



FICHA DE MERCADO

FRANÇA

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

A França é um mercado prioritário para testar a expansão de empresas do Alentejo com oferta diferenciada e capacidade de abastecimento regular. Em 2025 foi o terceiro destino das exportações portuguesas de bens e o terceiro fornecedor de Portugal. A dimensão da relação comercial permite procurar parceiros habituados a trabalhar com empresas portuguesas, sem dispensar uma proposta adaptada a cada comprador. [6]

A abordagem recomendada combina distribuidores especializados, clientes profissionais e projetos selecionados em uma ou duas regiões. Para o agroalimentar, a origem, a qualidade e a consistência do produto precisam de justificar o preço perante alternativas francesas e internacionais. Para a pedra, a cortiça e os serviços, a entrada deve partir de especificações técnicas e de um caso de utilização concreto. Estas prioridades são uma análise aplicada ao tecido empresarial do Alentejo.

Atualização documental: 22 de outubro de 2026. Predominam resultados anuais de 2025; as observações parciais de 2026 e as previsões para 2026–2027 estão identificadas. Os dados de Portugal são nacionais e não medem exclusivamente a atividade do Alentejo.

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
Escolha da área de entrada	4
Consequências para a oferta	4
2 Indicadores económicos	5
Sinais observados em 2026.....	5
3 Comércio internacional	6
Atualizações que exigem uma leitura separada	6
4 Parceiros e produtos.....	7
O que estes quadros permitem concluir	7
5 Investimento e negócios	8
Projetos de investimento.....	8
Escolha da presença comercial.....	8
6 Relações com Portugal	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
Investimento bilateral	10
8 Acesso ao mercado.....	11
Circulação e IVA	11
Produto e informação ao consumidor	11
Embalagens e responsabilidade do produtor.....	11
Condições comerciais e fiscais.....	11
9 Canais de distribuição	12
Separar alcance de rentabilidade	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
Ordem recomendada de trabalho	13
11 Plano de entrada	14
Fontes e contactos	15
Contactos de apoio	16
Convenções e limites	17



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

1 Retrato do mercado

A leitura comercial desta ficha privilegia a França metropolitana. Os indicadores nacionais podem abranger também os departamentos ultramarinos, conforme a fonte; esta diferença territorial é explicitada nos quadros. A pertença de Portugal e de França ao mercado interno e à área do euro facilita a contratação e os pagamentos, embora permaneçam obrigações fiscais, técnicas e de informação ao consumidor.

Quadro 1 Informação geral e dimensão do mercado

Indicador	Referência
Designação e capital	República Francesa; Paris
Idioma de trabalho	Francês; preparar catálogo, proposta e assistência comercial em francês
Moeda	Euro (EUR)
Enquadramento europeu	União Europeia, mercado interno e área do euro
População em 1 de janeiro de 2026	69,1 milhões; estimativa para o conjunto de França
População da França metropolitana	66,8 milhões em 1 de janeiro de 2026
População com 65 ou mais anos	22% do total em 1 de janeiro de 2026

Fontes: INSEE, Bilan démographique 2025 [4]; AICEP, Perfil de mercado França [7].

Escolha da área de entrada

Propõe-se começar pela região de Paris quando a prioridade for chegar a importadores, grossistas e compradores de maior escala. Uma alternativa é trabalhar uma região através de um distribuidor que já abasteça o canal pretendido. Lyon, o sul de França e os corredores próximos da fronteira espanhola podem ser avaliados em função dos clientes concretos, do transporte e da frequência de entrega. Esta seleção deve resultar de uma lista de compradores, e não apenas da dimensão das cidades.

Consequências para a oferta

O envelhecimento da população torna pertinente testar formatos fáceis de utilizar e informação legível, sem presumir que todos os consumidores têm as mesmas preferências. Nas propostas alimentares, convém distinguir o produto para consumo quotidiano do produto de oferta ou de restauração. Em materiais e serviços, a adaptação passa sobretudo por desempenho demonstrável, documentação em francês e capacidade de resposta. Estas são hipóteses comerciais a validar com compradores. [4]

2 Indicadores económicos

Quadro 2 Indicadores anuais

Indicador	2023	2024	2025
PIB nominal em mil milhões de euros	2 833,8	2 935,2	2 991,1
Crescimento real do PIB em %	1,6	1,5	0,8
Inflação média harmonizada em %	5,7	2,3	0,9
Saldo orçamental em % do PIB	-5,4	-5,8	-5,1
Dívida pública em % do PIB	109,5	112,6	115,7
Saldo corrente em % do PIB	-0,9	-0,3	-0,4

Fontes: Eurostat, notificação de 21/10/2026, para PIB nominal e finanças públicas [1]; INSEE, contas anuais, para crescimento [3]; FMI, outubro de 2026, para inflação e saldo corrente [2].

Quadro 3 Previsões do FMI de outubro de 2026

Indicador	2026 previsão	2027 previsão
Crescimento real do PIB em %	0,4	0,7
Inflação média harmonizada em %	2,4	2,2

Fonte: FMI, WEO de 13/10/2026, quadros A2 e A6 [2]. Previsões sujeitas a revisão; não constituem resultados anuais observados.

Sinais observados em 2026

O PIB permaneceu estável no segundo trimestre de 2026, depois de uma diminuição de 0,2% no primeiro trimestre, segundo os resultados detalhados publicados pelo INSEE em 28 de agosto. O poder de compra por unidade de consumo recuou 0,6% no segundo trimestre. A taxa de desemprego anual de 2025 foi 7,7%. Estes indicadores aconselham a testar a aceitação do preço e o ritmo de reposição antes de aumentar os volumes. [5, 24]

Nota de edição: os resultados históricos do PIB retêm a série anual do INSEE (2023: 1,6%; 2024: 1,5%; 2025: 0,8%). O FMI de outubro apresenta uma série histórica diferente (1,8%; 1,4%; 0,9%). A ficha identifica as duas fontes e utiliza o FMI apenas para o quadro de previsões de crescimento.

3 Comércio internacional

Quadro 4 Comércio mundial de bens em milhões de euros

Indicador	2023	2024	2025
Exportações FOB	602 223	592 226	606 033
Importações CIF	729 004	694 867	699 999
Saldo FOB menos CIF	-126 781	-102 641	-93 966
Cobertura das importações em %	82,6	85,2	86,6

Fonte: DGE, com dados Eurostat, edição de 20/07/2026 [6]. Cobertura calculada como exportações/importações × 100; saldo por diferença. Valores correntes.

Quadro 5 Comércio mundial de serviços em mil milhões de euros

Indicador	2023	2024	2025
Exportações de serviços	348,2	376,0	380,7
Importações de serviços	307,7	325,2	335,3
Saldo de serviços	40,5	50,8	45,4

Fonte: Banque de France, relatório anual da balança de pagamentos de 2025, julho de 2026 [8]. Dados arredondados; ótica da balança de pagamentos.

Atualizações que exigem uma leitura separada

Na consulta de outubro de 2026, a Douane apresenta para 2025 exportações de 616,4 mil milhões de euros e importações de 681,5 mil milhões, no indicador FOB-FOB que inclui material militar e estimativas abaixo do limiar. O saldo é -65,2 mil milhões. Esse indicador tem um âmbito diferente da série Eurostat acima e não a deve substituir parcialmente. [9]

No primeiro semestre de 2026, a síntese do Trésor registou exportações de 320,2 mil milhões de euros, importações de 354,1 mil milhões e défice de 33,9 mil milhões, em FOB-FOB. São seis meses de atividade, não uma estimativa do total anual. [10]

A interpretação comercial deve separar valor de volume: energia, preços e composição do cabaz podem alterar o saldo sem uma mudança equivalente nas quantidades. O excedente de serviços mostra ainda que uma ficha centrada apenas em mercadorias daria uma visão incompleta da relação económica francesa.

4 Parceiros e produtos

Quadro 6 Principais parceiros de bens em 2025

Clientes de França	Quota	Fornecedores de França	Quota
Alemanha	13,4%	Alemanha	12,4%
Estados Unidos	8,1%	China	10,5%
Itália	7,9%	Estados Unidos	7,9%
Espanha	7,5%	Itália	7,8%
Bélgica	7,5%	Espanha	6,5%

Fonte: AICEP, capítulos de comércio atualizados em agosto de 2026, com dados Comtrade [7]. Quotas nos fluxos franceses de bens.

Quadro 7 Principais grupos de produtos em 2025

Exportações francesas	Quota	Importações francesas	Quota
Máquinas e aparelhos	19,6%	Máquinas e aparelhos	21,2%
Produtos químicos	17,0%	Veículos e outro transporte	13,6%
Veículos e outro transporte	16,9%	Produtos químicos	12,0%
Produtos alimentares	7,4%	Combustíveis minerais	10,5%
Produtos agrícolas	6,4%	Produtos agrícolas	6,6%

Fonte: AICEP/Comtrade, edição de agosto de 2026 [7]. Agrupamentos da AICEP; não são capítulos NC individuais. As quotas não foram recalculadas sobre o quadro Eurostat da página anterior.

O que estes quadros permitem concluir

A presença de fornecedores europeus e extracomunitários mostra que o comprador francês dispõe de alternativas numerosas. Para uma PME, a dimensão das importações de um grupo não equivale ao mercado acessível: é necessário desagregar o produto, identificar o canal, comparar o preço entregue e verificar as exigências do cliente.

A recomendação para o Alentejo é procurar posições específicas nas cadeias existentes. Um produtor de azeite ou de vinho deve medir a procura do seu segmento e formato; um fornecedor de pedra ou de cortiça deve demonstrar adequação ao projeto. A origem regional pode apoiar a proposta, mas precisa de ser acompanhada por amostras, especificações e condições comerciais verificáveis.

Comparabilidade: os parceiros são países declarados no comércio de mercadorias. As quotas não identificam o consumidor final, o investidor final nem a origem regional portuguesa.

5 Investimento e negócios

Quadro 8 Investimento direto com o resto do mundo em mil milhões de euros

Indicador	2023	2024	2025
Fluxos de França para o exterior	75,6	39,4	50,6
Fluxos do exterior para França	39,0	38,4	19,4
Stock de França no exterior	1464,4	1518,3	1520,3
Stock do exterior em França	918,2	950,7	987,5

Fonte: Banque de France, julho de 2026 [8]. Princípio direcional alargado; stocks em valor misto no final do ano. Stocks de 2025 estimados; 2023 e 2024 revistos.

Os fluxos registam transações durante o ano; os stocks representam posições acumuladas numa data. Reembolsos de empréstimos intragrupo, reorganizações empresariais, preços e câmbios podem alterar estas medidas. Assim, a redução do fluxo de entrada de 2025 não significa uma redução idêntica da capacidade produtiva ou do número de projetos. [8]

Projetos de investimento

O balanço da Business France identificou 1 878 decisões de investimento estrangeiro em 2025, associadas à criação ou manutenção de 47 734 empregos. Trata-se de decisões e empregos anunciados no seu perímetro de acompanhamento, e não do valor dos fluxos financeiros da balança de pagamentos. Os dois indicadores descrevem dimensões diferentes do investimento. [11]

Escolha da presença comercial

Para uma empresa do Alentejo, recomenda-se avaliar primeiro se um agente ou distribuidor permite servir os clientes com qualidade. Um armazém, uma sucursal ou uma filial ganham sentido quando o volume recorrente, a assistência técnica e a logística justificam os custos fixos. A decisão deve considerar margem depois da distribuição, prazos de cobrança, pessoal, fiscalidade e responsabilidades sobre produto e embalagens.

Antes de assumir compromissos, deve verificar-se a identidade do parceiro, a situação da empresa, a experiência no canal e os termos de exclusividade. Nos contratos, convém definir território, clientes abrangidos, objetivos, responsabilidades de promoção, propriedade dos dados comerciais e condições de cessação. Esta é uma proposta de preparação comercial, a ajustar à modalidade contratual escolhida.

6 Relações com Portugal

Quadro 9 Comércio bilateral de bens em milhões de euros

Ano	Exportações PT	Importações PT	Saldo para PT	Cobertura
2021	8 343,5	5 575,5	2 767,9	149,6%
2022	9 679,0	6 678,4	3 000,6	144,9%
2023	10 120,3	7 291,9	2 828,4	138,8%
2024	9 534,4	7 726,6	1 807,8	123,4%
2025	9 518,6	8 129,9	1 388,6	117,1%

Fonte: DGE/INE, atualização de 20/07/2026 [6]. Exportações FOB e importações CIF; dados estimados. Inclui o âmbito territorial indicado pelo INE na ficha.

Quadro 10 Comércio bilateral de serviços em milhões de euros

Ano	Exportações PT	Importações PT	Saldo para PT
2021	4 186,9	1 281,1	2 905,8
2022	5 506,5	1 563,0	3 943,5
2023	6 271,9	1 771,4	4 500,6
2024	6 670,8	1 961,3	4 709,5
2025	6 785,4	2 056,3	4 729,1

Fonte: DGE/Banco de Portugal, documento atualizado em 20/07/2026 [6]. Balança de pagamentos; valores estimados e arredondados.

Na edição DGE utilizada, França representa 11,99% das exportações portuguesas de bens e 7,28% das importações em 2025, ocupando o terceiro lugar em ambos os fluxos. As exportações de bens diminuíram 0,2% e as importações cresceram 5,2% face a 2024. O excedente de bens reduziu-se, enquanto as exportações de serviços cresceram 1,7%. [6]

As séries do INE e da balança de pagamentos têm metodologias distintas. Não se deve somar o saldo de bens FOB–CIF ao de serviços para o apresentar como saldo oficial de bens e serviços. Estes dados são de Portugal no seu conjunto.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 11 Grupos de bens com maior peso em 2025

Exportações PT para França	Quota	Importações PT de França	Quota
Material de transporte	15,5%	Material de transporte	26,2%
Máquinas e material elétrico	12,6%	Máquinas e material elétrico	16,2%
Metais comuns e suas obras	11,9%	Produtos químicos	11,0%
Têxteis e suas obras	8,8%	Produtos do reino vegetal	7,1%
Plásticos e borracha	7,3%	Metais comuns e suas obras	6,7%
Indústrias alimentares e bebidas ¹	7,2%	Indústrias alimentares e bebidas ¹	5,8%

Fonte: DGE/INE, secções NC, julho de 2026 [6]. ¹ Secção IV inclui também tabaco. Quotas de cada fluxo bilateral; as categorias abreviam os títulos da nomenclatura.

Entre os agregados com interesse para empresas do Alentejo, as exportações nacionais de madeira e cortiça para França totalizaram 322,9 milhões de euros em 2025; as de obras de pedra, cerâmica, vidro e produtos associados, 444,5 milhões. São grupos amplos da nomenclatura e não estimativas das vendas do Alentejo. [6]

Investimento bilateral

Quadro 12 Investimento direto entre Portugal e França

Indicador em M€	2025	2026 ¹
Stock de Portugal em França	2 709,86	2 751,26
Stock de França em Portugal	17 168,05	21 791,32
Fluxo de Portugal para França	551,66	28,57
Fluxo de França para Portugal	401,93	6 995,33

Fonte: BPstat [26], séries atualizadas em 19/08/2026. ¹ Stocks em junho e fluxos acumulados de janeiro a junho, sem anualização. Para 2025, stocks em dezembro e fluxos anuais. Princípio direcional, contraparte imediata, incluindo entidades com fins especiais.

A leitura por investidor final pode divergir da contraparte imediata quando os grupos utilizam sociedades intermédias. Os fluxos podem variar muito entre períodos; o valor de um semestre não permite projetar o ano completo. A prospeção deve partir das necessidades de cada empresa: um stock elevado não comprova procura por um produto específico. [20, 26]

Nota sobre versões: os quadros de comércio bilateral seguem integralmente a edição DGE de julho de 2026. A edição AICEP de agosto apresenta valores e quotas diferentes, resultantes da sua atualização; não foram combinados em séries híbridas.

8 Acesso ao mercado

Circulação e IVA

Nas vendas de bens com estatuto da União entre Portugal e a França metropolitana, a circulação é intracomunitária. No B2B, a isenção portuguesa depende do cumprimento dos requisitos, incluindo a identificação IVA do adquirente e a prova da expedição. Nas vendas à distância ao consumidor, deve verificar-se a tributação no destino e o regime OSS. As regras de IVA variam com o produto, o comprador e o percurso da mercadoria. [12]

Quadro 13 Taxas de IVA em França metropolitana

Taxa	Aplicação indicativa
20%	Taxa normal; inclui bebidas alcoólicas
10%	Certas refeições e alimentos destinados a consumo imediato
5,5%	Muitos alimentos para consumo diferido; existem exceções por produto

Fonte: Service Public, taxas sobre produtos alimentares e bebidas [13]. Confirmar a classificação concreta; esta síntese não abrange todos os regimes especiais.

Produto e informação ao consumidor

Os alimentos devem cumprir as regras europeias de segurança, rastreabilidade e informação. As menções obrigatórias destinadas ao consumidor francês devem constar em francês; incluem, conforme o produto, ingredientes, alergénios, quantidade, conservação, data, operador responsável e informação nutricional. A venda online também exige informação antes da compra. Para bens industriais, identificar a legislação e a marcação aplicáveis, sem presumir que todos os produtos exigem marcação CE. [14, 27]

Embalagens e responsabilidade do produtor

É necessário identificar quem assume a responsabilidade alargada do produtor, o registo e o identificador único (IDU), as declarações e as contribuições para o sistema aplicável. Confirmar a sinalética de separação Triman e Info-tri segundo a embalagem. O Regulamento europeu de embalagens começou a aplicar-se de forma faseada em 12/08/2026, incluindo restrições a PFAS em embalagens em contacto com alimentos; as diferentes obrigações têm calendários próprios. [15–17]

Condições comerciais e fiscais

O prazo geral supletivo de pagamento entre profissionais é de 30 dias; podem ser acordados 60 dias a contar da fatura ou 45 dias fim de mês, dentro das condições legais. Existem regimes mais estritos por setor, nomeadamente alimentar. O vinho e outras bebidas alcoólicas exigem verificação das regras de impostos especiais e de circulação. A reforma francesa de faturação eletrónica e e-reporting deve ser analisada conforme o estabelecimento e a operação, sem equiparar automaticamente uma exportação portuguesa a uma operação doméstica francesa. [18, 22, 23]

9 Canais de distribuição

Quadro 14 Canais a avaliar e critérios de seleção

Canal	Aplicação	O que confirmar com o parceiro
Distribuidor especializado	Alimentos diferenciados, bebidas, materiais ou soluções técnicas	Carteira ativa, território, margens, capacidade de promoção e serviço
Grossista e restauração	Frescos, alimentos e bebidas para profissionais; Rungis é um ponto de prospeção	Frequência de entrega, frio, embalagens, formatos e condições de receção
Retalho organizado	Escala e reposição; exemplos incluem E.Leclerc, Carrefour e Intermarché	Processo de referenciação, campanhas, requisitos logísticos e responsabilidade por devoluções
Venda digital	Teste de procura, comunicação da origem e venda de referências adequadas	Custo de aquisição, IVA, embalagem, entrega, apoio em francês e devoluções
Venda direta a empresas	Pedra, cortiça, componentes, engenharia e serviços	Especificações, homologação, amostras, assistência e aceitação formal

Fontes para enquadramento dos canais: AICEP [7], Rungis [21] e FEVAD [19]. Critérios de seleção propostos pela análise.

Separar alcance de rentabilidade

O comércio eletrónico francês de produtos e serviços atingiu 196,4 mil milhões de euros em 2025, mais 7% do que em 2024. O total inclui serviços e não constitui a dimensão do mercado alimentar online. Para uma PME, o teste digital deve medir margem depois de transporte, publicidade e devoluções, assim como a repetição da compra. [19]

Na distribuição física, recomenda-se uma proposta com poucas referências, preço entregue, quantidade mínima, prazo de reposição, capacidade anual e documentação de produto. O formato utilizado no retalho pode não servir a restauração; uma amostra aprovada deve corresponder à qualidade e à embalagem que serão entregues regularmente.

Uma primeira operação com um distribuidor regional permite testar execução e cobrança. A passagem para cobertura nacional deve depender de encomendas repetidas e de capacidade operacional demonstrada. As condições de exclusividade devem refletir objetivos verificáveis e um período de avaliação definido.

10 Oportunidades para o Alentejo

As prioridades seguintes são propostas de prospeção, baseadas na estrutura das importações, nos canais e nas competências que uma empresa pode apresentar. Não são previsões de vendas nem uma medição da quota do Alentejo em França. A seleção final depende da oferta de cada empresa e da resposta dos compradores.

Quadro 15 Fileiras e condições para avançar

Fileira	Proposta a testar	Condição de entrada
Azeite e alimentos diferenciados	Origem documentada, perfil sensorial, uso culinário e formatos adaptados a lojas especializadas e restauração	Preço entregue competitivo no segmento; rastreabilidade e abastecimento estável
Vinho	Referências com identidade regional para distribuidores, restauração e lojas especializadas	Prova com compradores; diferenciação face à oferta francesa; circuito fiscal definido
Frutos secos, mel e transformados	Ingredientes, referências de conveniência ou oferta com qualidade consistente	Especificações analíticas, alergénios, prazo de validade e capacidade por campanha
Cortiça e soluções de base natural	Aplicações em construção, interiores, design ou indústria	Desempenho demonstrado, certificação quando exigida e documentação técnica em francês
Pedra natural e materiais	Projetos de arquitetura, hotelaria e reabilitação com amostras e acabamentos definidos	Tolerâncias, ensaios aplicáveis, prazo de fabrico, instalação e tratamento de reclamações
Turismo e serviços especializados	Parcerias com operadores, serviços técnicos e soluções para agricultura, água ou energia	Proposta orientada ao cliente, assistência em francês e evidência de resultados

Análise e recomendações próprias, a partir do contexto comercial [6–8, 21]. A presença de uma fileira no quadro não comprova procura por qualquer referência individual.

Ordem recomendada de trabalho

Deve dar-se prioridade às empresas que já conseguem apresentar uma referência exportável, preço completo e entrega regular. Para projetos técnicos, a etapa crítica é a validação de desempenho e da aplicação; para produtos de consumo, é a demonstração de rotação e recompra. A promoção conjunta do Alentejo pode facilitar o contacto inicial, mantendo a negociação e os compromissos ao nível de cada empresa.

11 Plano de entrada

Quadro 16 Plano indicativo para os primeiros 90 dias

Período	Trabalho	Resultado verificável
Dias 1–15	Escolher produto, canal e uma ou duas regiões; confirmar regras, embalagem e custo entregue	Ficha comercial em francês, preço mínimo e capacidade de fornecimento
Dias 16–30	Selecionar compradores por atividade, carteira e cobertura; qualificar contactos	Lista curta com interlocutor, necessidade, critérios e próximos passos
Dias 31–60	Enviar amostras e propostas; discutir logística, condições e responsabilidades	Registo de avaliações, objeções e termos de uma encomenda piloto
Dias 61–90	Executar o piloto, acompanhar receção e cobrança e propor reposição	Margem efetiva, cumprimento do serviço e decisão de repetir ou ajustar

Proposta de execução; os prazos são indicativos e devem acompanhar o ciclo comercial do produto.

Quadro 17 Riscos e resposta comercial

Risco	Resposta proposta	Indicador acompanhamento
Pressão sobre o preço	Comparar produtos equivalentes e calcular descontos, transporte e promoção	Margem por encomenda e custo por unidade entregue
Dependência de um parceiro	Definir objetivos, revisão de exclusividade e alternativas de canal	Concentração de vendas e número de clientes recorrentes
Incumprimento de requisitos	Rever documentação e responsabilidades antes do primeiro envio	Aprovação escrita e número de não conformidades
Cobrança e reposição	Qualificar o cliente, fixar limite de crédito e acompanhar entregas	Dias de recebimento e taxa de repetição da encomenda

Análise própria; enquadramento dos pagamentos em [18].

A decisão de alargar o mercado deve apoiar-se no que o piloto demonstrou: qualidade aceite, preço sustentável, entrega cumprida e pagamento recebido. O número de reuniões ou de amostras enviadas é útil para gerir a prospeção, mas não substitui os resultados comerciais.

Acompanhamento recomendado: rever o quadro de dados antes de uma missão empresarial, de uma candidatura ou de uma decisão de investimento; confirmar também os calendários legais e os requisitos do comprador. As datas desta ficha permitem distinguir uma revisão estatística de uma mudança efetiva do mercado.

Fontes e contactos

As referências identificam a entidade, a edição e o período utilizado. Consulta concluída em 22 de outubro de 2026. As recomendações comerciais são análise própria, não estimativas estatísticas.

- [1] Eurostat. Déficit e dívida de 2025, segunda notificação de 2026. Publicação de 21/10/2026. Quadros de PIB nominal, saldo orçamental e dívida.
Consultar fonte · ec.europa.eu
- [2] FMI. World Economic Outlook October 2026. Statistical Appendix A, quadros A2, A6 e A11. Publicado em 13/10/2026.
Consultar fonte · imf.org
- [3] INSEE. Les comptes de la Nation en 2025. Insee Première 2105, 29/05/2026. Contas anuais em base 2020.
Consultar fonte · insee.fr
- [4] INSEE. Bilan démographique 2025. Insee Première 2087, 13/01/2026. População estimada em 1 de janeiro de 2026.
Consultar fonte · insee.fr
- [5] INSEE. Contas nacionais trimestrais, resultados detalhados do segundo trimestre de 2026. Informations rapides 212, 28/08/2026.
Consultar fonte · insee.fr
- [6] DGE. Comércio internacional Portugal–França. Atualização de 20/07/2026; dados INE, Eurostat e Banco de Portugal, séries até 2025.
Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt
- [7] AICEP. França Perfil de mercado. Capítulos gerais de maio de 2026 e capítulos de comércio de agosto de 2026. Parceiros e produtos baseados no Comtrade.
Consultar fonte · clientes.portugalglobal.pt
- [8] Banque de France. La balance des paiements et la position extérieure de la France. Rapport annuel 2025, julho de 2026; quadros 0.1, 0.2d, 5.2 e apresentação detalhada.
Consultar fonte · banque-france.fr
- [9] Direction générale des douanes. Synthèse annuelle, estrutura de 2025. Portal dinâmico consultado em 22/10/2026; indicador FOB-FOB e universo detalhado identificados.
Consultar fonte · lekiosque.finances.gouv.fr
- [10] Direction générale du Trésor. Síntese do comércio externo no primeiro semestre de 2026. Publicação de 12/08/2026.
Consultar fonte · tresor.economie.gouv.fr
- [11] Business France. Bilan 2025 des investissements internationaux en France. Decisões de investimento e empregos anunciados.
Consultar fonte · welcome.businessfrance.fr
- [12] União Europeia, Your Europe. IVA transfronteiriço nas vendas de bens e serviços. Regras B2B, B2C e vendas à distância; consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte · europa.eu
- [13] Service Public Entreprendre. Taux de TVA sur les produits alimentaires et les boissons. Página verificada em 03/12/2025, consultada em 22/10/2026.
Consultar fonte · entreprendre.service-public.gouv.fr
- [14] DGCCRF. Étiquetage des denrées alimentaires, les règles à connaître. Regras de informação, origem e venda à distância; consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte · economie.gouv.fr

- [15] Service Public Entreprendre. Filières à responsabilité élargie du producteur. Registo, IDU, declarações e contribuições; consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - entreprendre.service-public.gouv.fr
- [16] Ministère de la Transition écologique. Avec l'Info-tri, trier devient plus simple. Sinalética Triman e instruções de separação; consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - ecologie.gouv.fr
- [17] Comissão Europeia, DG Ambiente. Aplicação das novas regras de embalagens, incluindo PFAS em contacto com alimentos. Publicado em 11/08/2026.
Consultar fonte - environnement.ec.europa.eu
- [18] Service Public Entreprendre. Délais de paiement entre professionnels et pénalités de retard. Verificado em 07/08/2026.
Consultar fonte - entreprendre.service-public.gouv.fr
- [19] FEVAD. Bilan du e-commerce en France 2025. Vendas de produtos e serviços de 196,4 mil milhões de euros; publicação de 2026.
Consultar fonte - fevad.com
- [20] Banco de Portugal. Investimento direto, nota de informação estatística de dezembro de 2025, publicada em 27/02/2026. Contraparte imediata e investidor final.
Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt
- [21] Marché international de Rungis. Apresentação institucional e acesso aos operadores grossistas. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - rungsinternational.com
- [22] Service Public Entreprendre. Taxation des boissons. IVA e impostos específicos das bebidas; consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - entreprendre.service-public.gouv.fr
- [23] Direction générale des finances publiques. E-reporting para empresas estrangeiras sem estabelecimento estável em França. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - impots.gouv.fr
- [24] INSEE. Taux de chômage au sens du BIT, moyenne annuelle, France hors Mayotte. Série 001787717; publicação de 03/06/2026.
Consultar fonte - insee.fr
- [25] AICEP. Rede de contactos internacionais, incluindo Paris. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - portugalglobal.pt
- [26] Banco de Portugal, BPstat. Séries 12569473, 12571542, 12566584 e 12566150. Posições e transações de investimento direto, França e Portugal; revisão de 19/08/2026, até ao segundo trimestre de 2026.
Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt
- [27] União Europeia, Your Europe. Marcação CE e categorias de produtos abrangidas. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - europa.eu

Contactos de apoio

AICEP Paris e rede Portugal Global: apoio à informação de mercado e orientação comercial. NERE e NERBE/AEBAL: enquadramento no projeto Alentejo Export 2030. Para obrigações de produto, recorrer às autoridades competentes e aos sistemas de responsabilidade do produtor aplicáveis. A ficha indica páginas institucionais para permitir confirmar contactos atualizados. [15, 25]

Convenções e limites

M€ significa milhões de euros; mil milhões de euros corresponde a 1 000 M€. FOB valoriza a mercadoria até à fronteira de saída; CIF inclui custo, seguro e frete até à entrada. Stock é uma posição numa data; fluxo mede transações num período. NC é a Nomenclatura Combinada. O arredondamento pode gerar pequenas diferenças entre somas e totais.

A ficha DGE de 20/07/2026 contém um rodapé nos quadros do Banco de Portugal que refere julho de 2025, apesar de incluir dados de 2025. A referência aqui usada é a data de atualização do documento; preservam-se os valores publicados sem atribuir uma data de extração não confirmada.