por modelos com motor.

Vendas de bicicletas novas por categoria em 2024



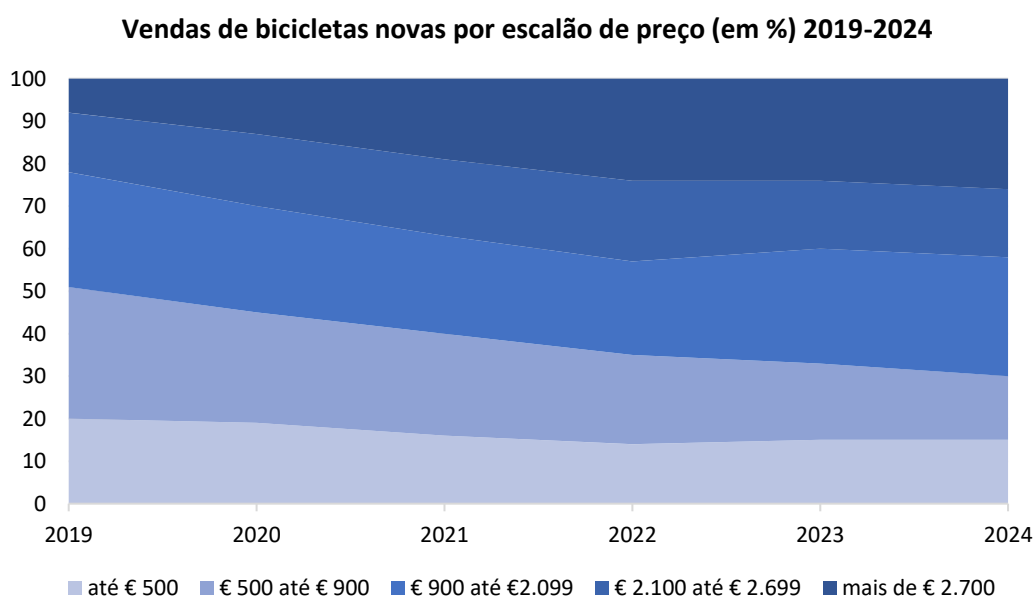
Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

- Apesar de todas as transformações no mercado de bicicletas novas (preços, categorias), a proporção de bicicletas compradas em segunda mão manteve-se praticamente inalterada, representando consistentemente cerca de um terço das vendas.



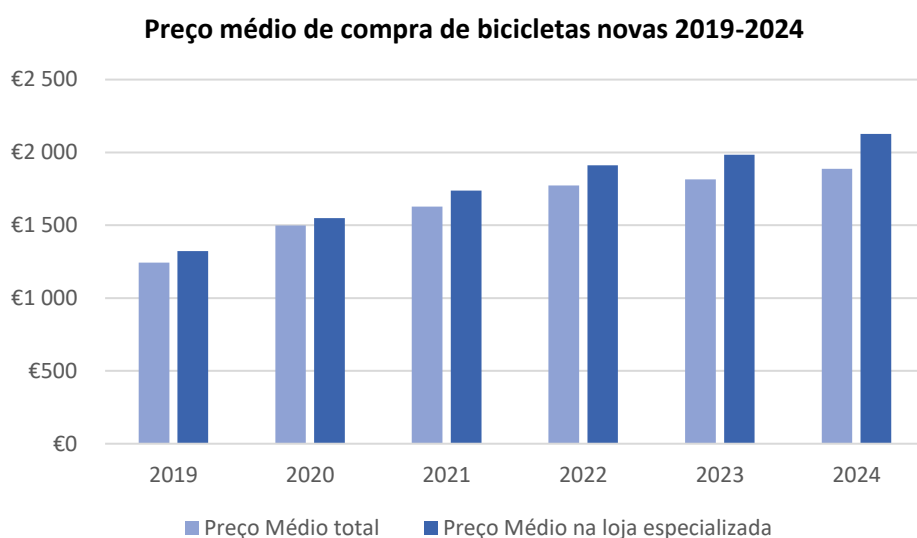
Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

- Importa destacar a preponderância do segmento *premium*, com a percentagem de bicicletas vendidas na categoria de preço mais alta (superior a 2.700 euros) a quadruplicar nos últimos 5 anos, impulsionada pelas vendas de *e-bikes*.
- Em contrapartida, os segmentos mais baixos (até 900 euros) diminuíram a sua importância.



Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

- Observou-se ainda uma forte valorização do mercado, com o preço médio de compra a aumentar mais de 50% entre 2019 e 2024, ultrapassando a fasquia dos 1.800 euros em 2023 e 2024.
- Em termos de canais de distribuição, as lojas especializadas têm apresentado preços consistentemente mais elevados, refletindo a venda de modelos de maior valor, nomeadamente *e-bikes* e *fatbikes*.



Fonte: GfK, processamento RAI Vereniging

Oferta portuguesa

- De acordo com o INE (Instituto Nacional de Estatística), entre 2021 e 2025, as exportações portuguesas de Bicicletas³ para os Países Baixos cresceram acima da média do setor: 30,0% *versus* 8,1% em termos médios anuais. O valor da taxa de variação média anual das exportações de Bicicletas para os Países Baixos ficou a dever-se ao aumento observado entre 2021 e 2022, de 32 milhões de euros para 62 milhões de euros. Em 2025, as exportações deste setor fixaram-se nos 75 milhões de euros.

³ Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as seguintes posições: 871160 e 871200 (consultar *Nota final* para informação adicional).

QUADRO LEGAL E REGULAMENTAR

Para efeitos de análise do Quadro Legal e Regulamentar, são consideradas as posições pautais 871160 (bicicletas elétricas) e 871200 (bicicletas sem motor).

Tributação

- Não há lugar ao pagamento de direitos aduaneiros, pois está em funcionamento o mercado único, onde as [mercadorias circulam livremente](#) sem haver lugar a qualquer controlo alfandegário.
- A União Europeia (UE) aplica um [Sistema Comum do IVA](#), sendo que os Estados-membros (EM) beneficiam de uma certa flexibilidade, nomeadamente na determinação das taxas do IVA. Nos Países Baixos a aquisição de bicicletas está sujeita à taxa normal de [21%](#). Apesar da União Europeia já ter autorizado a adoção da [taxa reduzida](#) de IVA para as bicicletas, tal não foi adotado pelo Governo neerlandês.
- No comércio *Business2Business (B2B)*, onde o vendedor português e o comprador neerlandês são ambos sujeitos passivos de IVA, a fatura portuguesa está isenta de IVA português no termos da alínea a), do n.º 1 do [artigo 14.º do RITI](#). Neste caso, é o comprador neerlandês que autoliquida o IVA no seu país (*reverse charge*).
- Já no comércio à distância (*online*) *Business2Consumer (B2C)*, sendo cobrado IVA nos Países Baixos sobre o produto em questão, o vendedor português deve registar-se nos Países Baixos e cobrar o respetivo IVA se o valor total das vendas *online* intracomunitárias no ano civil anterior ou em curso forem iguais ou superiores a 10.000 euros.
- Para simplificar o cumprimento das obrigações referentes ao IVA neerlandês (registo, entrega das declarações e pagamento do imposto) desde 1 de julho de 2021 que o vendedor português não estabelecido nos Países Baixos pode recorrer ao [balcão único](#) disponibilizado na página *web* da Autoridade Tributária e Aduaneira em Portugal designado por [OSS - One Stop Shop | Regime União](#). Para mais informação sobre esta e outras matérias relacionadas com o *e-Commerce* consultar Quadro Legal e Regulamentar em [Países Baixos Commerce \(AICEP\)](#).

Consultar: [Access2Markets](#) (depois de selecionado o produto, consultar na coluna lateral esquerda “Impostos”) e Quadro Legal e Regulamentar em [Países Baixos Commerce \(AICEP\)](#).

Formalidades

- A Fatura Comercial assume uma importância vital no âmbito das trocas comerciais comunitárias, uma vez que foram suprimidos todos os documentos aduaneiros de controlo na Alfândega, vigorando o princípio da [livre circulação de mercadorias em setores harmonizados e não harmonizados](#).
- A Fatura deve sempre indicar os números de registo no IVA do vendedor e do adquirente, com indicação do país em causa e correspondente expressão codificada ([ver Q11](#)), podendo o número de IVA do adquirente ser confirmado no [Sistema VIES](#).
- Por outro lado, existe a obrigação de apresentação da [Declaração Intrastat](#) junto do INE, para efeitos estatísticos, sempre que a transação esteja abrangida pelo IVA e ultrapasse os valores (anuais) dos limiares estatísticos de assimilação (para o ano de 2026: expedições de 600.000 euros até 6.499.999 euros – [FAQs](#)).
- Ao nível do produto, as bicicletas devem observar a legislação comunitária sobre a [segurança geral dos produtos](#), que impõe às empresas a obrigação de garantirem a segurança dos produtos colocados à venda no mercado da UE. Não existindo legislação comunitária específica que regule a segurança das bicicletas, presume-se que o produto é seguro quando estiver em conformidade com as normas nacionais não obrigatórias que transponham [normas europeias de normalização](#) cujas referências são [publicadas](#) pela Comissão no Jornal Oficial da União Europeia, ou seja: a *EN ISO 4210 – Cycles. Safety requirements for bicycles* (inclui 9 partes: [Part 1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#), [7](#), [8](#) e [9](#)), *EN ISO 8098 – Cycles. Safety requirements for bicycles for young children* e *EN ISO 11243 – Cycles - Luggage carriers for bicycles*. Existe ainda outra regulamentação que pode ser aplicável conforme estejam em causa componentes eletrónicos, dispositivos de iluminação e retrorrefletores, entre outros.
- No que se refere às bicicletas elétricas com uma potência igual ou inferior a 250W, estas devem observar os requisitos de segurança decorrentes legislação comunitária relativa às [máquinas](#) (que obriga à marcação CE), presumindo-se que o produto é seguro quando estiver em conformidade com as normas nacionais não obrigatórias que transponham a *EN 15194 – Cycles. Electrically power assisted cycles – EPAC Bicycles*. Para além da referida legislação, às bicicletas elétricas pode ainda ser aplicada a regulamentação comunitária relativa à [marcação CE](#) no que diz respeito ao [material elétrico de baixa tensão](#), [compatibilidade eletromagnética](#), [equipamento de rádio](#), [baterias](#), entre outras. Caso as bicicletas elétricas tenham uma potência superior a 250W devem cumprir as regras de segurança estabelecidas no [Regulamento \(UE\) n.º 168/2013](#) e serem [homologadas como veículos a motor de duas rodas](#), da categoria L1eA.

- Dada a complexidade técnica da matéria, as empresas portuguesas devem confirmar junto dos seus clientes no mercado neerlandês sobre a necessidade de cumprir os requisitos acima referidos, bem como inquirir sobre a existência de outros requisitos nacionais.
- Relativamente aos resíduos das embalagens dos produtos, o [Regulamento UE n.º 2025/40](#), publicado no início de 2025, adota [novas regras em matéria de embalagens e resíduos de embalagens](#), contudo, este Regulamento só será aplicável a partir de **12 de agosto de 2026** ([The new European Packaging Regulation 2025](#)).
- Até à referida data, ao nível do Mercado Interno da UE, o fluxo das embalagens e resíduos de embalagens continua a ser regulado pela [Diretiva n.º 94/62/CE](#), que estabelece como regra comum a todos os EM o [princípio da responsabilidade alargada do produtor](#), que consiste na responsabilidade total ou parcial, financeira ou financeira e operacional do produtor/embalador/distribuidor relativamente à gestão dos resíduos provenientes dos seus próprios produtos, sendo que esta responsabilidade pode ser assumida a título individual ou transferida para um sistema integrado. Cabe, no entanto, a cada EM definir o seu modelo de gestão.
- A marca “Ponto Verde” é um dos sistemas adotado na maioria dos EM para gestão dos resíduos de embalagens, incluindo os Países Baixos (ver [aqui](#)), sendo o uso do logo “Ponto Verde” voluntário.
- À partida, no comércio *Business2Business* o distribuidor no mercado de destino pode assumir a responsabilidade do produtor, mas tal deve ser confirmado junto do cliente e acordado legalmente entre o vendedor português o respetivo distribuidor no mercado. Já no comércio *Business2Consumer* (*e-Commerce*), não existindo distribuidor no mercado de destino, é particularmente importante que o vendedor português contacte os organismos de gestão de resíduos de embalagem localizados nos Países Baixos (exemplo: [Verpact](#)).

Consultar: [Access2Markets](#) (depois de selecionado o produto, consultar na coluna lateral esquerda “Requisitos de Produto”) e Quadro Legal e Regulamentar em [Países Baixos Commerce \(AICEP\)](#).

Entraves

- Não são conhecidos entraves à venda de bicicletas para os Países Baixos.

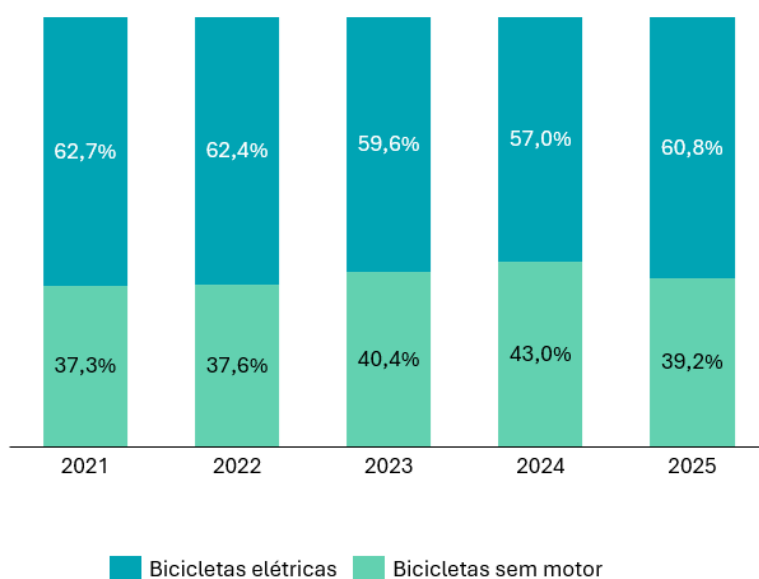
Nota: A informação presente no capítulo “Quadro Legal e Regulamentar” reporta a fevereiro de 2026.

CONCORRÊNCIA

Concorrência estrangeira

- Os Países Baixos foram o 2º importador mundial de Bicicletas em 2025 com um total de importações de 1.933 milhões de USD, destacando-se o produto bicicletas elétricas (1.176 milhões de USD), de acordo com o Comtrade.

QUOTA DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS

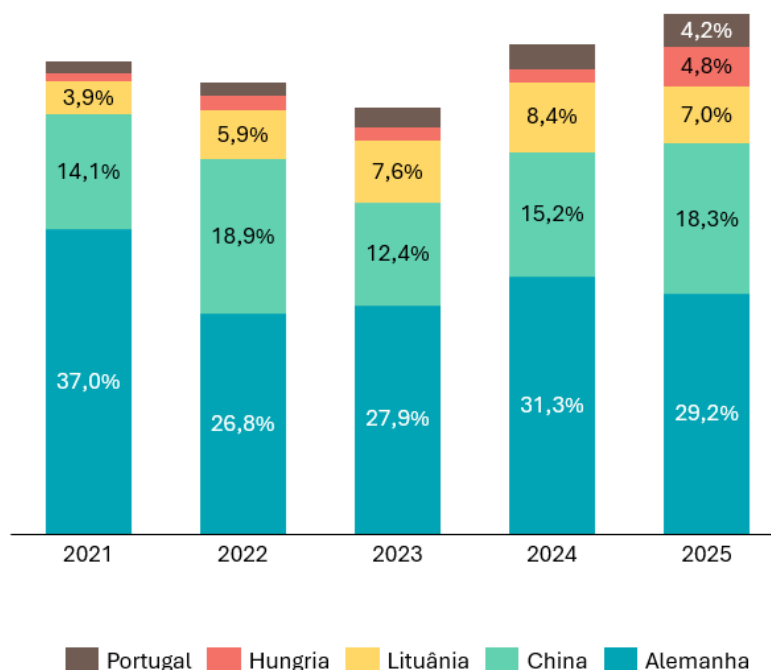


Fonte: Comtrade (junho 2026)

Em 2025, o mercado de importação de Bicicletas nos Países Baixos foi dominado por 3 países fornecedores, Alemanha, China e Lituânia, que representaram 54,4% do total importado. Os principais fornecedores foram:

- Alemanha** com uma quota de mercado de 29,2%;
- China** com uma quota de 18,3%;
- Lituânia** com uma quota de 7,0%;
- Hungria** com uma quota de 4,8%;
- Portugal** com uma quota de 4,2%.

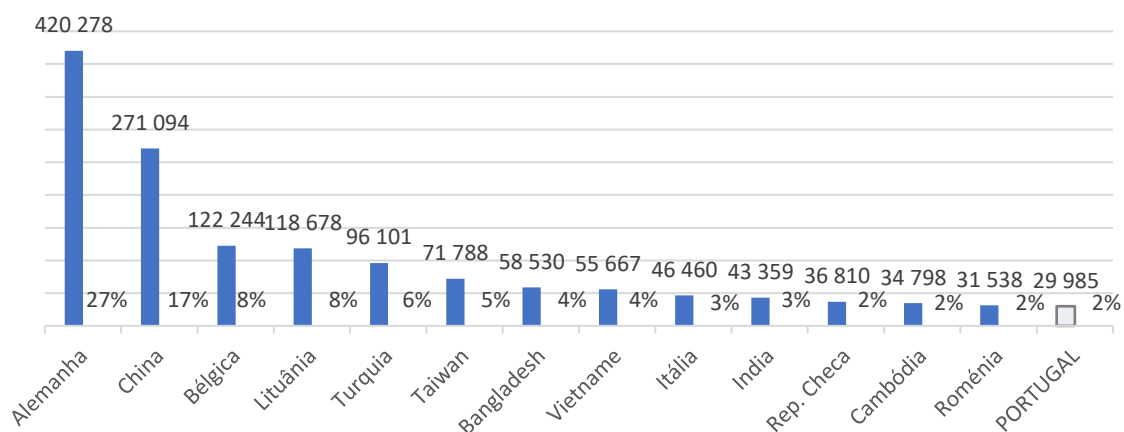
QUOTA DOS PRINCIPAIS PAÍSES FORNECEDORES



Fonte: Comtrade (junho 2026)

- As importações de Bicicletas nos Países Baixos, de 2021 a 2025, têm vindo a decrescer, com uma evolução média anual de -4,7%, um comportamento semelhante ao das importações mundiais, que registaram um crescimento de -9,4%, no mesmo período.
- O valor da taxa de variação média anual das importações de Bicicletas pelos Países Baixos ficou a dever-se à diminuição observada entre 2024 e 2025, de 1.696 milhões de USD para 1.933 milhões de USD.
- Em termos de segmentos, dados disponíveis até 2024 mostram que a Alemanha é líder incontestável dos países fornecedores de bicicletas convencionais aos Países Baixos, assegurando mais de um quarto do total de unidades.
- Portugal ocupou a 14ª posição com cerca de 30.000 unidades, correspondentes a 2% do total.

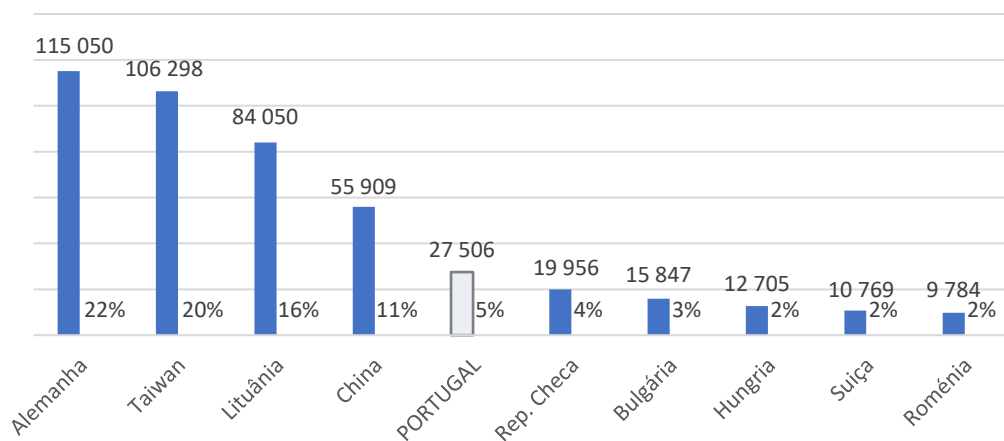
Importação de bicicletas convencionais em 2024 (unidades)



Fonte: Eurostat

- Nas *e-bikes*, em 2024, a Alemanha foi igualmente o maior fornecedor do mercado, concentrando 22% do total, seguida de muito perto por Taiwan com 20%.
- **Portugal ocupou a 5ª posição nas *e-bikes*, com cerca de 27.000 unidades exportadas e uma significativa quota de 5%.**

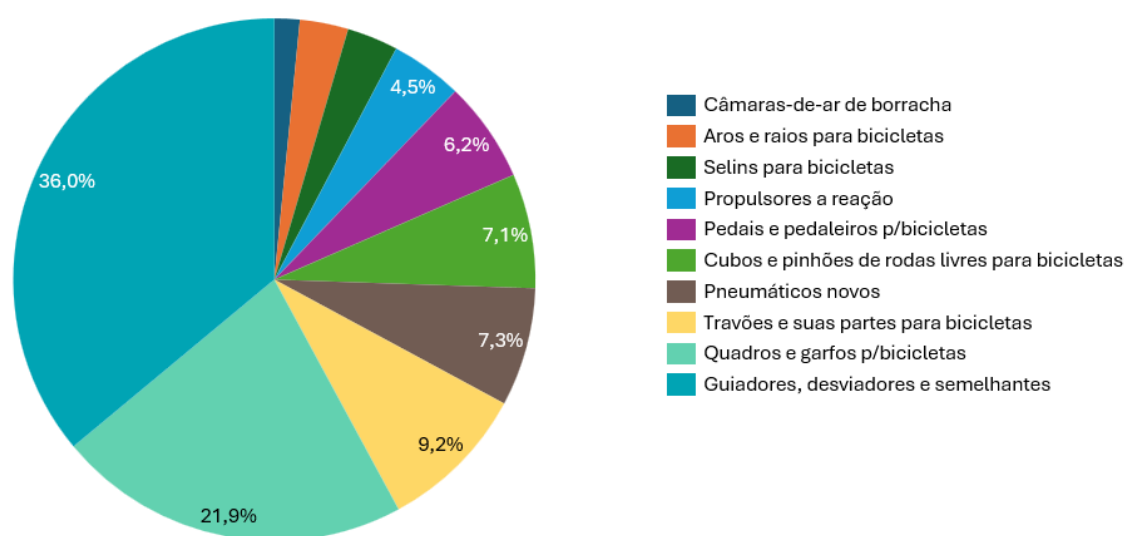
Importação de *e-bikes* em 2024 (unidades)



Fonte: Eurostat

- No que se refere à vertente de componentes para bicicletas⁴, em 2025, os Países Baixos foram o 2.º importador mundial, com importações na ordem dos 863 milhões de USD, segundo o Comtrade.
- Em termos de grupos de produtos, as importações neerlandesas de componentes para bicicletas concentraram-se em três produtos: Guiadores, desviadores e semelhantes (36,0% do total importado); Quadros e garfos para bicicletas (21,9%); e Travões e suas partes para bicicletas (9,2%).

Componentes para Bicicletas: Quota dos Principais Produtos Importados pelos Países Baixos em 2025



Fonte: Comtrade

- Em 2025, o mercado de importação de componentes para bicicletas nos Países Baixos foi dominado por 4 países fornecedores, China, Alemanha, Itália e Japão que representaram 46,5% do total importado. Os principais fornecedores foram: China com uma quota de mercado de 18,0%; Alemanha com uma quota de 12,3%; Japão com uma quota de 9,4%; Vietname com uma quota de 6,8%; e Itália com uma quota de 4,9%.
- As importações de componentes para bicicleta nos Países Baixos, de 2021 a 2025, têm vindo a decrescer, com uma taxa de crescimento anual composta de -10,6%, um comportamento semelhante ao das importações mundiais, que registaram um crescimento de -13,3%, no mesmo período, de acordo com o Comtrade.

⁴ Inclui as posições pautais: 871492, 871493, 401320, 871499, 871496, 401150, 851210, 871491, 871495, 871494

Concorrência local

- **A concorrência local é altamente consolidada**, com base em marcas históricas neerlandesas.
- A indústria nacional é composta por cerca de treze fabricantes, dos quais três são de grande dimensão (Gazelle, Batavus e Sparta), cujas respectivas marcas dominam historicamente o mercado.

Principais marcas de *E-bikes*⁵ e respetivas quotas de mercado

1. Gazelle (17%)
2. Sparta (15%)
3. Stella (12%)
4. Batavus (9%)
5. Giant (8%) - primeira marca estrangeira mais vendida (Taiwan)

Nas **bicicletas convencionais**, o top 5 é composto exclusivamente por marcas locais, que representam as marcas com maior popularidade no mercado tradicional (não existem quotas de mercado disponíveis):

1. Gazelle
2. Batavus
3. Cortina
4. Sparta
5. Koga

- O setor é composto por fabricantes de gama alta e *start-ups* tecnológicas focadas em mobilidade elétrica e conectividade.
- **A produção total de bicicletas nos Países Baixos é estimada** pela RAI Vereniging e pelo CBS (Instituto Neerlandês de Estatística) **em mais de 1,2 milhões de unidades**.
- **Os fabricantes locais dedicam-se principalmente à montagem de bicicletas**. Alguns fabricantes de menor dimensão focam-se sobretudo em mercados de nicho, com bicicletas por medida, bicicletas horizontais (reclinadas), bicicletas de carga e bicicletas de transporte (bakfietsen).
- Nos Países Baixos, realiza-se o *design* e/ou a definição das especificações dos componentes; os quadros são produzidos maioritariamente no Extremo Oriente e, por vezes, pintados nos Países Baixos. Nalguns modelos, verifica-se uma subcontratação total.

⁵ Fonte: [Gazelle en Sparta marktleiders e-bikes | Multiscope](#) (dados referentes a 2021)

- Os componentes são adquiridos a nível mundial e, por vezes, comercializados sob marca própria (*private label*).
- De acordo com a RAI Vereniging, cerca de 33% das bicicletas produzidas correspondem ao modelo tradicional de cidade, conhecido localmente como ‘stadsfiets’.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Retalhistas

- **O retalho neerlandês de bicicletas encontra-se em plena transformação.** O comércio *online* (especializado e *marketplaces*) tem vindo a crescer, mas o retalho especializado físico mantém uma posição dominante, sustentado por uma forte cultura de mobilidade em bicicleta e por um elevado grau de exigência técnica dos consumidores.
- Nos Países Baixos, as lojas especializadas continuam a concentrar a maior parte das vendas, com cerca de 70% das bicicletas novas.
- De acordo com dados da eCommerceDB / Statista Market Insights, o canal *online* representou cerca de 37% do total das vendas de bicicletas (incluindo todos os tipos de bicicletas) no mercado neerlandês em 2025, com tendência de crescimento até 42% até 2029. Destaque para plataformas diretas de fabricantes (e.g. Canyon, VanMoof, Cowboy, Gazelle, Stella) e *marketplaces* (Bol.com, Fietsenwinkel.nl, Decathlon.nl).
- O modelo omnicanal (integração entre loja física, loja *online* e *marketplace*) é a tendência dominante entre os principais grupos do setor (Accell, Pon, Stella, Fietsenwinkel).
- Os consumidores valorizam o conhecimento técnico, o aconselhamento na escolha e a assistência pós-venda, nomeadamente para revisão, manutenção e reparação de *e-bikes*, cujo uso diário exige acompanhamento profissional.
- As *e-bikes* reforçam a importância das oficinas locais e das redes de serviço técnico certificadas, criando uma relação importante entre o consumidor e o retalhista.
- O crescimento da mobilidade partilhada (bicicletas públicas, partilhadas e de assinatura), como Swapfiets, OV-fiets, Donkey Republic, constitui um canal alternativo de acesso ao produto e um segmento relevante para fabricantes e distribuidores, sobretudo em contexto urbano.
- O *leasing* de bicicletas através do empregador (com incentivos fiscais, como a isenção de imposto) é uma grande tendência. As vendas são efetuadas através de plataformas geridas por empresas de *leasing* que utilizam a rede de retalhistas especializados para a entrega e manutenção, beneficiando o canal especializado.

- Algumas marcas optam por estratégias *direct-to-consumer* (D2C), como VanMoof, Canyon, Cowboy ou Tenways, apostando em *showrooms* próprios, venda *online* e centros de assistência regionais, com tendência a diminuir a intermediação dos canais tradicionais.

Grossistas e Distribuidores

- **O mercado neerlandês é fortemente concentrado em torno de grandes grupos industriais** que acumulam funções de fabricante, distribuidor e retalhista, criando uma estrutura verticalizada e eficiente.
- Entre os principais *players* (por ordem alfabética e com o respetivo papel na cadeia), é possível destacar:
 - **Accell Group**: fabricante com marcas como Batavus, Sparta, Koga, Lapierre, Haibike, entre outras. Possui rede própria de distribuição e acordos com retalhistas especializados;
 - **Pon.Bike**: fabricante das marcas Gazelle, Kalkhoff, Cervélo, Urban Arrow, Cannondale, Santa Cruz, entre outras. Opera tanto via parceiros retalhistas como através de lojas próprias e *online*, apostando num modelo omnicanal integrado;
 - **Kruitbosch**: um dos maiores grossistas e fornecedores de lojas independentes, distribuindo marcas como Cortina e Alpina, peças e acessórios multimarca;
 - **Juncker Bike Parts**: distribuidor grossista especializado em componentes e acessórios, com foco no serviço logístico rápido e catálogo digital para oficinas e lojas;
 - **Gransier/Falko/De Ridder**: exemplos de grossistas regionais que abastecem retalhistas e oficinas independentes, com forte foco no pós-venda e reparação;
 - **Stella Fietsen**: fabricante-retalhista que opera diretamente junto do consumidor através de lojas próprias, *online* e serviço ao domicílio;
 - fietsvoordeelshop.nl//fietsenwinkel.nl//biketotaal.nl//profibike.nl/: grandes retalhistas *online* com operação omnicanal e rede de oficinas em todo o país.
- **A verticalização das grandes marcas e a fusão de grossistas estão a reduzir o espaço para pequenos distribuidores independentes**, embora estes ainda desempenhem um papel relevante em nichos (customização, bicicletas urbanas, *cargo bikes*, bicicletas elétricas de pequena série).
- Novas oportunidades emergem nos segmentos B2B (*leasing* e frota corporativa), micromobilidade urbana, e *aftermarket* especializado (baterias, *software* e sistemas eletrónicos).

COMUNICAÇÃO

Feiras setoriais

- [International Cargo Bike Festival](#)

Principal encontro mundial dedicado às bicicletas de carga

12 e 13 de outubro 2026 em Utrecht

- [E-bike Challenge](#)

Maior evento de testes de *e-bikes* nos Países Baixos

12 a 14 de fevereiro 2027 em Utrecht

- [Fiets en Wandelbeurs](#)

Feira internacional dedicada ao ciclismo e às caminhadas

12 a 14 de fevereiro 2027 em Utrecht

Publicações setoriais

Publicação	Âmbito / Público-alvo	Características principais
<u>Tweewieler</u>	Profissionais do retalho de bicicletas e <i>e-bikes</i> (lojas, oficinas, importadores) nos Países Baixos e Bélgica.	Plataforma <i>online</i> com notícias diárias, revista digital (edições mensais) com artigos sobre tendências, técnica, gestão e legislação.
<u>NieuwsFiets</u>	Profissionais da indústria da bicicleta (retalho, distribuição, eventos) e também consumidores interessados, nos Países Baixos e Bélgica.	Portal de notícias setoriais, com foco na atualidade, regulamentação e eventos.
<u>Fietszaken</u>	Profissionais do retalho de bicicletas, oficinas, fornecedores nos Países Baixos e Bélgica.	Revista para profissionais no setor das bicicletas.
<u>Cyclelive Magazine</u>	Praticantes de ciclismo (gravel, MTB, cidade, <i>e-bike</i>) nos Países Baixos e Benelux.	Revista gratuita em neerlandês/inglês, distribuída amplamente, com enfoque em aventura, <i>lifestyle</i> e bicicletas de várias tipologias.
<u>Fiets Magazine</u>	Ciclistas recreativos e entusiastas de passeio, bicicleta urbana, <i>e-bike</i> e MTB nos Países Baixos.	Revista com quase 40 anos de existência.

Associações setoriais

- [RAI Vereniging](#): Associação neerlandesa que representa a indústria da mobilidade.
- [Bovag](#): Associação neerlandesa que representa empresas do setor automóvel, bicicletas e mobilidade em geral.
- [Fietzersbond](#): Associação neerlandesa que defende os interesses dos ciclistas e promove melhores condições para o uso da bicicleta.

TENDÊNCIAS

- Procura crescente por acessórios ‘*premium*/tecnológicos’ (luzes inteligentes, bolsas resistentes à água, alarmes integrados), o que abre oportunidades para fornecedores internacionais ou cadeias de importação ([ANWB](#)).
- Mercado de manutenção para *e-bikes* estimado em 217 milhões de euros (dados de 2023) ([Nederland Elektrisch](#)).
- Muitas oficinas recusam-se a reparar *fatbikes* por questões de qualidade ou peças indisponíveis ([Mobiliteit](#)).
- Embora a venda de bicicletas novas tenha estagnado ou mesmo decrescido ligeiramente, o parque de bicicletas no país (24,4 milhões de bicicletas) garante uma constante procura por manutenção, assistência e serviços pós-venda ([De Fietssite](#)).
- O número de bicicletas novas vendidas nos Países Baixos em 2024 caiu para 858.126 unidades, uma descida de 7% face a 2023, sendo que a faturação do setor foi de 1,55 milhões de euros (-4%, comparativamente a 2023). Mesmo com esta quebra, o mercado mantém-se forte, especialmente pelo acumulado do parque existente ([Tweewieler](#)).
- Existe no país uma escassez de técnicos de bicicletas ([Tweewieler](#)).
- Os Países Baixos são um dos países europeus líderes na adoção de *e-bikes* ([Data Bridge Market Research](#)).
- A exportação e produção de *e-bikes* neerlandesas tem vindo a aumentar ([indeheiligestede.nl](#)).
- Cerca de um quarto das novas *e-bikes* são ‘bicicletas da empresa’ ([Mobiliteit](#)).
- Em 2024, 48% das novas bicicletas eram elétricas, representando 72% da faturação ([RAI Vereniging](#)).

ANÁLISE SWOT

Pontos Fortes

- Capacidade industrial à escala europeia que permite a Portugal responder a um mercado com procura contínua, como o neerlandês, garantindo volumes elevados e fiabilidade de fornecimento de bicicletas urbanas e *e-bikes*
- Especialização industrial avançada em componentes críticos e montagem de elevado valor acrescentado, alinhada com a procura neerlandesa por bicicletas de qualidade, duráveis e tecnicamente diferenciadas
- Investimento em I&D permite o desenvolvimento de *e-bikes* e bicicletas urbanas ergonómicas, seguras e adaptadas ao uso diário, respondendo às necessidades de seniores, pendulares e utilizadores intensivos de bicicleta
- Aposta antecipada e liderança no segmento de *e-bikes*, hoje o principal motor do valor exportado, em linha direta com o forte crescimento deste segmento nos Países Baixos

Pontos Fracos

- Dependência de componentes eletrónicos importados da Ásia poderá fragilizar a competitividade das *e-bikes*. Embora Portugal produza quase todos os componentes a nível mecânico (quadros, rodas, pedais), o "coração" das *e-bikes*, os componentes eletrónicos, ainda é importado
- Excesso de *stock* e volatilidade, com o setor a atravessar um período de correção após o *boom* da pandemia
- Países como os Países Baixos têm atualmente níveis de *stock* muito elevados. Como Portugal exporta mais de 90% da sua produção, qualquer quebra no consumo de mercados importantes tem um efeito imediato nas fábricas nacionais
- Escassez de mão-de-obra qualificada, acentuada pela rápida transição para a indústria 4.0 e para a mobilidade elétrica
- Reduzida dimensão do mercado interno aumenta a exposição a oscilações económicas, sazonalidade das vendas e mudanças nos padrões de mobilidade
- Concentração de clientes, com muitas fábricas em Portugal a trabalhar em regime de *private label*
- Ausência de marcas próprias fortes dificulta a diferenciação

Oportunidades

- Oportunidades para fornecedores portugueses no segmento de componentes de elevado valor acrescentado, acessórios de segurança, soluções de economia circular e componentes para a cadeia de suprimentos das *e-bikes* e *cargo bikes*
- Elevada popularidade da bicicleta: os Países Baixos são, por excelência, um país com uma cultura ciclística consolidada, com um elevado nível de utilização da bicicleta tanto para transporte quotidiano como para lazer, traduzindo-se num mercado com um potencial muito vasto, com uma procura contínua, especialmente por *e-bikes* e bicicletas urbanas
- Crescimento das *e-bikes*: a procura por bicicletas elétricas continua a aumentar, sobretudo entre seniores e aqueles que utilizam a bicicleta para deslocações diárias
- Expansão internacional: para fabricantes estrangeiros, o mercado neerlandês pode funcionar como porta de entrada para outros países europeus
- Produção sustentável: processos de produção ambientalmente responsáveis e modelos de economia circular estão alinhados com as tendências do mercado neerlandês
- Venda direta ao consumidor (*direct-to-consumer*): modelos de venda *online* podem reduzir a dependência de retalhistas tradicionais
- Inovação em *design* e tecnologia: apesar da forte concorrência, existem oportunidades relevantes para empresas portuguesas que ofereçam soluções diferenciadas, nomeadamente em componentes, *design*, serviços técnicos especializados e mobilidade elétrica, *e-bikes premium*, acessórios de segurança, componentes de qualidade e soluções logísticas urbanas
- Infraestruturas bem desenvolvidas: o país dispõe de uma excelente rede de ciclovias e parques de estacionamento para bicicletas, o que torna o uso da bicicleta mais atrativo e estimula a procura
- Diversificação de segmentos de mercado: o mercado neerlandês das bicicletas é amplo e diversificado, com procura por diferentes tipos de bicicletas, como urbanas, elétricas (*e-bikes*), de corrida, de montanha e de carga ('*bakfietsen*'). Este contexto cria oportunidades para fabricantes especializados em nichos específicos
- Foco na sustentabilidade: as políticas públicas e a consciência ambiental da sociedade neerlandesa favorecem o transporte sustentável, impulsionando ainda mais o mercado das bicicletas

Ameaças

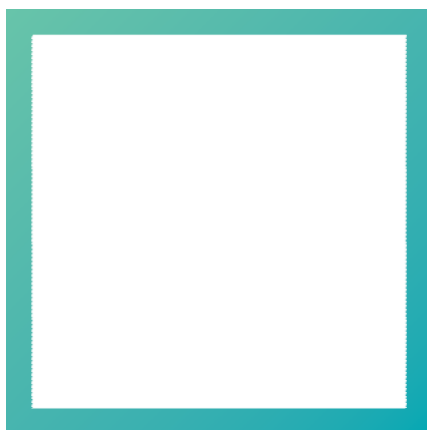
- Oscilações económicas: inflação e incerteza podem reduzir gastos em bicicletas de gama alta
- Problemas na cadeia de abastecimento: aumento dos custos de transporte e atrasos podem afetar margens
- Mudanças nos padrões de mobilidade: crescimento de partilha de bicicletas e automóveis pode reduzir procura por bicicletas próprias
- Concorrência de países com custos de produção mais baixos: entrada de bicicletas mais baratas no mercado
- Elevada concorrência: o mercado é altamente competitivo e dominado por marcas locais consolidadas, como Gazelle, Batavus, Sparta e VanMoof. As marcas locais são sinónimo de qualidade, em detrimento de muitas estrangeiras
- Consumidores sensíveis ao preço: os neerlandeses são muito atentos à relação preço/qualidade, o que pode pressionar as margens de lucro
- Cadeias de distribuição exigentes: os canais de distribuição e as exigências de serviço pós-venda podem ser complexos e dispendiosos
- Saturação do mercado: em determinados segmentos, como o das bicicletas urbanas tradicionais, verifica-se uma saturação, limitando o potencial de crescimento das vendas
- Sazonalidade: as vendas de bicicletas são parcialmente sazonais, com picos na primavera e no verão, o que pode originar flutuações na procura e na faturação

NOTA FINAL

Para efeitos de comparação a nível internacional, apenas é possível utilizar uma delimitação pautal comum até 6 dígitos do Sistema Harmonizado, tendo sido, neste exercício, utilizadas as seguintes posições:

Produto	Código NC	Descrição
Bicicletas	871160	Bicicletas elétricas
Bicicletas	871200	Bicicletas sem motor

INFORMAÇÃO LEGAL: Este documento tem natureza meramente informativa e o seu conteúdo não pode ser invocado como fundamento de nenhuma reclamação ou recurso. A AICEP não assume a responsabilidade pela informação, opinião, ação ou decisão baseada neste documento, tendo realizado todos os esforços possíveis para assegurar a exatidão da informação contida nas suas páginas.



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal