



FICHA DE MERCADO

BRASIL

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

O Brasil combina escala de consumo com uma relação comercial estabelecida com Portugal. A população estimada atingiu 214,2 milhões em julho de 2026 e o PIB cresceu 2,3% em 2025. Recomenda-se às empresas do Alentejo uma entrada concentrada numa região, num canal e numa oferta selecionada. [1, 3]

Em 2025, Portugal vendeu ao Brasil 1 063,0 milhões de euros de bens e 2 561,5 milhões de euros de serviços, em bases distintas. A prospeção pode abranger agroalimentar, pedra, cortiça, equipamentos, água e energia, serviços digitais e turismo. A escolha deve partir de compradores identificados e da viabilidade económica da proposta. [5, 6]

O acordo comercial UE–Mercosul aplica-se provisoriamente desde maio de 2026. Avaliar cada posição pautal e origem preferencial. Recomenda-se um piloto com parceiro local, preço entregue validado, documentação concluída e pagamento proporcional ao risco. Estas prioridades são análise aplicada ao Alentejo. [16, 25]

Atualização documental: 22 de outubro de 2026. Anuais observados de 2025, indicadores parciais de 2026 e previsões estão identificados. As estatísticas portuguesas são nacionais; não representam exclusivamente o Alentejo.



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	5
Escolher uma geografia comercial.....	5
Adaptar a proposta ao comprador.....	5
2 Indicadores económicos.....	6
Sinais observados em 2026.....	6
3 Comércio internacional.....	7
Evolução recente e comparabilidade.....	7
4 Parceiros e produtos.....	8
O que a estrutura comercial permite concluir.....	8
5 Investimento e negócios.....	9
Uma revisão posterior que importa distinguir.....	9
Escolher a forma de presença.....	9
6 Relações com Portugal.....	10
Uma relação com perfis distintos.....	10
7 Oferta portuguesa e investimento.....	11
8 Acesso ao mercado.....	12
Acordo comercial entre a UE e o Mercosul.....	12
Importador e declaração aduaneira.....	12
Fiscalidade em transição.....	12
Regularização e rotulagem.....	12
9 Canais de distribuição.....	13
Importador e distribuidor especializado.....	13
Retalho e canal de hotelaria e restauração.....	13
Prescrição e clientes industriais.....	13
Comércio eletrónico e serviços digitais.....	13
10 Oportunidades para o Alentejo.....	14
Oferta alimentar diferenciada.....	14
Pedra natural e cortiça para interiores.....	14
Água e eficiência na agricultura e na energia.....	14
Indústria e engenharia.....	14
Serviços digitais e turismo.....	14
11 Plano de entrada.....	15
Preço e tesouraria.....	15

Contrato e execução.....	15
Indicadores para decidir	15
Fontes e contactos	16
Versões estatísticas.....	17
Preparar a operação	18

1 Retrato do mercado

Quadro 1 Informação geral e dimensão económica

Indicador	Referência
Designação e capital	República Federativa do Brasil; Brasília
Idioma e moeda	Português; real brasileiro (BRL)
Organização territorial	26 estados e Distrito Federal; cinco grandes regiões
População em 1 de julho de 2026	214 211 951 habitantes; estimativa IBGE
PIB nominal em 2025	12,7 biliões de BRL
PIB por habitante em 2025	59 687,49 BRL; preços correntes

Fontes: IBGE [1, 3] e AICEP [6]. A população é uma estimativa anual, distinta da contagem do Censo 2022.

Escolher uma geografia comercial

O território deve ser trabalhado como um conjunto de mercados regionais. Propõe-se avaliar São Paulo como primeira base para importadores, distribuidores e compradores profissionais, ou escolher outro estado quando exista um cliente com procura demonstrada. Rio de Janeiro, Minas Gerais, os estados do Sul e os polos do Nordeste devem entrar na seleção em função do canal, da assistência e do custo de entrega. Trata-se de uma recomendação de prospeção, e não de uma classificação estatística das oportunidades.

A decisão sobre o porto, o armazém e a cobertura comercial deve acompanhar a escolha dos clientes. Uma oferta rentável à chegada ao porto pode perder competitividade depois do transporte interno, dos impostos, da armazenagem e da margem do distribuidor. Convém pedir propostas logísticas para o destino final de cada piloto e prever reposição, devoluções e gestão de danos.

Adaptar a proposta ao comprador

O português facilita a comunicação, mas o catálogo deve usar terminologia, formatos e instruções adequados ao Brasil. No consumo, testar embalagem, tamanho e preço por ocasião de compra. Nos negócios entre empresas, entregar especificações, amostras, referências e um plano de assistência. A dimensão populacional não substitui a identificação do segmento capaz de comprar com margem e regularidade.

2 Indicadores económicos

Quadro 2 Série macroeconómica anual

Indicador	2023	2024	2025
Crescimento real do PIB, %	3,2	3,4	2,3
Inflação média anual, %	4,6	4,4	5,0
Saldo corrente, % do PIB	-1,2	-3,0	-2,9

Fonte: FMI, WEO de 13/10/2026 [2]. A inflação é média anual; não é a variação de dezembro face a dezembro.

Quadro 3 Previsões do FMI de outubro de 2026

Indicador	2026 previsão	2027 previsão
Crescimento real do PIB, %	2,2	1,9
Inflação média anual, %	4,4	4,1
Saldo corrente, % do PIB	-2,4	-2,0

Fonte: FMI, 13/10/2026 [2]. Projeções sujeitas a revisão; não constituem resultados observados.

Sinais observados em 2026

No segundo trimestre de 2026, o PIB aumentou 0,5% face ao trimestre anterior, com ajustamento sazonal. A agricultura cresceu 2,8%, os serviços 0,2% e a indústria 0,1%. Estes resultados trimestrais complementam a previsão anual e não devem ser diretamente comparados com ela. [4]

As contas fiscais de 2025 publicadas pelo BCB em janeiro de 2026 indicaram dívida bruta do governo geral de 78,7% do PIB e défice nominal do setor público consolidado de 8,34%. São conceitos e perímetros próprios da estatística brasileira. O saldo corrente do FMI usa uma versão diferente da revisão externa do BCB de setembro, que apurou -2,96% do PIB para 2025. [10, 26]

Para a empresa, importa testar a margem perante depreciação do real, maior custo financeiro e atrasos de reposição. Recomenda-se definir a moeda contratual, a validade da proposta e a condição de revisão do preço antes de aceitar encomendas. O cenário central deve ser acompanhado por um cenário de menor volume e maior prazo de recebimento.

3 Comércio internacional

Quadro 4 Brasil–mundo: comércio de bens, milhões de USD

Indicador	2023	2024	2025
Exportações FOB	339 696	337 036	348 278
Importações CIF	255 240	278 233	297 021
Saldo FOB–CIF	84 455	58 803	51 258

Fonte: DGE/FMI–DOTS, versão de julho de 2026 [5, p. 7]. Totais arredondados; o saldo pode diferir uma unidade da subtração.

Quadro 5 Brasil–mundo: serviços, milhões de USD

Indicador	2023	2024	2025
Receitas de serviços	45 485,6	49 119,9	54 346,8
Despesas de serviços	89 191,5	103 446,7	106 589,1
Saldo de serviços	–43 705,9	–54 326,8	–52 242,3

Fonte: BCB, SGS 22720 e 22721, consulta de 22/10/2026 [8, 9]. Balança de pagamentos; somas de observações mensais.

Evolução recente e comparabilidade

Entre janeiro e setembro de 2026, o MDIC registou exportações de bens de 284,7 mil milhões de USD e importações de 222,3 mil milhões, com saldo de 62,4 mil milhões. Os dois fluxos são FOB; as variações homólogas nominais foram +10,4% e +5,0%. É um período parcial, sem extrapolação para o ano completo. [7]

O quadro anual de bens conserva a base CIF das importações e a versão DGE/FMI–DOTS. Por isso, o seu saldo não deve ser comparado diretamente com o saldo FOB–FOB do MDIC. Os serviços seguem a balança de pagamentos do BCB, com atualização das séries consultadas. Esta separação evita atribuir diferenças metodológicas a alterações da procura.

O excedente de bens coexiste com um défice de serviços. Para a prospeção, o volume importado indica dimensão, mas a seleção do mercado exige identificar aplicação, cliente e concorrência. Serviços técnicos e digitais devem ser avaliados por capacidade de resolver problemas concretos, com contrato e entrega adaptados ao enquadramento brasileiro.

4 Parceiros e produtos

Quadro 6 Cinco principais parceiros de bens em 2025

Clientes do Brasil	%	Fornecedores do Brasil	%
China	28,7	China	25,8
Estados Unidos	10,9	Estados Unidos	16,3
Argentina	5,2	Alemanha	5,0
Países Baixos	3,4	Argentina	4,6
Espanha	2,5	Rússia	3,5

Fonte: AICEP/Comtrade, capítulo de julho de 2026 [6, pp. 10 e 12]. Quotas no valor de cada fluxo.

Quadro 7 Cinco principais grupos de produtos em 2025

Exportações brasileiras	%	Importações brasileiras	%
Produtos agrícolas	30,9	Máquinas e aparelhos	27,3
Combustíveis minerais	16,1	Produtos químicos	21,8
Minerais e minérios	10,8	Veículos e transporte	11,8
Produtos alimentares	9,5	Combustíveis minerais	11,1
Veículos e transporte	5,8	Metais comuns	6,4

Fonte: AICEP/Comtrade, julho de 2026 [6, pp. 9 e 11]. Agregação setorial AICEP; não corresponde a produtos individuais.

O que a estrutura comercial permite concluir

A presença de máquinas, químicos e material de transporte nas importações justifica procurar compradores industriais e integradores, além do retalho alimentar. A importância dos produtos agrícolas nas exportações brasileiras reforça a necessidade de demonstrar a diferença da oferta do Alentejo: origem, desempenho, especialização, serviço ou experiência. Estas são implicações comerciais da estrutura observada, não previsões de vendas.

Os parceiros são países, sem acrescentar a União Europeia como agregado. O destino aduaneiro pode servir de plataforma de distribuição. A extração Comtrade da AICEP difere da base DGE/FMI-DOTS. Ler as quotas dentro de cada quadro, sem as aplicar a totais de outra fonte.

5 Investimento e negócios

Quadro 8 Investimento direto mundial: fluxos, milhões de USD

Fluxo	2023	2024	2025
Entradas no Brasil	64 348	62 565	76 877
Saídas do Brasil	26 745	14 813	29 376

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026, anexo 1 [11]. Fluxos líquidos de investimento direto.

Quadro 9 Posições de investimento direto, milhões de USD

Stock no fim do ano	2024	2025
Investimento estrangeiro no Brasil	945 809	1 155 021
Investimento brasileiro no exterior	313 084	336 497

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026, anexo 2 [11]. Posições no final de cada ano.

Uma revisão posterior que importa distinguir

Em 28 de setembro de 2026, o BCB reviu os fluxos de 2025 para 85,0 mil milhões de USD de investimento direto no país e 35,9 mil milhões de investimento direto no exterior. A revisão incorporou informação definitiva e reestruturações societárias. Estes valores usam a apresentação por ativos e passivos e uma versão posterior à UNCTAD; não substituem silenciosamente a série internacional comparável. [10]

Um fluxo de investimento pode incluir reinvestimento de resultados, operações entre empresas do mesmo grupo e reorganizações sem entrada equivalente de dinheiro novo. O stock incorpora também variações de valorização. A evolução destes agregados informa sobre a ligação financeira internacional, mas não mede o número de projetos disponíveis para fornecedores do Alentejo.

Escolher a forma de presença

Recomenda-se começar por exportação com parceiro comercial quando o produto e a assistência o permitam. Uma instalação local deve apoiar uma carteira comprovada ou uma necessidade de serviço difícil de cumprir à distância. Antes de investir, avaliar fiscalidade, equipa, licenças, propriedade intelectual, disponibilidade de peças e tempo até ao recebimento. Negociar objetivos verificáveis com o parceiro e prever a saída do contrato caso os resultados acordados não se concretizem.

6 Relações com Portugal

Quadro 10 Portugal–Brasil: bens, milhões de euros

Ano	Exportações PT	Importações PT	Saldo PT
2021	707,1	2 548,8	-1 841,8
2022	919,2	4 566,9	-3 647,7
2023	1 041,4	3 668,6	-2 627,2
2024	1 139,0	3 729,3	-2 590,3
2025	1 063,0	2 690,6	-1 627,5

Fonte: DGE/INE, 20/07/2026 [5, p. 6]. Exportações FOB; importações CIF. Dados nacionais portugueses.

Quadro 11 Portugal–Brasil: serviços, milhões de euros

Ano	Exportações PT	Importações PT	Saldo PT
2023	2 310,6	854,8	1 455,8
2024	2 468,6	863,2	1 605,4
2025	2 561,5	782,3	1 779,2

Fonte: DGE/Banco de Portugal, quadro 2001–2025 da edição de 20/07/2026 [5, p. 3]. Ótica da balança de pagamentos.

Uma relação com perfis distintos

Em 2025, as exportações portuguesas de bens recuaram 6,7% e as importações diminuíram 27,9%. O défice de mercadorias foi de 1 627,5 milhões de euros. Nos serviços, Portugal registou excedente de 1 779,2 milhões. A leitura conjunta mostra a importância de incluir serviços na prospeção, mantendo separadas as bases estatísticas. [5]

Os saldos dos dois quadros não devem ser somados para construir uma balança total: o comércio de mercadorias do INE e os bens da balança de pagamentos têm critérios e ajustamentos diferentes. O quadro DGE de bens e serviços apresenta um total próprio nessa segunda ótica.

A relação existente oferece referências para identificar distribuidores habituados a fornecedores portugueses e clientes com experiência em contratos internacionais. Recomenda-se solicitar evidência de vendas por categoria, região e canal. A familiaridade com Portugal é um ponto de partida comercial; a decisão deve assentar em capacidade de compra, importação, distribuição e pagamento.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 12 Principais grupos vendidos por Portugal ao Brasil, 2025

Grupo de produtos	Quota nas exportações PT
Produtos agrícolas	44,7%
Veículos e outro material de transporte	20,9%
Produtos alimentares	10,2%
Máquinas e aparelhos	8,2%
Metais comuns	3,1%

Fonte: AICEP/INE, julho de 2026 [6, p. 14]. Grupos agregados; dados nacionais, não específicos do Alentejo.

Quadro 13 Investimento direto bilateral, milhões de euros

Indicador	2025	2026
Stock de Portugal no Brasil	2 825,6	3 036,8
Stock do Brasil em Portugal	4 404,9	4 609,0
Fluxo de Portugal para o Brasil	61,5	52,6
Fluxo do Brasil para Portugal	511,6	206,1

Fonte: BPstat [12–15], atualização de 19/08/2026. Stocks: dezembro de 2025 e junho de 2026. Fluxos: ano de 2025 e 1.º semestre de 2026.

Os produtos agrícolas e alimentares representavam, em conjunto, 54,9% das vendas portuguesas de bens ao Brasil. A categoria agrícola é ampla: não permite atribuir toda a quota a azeite ou a qualquer produto individual. O material de transporte evidencia também uma componente industrial relevante. A seleção de oportunidades do Alentejo deve ser validada a um nível de produto mais detalhado. [6]

O investimento bilateral segue o princípio direcional, com contraparte imediata e inclusão de entidades de finalidade especial. Os fluxos são líquidos e podem refletir reembolsos ou reorganizações. O semestre de 2026 não é comparável a um ano completo sem ajuste temporal. Para identificar parceiros, estes agregados devem ser complementados por informação sobre empresas, cadeia de decisão e capacidade operacional. [12–15]

8 Acesso ao mercado

Acordo comercial entre a UE e o Mercosul

Em 22 de outubro de 2026, o acordo comercial intercalar UE–Mercosul encontra-se em aplicação provisória desde 1 de maio. O acordo de parceria mais amplo tem um processo de ratificação distinto. Para cada produto, confirmar o código NCM, a taxa aplicável, o calendário de redução, eventuais contingentes e a prova de origem preferencial. A origem portuguesa da marca ou a expedição a partir de Portugal, por si só, não demonstra que o produto cumpre a regra de origem. [16, 25]

Importador e declaração aduaneira

Confirmar a habilitação do operador no Siscomex e os intervenientes autorizados. A migração para a Declaração Única de Importação é escalonada: o cronograma consultado foi atualizado em 16/10/2026. O importador deve verificar se a operação já usa Duimp e quais as licenças, permissões, certificados e autorizações aplicáveis. Convém concluir esta validação antes de reservar o transporte. [18, 19]

Fiscalidade em transição

Em 2026 decorre a fase de teste da CBS, a 0,9%, e do IBS, a 0,1%. A Receita prevê dispensa de recolhimento para contribuintes que cumpram as obrigações acessórias, nos termos legais, e mecanismos de compensação quando haja cobrança. Estas percentagens não representam a carga fiscal total da importação. O orçamento deve incorporar direitos e demais tributos aplicáveis, transporte, armazenagem e distribuição, com cálculo por NCM, operação e estado de destino. Rever a simulação para entregas em anos diferentes da transição. [17]

Regularização e rotulagem

Os produtos sujeitos à Anvisa devem cumprir os requisitos de informação em português e as normas específicas antes de serem entregues ao consumidor. Para os alimentos abrangidos, verificar tabela nutricional, informação frontal e demais declarações obrigatórias. Vinhos e bebidas têm procedimentos próprios do MAPA, a articular com a operação aduaneira. Em produtos industriais abrangidos pelo Inmetro, confirmar certificação, registo e modelo de LPCO. A documentação exigida deve resultar da categoria concreta, incluindo especificações, ingredientes ou composição e uso previsto. [20–23]

9 Canais de distribuição

As propostas seguintes são opções de entrada a validar com compradores. Para uma primeira operação, recomenda-se escolher um canal principal e um parceiro com responsabilidades claras sobre importação, stock, venda e assistência. A expansão territorial deve acompanhar a capacidade de reposição e de acompanhamento comercial.

Importador e distribuidor especializado

Adequado para testar vinhos, azeites, produtos alimentares diferenciados e materiais com necessidade de aconselhamento. Pedir informação sobre carteira, cobertura regional, equipa de vendas e categorias concorrentes. Negociar um piloto com referências limitadas, formação e objetivos de recompra. Associar qualquer exclusividade a território, canal, prazo, mínimos de atividade e prestação de informação, com revisão contratual.

Retalho e canal de hotelaria e restauração

Apresentar a proposta pelo uso: consumo quotidiano, oferta, carta de vinhos, cozinha profissional ou projeto hoteleiro. Para o retalho, discutir preço final, promoções, espaço, reposição e devoluções. Para a restauração, testar formatos e regularidade da qualidade. Recomenda-se comparar a venda por distribuidor com a negociação de uma conta profissional que justifique entregas e apoio dedicados.

Prescrição e clientes industriais

Na pedra, cortiça e materiais, trabalhar arquitetos, especificadores, construtores e transformadores. O processo deve combinar amostras, desempenho, acabamento, condições de instalação e prazo de reposição. Nos equipamentos e componentes, procurar integradores e departamentos técnicos, definindo ensaios, homologação, peças e assistência. Verificar o enquadramento Inmetro do produto antes de prometer conformidade para uma utilização específica. [23]

Comércio eletrónico e serviços digitais

No consumo, testar plataformas e loja própria com stock local regularizado, atendimento e devoluções organizados. Medir aquisição de clientes, conversão, repetição e margem após custos da plataforma. Em software ou serviços técnicos, propor uma prova de utilização delimitada, com critérios de aceitação e suporte. Quando o serviço envolver transferência internacional de dados pessoais, avaliar o mecanismo previsto no regulamento da ANPD e as cláusulas aplicáveis. [24]

Uma campanha digital deve encaminhar o interessado para um canal capaz de entregar. O número de contactos recolhidos é insuficiente: acompanhar propostas aceites, vendas realizadas, recebimentos e repetição. Para turismo no Alentejo, testar operadores e agentes brasileiros com programas claros, disponibilidade confirmada e condições de reserva compreensíveis.

10 Oportunidades para o Alentejo

A seleção seguinte é análise própria aplicada às competências do Alentejo, tendo como ponto de partida as importações brasileiras e a oferta portuguesa. Cada hipótese deve passar por entrevistas com compradores, simulação do preço entregue e verificação regulatória. [5, 6]

Oferta alimentar diferenciada

Testar gamas curtas com origem demonstrável, qualidade consistente e uma utilização concreta. Um azeite para cozinha profissional exige uma proposta distinta de uma embalagem de oferta; um vinho para restauração deve justificar rotação e margem. Desenvolver formação do parceiro, materiais de apoio e plano de reposição, validando previamente os requisitos da categoria. [20–22]

Pedra natural e cortiça para interiores

Apresentar soluções para projetos de arquitetura, hotelaria e espaços profissionais. Para pedra, combinar desenho, acabamento, resistência e controlo de lotes; para cortiça, demonstrar a função acústica, térmica ou decorativa com documentação técnica. Priorizar prescritores e transformadores capazes de acompanhar instalação e manutenção. Comparar o custo completo e a reposição com alternativas disponíveis no projeto.

Água e eficiência na agricultura e na energia

Empresas com competências em rega, monitorização, uso eficiente da água, energia ou aproveitamento de resíduos podem propor pilotos com resultado mensurável. Selecionar uma exploração, unidade industrial ou operador com problema definido. Quantificar a redução de consumo, paragens ou custos e estabelecer quem integra, mantém e assiste a solução no Brasil.

Indústria e engenharia

Explorar fornecimentos especializados a integradores, indústria de transformação e cadeias de transporte, incluindo competências aeronáuticas quando existam referências e qualificações adequadas. A entrada deve começar por uma peça, serviço ou necessidade técnica compatível com a capacidade da empresa. Incluir capacidade produtiva, rastreabilidade, controlo de qualidade, certificações pertinentes e calendário de homologação.

Serviços digitais e turismo

Testar serviços de engenharia, gestão, software e apoio técnico com âmbito contratual limitado e indicadores de entrega. No turismo, estruturar programas do Alentejo que possam ser vendidos por operadores brasileiros: património, gastronomia, vinho, natureza e estadias com transporte organizado. Validar preço, calendário, disponibilidade e remuneração do intermediário. A combinação de parceiros comerciais e prestação local em Portugal pode reduzir a complexidade inicial.

Ordenar prioridades por margem, tempo até à primeira venda, investimento necessário e capacidade de assistência. A equipa e a tesouraria devem ser suficientes para executar a oportunidade escolhida.



11 Plano de entrada

Quadro 14 Sequência recomendada para os primeiros seis meses

Fase	Trabalho e decisão
Semanas 1–4	Selecionar região, segmento e oferta. Entrevistar compradores e comparar concorrentes. Definir critérios para avançar ou parar.
Semanas 5–8	Validar parceiro, NCM, origem, licenças e rotulagem. Fechar simulação fiscal e logística, preço entregue e condições de pagamento.
Meses 3–4	Executar amostras, demonstração ou primeira encomenda. Medir aceitação, custos reais, prazo de entrega e recebimento.
Meses 5–6	Confirmar recompra ou aceitação do serviço. Ajustar gama e contrato; decidir expansão com base em margem e capacidade operacional.

Proposta de trabalho; prazos indicativos de gestão. Licenças, homologações e negociação podem exigir um calendário diferente.

Preço e tesouraria

Construir o preço a partir do custo de produção e de todas as etapas até ao cliente. Identificar separadamente transporte, seguro, direitos, tributos, desembaraço, armazenagem, distribuição, promoção e devoluções. Confirmar quem paga cada parcela e quando. Definir o montante máximo de crédito por comprador; avaliar adiantamento, garantia, seguro de crédito ou crédito documentário com o banco, conforme o risco e o valor da operação.

Contrato e execução

Fixar moeda, condição de entrega, documentação, inspeção, aceitação, reclamações e mecanismo de resolução de litígios. Nas amostras, esclarecer o uso e a regularização necessária antes do envio. Em representação ou distribuição, definir território, carteira, exclusividade, dados comerciais, titularidade da marca e consequências do incumprimento. A revisão jurídica deve incidir no contrato efetivamente proposto e na operação concreta.

Indicadores para decidir

Acompanhar reuniões com decisores, pedidos de amostra qualificados, propostas, taxa de aceitação, primeira venda, recompra, margem entregue e prazo de recebimento. Registrar também dificuldades de importação, danos, devoluções e tempo de assistência. O relatório mensal deve permitir distinguir falta de procura, preço inadequado e execução insuficiente. A expansão justifica-se quando o piloto demonstra procura repetida, margem sustentável e capacidade de serviço.

Antes de cada nova gama ou mudança de estado, rever o custo fiscal, a classificação, as exigências técnicas e a capacidade do parceiro. A transição tributária e a implementação das preferências comerciais devem integrar esta atualização operacional. [17–19, 25]

Fontes e contactos

As referências distinguem publicação, período económico e consulta. Para preparar uma operação, confirmar a versão aplicável ao produto e à data prevista de entrada no Brasil.

- [1] IBGE. Estimativas da população de 2026, divulgadas em 28/08/2026. Referência: 1 de julho; total nacional e metodologia das estimativas.
Consultar fonte: ibge.gov.br
- [2] FMI. World Economic Outlook, 13/10/2026, apêndice estatístico. Crescimento real, inflação média e saldo corrente; 2026–2027 são previsões.
Consultar fonte: imf.org
- [3] IBGE. PIB cresce 2,3% em 2025, 03/03/2026. PIB nominal, PIB por habitante e evolução dos setores nas contas nacionais.
Consultar fonte: ibge.gov.br
- [4] IBGE. PIB cresce 0,5% no segundo trimestre de 2026, 01/09/2026. Comparação trimestral com ajustamento sazonal.
Consultar fonte: ibge.gov.br
- [5] DGE. Comércio Internacional Portugal–Brasil, atualização de 20/07/2026. Bens: INE; serviços: Banco de Portugal; comércio mundial: FMI/DOTS.
Consultar fonte: dgeconomia.gov.pt
- [6] AICEP. Brasil, perfil de mercado consultado em 22/10/2026. Capítulos comerciais de julho e enquadramento de agosto–setembro de 2026; dados Comtrade e INE.
Consultar fonte: portugalglobal.pt
- [7] MDIC/SECEX. Balança comercial mensal, dados consolidados, setembro de 2026. Valores FOB e acumulados de janeiro a setembro; atualização de 06/10/2026.
Consultar fonte: mdic.gov.br
- [8] Banco Central do Brasil. SGS 22720, serviços: receitas mensais em milhões de USD. Totais anuais calculados por soma dos doze meses; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte: bcb.gov.br
- [9] Banco Central do Brasil. SGS 22721, serviços: despesas mensais em milhões de USD. Mesma base e data de consulta da série de receitas.
Consultar fonte: bcb.gov.br
- USD: dólar dos Estados Unidos; BRL: real brasileiro; PIB: produto interno bruto. As séries monetárias são nominais, salvo indicação de crescimento real. Conferir sempre a unidade de cada quadro.
- [10] Banco Central do Brasil. Estatísticas do setor externo, 28/09/2026. Revisão anual de 2025, investimento direto e resultados de agosto de 2026.
Consultar fonte: bcb.gov.br
- [11] UNCTAD. World Investment Report 2026, anexos 1 e 2. Fluxos e stocks mundiais de investimento direto; valores de 2025, em milhões de USD.
Consultar fonte: unctad.org
- [12] Banco de Portugal. BPstat 12564760: investimento direto de Portugal no Brasil, stocks trimestrais. Atualização de 19/08/2026; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [13] Banco de Portugal. BPstat 12567261: investimento direto do Brasil em Portugal, stocks trimestrais. Mesma atualização; posição mais recente: junho de 2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt

- [14] Banco de Portugal. BPstat 12570862: investimento direto de Portugal no Brasil, transações trimestrais. Fluxos anuais e semestrais obtidos por soma.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [15] Banco de Portugal. BPstat 12566586: investimento direto do Brasil em Portugal, transações trimestrais. Princípio direcional, contraparte imediata e inclusão de entidades de finalidade especial.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [16] Conselho da União Europeia. Acordos UE–Mercosul: enquadramento e aplicação provisória do acordo comercial intercalar desde 01/05/2026. Verificação em 22/10/2026.
Consultar fonte: consilium.europa.eu
- [17] Receita Federal. Entenda a Reforma Tributária do Consumo. Fase de teste de 2026, CBS, IBS e calendário de transição fiscal.
Consultar fonte: gov.br
- [18] Receita Federal. Manual de Habilitação no Siscomex, atualizado em 24/09/2026. Habilitação do operador e credenciação dos intervenientes aduaneiros.
Consultar fonte: gov.br

Versões estatísticas

AICEP: capítulos com datas diferentes; quadros comerciais de julho de 2026. DGE: documento de 20/07/2026, embora o rodapé de serviços conserve a menção a julho de 2025. O quadro contém resultados até 2025; assinala-se esta inconsistência editorial da fonte.

UNCTAD e BCB têm conceitos e versões distintos. No BPstat, stocks são posições finais e fluxos são somas trimestrais. A variação de um stock pode incluir valorização e outros efeitos além das transações.

- [19] Siscomex. Cronograma de ligamento da Duimp, atualizado em 16/10/2026. Disponibilização escalonada das operações no Portal Único.
Consultar fonte: gov.br
- [20] Anvisa. Rotulagem do produto importado. Requisitos de informação em português e condições de regularização antes da entrega ao consumidor.
Consultar fonte: gov.br
- [21] Anvisa. Rotulagem nutricional. RDC 429/2020, IN 75/2020, modelos de tabela nutricional e informação frontal para os produtos abrangidos.
Consultar fonte: gov.br
- [22] MAPA. Importação de bebidas, vinho e derivados da uva e do vinho. Procedimentos, documentação e articulação com o Siscomex.
Consultar fonte: gov.br
- [23] Inmetro. Modelos de LPCO para importação. Seleção do procedimento conforme o produto, a certificação e a exigência de registo.
Consultar fonte: gov.br
- [24] ANPD. Resolução 19/2024, com retificação de 2025. Regulamento de transferências internacionais de dados e cláusulas contratuais; texto consultado em 22/10/2026.
Consultar fonte: gov.br
- [25] Comissão Europeia. Access2Markets: acordo UE–Mercosul, origem preferencial e desmantelamento pautal. Consultar por produto, país de origem e destino.
Consultar fonte: trade.ec.europa.eu
- [26] Banco Central do Brasil. Estatísticas fiscais, 30/01/2026. Resultados anuais de 2025: saldo nominal do setor público consolidado e dívida bruta do governo geral.
Consultar fonte: bcb.gov.br



Preparar a operação

AICEP: usar o portal Portugal Global para apoio à prospeção e contacto com a rede no Brasil. Para aduana e tributação, trabalhar com o importador e consultar Receita Federal e Siscomex. Encaminhar a regularização de produtos para a autoridade competente: Anvisa, MAPA ou Inmetro, conforme a categoria. Access2Markets permite rever origem e tratamento pautal por produto. [6, 18–25]

Oportunidades, canais e etapas são recomendações de análise. Os agregados nacionais de comércio e investimento não identificam a participação do Alentejo. Complementar a ficha com informação empresarial e validação direta dos compradores.