



FICHA DE MERCADO

BÉLGICA

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

A Bélgica oferece às empresas do Alentejo um mercado de 11,87 milhões de residentes, integrado no euro e próximo de grandes compradores europeus. A diversidade linguística exige uma abordagem por região e por canal. Em 2025, Portugal exportou para o mercado belga 2.036,3 milhões de euros em bens e 1.554,2 milhões em serviços; os produtos alimentares e bebidas representaram 217,0 milhões de euros das vendas de bens. Estes fluxos confirmam relações comerciais estabelecidas, sem demonstrarem por si só procura específica por produtos alentejanos. [3][5]

A prioridade proposta é entrar com uma gama curta, preço entregue calculado e parceiro capaz de assegurar distribuição e acompanhamento comercial. Vinho, azeite, preparados alimentares e materiais para interiores justificam prospeção seletiva. O crescimento previsto de 0,7% em 2026 aconselha prudência nos volumes iniciais. Rotulagem regional, embalagens, impostos sobre bebidas e condições de pagamento devem estar resolvidos antes da primeira encomenda. As oportunidades e o plano de entrada constituem análise própria apoiada nas fontes identificadas. [2][10]–[17]

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
2 Indicadores económicos.....	5
3 Comércio internacional.....	6
4 Parceiros e produtos.....	7
5 Investimento e negócios.....	8
6 Relações com Portugal.....	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
8 Acesso ao mercado.....	11
9 Canais de distribuição.....	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
11 Plano de entrada.....	14
Fontes e contactos.....	15



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

1 Retrato do mercado

A organização territorial deve orientar a escolha de parceiros, a língua das propostas e a preparação dos rótulos. A Bélgica é um Estado federal com três regiões e três línguas oficiais. A área germanófona integra a Valónia; por isso, região administrativa e região linguística não são conceitos inteiramente coincidentes. [4][21]

Quadro 1 Elementos de enquadramento

Indicador	Referência
População	11.867.634 residentes, em 1/01/2026
Área	30.689 km²; referência territorial 2023
Capital	Bruxelas
Organização política	Monarquia constitucional federal
Regiões	Flandres, Valónia e Bruxelas-Capital
Línguas oficiais	Neerlandês, francês e alemão
Moeda e integração	Euro; membro fundador da UE

Fontes: Statbel [3]; Governo da Bélgica [4][20]; União Europeia [21].

A população aumentou 0,36% em 2025. Os residentes com 65 ou mais anos representavam 20,67% do total no início de 2026, com diferenças entre Flandres, Valónia e Bruxelas. Estes indicadores justificam testar tamanhos de embalagem, facilidade de utilização e informação legível; não permitem concluir que todos os consumidores valorizem os mesmos atributos ou aceitem um preço superior. [3]

Para uma PME, a unidade inicial de prospeção pode ser uma região, um distribuidor e um segmento de cliente. Uma proposta em francês pode funcionar na Valónia, enquanto uma estratégia para Flandres exige capacidade comercial em neerlandês. Em Bruxelas, o planeamento deve acomodar francês e neerlandês. O inglês é útil no contacto profissional, mas não substitui automaticamente a informação obrigatória ao consumidor. [10]

Análise própria: uma cobertura territorial progressiva permite medir recompra, custos de entrega e esforço de acompanhamento antes de assumir exclusividade nacional. A escolha do parceiro deve assentar na sua carteira efetiva de clientes, no território servido e na capacidade de apresentar resultados por produto.

2 Indicadores económicos

O quadro combina os dados de finanças públicas e PIB nominal comunicados ao Eurostat em outubro de 2026 com a edição de outubro do FMI. Os números de 2026 e 2027 são previsões, não resultados anuais observados. Valores históricos também podem ser revistos em publicações posteriores. [1][2]

Quadro 2 Economia belga: resultados e perspectivas

Indicador	2023	2024	2025	2026 p	2027 p
PIB nominal (M€)	603.142	619.368	640.853	—	—
PIB real, variação (%)	1,6	1,1	1,0	0,7	1,1
Inflação harmonizada (%)	2,3	4,3	3,0	3,8	2,9
Balança corrente (% PIB)	0,2	-0,4	-1,9	-2,8	-2,6
Saldo público (% PIB)	-4,1	-4,4	-5,2	—	—
Dívida pública (% PIB)	102,3	104,0	108,1	—	—

Fontes: Eurostat, 21/10/2026 [1]; FMI, 13/10/2026 [2]. p: previsão; M€: milhões de euros. Travessão: não apresentado neste quadro.

A expansão de 1,0% em 2025 e a previsão de 0,7% para 2026 descrevem um contexto de crescimento moderado. A inflação prevista de 3,8% em 2026 reforça a necessidade de trabalhar com custos atualizados e condições de revisão de preços claras. O défice de 5,2% do PIB e a dívida de 108,1% em 2025 constituem informação de contexto para avaliar políticas económicas, sem equivalerem a uma medida do risco de cada comprador. [1][2]

Análise própria: a oferta deve demonstrar utilidade concreta para o comprador, como regularidade de abastecimento, rendimento por dose, vida útil, origem documentada ou diferenciação de gama. Convém calcular a margem depois de transporte, armazenagem, promoções, amostras e eventuais devoluções, usando volumes realistas para a fase inicial.

A partilha do euro simplifica a formação de preços entre Portugal e a Bélgica. Permanecem diferenças de tributação, distribuição e condições contratuais. A decisão de conceder crédito comercial deve apoiar-se na situação do cliente e na experiência de pagamento, acompanhando limites e prazos desde a primeira encomenda. [9][12][21]

3 Comércio internacional

A dimensão do comércio belga exige distinguir circulação de mercadorias, residência económica e consumo final. As estatísticas de bens apresentadas pelo DGE a partir do Eurostat seguem o comércio internacional de mercadorias; os serviços usam o enquadramento da balança de pagamentos. As duas tabelas não devem ser somadas diretamente para calcular um saldo externo comparável às contas nacionais. [5]–[7]

Quadro 3 Bélgica–mundo: bens

M€	2023	2024	2025
Exportações FOB	535.177	512.374	503.716
Importações CIF	522.584	486.057	478.253
Saldo	12.594	26.316	25.463

Fonte: DGE/Eurostat, versão de julho de 2026 [5]. Saldos publicados; diferenças de 1 M€ face à subtração decorrem do arredondamento.

Quadro 4 Bélgica–mundo: serviços

M€	2023	2024	2025
Exportações	135.454,4	136.092,3	138.113,7
Importações	144.707,3	145.092,9	148.337,9
Saldo	–9.252,9	–9.000,7	–10.224,2

Fonte: Belgian Foreign Trade Agency, relatório anual 2025 [7]. Balança de pagamentos; valores publicados sujeitos a arredondamento.

Em 2025, as exportações belgas de bens diminuirão 1,7% e as importações 1,6% na edição DGE/Eurostat utilizada. Nos serviços, as exportações cresceram 1,5% e as importações 2,2%, mantendo-se um défice. A leitura comercial deve ser feita por produto e cliente; a evolução agregada pode refletir preços, composição e operações internacionais que não traduzem a procura final de uma família belga. [5][7]

Análise própria: ao avaliar um distribuidor, importa confirmar se compra para consumo belga, reexpede para outros mercados ou serve ambos. Essa distinção altera a extensão territorial do contrato, as línguas necessárias e os dados de vendas que a empresa deverá pedir. Um destino aduaneiro ou estatístico não identifica, por si só, o utilizador final.

4 Parceiros e produtos

Alemanha, França e Países Baixos dominam os destinos das mercadorias belgas; Países Baixos, Alemanha e França lideram o fornecimento. A posição destes países deve integrar a análise da concorrência e das redes de distribuição. Os quadros seguintes usam a edição provisória BFTA de abril de 2026, com quotas calculadas nessa mesma versão. [6]

Quadro 5 Cinco principais parceiros, 2025

Clientes	Quota	Fornecedores	Quota
Alemanha	19,0%	Países Baixos	19,9%
França	13,0%	Alemanha	12,3%
Países Baixos	12,9%	França	10,1%
Estados Unidos	6,3%	Estados Unidos	7,3%
Reino Unido	5,5%	China	6,8%

Fonte: BFTA [6]. Quotas no valor de exportações e importações de bens; conceito comunitário.

Quadro 6 Cinco principais secções de produtos, 2025

Exportações	Quota	Importações	Quota
Químicos	25,3%	Químicos	22,9%
Transporte	11,6%	Minerais	14,9%
Máquinas	11,2%	Máquinas	13,5%
Minerais	10,1%	Transporte	12,0%
Indústrias alimentares ¹	7,5%	Metais comuns	6,6%

Fonte: BFTA [6]. ¹Secção que inclui preparados alimentares, bebidas e tabaco; não equivale ao conjunto do agroalimentar.

As importações da secção de indústrias alimentares, bebidas e tabaco atingiram 27.257,7 M€ em 2025, crescendo 11,1% na versão BFTA. O agregado é amplo: não quantifica isoladamente vinho, azeite, produtos biológicos ou segmentos de preço. A oportunidade para uma empresa deve ser validada ao nível da posição pautal, do canal e do preço entregue. [6]

Nota de versão: os totais provisórios BFTA diferem ligeiramente dos totais Eurostat de julho usados no capítulo 3. Não se recalcularam quotas misturando as duas edições. O conceito comunitário inclui determinadas operações de não residentes registados para IVA; difere do conceito nacional baseado na residência económica. [6]

5 Investimento e negócios

A escolha entre exportar através de um parceiro, manter representação comercial ou criar uma estrutura local deve resultar do volume recorrente e das necessidades de serviço. A dimensão das trocas internacionais belgas ajuda a identificar interlocutores, mas não permite inferir o montante de investimento direto estrangeiro ou a rentabilidade de uma implantação. [5][7]

A publicação do Banco Nacional da Bélgica relativa a 4.º trimestre de 2025 remete para um explorador de investimento direto. Nesta atualização não foi possível validar uma série recente comparável de fluxos e posições de IDE mundial, de entrada e de saída. Não se apresentam montantes nem rankings mundiais sem essa validação. O investimento bilateral com Portugal foi confirmado separadamente no BPstat e consta do capítulo 7. [8][22]

Quadro 7 Escolhas de presença comercial — análise própria

Modelo	Condição de decisão
Distribuidor ou agente	Cobertura de clientes verificável; responsabilidades e território definidos
Representação comercial	Volume que justifique acompanhamento local e capacidade de gerir vários canais
Armazém ou estrutura local	Encomendas recorrentes, nível de serviço exigente e custos fixos sustentáveis

Quadro de orientação elaborado para esta ficha; não constitui estatística de investimento.

Num projeto de implantação, a região deve ser escolhida em função de clientes, pessoal, logística e enquadramento aplicável. Flandres, Valónia e Bruxelas-Capital têm identidades institucionais distintas. A comparação de localizações deve usar propostas concretas de custos e serviços, identificando a entidade competente para cada apoio ou autorização. [4]

Análise própria: antes de uma participação societária ou parceria exclusiva, verificar propriedade da empresa, capacidade financeira, carteira de clientes, eventuais conflitos de marcas e condições de saída. Para uma PME exportadora, o investimento inicial pode concentrar-se em tradução, adaptação de embalagens, amostras e acompanhamento comercial, evoluindo para presença permanente quando os resultados o justificarem.

A leitura de IDE requer separar fluxos anuais de posições acumuladas e identificar o critério geográfico utilizado. Uma empresa localizada na Bélgica pode integrar um grupo cuja decisão final pertence a outro país; a prospeção deve localizar o centro efetivo de compra e de aprovação do produto.

6 Relações com Portugal

Em 2025, a Bélgica foi o 8.º destino das exportações portuguesas de bens e o 7.º fornecedor de Portugal, representando 2,57% e 3,32% dos respetivos totais. As vendas portuguesas cresceram 0,8% face a 2024, enquanto as compras aumentaram 9,8%. A taxa de cobertura das importações pelas exportações foi de 55,0%. [5]

Quadro 8 Bens: perspetiva de Portugal

M€	2021	2022	2023	2024	2025
Exportações	1.595,9	1.886,7	1.946,0	2.020,9	2.036,3
Importações	2.582,6	3.470,1	3.268,3	3.374,0	3.704,3
Saldo	-986,8	-1.583,4	-1.322,3	-1.353,1	-1.668,0

Fonte: DGE/INE, 20/07/2026 [5]. Exportações FOB; importações CIF. Inclui estimativas abaixo dos limiares e não respostas.

Quadro 9 Serviços: perspetiva de Portugal

M€	2021	2022	2023	2024	2025
Exportações	941,7	1.175,2	1.310,7	1.480,1	1.554,2
Importações	365,0	474,8	511,7	569,6	616,1
Saldo	576,7	700,3	799,0	910,5	938,1

Fonte: Banco de Portugal, reproduzido no DGE atualizado em 20/07/2026 [5]. Balança de pagamentos; ver nota metodológica nas fontes.

Os serviços apresentam um excedente português de 938,1 M€ em 2025, com exportações a crescer 5,0%. Este resultado não deve ser somado diretamente ao saldo de mercadorias INE do quadro anterior: os bens da balança de pagamentos têm ajustamentos de conceito e valorização próprios. Também não se atribui o total dos serviços ao turismo, na ausência de decomposição validada para esta ficha. [5]

Análise própria: a relação comercial existente é um ponto de partida para identificar compradores habituados a trabalhar com Portugal. A abordagem deve apresentar uma proposta específica para o cliente, com disponibilidade, preço e apoio comercial, evitando assumir que a origem portuguesa, isoladamente, garante acesso ao mercado.

7 Oferta portuguesa e investimento

A oferta portuguesa vendida à Bélgica é diversificada. Químicos, máquinas e material elétrico, transporte, plásticos e borracha e têxteis foram as cinco maiores secções de exportação em 2025. No sentido inverso, o material de transporte liderou as compras portuguesas. As secções agregam produtos diferentes e não devem ser interpretadas como nichos homogêneos. [5]

Quadro 10 Principais secções de bens Portugal–Bélgica, 2025

Vendas de Portugal	M€	Compras de Portugal	M€
Químicos	506,1	Transporte	963,1
Máquinas e material elétrico	338,2	Químicos	798,2
Transporte	181,3	Máquinas e material elétrico	376,4
Plásticos e borracha	175,5	Plásticos e borracha	307,4
Têxteis	147,8	Metais comuns	251,3

Fonte: DGE/INE [5]. Secções da Nomenclatura Combinada, em ordem decrescente; valores arredondados.

Os produtos alimentares e bebidas, na classificação por grandes categorias económicas, representaram 217,0 M€ das exportações portuguesas em 2025, 10,7% do total e mais 1,3% do que em 2024. Separadamente, a secção de produtos vegetais somou 89,5 M€ e a de gorduras e óleos animais ou vegetais 9,2 M€. As classificações sobrepõem-se parcialmente e não devem ser somadas entre si. [5]

Para a oferta de materiais, as secções de madeira e cortiça e de pedra, cerâmica e vidro registaram 42,8 M€ e 39,2 M€, respetivamente. Estes agregados sustentam a identificação de famílias a aprofundar; não demonstram exportações exclusivas de cortiça ou mármore e não permitem atribuir os montantes ao Alentejo. [5]

Quadro 11 IDE bilateral: posições e fluxos líquidos

M€	Bélgica–Portugal	Portugal–Bélgica
Posição, dezembro 2025	4.120,80	316,53
Posição, junho 2026	4.059,38	242,83
Fluxo, ano 2025	189,65	65,42
Fluxo, 1.º semestre 2026	-77,44	-78,23

Fonte: BPstat [22], séries atualizadas em 19/08/2026. Princípio direcional; contraparte imediata; inclui entidades com fins especiais.

As posições são medidas no final do período; os fluxos líquidos anuais e semestrais resultam da soma das observações trimestrais. A variação de posição também pode refletir valorização e outros ajustamentos. O país da contraparte imediata não identifica necessariamente o investidor último. [22]

8 Acesso ao mercado

Para mercadorias da União, a circulação entre Portugal e a Bélgica beneficia do mercado interno, sem direitos aduaneiros ordinários. Continuam a aplicar-se regras de produto, segurança, IVA e, quando pertinentes, impostos especiais. O tratamento de uma venda intracomunitária B2B depende das condições da operação, do número de IVA e da prova de transporte; não se deve emitir uma fatura isenta apenas por o cliente indicar uma morada belga. [13][14]

IVA. A Bélgica aplica taxa normal de 21% e taxas reduzidas de 12% e 6%. A taxa concreta depende do produto e das condições legais; alimentos, bebidas alcoólicas e serviços de restauração não devem ser tratados como uma categoria fiscal única. Confirmar a classificação de cada referência antes de fechar o preço ao consumidor. [9]

Rotulagem alimentar. A informação obrigatória deve ser apresentada na língua oficial da região onde o produto é vendido: neerlandês na Flandres, francês na área francófona, alemão na área germanófona e francês/neerlandês em Bruxelas. Preparar denominação, ingredientes, alergénios, quantidade, datas, conservação, operador e informação nutricional segundo o produto. [10]

Vinho. As regras europeias de ingredientes e nutrição aplicam-se desde 8/12/2023, com transição dependente da data de produção. Parte da informação pode ser eletrónica, cumprindo as condições previstas. A circulação de bebidas alcoólicas pode exigir procedimentos EMCS e o cumprimento do regime de impostos especiais aplicável. [16][17]

Embalagens. Definir o responsável pelas embalagens colocadas no mercado belga e pelas obrigações de reporte. Fost Plus e Valipac atuam, respetivamente, nas embalagens domésticas e industriais/comerciais. O Regulamento (UE)2025/40 tem aplicação geral desde 12/08/2026, com obrigações e metas faseadas: não considerar todas as medidas futuras já exigíveis. [11][15]

Pagamentos agroalimentares. No âmbito do regime belga de práticas comerciais desleais, o limite é de 30 dias para produtos perecíveis e não perecíveis. O regime abrange, em regra, fornecedores com volume anual até 350 M€, com especificidades e exceções. Confirmar o início da contagem e as condições de promoções, devoluções e alterações de contrato. [12]

9 Canais de distribuição

A escolha do canal deve partir do produto, do volume e do serviço que a empresa consegue assegurar. Os canais seguintes constituem uma proposta de segmentação comercial; não são uma estimativa de quotas de mercado. A estrutura de insígnias do Colruyt Group, incluindo formatos generalistas, proximidade e oferta especializada, ilustra a necessidade de adaptar a proposta dentro do próprio retalho organizado. [18]

Quadro 12 Canais a selecionar — análise própria

Canal	Proposta e exigência principal
Importador especializado	Conhecimento da categoria; capacidade de ativar clientes e demonstrar recompra
Lojas especializadas	Gama curta, origem documentada, explicação do produto e apoio à venda
Restauração e hotelaria	Formato adequado ao serviço, regularidade e custo por utilização
Retalho organizado	Abastecimento consistente, informação normalizada, promoções e custos acordados
Comércio eletrónico	Conteúdo na língua de venda, entrega, apoio ao cliente e economia por encomenda

Orientação comercial própria. Exemplo institucional de formatos de retalho: Colruyt Group [18].

Na seleção do distribuidor, solicitar uma descrição da carteira ativa, categorias representadas, regiões cobertas e equipa responsável. A existência de armazém ou catálogo não demonstra, por si só, capacidade de gerar vendas. Convém negociar objetivos observáveis, frequência de reporte, tratamento de amostras e regras de exclusividade, com revisão ao fim do período inicial.

Para vinho e alimentação diferenciada, uma prova profissional deve estar associada a preço, condições de entrega e argumento de utilização. Para materiais, a amostra deve acompanhar fichas técnicas, dimensões, acabamentos, tolerâncias e instruções de aplicação. Estas medidas são recomendações operacionais e devem ser ajustadas ao comprador.

As obrigações de língua e de informação ao consumidor mantêm-se relevantes quando a venda ocorre à distância. A utilização de um parceiro local deve esclarecer quem aprova conteúdos, gere reclamações e assegura a conformidade das embalagens. As condições comerciais do setor agroalimentar devem respeitar o regime aplicável de práticas desleais. [10]–[12]

10 Oportunidades para o Alentejo

As prioridades abaixo são hipóteses de prospeção, apoiadas nas trocas de Portugal com a Bélgica e nos requisitos de acesso identificados. Não representam previsões de vendas nem quotas específicas do Alentejo. Devem ser validadas por entrevistas com compradores, comparação de sortidos e encomendas de teste. [5][6]

Quadro 13 Famílias de oferta e primeiro teste

Família	Hipótese comercial	Teste inicial
Vinhos do Alentejo	Origem, estilo e adequação à restauração ou loja especializada	Prova com comprador; comparação de preço entregue
Azeite e azeitona	Origem documentada, utilização culinária e formato adequado	Amostras; formato e custo por dose
Preparados, mel e frutos de casca rija	Gama especializada e complementaridade de sortido	Teste de rotação e sensibilidade ao preço
Cortiça e materiais de interiores	Desempenho, acabamento e diferenciação de projeto	Amostra técnica e validação com prescritor
Serviços e experiências	Parcerias comerciais com operadores que conheçam Portugal	Proposta conjunta e medição da conversão

Análise própria. Enquadramento nacional de bens e serviços: DGE [5]; validação regulatória: [10]–[17].

No agroalimentar, a primeira conversa deve comparar referências equivalentes, quantidades mínimas, vida útil à chegada e condições de reposição. Uma indicação geográfica ou certificação só deve ser usada quando documentalmente sustentada e pertinente para o comprador. A história do território pode apoiar a proposta, acompanhada por qualidade consistente e serviço verificável.

Para materiais e produtos de interior, a venda pode depender de importadores, transformadores, arquitetos ou outros prescritores. A prioridade é demonstrar aptidão ao uso e capacidade de fornecer o acabamento e a dimensão acordados. Os totais de madeira/cortiça e pedra/cerâmica/vidro justificam aprofundar estas famílias, sem identificar automaticamente o segmento mais favorável. [5]

Uma abordagem conjunta entre empresas pode reduzir o custo de apresentação e de acompanhamento, desde que cada participante mantenha preços, responsabilidades e capacidade de entrega claros. A decisão de avançar deve resultar de margem e encomendas recorrentes; pedidos de amostras ou interesse numa reunião são sinais iniciais, não vendas confirmadas.

11 Plano de entrada

O plano seguinte é uma proposta de trabalho para uma PME com oferta já preparada para exportação. Os prazos são indicativos e devem ser ajustados à categoria, à necessidade de certificação e ao processo de compra do cliente. O objetivo é chegar a uma decisão informada de continuidade, sustentada por encomendas, margem e capacidade operacional.

Quadro 14 Sequência proposta para os primeiros 90 dias

Etapa	Ações	Resultado de decisão
Dias 1–20	Escolher região e canal; rever gama, rótulos, embalagens e custos	Dossiê comercial e preço mínimo sustentável
Dias 21–40	Selecionar compradores; apresentar condições e enviar amostras	Lista curta com interesse e requisitos concretos
Dias 41–65	Negociar teste, logística, pagamento e responsabilidades	Encomenda-piloto com margem e prazos conhecidos
Dias 66–90	Acompanhar entrega, rotação, reclamações e recompra	Continuar, adaptar ou encerrar o teste

Plano proposto para esta ficha; não corresponde a um prazo legal ou garantia de acesso.

Antes da prospeção, preparar uma ficha por referência com descrição, composição ou especificação, dimensões, peso, embalagem, capacidade de fornecimento, quantidade mínima e condições de conservação quando aplicáveis. Juntar preços em euros, prazo de validade da proposta e pressupostos de transporte. A tradução deve ser revista para o território e o uso pretendidos. [10]

No piloto, estabelecer quem suporta transporte, seguro, armazenagem, amostras e eventuais devoluções. Registar o prazo de pagamento aplicável e as condições promocionais, respeitando as regras do agroalimentar. Para vinho, confirmar previamente a operação fiscal e documental com o destinatário; para embalagens, identificar o responsável pelo cumprimento das obrigações locais. [11][12][17]

Medir separadamente contactos qualificados, propostas, encomendas iniciais, recompra, margem líquida de custos comerciais, pontualidade e incidentes. A revisão deve verificar se o comprador vendeu o produto ao canal previsto e se existe procura para reposição, evitando confundir compra de lançamento com rotação sustentada.

A delegação da AICEP em Bruxelas pode ser contactada através de aicep.brussels@portugalglobal.pt. O pedido de apoio deve incluir perfil da empresa, produtos, capacidade, região pretendida e tipo de parceiro procurado. Isso facilita uma orientação ajustada ao projeto e à oferta efetivamente disponível. [19]

Fontes e contactos

Data de fecho: 22/10/2026. As referências permitem distinguir data de publicação, período estatístico e conceito. Valores monetários são apresentados em euros; M€ significa milhões de euros. As previsões mantêm a data da edição que as produziu.

- [1] Eurostat — Provision of deficit and debt data for 2025, second notification. Publicado em 21/10/2026; PIB nominal, saldo público e dívida de 2023–2025.
Consultar fonte · ec.europa.eu
- [2] FMI — World Economic Outlook, outubro de 2026. Apêndice estatístico, quadros A2, A6 e A11; publicado em 13/10/2026. Resultados históricos e previsões para 2026–2027.
Consultar fonte · imf.org
- [3] Statbel — Structure of the population on 1 January 2026. Publicado em 10/06/2026; população e estrutura etária.
Consultar fonte · statbel.fgov.be
- [4] Governo da Bélgica — Regions. Estrutura federal e competências regionais; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · belgium.be
- [5] Direção-Geral da Economia — Comércio Internacional de Portugal com a Bélgica. Atualização de 20/07/2026; bases INE, Banco de Portugal e Eurostat. Quadros de bens, serviços e produtos.
Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt
- [6] Belgian Foreign Trade Agency — Belgium's Foreign Trade 2025, 12 months. Edição de abril de 2026; dados provisórios, conceito comunitário; países parceiros e secções de produtos.
Consultar fonte · abh-ace.be
- [7] Belgian Foreign Trade Agency — Belgian Foreign Trade in 2025. Relatório anual disponibilizado em julho de 2026; comércio de serviços, pp. 46 e seguintes.
Consultar fonte · abh-ace.be
- [8] Banco Nacional da Bélgica — Foreign direct investment, 4.º trimestre de 2025. Publicação de 06/04/2026, com ligação ao explorador estatístico. Referência metodológica; valores de IDE não transcritos nesta ficha.
Consultar fonte · nbb.be
- [9] SPF Finances — VAT rates. Taxas de IVA belgas e remissão para o enquadramento por produto; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · finance.belgium.be
- [10] SPF Santé publique — Étiquetage: règles générales. Página atualizada em 12/10/2026; informação alimentar e língua da região de comercialização.
Consultar fonte · health.belgium.be
- [11] Comissão Inter-regional de Embalagens — Reporting obligation. Responsabilidade por embalagens e sistemas Fost Plus/Valipac; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · ivcie.be
- [12] SPF Économie — FAQ sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne agroalimentaire. Âmbito, pagamentos e contratos; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · economie.fgov.be
- [13] Comissão Europeia / Your Europe — Selling products in the EU and reporting goods movements. Livre circulação e requisitos de produto; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · europa.eu
- [14] Comissão Europeia — Value added tax, Access2Markets. Tratamento das operações intracomunitárias; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte · trade.ec.europa.eu

- [15] Comissão Europeia — Packaging waste; Regulamento (UE) 2025/40. Aplicação geral desde 12/08/2026, com disposições e metas faseadas.
Consultar fonte: environment.ec.europa.eu
- [16] Comissão Europeia — New rules for wine labelling enter into application. Publicado em 07/12/2023; ingredientes, nutrição e meios eletrónicos, com regime transitório.
Consultar fonte: agriculture.ec.europa.eu
- [17] Comissão Europeia — Excise Movement and Control System (EMCS). Circulação intracomunitária de produtos sujeitos a impostos especiais de consumo; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte: taxation-customs.ec.europa.eu
- [18] Colruyt Group — Our consumer brands. Exemplos de insígnias e formatos comerciais; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte: colruytgroup.com
- [19] AICEP — Contacts, Belgium/Brussels. Contacto institucional da delegação: aicep.brussels@portugalglobal.pt; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte: portugalglobal.pt
- [20] Governo da Bélgica — Filing card Belgium. Área de 30 689 km², referência 2023; dados institucionais e moeda. Não foram utilizados os indicadores económicos antigos desta página.
Consultar fonte: belgium.be
- [21] União Europeia — Belgium: country overview. Capital, línguas oficiais, sistema político e participação na UE e no euro; consulta em 22/10/2026. População utilizada: Statbel [3].
Consultar fonte: european-union.europa.eu
- [22] Banco de Portugal / BPstat — Investimento direto Portugal–Bélgica. Séries 12568949, 12571095, 12572242 e 12572560; atualização em 19/08/2026. Princípio direcional, contraparte imediata, total da economia incluindo entidades com fins especiais.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt

Notas de leitura

Bens mundiais: os totais de 2023–2025 usam a edição DGE/Eurostat de julho de 2026. Os quadros de parceiros e produtos usam a edição BFTA de abril de 2026, provisória. Mantiveram-se as quotas da sua edição original; pequenas diferenças de total refletem versões estatísticas distintas. Não se atribui aos dados comunitários o conceito nacional belga.

Portugal: os bens seguem as estatísticas de mercadorias do INE, com exportações FOB e importações CIF. Os serviços seguem o Banco de Portugal e a balança de pagamentos. O rodapé do bloco BdP no relatório DGE mantém a menção «julho de 2025», apesar da atualização do documento em 20/07/2026 e da inclusão do ano completo de 2025. A ficha identifica a edição do documento e não apresenta esse rodapé como data de extração confirmada.

Investimento: a lacuna de extração refere-se ao IDE mundial. O IDE bilateral utiliza quatro séries BPstat atualizadas em 19/08/2026, com posições até junho 2026 e fluxos trimestrais somados para os períodos indicados. A contraparte é imediata, segundo o princípio direcional, incluindo entidades com fins especiais.

Âmbito regional: os dados de Portugal não individualizam a origem alentejana. As propostas para o Alentejo são análise comercial própria, sujeita à capacidade de cada empresa e à validação com compradores. Agregados de produtos não medem isoladamente os nichos indicados.

Contacto de apoio: AICEP Bruxelas — aicep.brussels@portugalglobal.pt. Regras de produto e rotulagem: SPF Santé publique/AFSCA; fiscalidade: SPF Finances; embalagens: Comissão Inter-regional de Embalagens; práticas comerciais: SPF Économie. Consultar os canais institucionais das referências para procedimentos e contactos atualizados.