



**FICHA DE MERCADO**

# ESPANHA

Economia e oportunidades  
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela  
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

## Síntese executiva

Espanha é o principal parceiro comercial de Portugal e um mercado natural para testar a expansão das empresas do Alentejo. Em 2025 absorveu 26,0% das exportações portuguesas de mercadorias na edição DGE de julho de 2026. A proximidade permite acompanhar clientes e organizar entregas frequentes, mas a decisão de entrada deve resultar de uma proposta de valor demonstrável. [6]

O mercado combina uma população de 49,8 milhões de pessoas, em julho de 2026, com crescimento real do PIB de 2,6% em 2025. O FMI projeta 2,5% em 2026 e 1,8% em 2027. Recomenda-se começar por uma região e um canal, validar margens e repetição de encomendas e só depois alargar a cobertura. [1, 3, 4]

# Conteúdo

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Síntese executiva.....                                | 2  |
| 1 Retrato do mercado.....                             | 4  |
| Uma entrada próxima com exigência comercial.....      | 4  |
| Posicionamento da oferta.....                         | 4  |
| 2 Indicadores económicos.....                         | 5  |
| Leitura para a decisão comercial.....                 | 5  |
| 3 Comércio internacional.....                         | 6  |
| Serviços compensam o défice de bens.....              | 6  |
| Como utilizar os indicadores.....                     | 6  |
| 4 Parceiros e produtos.....                           | 7  |
| Implicações para o Alentejo.....                      | 7  |
| 5 Investimento e negócios.....                        | 8  |
| Escolher a forma de presença.....                     | 8  |
| 6 Relações com Portugal.....                          | 9  |
| 7 Oferta portuguesa e investimento.....               | 10 |
| Investimento bilateral.....                           | 10 |
| 8 Acesso ao mercado.....                              | 11 |
| Embalagens com regras atualizadas em 2026.....        | 11 |
| 9 Canais de distribuição.....                         | 12 |
| Distribuição alimentar e canal digital.....           | 12 |
| Modelo de preço e acompanhamento.....                 | 12 |
| 10 Oportunidades para o Alentejo.....                 | 13 |
| Transformar origem em utilidade para o comprador..... | 13 |
| Cooperação entre empresas.....                        | 13 |
| 11 Plano de entrada.....                              | 14 |
| Indicadores para gerir a operação.....                | 14 |
| Decisões antes de assumir exclusividade.....          | 14 |
| Critério para investir mais.....                      | 14 |
| Fontes e contactos.....                               | 15 |
| Dados observados e projeções.....                     | 16 |
| Contactos de apoio.....                               | 16 |
| Convenções e comparabilidade.....                     | 17 |

# 1 Retrato do mercado

**Quadro 1 Elementos essenciais**

| Indicador                    | Referência                                             |
|------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Capital                      | Madrid                                                 |
| População                    | 49 801 559 habitantes em 1 de julho de 2026            |
| Moeda                        | Euro; membro da área do euro desde 1999                |
| União Europeia               | Estado membro desde 1 de janeiro de 1986               |
| Língua de trabalho           | Castelhano; atender às línguas cooficiais regionais    |
| PIB nominal de 2025          | 1 690 012 milhões de euros                             |
| Variação real do PIB de 2025 | 2,6%                                                   |
| Dimensão territorial         | 17 comunidades autónomas; abordagem comercial regional |

Fontes: INE Espanha [3, 4], Eurostat [2], União Europeia [11] e AICEP [7].

## Uma entrada próxima com exigência comercial

A relação existente entre as duas economias oferece uma base para identificar distribuidores, clientes industriais e parceiros de serviços. A análise regional deve cruzar concentração de compradores, custos de entrega, concorrência e capacidade de assistência. O tamanho do mercado não justifica, por si só, uma cobertura nacional desde o primeiro contrato.

Para uma empresa do Alentejo, propõe-se comparar Madrid, Andaluzia e Extremadura como possíveis pontos de partida, acrescentando Catalunha ou Comunidade Valenciana quando a concentração de clientes o justificar. Esta seleção é uma orientação de prospeção: deve ser refeita para cada produto, sem atribuir às regiões uma procura que ainda não foi demonstrada.

## Posicionamento da oferta

Apresentar em castelhano a especificação técnica, a origem, a embalagem, os prazos e as condições comerciais. O argumento de proximidade ganha valor quando se traduz em reposição previsível, flexibilidade de lotes ou resolução rápida de problemas. Para produtos com forte concorrência espanhola, testar a diferenciação através de provas, amostras e comparações de preço no canal escolhido.

## 2 Indicadores económicos

**Quadro 2 Evolução anual**

| Indicador                  | 2023      | 2024      | 2025      |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| PIB nominal em M€          | 1 496 277 | 1 598 588 | 1 690 012 |
| PIB real em %              | 2,4       | 3,7       | 2,6       |
| Inflação média IHPC em %   | 3,4       | 2,9       | 2,7       |
| Saldo corrente em % do PIB | 2,7       | 3,3       | 3,2       |
| Saldo público em % do PIB  | -3,3      | -3,2      | -2,4      |
| Dívida pública em % do PIB | 105,3     | 101,4     | 100,5     |

Fontes: FMI, WEO de outubro de 2026 [1]; Eurostat, notificação de 21/10/2026 [2]. O INE confirma a revisão do crescimento real em setembro de 2026 [4].

**Quadro 3 Projeções do FMI**

| Indicador                  | 2026 p | 2027 p |
|----------------------------|--------|--------|
| PIB real em %              | 2,5    | 1,8    |
| Inflação média IHPC em %   | 3,7    | 2,7    |
| Saldo corrente em % do PIB | 2,6    | 2,0    |

Fonte: FMI, 13/10/2026 [1]. p = projeção; não são resultados anuais observados.

### Leitura para a decisão comercial

O crescimento de 2025 foi revisto para 2,6%, face à estimativa inicial de 2,8%. O INE estima que a procura interna contribuiu com 3,4 pontos percentuais para o crescimento, enquanto a procura externa líquida retirou 0,8 pontos. Esta composição favorece a análise de clientes orientados para consumo e investimento internos, sem dispensar uma avaliação por setor. [4]

No segundo trimestre de 2026, o PIB aumentou 0,7% face ao trimestre anterior e 2,6% em termos homólogos. A expansão continuava, mas a projeção do FMI aponta para menor ritmo em 2027. Para o exportador, faz sentido testar a sensibilidade da margem a energia, transporte e descontos comerciais, e não assumir que o crescimento agregado se transmite a todas as categorias. [1, 5]

O euro elimina o risco cambial direto em contratos faturados em euros entre Portugal e Espanha. Permanecem os riscos de crédito do cliente, de concentração e de variação dos custos adquiridos noutras moedas. A dívida e o saldo públicos servem de enquadramento macroeconómico, não de avaliação individual do comprador. [2, 11]

## 3 Comércio internacional

**Quadro 4 Espanha e o mundo em balança de pagamentos**

| Milhões de euros        | 2023    | 2024    | 2025    |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Exportações de bens     | 386 445 | 391 887 | 391 487 |
| Importações de bens     | 421 393 | 425 140 | 441 753 |
| Saldo de bens           | -34 948 | -33 254 | -50 266 |
| Exportações de serviços | 179 836 | 203 163 | 225 004 |
| Importações de serviços | 87 591  | 100 945 | 109 633 |
| Saldo de serviços       | 92 244  | 102 218 | 115 371 |

Fonte: Banco de España, quadro 17.4, consultado em 22/10/2026 [8]. Bens e serviços em ótica de balança de pagamentos; valores sujeitos a revisão e arredondamento.

### Serviços compensam o déficit de bens

Em 2025, o saldo positivo dos serviços superou o déficit de bens. Dentro das receitas de serviços, o turismo representou 105 145 milhões de euros e os serviços não turísticos 119 858 milhões. O mercado deve, por isso, ser estudado tanto como destino de mercadorias como através de turismo, distribuição, tecnologia e serviços prestados às empresas. [8]

No primeiro semestre de 2026, as exportações de serviços atingiram 113 135 milhões de euros e as importações 54 909 milhões, somando os dois trimestres publicados. No mesmo período, as exportações de bens totalizaram 203 607 milhões e as importações 233 875 milhões. Estes valores semestrais não foram anualizados. [8]

### Como utilizar os indicadores

Para identificar compradores, importa descer do total nacional à categoria do produto e ao canal. Um déficit comercial agregado não constitui uma previsão de encomendas; pode coexistir com fabricantes locais muito competitivos. A comparação deve considerar preço entregue, especificações, assistência, capacidade de fornecimento e condições de pagamento.

Os quadros de parceiros e produtos da página seguinte usam estatísticas de mercadorias do Comtrade, divulgadas pela AICEP. Essa ótica tem diferenças de cobertura, valorização e calendário face à balança de pagamentos usada aqui; os totais não devem ser combinados. [7, 8]

## 4 Parceiros e produtos

**Quadro 5 Principais parceiros no comércio de bens em 2025**

| Fornecedores   | Quota | Clientes    | Quota |
|----------------|-------|-------------|-------|
| China          | 11,1% | França      | 14,1% |
| Alemanha       | 11,0% | Alemanha    | 10,0% |
| França         | 8,3%  | Portugal    | 8,7%  |
| Itália         | 6,9%  | Itália      | 8,0%  |
| Estados Unidos | 6,7%  | Reino Unido | 6,4%  |

Fonte: AICEP, capítulos atualizados em agosto de 2026, com base no Comtrade [7]. Quotas no valor total de cada fluxo.

**Quadro 6 Grupos de produtos com maior peso em 2025**

| Importações espanholas      | Quota | Exportações espanholas      | Quota |
|-----------------------------|-------|-----------------------------|-------|
| Máquinas e aparelhos        | 18,3% | Veículos e outro transporte | 16,1% |
| Produtos químicos           | 12,6% | Produtos químicos           | 13,6% |
| Veículos e outro transporte | 12,0% | Produtos agrícolas          | 13,1% |
| Combustíveis minerais       | 11,8% | Máquinas e aparelhos        | 12,8% |
| Produtos agrícolas          | 8,7%  | Metais comuns               | 7,8%  |

Fonte: AICEP/Comtrade [7]. Agregação de produtos da AICEP; não equivale às secções NC do quadro bilateral.

### Implicações para o Alentejo

A presença de produtos agrícolas entre as principais exportações espanholas recomenda uma abordagem seletiva à oferta alimentar portuguesa. A análise deve procurar complementaridade de origem, variedade, transformação, calendário ou serviço. Uma comparação apenas por preço pode reduzir a margem antes de o produto consolidar a sua posição no canal.

A relevância das máquinas, do transporte e dos químicos aponta também para cadeias de fornecimento industriais. Empresas do Alentejo com capacidade técnica devem avaliar componentes, manutenção, materiais, eficiência hídrica e energética ou serviços especializados. Cada hipótese exige confirmar compradores, requisitos de qualificação e volumes mínimos.

Portugal surge entre os três principais destinos das exportações espanholas nesta fonte. As estatísticas do país parceiro podem diferir das portuguesas por motivos de registo e cobertura; a secção bilateral mantém a perspetiva do INE português para permitir uma série coerente. [6, 7]

## 5 Investimento e negócios

**Quadro 7 Investimento direto internacional de Espanha**

| Milhões de USD            | 2024    | 2025      |
|---------------------------|---------|-----------|
| Fluxos de IDE recebido    | 34 276  | 19 927    |
| Fluxos de IDE no exterior | 61 743  | 31 346    |
| Stock de IDE recebido     | 863 865 | 1 047 390 |
| Stock de IDE no exterior  | 708 000 | 828 979   |

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026, anexos 1 e 2 [9]. Fluxos anuais e stocks no final do ano; não converter para euros sem fixar o câmbio e o método.

Os fluxos de IDE recebido recuaram de 34 276 para 19 927 milhões de dólares entre 2024 e 2025, enquanto o stock aumentou. Os dois movimentos não são contraditórios: as posições também refletem valorizações, variações cambiais e outros ajustamentos. O stock não corresponde à soma simples dos fluxos anuais nem a um orçamento de compras disponível. [9]

## Escolher a forma de presença

**Quadro 8 Modelos a comparar**

| Modelo                 | Utilização proposta                      | Questão a resolver                    |
|------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------|
| Venda direta           | Primeiros clientes e controlo da relação | Quem assegura entrega e pós-venda     |
| Distribuidor ou agente | Cobertura de uma região ou categoria     | Território, exclusividade e objetivos |
| Presença local         | Volume recorrente ou serviço intensivo   | Custos fixos e obrigações fiscais     |

Orientação de análise comercial. O enquadramento de estabelecimento deve ser confirmado com ICEX Invest in Spain e aconselhamento local [21].

A contratação deve definir propriedade das amostras e dos stocks, descontos, devoluções, responsabilidades de promoção e acesso aos dados de vendas. Uma exclusividade inicial pode ser limitada a um território ou canal e ligada a objetivos mensuráveis. A criação de uma sociedade local deve resultar de uma vantagem operacional quantificada, não apenas de uma expectativa de maior visibilidade.

Antes de conceder crédito, verificar a identidade jurídica do comprador, as referências comerciais e a capacidade de pagamento. O contrato deve respeitar os prazos legais aplicáveis e permitir identificar quando ocorreu a entrega e a aceitação da mercadoria. As regras de morosidade e eventuais regimes setoriais merecem validação na negociação concreta. [22]

# 6 Relações com Portugal

Quadro 9 Comércio bilateral de mercadorias

| Ano  | Exportações PT | Importações PT | Saldo PT  |
|------|----------------|----------------|-----------|
| 2021 | 17 016,1       | 27 299,8       | -10 283,7 |
| 2022 | 20 562,0       | 34 978,3       | -14 416,4 |
| 2023 | 19 911,2       | 35 537,0       | -15 625,9 |
| 2024 | 20 456,0       | 35 226,9       | -14 770,9 |
| 2025 | 20 631,9       | 36 633,6       | -16 001,8 |

Fonte: DGE/INE, edição de 20/07/2026 [6]. Milhões de euros; exportações FOB e importações CIF; inclui expedições e chegadas intracomunitárias.

Espanha foi o primeiro cliente e o primeiro fornecedor de mercadorias de Portugal em 2025. Nesta edição da série, representou 26,0% das exportações portuguesas e 32,81% das importações. As exportações aumentaram 0,9% face a 2024 e as importações 4,0%; a cobertura das importações pelas exportações situou-se em 56,3%. [6]

Quadro 10 Serviços na perspetiva de Portugal

| Milhões de euros            | 2023    | 2024    | 2025    |
|-----------------------------|---------|---------|---------|
| Exportações PT para Espanha | 5 340,9 | 5 900,4 | 6 228,6 |
| Importações PT de Espanha   | 4 287,1 | 4 748,1 | 5 073,7 |
| Saldo de serviços           | 1 053,8 | 1 152,3 | 1 154,9 |

Fonte: DGE/Banco de Portugal, edição de 20/07/2026 [6]. Serviços em ótica de balança de pagamentos.

O saldo positivo dos serviços atenuou o défice dos bens. No total de bens e serviços em ótica de balança de pagamentos, Portugal exportou 26 151,8 milhões de euros para Espanha e importou 41 592,0 milhões em 2025. Esse total oficial usa bens ajustados à balança de pagamentos; não resulta da soma do primeiro quadro com os serviços desta página. [6]

A escala da relação bilateral sustenta a procura de clientes recorrentes e de parcerias de fornecimento, mas pode aumentar a concentração num único mercado. Recomenda-se definir limites por cliente e por setor, acompanhar prazos efetivos de pagamento e diversificar a carteira dentro da região escolhida.

Os dados são de Portugal no seu conjunto. Não constituem uma medição das exportações originárias do Alentejo. A comparação com outras edições deve preservar o mesmo conceito e a mesma versão estatística.

## 7 Oferta portuguesa e investimento

**Quadro 11 Grupos de bens com maior peso em 2025**

| Exportações PT para Espanha                   | Quota | Importações PT de Espanha                     | Quota |
|-----------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------|-------|
| Material de transporte                        | 12,5% | Máquinas e material elétrico                  | 13,0% |
| Máquinas e material elétrico                  | 11,9% | Material de transporte                        | 10,9% |
| Metais comuns e suas obras                    | 11,1% | Metais comuns e suas obras                    | 10,5% |
| Plásticos e borracha                          | 7,8%  | Produtos químicos                             | 9,5%  |
| Indústrias alimentares e bebidas <sup>1</sup> | 7,3%  | Animais e produtos animais                    | 8,4%  |
| Animais e produtos animais                    | 6,8%  | Indústrias alimentares e bebidas <sup>1</sup> | 8,0%  |

Fonte: DGE/INE, secções NC, julho de 2026 [6]. <sup>1</sup> Inclui tabaco. Quotas do fluxo bilateral; títulos abreviados.

Em 2025, as exportações portuguesas de madeira e cortiça atingiram 621,1 milhões de euros; as de obras de pedra, cerâmica, vidro e produtos associados, 708,5 milhões. São agregados nacionais amplos, que não isolam o Alentejo nem uma única fileira. [6]

### Investimento bilateral

**Quadro 12 Investimento direto entre Portugal e Espanha**

| Indicador em M€                | 2025      | 2026 <sup>1</sup> |
|--------------------------------|-----------|-------------------|
| Stock de Portugal em Espanha   | 19 654,04 | 20 215,86         |
| Stock de Espanha em Portugal   | 43 904,49 | 45 633,85         |
| Fluxo de Portugal para Espanha | 1 666,72  | 554,35            |
| Fluxo de Espanha para Portugal | 586,91    | 1 850,17          |

Fonte: BPstat, séries atualizadas em 19/08/2026 [10]. <sup>1</sup> Stocks em junho e fluxos de janeiro a junho, sem anualização. 2025: stocks em dezembro e fluxos anuais. Princípio direcional, contraparte imediata, incluindo SPE.

As posições de investimento revelam relações empresariais de longo prazo. A contraparte imediata pode diferir do investidor final quando intervêm sociedades intermédias. Os fluxos de um semestre não devem ser usados como estimativa automática do ano completo. [10]

Os quadros bilaterais de mercadorias seguem a edição DGE de julho de 2026. As quotas da edição AICEP de agosto podem diferir por atualização da base; não foram combinadas na mesma série.

## 8 Acesso ao mercado

As mercadorias em livre prática circulam entre Portugal e o território aduaneiro da UE em Espanha sem direitos aduaneiros internos. É necessário assegurar a conformidade do produto, o tratamento do IVA e as obrigações estatísticas aplicáveis. Canárias, Ceuta e Melilha exigem análise territorial específica; a operação peninsular não deve ser transposta automaticamente para esses destinos. [7, 12–14]

**Quadro 13 Verificações antes da primeira venda**

| Tema              | Ação operacional                                                                                                        |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| IVA               | Validar o NIF IVA e o transporte nas vendas B2B; analisar o balcão único nas vendas à distância ao consumidor.          |
| Taxa aplicável    | Confirmar a categoria: taxa geral de 21%, reduzidas de 10% e 4% e situações especiais.                                  |
| Alimentos         | Rever denominação, ingredientes, alergénios, quantidade, conservação, origem e informação nutricional aplicável.        |
| Língua            | Preparar a informação obrigatória dos alimentos em castelhano; avaliar requisitos regionais adicionais.                 |
| Produtos técnicos | Confirmar normas, ensaios, declaração de conformidade e marcação CE quando a categoria está abrangida.                  |
| Embalagens        | Identificar o produtor responsável, inscrição e declarações no registo espanhol e sistema de responsabilidade alargada. |

Fontes: União Europeia [12, 13, 24], Agencia Tributaria [14], AESAN e BOE [15, 16], MITECO [17].

### Embalagens com regras atualizadas em 2026

O Regulamento (UE) 2025/40 aplica-se, em geral, desde 12 de agosto de 2026, com disposições e metas que têm calendários próprios. O MITECO atualizou a definição de produtor e as orientações para o registo. Nas primeiras colocações diretamente a utilizadores finais em Espanha por operadores estabelecidos no estrangeiro, devem ser verificadas as obrigações de representação autorizada. A posição contratual de fabricante, distribuidor e plataforma altera a análise. [17, 18]

Para vinho e outras bebidas alcoólicas, confirmar também as regras específicas do produto, os impostos especiais e os documentos de circulação. A amostra comercial deve receber o mesmo cuidado documental e de rotulagem que o fornecimento regular. O custo da conformidade entra no cálculo do preço entregue. [7, 13]

## 9 Canais de distribuição

**Quadro 14 Canais e critérios de seleção**

| Canal                            | Aplicação possível                               | Critério de escolha                     |
|----------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Distribuidor regional            | Alimentar, bebidas e materiais                   | Carteira ativa e cobertura demonstrável |
| Retalho organizado               | Gamas com capacidade de reposição                | Margem após condições e promoções       |
| Hotelaria e restauração          | Vinho, azeite, alimentos e decoração             | Frequência de entrega e serviço         |
| Cliente industrial ou prescritor | Ingredientes, cortiça, pedra e soluções técnicas | Qualificação, ensaios e apoio técnico   |
| Comércio eletrónico              | Teste de gamas e alcance de nichos               | Custo de aquisição, devoluções e IVA    |

Matriz de decisão proposta para o projeto. A seleção depende do produto, da capacidade e do território; não constitui uma classificação de atratividade.

### Distribuição alimentar e canal digital

A rede Mercasa reúne 24 mercados grossistas e pode apoiar a identificação de operadores de produtos frescos e cadeias de abastecimento. A prospeção deve dirigir-se aos compradores e empresas instalados na rede, com especificações de qualidade, calibres, embalagens, disponibilidade e condições logísticas. [20]

A CNMC registou 29 643 milhões de euros de faturação de comércio eletrónico no primeiro trimestre de 2026, mais 15,1% em termos homólogos. A medida inclui bens e serviços, com peso relevante das viagens e do transporte aéreo; não representa apenas vendas de produtos físicos nem o tamanho de uma categoria alimentar. [19]

### Modelo de preço e acompanhamento

Calcular a margem por canal depois do transporte, armazenagem, comissões, descontos, promoções, devoluções e custo financeiro. A margem de um distribuidor não deve ser confundida com um acréscimo percentual ao custo: a base de cálculo tem de ficar explícita. Comparar o preço final com referências equivalentes do mercado, incluindo formato e condições de entrega.

Definir quem comunica com o consumidor, gere reclamações, recolhe produto e mantém os dados técnicos atualizados. Para uma operação inicial, recomenda-se um conjunto limitado de referências, um calendário de reposição e uma revisão mensal de vendas, margem e cobranças. A expansão do catálogo deve acompanhar a evidência de procura.

# 10 Oportunidades para o Alentejo

As prioridades seguintes são hipóteses de desenvolvimento comercial, construídas a partir da estrutura do comércio, da proximidade e das capacidades típicas das fileiras regionais. Não representam previsões de vendas nem uma estimativa quantitativa do mercado acessível a cada empresa. [6–8]

**Quadro 15 Oferta e forma de validação**

| Fileira                  | Proposta a testar                                  | Validação inicial                           |
|--------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Vinho e azeite           | Origem, perfil sensorial e serviço ao canal        | Provas comparativas e preço final aceite    |
| Alimentos e ingredientes | Transformação, formatos profissionais e calendário | Especificação, vida útil e encomenda piloto |
| Cortiça e materiais      | Desempenho técnico, isolamento e aplicações        | Amostras, ensaios e projeto de referência   |
| Pedra natural e habitat  | Acabamento, personalização e entrega               | Prescritor, desenho técnico e instalação    |
| Serviços e tecnologia    | Água, energia, produção e digitalização            | Piloto com resultado económico mensurável   |

Análise estratégica desta ficha. Confirmar requisitos por produto e por cliente antes de assumir disponibilidade comercial.

## Transformar origem em utilidade para o comprador

A identificação Alentejo pode apoiar a narrativa de origem, a rastreabilidade e a consistência da oferta. Para justificar uma diferença de preço, essa narrativa precisa de ser acompanhada por evidência: características do produto, certificação aplicável, desempenho, prazo, serviço ou experiência de consumo. As alegações ambientais devem ser específicas e demonstráveis.

Em produtos alimentares, o primeiro teste pode comparar duas referências e dois formatos junto de um distribuidor especializado ou operador de restauração. Em pedra e cortiça, o contacto com arquitetos, instaladores e compradores técnicos deve incluir amostras e documentação adequada ao uso previsto. Para serviços, recomenda-se delimitar entregáveis, indicadores de aceitação e responsabilidade pela manutenção.

## Cooperação entre empresas

Uma abordagem conjunta pode partilhar transporte, agenda de prospeção e apresentação da região, preservando a responsabilidade de cada fornecedor. O catálogo coletivo deve mostrar capacidades reais, quantidades mínimas, prazos, certificações e interlocutores. A qualidade da resposta ao comprador será mais decisiva do que o número de referências apresentadas.

# 11 Plano de entrada

**Quadro 16 Roteiro proposto para os primeiros seis meses**

| Fase        | Trabalho a realizar                                                          | Decisão de passagem                 |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Mês 1       | Escolher região, canal e referências; comparar concorrência e preço entregue | Margem e requisitos documentados    |
| Meses 2 e 3 | Qualificar compradores; apresentar amostras e negociar condições             | Interesse validado e teste acordado |
| Meses 3 e 4 | Executar encomendas piloto; medir entrega, aceitação e cobrança              | Qualidade e serviço confirmados     |
| Meses 5 e 6 | Acompanhar repetição; rever gama, território e parceiro                      | Expandir, corrigir ou interromper   |

Proposta de trabalho do estudo. O calendário é indicativo e deve ser ajustado ao ciclo comercial e à capacidade da empresa.

## Indicadores para gerir a operação

Acompanhar contactos qualificados, reuniões com decisores, propostas emitidas, amostras aceites, conversão em encomendas e repetição de compra. Acrescentar margem de contribuição por referência, prazo real de recebimento, custo de entrega, devoluções e nível de serviço. As metas devem ser aprovadas pela empresa antes de iniciar despesas significativas.

## Decisões antes de assumir exclusividade

Solicitar ao potencial parceiro evidência de cobertura, referências comerciais, capacidade logística e plano de vendas. Definir território, canais, duração inicial, objetivos e condições de cessação. Negociar a partilha de informação sobre clientes e vendas, a titularidade dos materiais de comunicação e a responsabilidade por stocks ou produto obsoleto.

## Critério para investir mais

Aumentar o esforço comercial quando as encomendas se repetem, a margem permanece positiva e o parceiro cumpre o serviço e os pagamentos. Rever o modelo se as vendas dependerem apenas de desconto ou se houver custos de adaptação recorrentes sem compensação. Uma segunda região deve beneficiar dos procedimentos e resultados já demonstrados na primeira.

A AICEP Madrid pode apoiar a orientação de mercado e a identificação de interlocutores. O NERE e o NERBE/AEBAL enquadram a participação no Alentejo Export 2030. O plano deve converter esse apoio numa agenda de contactos com objetivos, responsáveis e acompanhamento definido. [23]

# Fontes e contactos

Referências numeradas utilizadas no texto e nos quadros. Todas as páginas e séries foram consultadas até 22 de outubro de 2026. As edições e os períodos estão indicados para permitir atualização posterior.

- [1] FMI. World Economic Outlook, outubro de 2026, publicado em 13/10/2026. Anexo estatístico, quadros A2, A6 e A11. Crescimento, inflação e saldo corrente; 2026–2027 são projeções.  
[Consultar fonte · imf.org](#)
- [2] Eurostat. Euro indicators de 21/10/2026. Segunda notificação de défice e dívida de 2025; valores nominais do PIB, saldo e dívida das administrações públicas de 2023–2025.  
[Consultar fonte · ec.europa.eu](#)
- [3] INE Espanha. Estadística Continua de Población, segundo trimestre de 2026. População em 1/07/2026; publicação de 06/08/2026.  
[Consultar fonte · ine.es](#)
- [4] INE Espanha. Contabilidad Nacional Anual de España 2025, revisão publicada em 18/09/2026. PIB real de 2023–2025 e componentes da procura.  
[Consultar fonte · ine.es](#)
- [5] INE Espanha. Contabilidad Nacional Trimestral de España, segundo trimestre de 2026. Resultados publicados em 25/09/2026.  
[Consultar fonte · ine.es](#)
- [6] DGE. Síntese de comércio internacional Portugal–Espanha, atualização de 20/07/2026, 49 páginas. Dados INE de mercadorias e Banco de Portugal de bens e serviços.  
[Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt](#)
- [7] AICEP. Espanha, perfil de mercado. Capítulos de comércio e acesso atualizados em agosto de 2026; parceiros e produtos de 2025 com base no Comtrade. O perfil contém outros capítulos de julho de 2025.  
[Consultar fonte · clientes.portugalglobal.pt](#)
- [8] Banco de España. Boletín Estadístico, quadro 17.4, Cuenta corriente, detalle de bienes y servicios. Valores de balança de pagamentos de 2023–2025 e primeiro semestre de 2026; consulta em 22/10/2026.  
[Consultar fonte · bde.es](#)
- [9] UNCTAD. World Investment Report 2026, anexos 1 e 2. Fluxos e stocks de investimento direto estrangeiro em dólares dos EUA; edição de 2026.  
[Consultar fonte · unctad.org](#)
- [10] Banco de Portugal, BPstat. Séries 12564758, 12571177, 12572567 e 12566149. Investimento direto Portugal–Espanha, princípio direcional, contraparte imediata, incluindo SPE. Atualização de 19/08/2026; consulta em 22/10/2026.  
[Consultar fonte · bpstat.bportugal.pt](#)
- [11] União Europeia. Perfil institucional de Espanha: capital, moeda e adesão à UE e à área do euro. Consulta em 22/10/2026. A população da ficha usa a atualização mais recente do INE espanhol [3].  
[Consultar fonte · european-union.europa.eu](#)
- [12] União Europeia, Your Europe. Vender produtos na UE e comunicar movimentos de mercadorias; circulação, regras de produto e informação estatística. Consulta em 22/10/2026.  
[Consultar fonte · europa.eu](#)
- [13] União Europeia, Your Europe. IVA em transações transnacionais, vendas entre empresas, vendas à distância e balcão único. Consulta em 22/10/2026.  
[Consultar fonte · europa.eu](#)

- [14] Agencia Tributaria. Tipos impositivos de IVA: taxa geral de 21% e taxas reduzidas de 10% e 4%, além de situações específicas de taxa zero. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [sede.agenciatributaria.gob.es](http://sede.agenciatributaria.gob.es)
- [15] AESAN. Etiquetado general de alimentos. Informação obrigatória ao consumidor e enquadramento no Regulamento (UE) 1169/2011. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [aesan.gob.es](http://aesan.gob.es)
- [16] Boletín Oficial del Estado. Real Decreto 1334/1999, texto consolidado, artigo 18: língua da informação obrigatória dos alimentos. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [boe.es](http://boe.es)
- [17] MITECO. Registro de Productores de Producto, secção de embalagens; novidades decorrentes do Regulamento (UE) 2025/40 e representantes autorizados. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [miteco.gob.es](http://miteco.gob.es)
- [18] Comissão Europeia. Packaging waste. Aplicação geral do Regulamento (UE) 2025/40 desde 12/08/2026, requisitos e calendários. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [environment.ec.europa.eu](http://environment.ec.europa.eu)

## Dados observados e projeções

Os anos de 2023 a 2025 apresentam valores históricos na edição indicada, sujeitos a revisões estatísticas. As colunas de 2026 e 2027 do quadro do FMI são projeções. Os dados parciais de 2026 mantêm o seu período próprio e não foram convertidos em estimativas anuais.

- [19] CNMC. Comércio eletrónico, primeiro trimestre de 2026. Nota de 02/10/2026: faturação de 29 643 M€ e crescimento homólogo de 15,1%.  
Consultar fonte: [cnmc.es](http://cnmc.es)
- [20] Mercasa. Rede de mercados grossistas e apresentação institucional. Informação de atividade de 2025 e acesso à rede de 24 Mercas; consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [mercasa.es](http://mercasa.es)
- [21] ICEX Invest in Spain. Doing business in Spain: constituição de empresas, impostos, emprego e propriedade industrial. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [investinspain.org](http://investinspain.org)
- [22] Boletín Oficial del Estado. Ley 3/2004, de luta contra a morosidade nas operações comerciais, artigo 4 e regras aplicáveis. Texto consolidado consultado em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [boe.es](http://boe.es)
- [23] AICEP. Contactos em Portugal e na rede externa, incluindo Madrid. Telefone e correio eletrónico verificados em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [portugalglobal.pt](http://portugalglobal.pt)
- [24] União Europeia, Your Europe. Marcação CE: categorias de produtos abrangidas, avaliação da conformidade e documentação. Consulta em 22/10/2026.  
Consultar fonte: [europa.eu](http://europa.eu)

## Contactos de apoio

AICEP Madrid: [aicep.madrid@portugalglobal.pt](mailto:aicep.madrid@portugalglobal.pt); +34 917 617 200. AICEP Portugal: [aicep@portugalglobal.pt](mailto:aicep@portugalglobal.pt); +351 217 909 500. Contactos verificados no diretório institucional em 22/10/2026. Para o enquadramento no projeto, contactar o NERE ou o NERBE/AEBAL. [23]

## Convenções e comparabilidade

M€ significa milhões de euros. USD refere-se ao dólar dos Estados Unidos. FOB valoriza a mercadoria na fronteira de saída; CIF inclui custo, seguro e frete até à entrada. NC é a Nomenclatura Combinada. Stock é uma posição numa data; fluxo mede transações num período. SPE são entidades com fins especiais.

Os totais de mercadorias do INE/DGE e os bens da balança de pagamentos têm coberturas e ajustamentos distintos. Os números de Portugal não medem as vendas do Alentejo. Arredondamentos podem gerar pequenas diferenças entre somas e totais. A edição DGE de 20/07/2026 mantém nos quadros de serviços um rodapé que refere julho de 2025; usa-se a data de atualização do documento, sem atribuir uma data de extração não confirmada.