



FICHA DE MERCADO

ALEMANHA

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

A Alemanha combina escala, integração europeia e uma relação comercial consolidada com Portugal. Com 83,3 milhões de habitantes em junho de 2026, oferece espaço para empresas do Alentejo capazes de demonstrar qualidade, regularidade de fornecimento e preço entregue competitivo. A recuperação económica continua moderada: o PIB cresceu 0,2% em 2025 e o FMI prevê 1,3% em 2026 e 1,1% em 2027.

Em 2025, Portugal exportou 11 066,5 milhões de euros de bens para a Alemanha, mais 14,6% do que em 2024; os serviços geraram um excedente de 4 924,5 milhões. A recomendação para o Alentejo é iniciar com um canal e uma região, testar a margem e a recompra, e expandir a partir de resultados. Azeite, vinho, amêndoa, especialidades alimentares e turismo são prioridades analíticas; materiais naturais e fornecimentos industriais exigem prospeção própria. A preparação deve incluir rótulos, IVA, embalagens e condições comerciais adaptadas ao mercado.

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
O que esta escala significa para a empresa	4
2 Indicadores económicos	5
3 Comércio internacional	6
Leitura para o acesso comercial.....	6
4 Parceiros e produtos.....	7
5 Investimento e negócios	8
Critérios para construir uma relação empresarial.....	8
6 Relações com Portugal	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
8 Acesso ao mercado.....	11
IVA e faturação.....	11
Produto, rótulo e embalagem	11
Prazos e proteção do recebimento	11
9 Canais de distribuição	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
11 Plano de entrada	14
O que medir	14
Fontes e contactos	15
Contactos operacionais	16

1 Retrato do mercado

A Alemanha é uma república parlamentar federal organizada em 16 estados federados. A dimensão do país e a diversidade dos canais justificam uma estratégia comercial por segmentos. Para uma PME, a primeira decisão deve ser a combinação de região, cliente e utilização do produto que permita servir uma carteira inicial com consistência.

Quadro 1 Elementos de enquadramento

Indicador	Referência
Designação	República Federal da Alemanha
Capital / língua oficial	Berlim / alemão
Organização territorial	16 Länder
Moeda	Euro (EUR)
Área	357 569 km ² — perfil UE, referência 2026
População	83,3 milhões — 30/06/2026
PIB por habitante	54 240 EUR — 2025, preços correntes
Integração económica	União Europeia, mercado único e área do euro

Fontes: União Europeia [4]; Destatis [3, 5]. População trimestral e PIB por habitante têm períodos de referência distintos.

O que esta escala significa para a empresa

A leitura comercial proposta é seleccionar um território de teste com cobertura logística e compradores identificados, evitando dispersar amostras, viagens e investimento promocional por todo o país. A ficha técnica, o preço por unidade e por caixa, a quantidade mínima, a validade e o prazo de entrega devem estar disponíveis antes do primeiro contacto. A apresentação em alemão facilita a avaliação da proposta; contactos profissionais em inglês podem apoiar a fase inicial.

A população recuou cerca de 168 mil pessoas no primeiro semestre de 2026, face ao início do ano. A dimensão absoluta continua elevada, mas não deve ser confundida com crescimento automático da procura. Para o exportador, a adequação ao segmento e a capacidade de substituir uma referência existente são hipóteses a testar no terreno.

2 Indicadores económicos

Após a contração de 2023 e a estagnação de 2024, a economia alemã registou crescimento real de 0,2% em 2025. O PIB nominal atingiu 4 529,7 mil milhões de euros. As séries abaixo incorporam as edições identificadas, incluindo a notificação orçamental do Eurostat publicada na véspera da data de corte. [1, 5]

Quadro 2 Economia alemã: resultados anuais

Indicador	2023	2024	2025
PIB nominal (mil milhões EUR)	4 254,9	4 386,9	4 529,7
PIB real: variação anual (%)	-1,0	0,0	0,2
Inflação harmonizada: média (%)	6,0	2,5	2,3
Desemprego: média anual (%)	2,8	3,2	3,5
Saldo orçamental (% PIB)	-2,2	-2,7	-2,9
Dívida pública (% PIB)	61,8	61,4	62,8
Balança corrente (% PIB)	5,5	5,8	4,5

Fontes: Eurostat, 21/10/2026 [1]; FMI, outubro de 2026 [2]; Destatis, 30/09/2026 [5]. Desemprego segundo o inquérito às forças de trabalho; não corresponde ao desemprego administrativo registado.

Quadro 3 Cenário do FMI: previsões de 13/10/2026

Indicador	2026 (p)	2027 (p)
PIB real: variação anual (%)	1,3	1,1
Inflação harmonizada: média (%)	2,7	3,1
Balança corrente (% PIB)	4,5	4,2

Fonte: FMI, WEO de outubro de 2026 [2]. (p) Previsão; não representa resultado observado.

Para o planeamento comercial, este cenário recomenda prudência nos volumes iniciais e uma proposta de valor mensurável. O orçamento deve considerar transporte, armazenagem, promoções, devoluções e prazos de recebimento. Uma inflação em moderação face a 2023 não elimina a pressão sobre os custos do comprador nem assegura aumentos de preço aceites pelo consumidor. A evolução de uma categoria pode diferir da economia agregada.

Implicações para preços, volumes e orçamento: análise própria. As previsões devem ser revistas antes de uma decisão de investimento ou de um contrato de duração longa.

3 Comércio internacional

Em 2025, as exportações alemãs de bens aumentaram 0,9% e as importações cresceram 4,2%, em valor nominal. O excedente comercial recuou para 201,6 mil milhões de euros, mantendo uma posição positiva expressiva. O crescimento das compras externas identifica uma dimensão de mercado relevante, mas não permite inferir a evolução de cada produto. [6]

Quadro 4 Comércio de bens com o mundo

Mil milhões EUR	2023	2024	2025 (prov.)
Exportações FOB	1575,2	1549,6	1563,8
Importações CIF	1357,5	1306,7	1362,2
Saldo publicado	217,7	242,9	201,6

Fonte: Destatis [6], comércio especial. 2025 provisório. Valores arredondados a uma casa decimal; o saldo utiliza o total publicado.

Quadro 5 Serviços na balança de pagamentos

Mil milhões EUR	2023	2024	2025
Saldo de serviços	-60,9	-70,7	-73,5

Fonte: Bundesbank, relatório de março de 2026 [9], valores revistos nessa edição. O quadro apresenta o saldo; não reproduz receitas e despesas brutas.

Leitura para o acesso comercial

A capacidade exportadora alemã traduz uma rede extensa de relações industriais e de aprovisionamento. Para empresas de componentes, materiais, embalagens ou serviços empresariais, a abordagem proposta é identificar a especificação técnica e o papel possível na cadeia de fornecimento. A dimensão do comércio total não substitui uma lista de compradores e de requisitos por aplicação.

No agroalimentar, recomenda-se partir do código pautal e do formato comercial: um ingrediente a granel, uma referência de marca própria e um produto de origem para loja especializada respondem a critérios de compra diferentes. O teste deve comparar o preço entregue e as condições de reposição com ofertas já comercializadas no mesmo canal. Esta análise deve preceder o investimento numa embalagem exclusiva ou num volume elevado de stock.

Nota metodológica: os bens do comércio externo e os bens da balança de pagamentos têm conceitos, ajustamentos e valores diferentes. O saldo de serviços não é diretamente somado ao saldo de comércio especial para construir uma balança conjunta. Implicações comerciais: análise própria.

4 Parceiros e produtos

Quadro 6 Cinco principais parceiros de bens, 2025

Clientes	Exportações ¹	Fornecedores	Importações ¹
Estados Unidos	146,2	China	170,6
França	117,4	Países Baixos	96,7
Países Baixos	112,5	Estados Unidos	94,3
Polónia	99,9	Polónia	80,5
Itália	83,5	Itália	72,5

Fonte: Destatis, 20/02/2026 [7], resultados preliminares. ¹ Mil milhões de euros. As posições referem-se à classificação nacional de parceiros.

Quadro 7 Principais grupos identificados de produtos, 2025

Exportações alemãs	Peso	Importações alemãs	Peso
Máquinas e aparelhos	27,2%	Máquinas e aparelhos	26,9%
Veículos e outro transporte	19,2%	Produtos químicos	12,2%
Produtos químicos	14,5%	Veículos e outro transporte	12,0%
Metais comuns	7,3%	Combustíveis minerais	7,5%
Ótica e precisão	5,5%	Metais comuns	7,5%

Fonte: AICEP / UN Comtrade, edição de agosto de 2026 [8]. Pesos por grandes grupos; exclui-se o agregado residual «Outros produtos» da seleção. Esta classificação não coincide com a utilizada pela DGE para o comércio bilateral.

A estrutura dos bens revela forte presença de máquinas, transporte e química. Para uma empresa do Alentejo, a utilidade destes dados está na escolha de aplicações e compradores, e não na presunção de acesso fácil aos maiores setores. Uma oportunidade industrial requer identificação do processo de homologação, documentação técnica, capacidade de escala e continuidade de fornecimento.

Nos produtos alimentares e de consumo, a comparação deve ser feita dentro da categoria relevante. O azeite concorre por origem, qualidade, formato e preço; a amêndoa pode entrar como ingrediente; o vinho exige escolha de posicionamento e canal. Estes segmentos podem ser comercialmente interessantes mesmo sem figurarem entre os maiores agregados do comércio alemão.

Interpretação e aplicações às empresas do Alentejo: análise própria. Os parceiros são apresentados em euros segundo o Destatis; os pesos por produto provêm da base UN Comtrade reproduzida pela AICEP, sem combinar os seus totais com os da primeira fonte.

5 Investimento e negócios

O investimento direto ajuda a compreender as ligações empresariais internacionais da Alemanha. A leitura exige distinguir fluxos realizados ao longo do ano de posições acumuladas no final do período. Um aumento do stock pode incluir reavaliações e outras alterações, pelo que não corresponde integralmente a novos projetos. [9, 10]

Quadro 8 Investimento direto: fluxos mundiais

Mil milhões EUR	2023	2024	2025
Aquisição líquida de ativos no exterior	107,7	80,2	97,5
Aumento líquido de passivos face ao exterior	84,1	57,4	86,1
Fluxo líquido de saída	23,7	22,8	11,4

Fonte: Bundesbank, março de 2026 [9]. Princípio ativo/passivo da balança de pagamentos; valores revistos na edição. Não equivale à apresentação direcional usada pelo BPstat no quadro bilateral.

Quadro 9 Posições de investimento direto em 31/12/2025

Indicador	Mil milhões EUR
Ativos alemães de investimento direto no exterior	3 073
Passivos alemães de investimento direto face ao exterior	2 200

Fonte: Bundesbank, divulgação de 30/09/2026 [10]. Posição de investimento internacional, princípio ativo/passivo.

Critérios para construir uma relação empresarial

A recomendação é definir desde o início se a empresa procura um cliente, um agente, um distribuidor ou um investidor. São relações com objetivos e compromissos diferentes. Um distribuidor deve demonstrar cobertura comercial e capacidade de reposição; um agente deve revelar carteira e especialização; um investidor exige uma tese de criação de valor, informação financeira e governação adequadas.

Antes de conceder exclusividade, devem ser definidos território, produtos, canais, objetivos mínimos, uso de marca, tratamento de dados comerciais e condições de saída. O projeto-piloto deve permitir observar entregas, pagamentos e vendas ao cliente final. Para investimentos produtivos ou parcerias industriais, a avaliação deve incluir custos de instalação, recursos humanos, qualidade, proteção de conhecimento e responsabilidades contratuais.

Critérios de seleção de parceiros e desenho contratual: análise própria. Os fluxos nacionais não identificam disponibilidade de investimento para uma empresa ou região específica.

6 Relações com Portugal

A relação bilateral combina uma forte corrente de bens com um excedente português em serviços. Em 2025, as vendas portuguesas de bens à Alemanha cresceram 14,6%, acima do aumento de 9,2% das compras. A taxa de cobertura das importações pelas exportações subiu para 83,5%. [11]

Quadro 10 Bens: Portugal com a Alemanha

Milhões EUR	Exportações	Importações	Saldo
2021	7 011,8	10 324,4	-3 312,7
2022	8 501,8	12 104,8	-3 602,9
2023	8 279,7	11 999,2	-3 719,6
2024	9 658,9	12 127,2	-2 468,2
2025	11 066,5	13 247,9	-2 181,3

Fonte: DGE, 20/07/2026, com base no INE [11]. Exportações FOB; importações CIF. Saldos publicados, sujeitos a arredondamento e revisão.

Quadro 11 Serviços: Portugal com a Alemanha

Milhões EUR	Receitas	Despesas	Saldo
2021	3 017,4	1 268,6	1 748,8
2022	4 898,4	1 719,8	3 178,7
2023	6 208,1	1 906,1	4 302,1
2024	6 662,8	2 158,6	4 504,2
2025	7 098,5	2 174,0	4 924,5

Fonte: DGE, edição de 20/07/2026, dados do Banco de Portugal [11]. Receitas e despesas na perspetiva de Portugal.

As receitas portuguesas de serviços aumentaram 6,5% em 2025, enquanto as despesas cresceram 0,7%. No turismo, a Alemanha foi o segundo mercado de origem das dormidas de não residentes em Portugal, com 11,3% do total em 2025. Este enquadramento sustenta a prospeção de experiências e serviços turísticos do Alentejo, sem demonstrar por si só a sua procura regional. [11, 22; análise própria]

Comparabilidade: não somar os bens INE deste quadro aos serviços do Banco de Portugal para obter um total de balança de pagamentos. Usam-se séries e conceitos diferentes. A edição DGE foi mantida de forma consistente em todos os anos.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 12 Cinco principais grupos no comércio bilateral em 2025

Portugal vende	Peso	Portugal compra	Peso
Produtos químicos ¹	28,3%	Máquinas e aparelhos	28,8%
Máquinas e aparelhos	25,4%	Transporte terrestre	24,9%
Transporte terrestre	16,1%	Produtos químicos ¹	19,9%
Produtos acabados diversos	9,1%	Agroalimentares	6,6%
Minérios e metais	6,1%	Minérios e metais	6,3%

Fonte: DGE / INE, edição de 20/07/2026 [11]. ¹ A agregação DGE de «Químicos» abrange, entre outros, produtos farmacêuticos, plásticos e borracha.

O agroalimentar representou 436,8 milhões de euros de exportações portuguesas para a Alemanha em 2025, mais 18,7% do que em 2024. Incluiu 128,8 milhões em hortofrutícolas, 119,6 milhões em conservas e preparações alimentares e 71,1 milhões em oleaginosas, gorduras e óleos. Este último grupo não corresponde apenas a azeite; as bebidas alcoólicas, 47,4 milhões, também não correspondem apenas a vinho. [11]

Quadro 13 Investimento direto bilateral: stocks e fluxos

Indicador / sentido	2025 ¹	2026 ²
Stock Alemanha em Portugal	7 892,51	7 963,05
Stock Portugal na Alemanha	830,61	1 014,37
Fluxo Alemanha para Portugal	986,57	128,90
Fluxo Portugal para Alemanha	27,17	150,81

Fonte: BPstat [12], milhões EUR; atualização das séries 19/08/2026. ¹ Stocks em dezembro e fluxos do ano completo. ² Stocks em junho e fluxos do primeiro semestre. Princípio direcional, contraparte imediata.

A concentração industrial da relação bilateral não impede uma entrada em nichos alimentares, materiais naturais ou turismo. Recomenda-se usar a experiência já existente de exportadores portugueses para compreender documentação, transporte e exigências de serviço, preservando uma proposta comercial própria. A proveniência imediata dos investimentos pode diferir da nacionalidade do investidor final; os valores não constituem uma lista de potenciais investidores. [12; análise própria]

Os números de comércio dizem respeito a Portugal, sem desagregação de origem Alentejo. Os stocks não são somas dos fluxos apresentados; incluem posições anteriores e outras variações.

8 Acesso ao mercado

Portugal e Alemanha integram o mercado único. A circulação de mercadorias da União não está sujeita a direitos aduaneiros internos, mas mantém obrigações fiscais, de segurança, rastreabilidade e conformidade. O procedimento deve ser verificado por produto e por modalidade de venda. [13]

IVA e faturação

A taxa normal alemã é 19%; a taxa reduzida de 7% aplica-se às operações legalmente previstas. Nas transmissões intracomunitárias B2B, a aplicação do regime de isenção em Portugal depende do cumprimento das condições legais, incluindo a identificação fiscal do adquirente e a deslocação efetiva dos bens. Validar o número no VIES e conservar documentação da operação. Nas vendas à distância a consumidores, avaliar a tributação no destino e o regime OSS; não aplicar automaticamente o tratamento B2B. [14, 15]

Produto, rótulo e embalagem

Nos alimentos pré-embalados, preparar a informação obrigatória em alemão e verificar denominação, ingredientes, alérgenos, quantidade, durabilidade, conservação, operador responsável, informação nutricional e origem quando exigida. As regras específicas da categoria prevalecem, incluindo as aplicáveis a vinho e alegações. Certificações pedidas pelo comprador devem ser distinguidas das obrigações legais. [16]

O quadro das embalagens mudou com a aplicação do PPWR em 12 de agosto de 2026. Confirmar quem é o produtor responsável, efetuar o registo LUCID e cumprir participação em sistema e comunicação de quantidades quando aplicáveis. A ZSVR exige representante autorizado para responsabilidade alargada do produtor nos casos abrangidos de empresas estrangeiras sem estabelecimento alemão que vendem diretamente a utilizadores finais. As obrigações dependem da embalagem e do papel na cadeia. [17]

Prazos e proteção do recebimento

Em relações B2B, um prazo superior a 60 dias exige acordo expresso e não pode ser manifestamente abusivo. A regra de mora aos 30 dias conta após o vencimento e a receção da fatura, nas condições legais; não estabelece um prazo universal de pagamento de 30 dias. Definir por escrito vencimento, aceitação, reclamações e responsabilidade logística. Para novos clientes, avaliar limite de crédito, adiantamento e seguro de crédito em função do montante e do histórico. [18, 19; recomendações comerciais: análise própria]

9 Canais de distribuição

O diagnóstico setorial da International Trade Administration descreve um mercado alimentar competitivo, sensível ao preço e com procura por qualidade, conveniência e atributos verificáveis. O USDA identifica também o papel das marcas de distribuição na oferta biológica e a relevância de supermercados como EDEKA e REWE. Estes diagnósticos publicados em 2025 apoiam a escolha de canal; não constituem uma previsão de vendas. [20, 21]

Quadro 14 Canais a avaliar na prospeção

Canal	Utilização proposta	Condição de entrada
Importador especializado	Vinho, azeite, especialidades e ingredientes	Carteira compatível, cobertura e capacidade de reposição
Retalho alimentar	Referências com escala ou marca de distribuição	Preço entregue, embalagem, regularidade e exigências do comprador
Lojas especializadas / biológicas	Origem, gama diferenciada e lotes controlados	Prova de atributos, certificação aplicável e rotação
Distribuição HoReCa	Hotelaria, restauração e catering	Formato profissional, serviço e logística ajustada
Venda digital / operadores turísticos	Teste de procura, venda direta ou experiências	Conteúdo em alemão, atendimento, regras fiscais e obrigações do canal

Fonte: análise própria, apoiada no enquadramento qualitativo [20, 21]. Os exemplos de canais não são contactos qualificados nem declarações de interesse de compradores.

As feiras profissionais podem apoiar a validação do produto e a identificação de parceiros. Anuga, BIOFACH e FRUIT LOGISTICA figuram entre os eventos referidos pelas fontes setoriais. A participação deve ser decidida depois de confirmar o calendário do organizador, o público comprador e reuniões potenciais. Uma visita estruturada pode ser suficiente para a primeira avaliação, antes de contratar um espaço de exposição. [20; análise própria]

Para comparar parceiros, pedir informação sobre territórios servidos, clientes ativos na categoria, condições de armazenagem, frequência de encomenda e política de promoção. O acordo deve clarificar quem assume registos, rotulagem, devoluções, descontos e apoio comercial. A decisão deve assentar na margem líquida e na qualidade da cobertura, além do volume prometido. [Análise própria]

10 Oportunidades para o Alentejo

As prioridades seguintes são hipóteses de prospeção elaboradas para o projeto, a validar com compradores. Combinam a relação comercial existente, o diagnóstico setorial e uma proposta de posicionamento. Não representam previsões de procura nem estimativas de exportação do Alentejo.

Quadro 15 Propostas de entrada por fileira

Fileira	Posicionamento a testar	Primeiro passo comercial
Azeite	Origem, lote e qualidade comprovada; gama para consumo e restauração	Comparar preço entregue em importador gourmet e distribuidor HoReCa
Vinho	DOC Alentejo / IG Alentejano com proposta clara de gama e ocasião	Prova com importador especializado e teste regional
Amêndoa e frutos de casca rija	Ingrediente ou produto embalado com especificações consistentes	Contactar indústria alimentar e distribuidores; validar calibre e análises
Especialidades alimentares	Conservas, mel, queijos e charcutaria com origem e utilização claras	Testar retalho especializado; validar validade e cadeia de frio
Cortiça, pedra e cerâmica	Aplicação técnica, desenho e rastreabilidade	Prospeção de distribuidores e prescritores por projeto
Turismo e experiências	Natureza, gastronomia e enoturismo com serviço em alemão	Estruturar programas com operadores e parceiros de alojamento

Fonte: análise própria. Enquadramento: comércio português [11], diagnóstico agroalimentar [20, 21] e mercado turístico alemão em Portugal [22].

Na amêndoa, o interesse de prospeção encontra apoio no diagnóstico oficial que identifica importações de frutos de casca rija e utilização na transformação alimentar. A decisão deve resultar de especificações, preço e capacidade de fornecer lotes consistentes. No vinho, a presença de concorrentes de Itália, França e Espanha exige uma proposta precisa de origem e relação qualidade/preço. [20; análise própria]

Para turismo, a importância da Alemanha nas dormidas em Portugal justifica testar programas reserváveis, com itinerário, preço e política de cancelamento claros. Nos materiais naturais, a prospeção deve concentrar-se na aplicação técnica e no prescritor. Em todas as fileiras, selecionar poucos produtos prioritários facilita a medição de margem, aceitação e recompra. [22; análise própria]

11 Plano de entrada

Propõe-se um ciclo inicial de seis meses, ajustável à dimensão da empresa e ao tempo de preparação do produto. As etapas e critérios seguintes são recomendações de gestão; não constituem metas de mercado estimadas a partir das estatísticas nacionais.

Quadro 16 Sequência de trabalho recomendada

Etapa	Ações	Critério para avançar
Semanas Preparação	1-4 Escolher produtos e canal; calcular custo entregue; rever rótulo, IVA e embalagens; preparar dossier em alemão.	Margem mínima definida e documentação pronta para avaliação do comprador.
Semanas Prospecção	5-8 Construir lista curta de compradores; verificar atividade e cobertura; enviar proposta segmentada; organizar reuniões.	Interesse na categoria, capacidade de distribuição e condições comerciais compatíveis.
Meses Teste	3-4 Enviar amostras e proposta final; acordar encomenda-piloto, entrega, pagamento e informação de vendas.	Produto aceite, entrega conforme e preço sustentável para ambas as partes.
Meses Decisão	5-6 Analisar vendas, margem, reclamações e recompra; rever gama e serviço; negociar expansão quando justificada.	Reencomenda ou evidência comercial suficiente para aumentar investimento.

Fonte: análise própria. Calendário indicativo; homologação industrial, certificação ou preparação logística podem exigir períodos adicionais.

O que medir

O painel mínimo deve acompanhar compradores contactados e qualificados, reuniões úteis, amostras avaliadas, propostas convertidas, margem após custos do canal, prazo real de recebimento, entregas completas e repetição de encomendas. Para turismo, acrescentar reservas, cancelamentos e satisfação; para fornecimento industrial, aprovação técnica e desempenho de qualidade.

O contacto com a AICEP deve ser acompanhado de uma descrição concreta da oferta, código de atividade e produtos, mercados já servidos, capacidade, certificações, objetivos e perfil de parceiro. A delegação de Berlim pode apoiar o enquadramento do mercado. A empresa deve manter a responsabilidade pela seleção do cliente e pela negociação. [23; análise própria]

Ponto de decisão: expandir apenas quando a combinação de margem, serviço e recompra sustentar o esforço adicional. Se o teste falhar, identificar se o obstáculo está no produto, no preço, no canal ou na execução antes de repetir a abordagem.

Fontes e contactos

Fontes consultadas até 22/10/2026. As referências entre parênteses retos identificam o documento ou a série de suporte. Valores monetários em euros, salvo indicação expressa; pequenas diferenças podem resultar de arredondamento.

- [1] Eurostat. Provision of deficit and debt data for 2025 — second notification, 21/10/2026. PIB nominal, saldo orçamental e dívida pública, 2023–2025.
Consultar fonte · ec.europa.eu
- [2] FMI. World Economic Outlook, outubro de 2026, publicado em 13/10/2026. Statistical Appendix, quadros A2, A6 e A11: crescimento, inflação harmonizada e balança corrente; previsões 2026–2027.
Consultar fonte · imf.org
- [3] Destatis. Bevölkerungsstand: aktuelle Quartalsergebnisse. Publicação de 22/09/2026; população em 30/06/2026.
Consultar fonte · destatis.de
- [4] União Europeia. Perfil da Alemanha: organização política, capital, língua, território e participação na União Europeia.
Consultar fonte · european-union.europa.eu
- [5] Destatis. National accounts — important economic indicators. Versão de 30/09/2026: PIB real, PIB por habitante e desemprego segundo o inquérito às forças de trabalho.
Consultar fonte · destatis.de
- [6] Destatis. Foreign trade: overall development from 1950. Comércio especial de bens, exportações FOB e importações CIF; 2025 provisório.
Consultar fonte · destatis.de
- [7] Destatis. Ranking of Germany's trading partners in foreign trade 2025. Publicado em 20/02/2026; resultados preliminares.
Consultar fonte · destatis.de
- [8] AICEP. Alemanha — Perfil de Mercado, edição disponibilizada em agosto de 2026. Grupos de produtos do comércio mundial em 2025, base UN Comtrade. O documento contém capítulos com datas distintas; não se usam as suas previsões macroeconómicas mais antigas.
Consultar fonte · clientes.portugalglobal.pt
- [9] Deutsche Bundesbank. Monthly Report, março de 2026. Balança de pagamentos alemã em 2025, quadro 5.2 e anexo estatístico: saldo de serviços e fluxos de investimento direto, princípio ativo/passivo.
Consultar fonte · publikationen.bundesbank.de
- [10] Deutsche Bundesbank. Germany's international investment position at the end of 2025, 30/09/2026. Posições de investimento direto pelo princípio ativo/passivo.
Consultar fonte · bundesbank.de
- [11] DGE. Portugal com Alemanha — Comércio Internacional, 20/07/2026. Bens: INE, quadro da p. 6 e grupos de produtos das pp. 22–29. Serviços: Banco de Portugal, p. 3. Valores da edição indicada.
Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt
- [12] Banco de Portugal, BPstat. Investimento direto bilateral, princípio direcional e contraparte imediata. Séries 12572571 e 12570430 (stocks); 12567959 e 12565819 (transações). Atualização das séries: 19/08/2026; última observação: 2.º trimestre de 2026. Totais anuais e semestrais calculados pela soma dos trimestres.
Consultar fonte · bpstat.bportugal.pt
- [13] Comissão Europeia, Your Europe. Vender produtos na UE: livre circulação, conformidade do produto e comunicação de movimentos de mercadorias.
Consultar fonte · europa.eu
- [14] Comissão Europeia, Your Europe. IVA nas transações transnacionais; verificação da página em 13/07/2026. Operações B2B, vendas à distância e balcão único OSS.
Consultar fonte · europa.eu



- [15] Alemanha. Umsatzsteuergesetz, §12: taxa normal de IVA de 19% e taxa reduzida de 7% para as operações legalmente abrangidas.
Consultar fonte - [gesetze-im-internet.de](https://www.gesetze-im-internet.de)
- [16] BVL. Kennzeichnung von Lebensmitteln — Überblick. Informação alimentar, Regulamento (UE) n.º 1169/2011 e disposições nacionais complementares.
Consultar fonte - [bvl.bund.de](https://www.bvl.bund.de)
- [17] Zentrale Stelle Verpackungsregister. Find out about registration in LUCID. Regras de registo e responsabilidade alargada do produtor após a aplicação do PPWR em 12/08/2026; representante autorizado para produtores estrangeiros abrangidos.
Consultar fonte - [verpackungsregister.org](https://www.verpackungsregister.org)
- [18] Alemanha. Bürgerliches Gesetzbuch, §271a: limites aos acordos sobre prazos de pagamento, verificação e aceitação.
Consultar fonte - [gesetze-im-internet.de](https://www.gesetze-im-internet.de)
- [19] Alemanha. Bürgerliches Gesetzbuch, §286: constituição em mora, incluindo a regra dos 30 dias após o vencimento e receção da fatura, nas condições legais.
Consultar fonte - [gesetze-im-internet.de](https://www.gesetze-im-internet.de)
- [20] International Trade Administration, U.S. Department of Commerce. Germany — Agricultural Sector, 01/08/2025. Estrutura concorrencial, atributos procurados, frutos de casca rija e feiras profissionais. Utilizado como diagnóstico qualitativo datado.
Consultar fonte - [trade.gov](https://www.trade.gov)
- [21] USDA Foreign Agricultural Service. Germany: Organic Store Brands Drive Recovery in German Organic Market, 22/01/2025. Distribuição de produtos biológicos e papel das marcas de distribuição; diagnóstico qualitativo, sem atualização dos valores de mercado.
Consultar fonte - [fas.usda.gov](https://www.fas.usda.gov)
- [22] Turismo de Portugal, TravelBI. Alemanha — painel de mercado. Indicadores do turismo alemão em Portugal referentes a 2025.
Consultar fonte - travelbi.turismodeportugal.pt
- [23] AICEP. Contactos em Portugal e na Rede Externa. Delegação de Berlim e Contact Centre; consulta em 22/10/2026.
Consultar fonte - portugalglobal.pt

Contactos operacionais

AICEP Berlim: aicep.berlin@portugalglobal.pt | +49 302 541 060. Morada: Kurfürstenstrasse 57, 10785 Berlin. Contact Centre AICEP: aicep@portugalglobal.pt | 808 214 214. Confirmados no diretório oficial em 22/10/2026. [23]

Para embalagens: consultar a ZSVR/LUCID [17]. Para informação alimentar: BVL [16]. Para fiscalidade: legislação alemã do IVA e Your Europe [14, 15]. Utilizar estas entidades para verificar obrigações aplicáveis ao produto e ao modelo de venda.