



**FICHA DE MERCADO**

# MÉXICO

Economia e oportunidades  
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela  
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

## Síntese executiva

O México oferece escala e diversidade de compradores, mas exige uma entrada seletiva e uma preparação regulatória por produto. A Encuesta Intercensal 2025 apurou 130,9 milhões de habitantes. Portugal exportou 385,3 milhões de euros de bens para o mercado em 2025; a oferta de madeira e cortiça, máquinas, papel e têxteis demonstra relações comerciais já estabelecidas. Os alimentos e bebidas representaram uma parcela menor, que deve ser trabalhada através de compradores especializados. [2][3]

Para as empresas do Alentejo, recomenda-se testar uma carteira curta de produtos com importador identificado, preço final calculado e documentação aprovada. Vinho, azeite, preparados alimentares, cortiça, pedra e serviços técnicos justificam abordagens diferentes. A assinatura do acordo UE–México modernizado, em maio de 2026, não autoriza a antecipação das suas concessões: a Comissão Europeia continua a identificar o regime comercial de 2000 como vigente. A expansão deve depender das primeiras recompras e da margem efetivamente obtida. [10]

Atualização documental: 22 de outubro de 2026. Resultados anuais, períodos parciais e previsões estão identificados. Os dados de Portugal são nacionais; não isolam o Alentejo. Recomendações comerciais e prioridades territoriais constituem análise própria.

# Conteúdo

|                                                            |                                     |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Síntese executiva.....                                     | 2                                   |
| 1 Retrato do mercado.....                                  | 4                                   |
| Escolher um segmento acessível.....                        | 4                                   |
| 2 Indicadores económicos .....                             | 5                                   |
| Implicações para a proposta comercial.....                 | 5                                   |
| 3 Comércio internacional .....                             | 6                                   |
| Ler os dados sem misturar conceitos.....                   | 6                                   |
| 4 Parceiros e produtos.....                                | 7                                   |
| Estrutura das mercadorias .....                            | 7                                   |
| 5 Investimento e negócios .....                            | 8                                   |
| Via comercial antes de uma estrutura própria .....         | 8                                   |
| 6 Relações com Portugal .....                              | 9                                   |
| 7 Oferta portuguesa e investimento.....                    | 10                                  |
| 8 Acesso ao mercado.....                                   | 11                                  |
| Acordo comercial e entrada aduaneira .....                 | 11                                  |
| Alimentação e bebidas com requisitos sanitários .....      | 11                                  |
| Impostos e preço entregue.....                             | 11                                  |
| 9 Canais de distribuição .....                             | 12                                  |
| Do primeiro contacto à primeira recompra.....              | 12                                  |
| 10 Oportunidades para o Alentejo.....                      | 13                                  |
| Uma diferenciação que o comprador consiga demonstrar ..... | 13                                  |
| 11 Plano de entrada .....                                  | 14                                  |
| Indicadores de acompanhamento .....                        | 14                                  |
| Apoio local.....                                           | 14                                  |
| Fontes e contactos .....                                   | 15                                  |
| Fontes e notas de leitura.....                             | <b>Erro! Marcador não definido.</b> |
| Contactos e notas metodológicas.....                       | <b>Erro! Marcador não definido.</b> |
| Unidades e critérios de interpretação .....                | 16                                  |

# 1 Retrato do mercado

A dimensão nacional não deve ser confundida com um mercado homogéneo. Para uma PME, a unidade inicial de decisão deve ser uma combinação de cidade, tipo de cliente e canal. A Cidade do México, Monterrey e Guadalajara podem integrar uma primeira prospeção, desde que existam compradores identificados e uma solução viável de abastecimento. Trata-se de uma proposta de segmentação, a validar com o parceiro local.

## Quadro 1 Informação geral e população

| Indicador                            | Referência                                             |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Designação e capital                 | Estados Unidos Mexicanos; Cidade do México             |
| Moeda e idioma comercial             | Peso mexicano (MXN); preparar documentação em espanhol |
| Organização territorial              | 32 entidades federativas                               |
| População total, EIC 2025            | 130,9 milhões; resultados divulgados em 22/09/2026     |
| População em habitações particulares | 130,4 milhões; não corresponde ao total nacional       |
| Habitções particulares ocupadas      | 39,7 milhões; média de 3,3 residentes                  |
| Idade mediana                        | 32 anos, população em habitações particulares          |

Fonte: INEGI, Encuesta Intercensal 2025 [2].

## Escolher um segmento acessível

O inquérito intercensitário foi realizado entre outubro e novembro de 2025. Os resultados permitem dimensionar a população, mas não medem o número de consumidores dispostos a pagar um prémio por produtos portugueses. Para esse efeito, a empresa deve comparar preços, formatos, concorrentes e frequência de compra em estabelecimentos do canal escolhido. Uma estimativa de vendas deve partir de pontos de venda e encomendas plausíveis, evitando aplicar uma quota arbitrária à população total. [2]

Na oferta alimentar, convém separar consumo doméstico, restauração e presentes. Nos materiais, distinguir o comprador de stock do prescritor de um projeto. Uma apresentação em espanhol deve explicar a utilidade do produto, os prazos, a assistência e as condições de reposição; a origem Alentejo acrescenta contexto, mas precisa de uma proposta comercial demonstrável.

## 2 Indicadores económicos

O cenário de outubro de 2026 do FMI aponta para uma recuperação gradual do crescimento mexicano após o abrandamento de 2025. As projeções devem servir para testar cenários de procura e tesouraria, sem transformar uma expectativa macroeconómica numa previsão de vendas da empresa. A inflação média projetada mantém-se positiva, o que reforça a necessidade de rever custos e preços durante contratos prolongados. [1]

**Quadro 2 Indicadores macroeconómicos — WEO, outubro de 2026**

| Indicador                | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 p | 2027 p |
|--------------------------|------|------|------|--------|--------|
| PIB real, variação %     | 3,1  | 1,5  | 0,5  | 1,5    | 1,8    |
| Inflação média anual, %  | 5,5  | 4,7  | 3,8  | 3,8    | 3,6    |
| Saldo corrente, % do PIB | −0,6 | −0,9 | −0,5 | −0,3   | −0,5   |

Fonte: FMI, WEO de 13/10/2026 [1]. p: projeção. A série histórica incorpora as estimativas e revisões dessa edição.

### Implicações para a proposta comercial

A faturação em euros pode transferir o risco cambial para o importador, que tenderá a incorporá-lo no preço ou a pedir prazos mais curtos de validade. A faturação em pesos transfere parte desse risco para o exportador. A decisão deve ser tomada com o banco e com o comprador, incluindo a moeda de pagamento, o momento de conversão e a possibilidade de cobertura. Esta ficha não utiliza uma taxa de câmbio pontual como pressuposto permanente.

A empresa deve simular pelo menos uma redução de procura, um aumento do frete e uma desvalorização do peso. O preço entregue deve incluir custos regulatórios, direitos aplicáveis, impostos, armazenagem e margens dos intermediários. Em bens de investimento e materiais para projetos, separar o orçamento de amostras do orçamento de fornecimento, prevendo inspeção, instalação ou assistência quando necessárias.

A revisão da proposta deve acompanhar factos observados: encomendas confirmadas, rotação de stock e cobrança. Crescimento económico nacional, inflação e saldo externo oferecem contexto; a decisão de ampliar a presença exige evidência do segmento escolhido.

## 3 Comércio internacional

A série de mercadorias do Banco de México, consultada em 22 de outubro de 2026, apresenta valores preliminares revistos para 2025 e dados de janeiro a agosto de 2026. Exportações e importações são valorizadas FOB neste quadro. O período parcial não corresponde a um resultado anual nem deve ser anualizado mecanicamente. [4]

**Quadro 3 Mercadorias — milhões de dólares, FOB**

| Indicador                         | 2025    | Jan.–ago. 2026 |
|-----------------------------------|---------|----------------|
| Exportações                       | 664 267 | 549 398        |
| Importações                       | 664 057 | 539 537        |
| Saldo publicado                   | 209     | 9 860          |
| Variação homóloga das exportações | 7,5%    | 29,3%          |
| Variação homóloga das importações | 4,4%    | 26,7%          |

Fonte: Banco de México, SIE CA176 [4]. As variações parciais comparam os mesmos meses; o saldo pode diferir da subtração dos valores arredondados.

**Quadro 4 Serviços — milhões de dólares, balança de pagamentos**

| Indicador   | 2024   | 2025    |
|-------------|--------|---------|
| Exportações | 62 972 | 63 965  |
| Importações | 72 024 | 75 418  |
| Saldo       | –9 052 | –11 453 |

Fonte: Banco de México, relatório anual publicado em 25/02/2026 [5]. Versão distinta da série corrente de mercadorias.

### Ler os dados sem misturar conceitos

O pequeno excedente de mercadorias de 2025 contrasta com o défice de serviços da edição anual utilizada. Estes resultados descrevem agregados diferentes. Não se somam aqui os dois quadros para produzir um saldo externo único, porque têm versões estatísticas diferentes e a balança de pagamentos inclui ajustamentos face ao comércio aduaneiro. Também não são comparáveis diretamente com importações CIF apresentadas noutros relatórios. [4][5]

A leitura comercial deve descer à classificação do produto, ao tipo de utilização e ao comprador. Uma subida das importações totais pode refletir componentes industriais e não um aumento equivalente do consumo alimentar. Para o exportador alentejano, o primeiro objetivo é identificar uma necessidade concreta de abastecimento que possa servir com margem e regularidade.

## 4 Parceiros e produtos

Os Estados Unidos concentram uma parcela muito elevada das exportações mexicanas. A seleção abaixo permite avaliar esta concentração e a presença de fornecedores europeus e asiáticos. Não constitui uma classificação exaustiva dos cinco maiores parceiros: alguns países figuram sem valor divulgado na consulta efetuada. As quotas foram calculadas sobre o total anual de cada quadro. [6][7]

**Quadro 5 Parceiros selecionados, 2025 — milhões de dólares e quota**

| Destino das exportações | Valor / quota   | Origem das importações | Valor / quota   |
|-------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|
| Estados Unidos          | 551 455 / 83,0% | Estados Unidos         | 249 797 / 37,6% |
| Canadá                  | 22 146 / 3,3%   | China                  | 133 266 / 20,1% |
| China                   | 10 215 / 1,5%   | Taiwan                 | 46 588 / 7,0%   |
| Alemanha                | 7 821 / 1,2%    | Alemanha               | 19 568 / 2,9%   |
| Espanha                 | 4 744 / 0,7%    | Japão                  | 18 563 / 2,8%   |

Fontes: Banco de México, CA7 e CA6 [6][7]. Destino nas exportações e origem nas importações; arredondamentos próprios.

### Estrutura das mercadorias

Em 2025, as exportações de manufaturas atingiram 608,6 mil milhões de dólares, aproximadamente 91,6% do total. Seguiram-se as exportações petrolíferas, com 21,2 mil milhões, as agropecuárias, com 20,7 mil milhões, e as extrativas, com 13,8 mil milhões. Estas categorias são setores estatísticos amplos, não capítulos pautais nem uma medida das vendas de alimentos transformados. [4]

Do lado das importações, os bens intermédios representaram 509,8 mil milhões de dólares, os bens de consumo 98,0 mil milhões e os bens de capital 56,2 mil milhões. A dimensão dos intermédios justifica explorar fornecimento industrial, embalagens e materiais, mediante especificação e homologação do cliente. Os valores não demonstram, por si, procura por um produto português determinado. [4]

A prospeção deve produzir uma lista curta de referências concorrentes, importadores e utilizadores finais. Na alimentação, comparar qualidade, apresentação e preço por unidade; na cortiça, pedra e equipamentos, comparar desempenho, certificação, tolerâncias, assistência e custo entregue. A escolha do parceiro deve refletir esse uso concreto.

## 5 Investimento e negócios

O investimento direto estrangeiro oferece uma perspetiva complementar sobre a integração económica mexicana. Os fluxos são transações realizadas durante um período; os stocks são posições no final desse período e também variam com preços, câmbios e outros ajustamentos. Não representam faturação disponível para novos fornecedores. [8]

**Quadro 6 Investimento direto mundial — milhões de dólares**

| Indicador                         | 2024    | 2025    |
|-----------------------------------|---------|---------|
| Fluxos recebidos pelo México      | 37 935  | 40 871  |
| Fluxos mexicanos no exterior      | 5 481   | 9 074   |
| Stock de investimento recebido    | 705 321 | 826 265 |
| Stock de investimento no exterior | 217 219 | 301 997 |

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026 [8]. Fluxos anuais e stocks no final do ano; valores líquidos.

No detalhe anual do Banco de México, 27,6 mil milhões de dólares do investimento recebido em 2025 correspondem a reinvestimento de resultados, cerca de 67,7% do total. A componente de novos investimentos foi de 7,4 mil milhões. Por isso, o montante total de IDE não deve ser apresentado como investimento inteiramente associado a novas instalações. A Secretaria de Economía divulgou 35,0 mil milhões de dólares recebidos no primeiro semestre de 2026, um período parcial que não deve ser comparado diretamente com o ano completo. [5][9]

### Via comercial antes de uma estrutura própria

Para uma PME, um distribuidor ou agente pode permitir aprender sobre o mercado antes de assumir custos fixos locais. Uma filial ou armazém próprio deve depender de volumes, serviço exigido e capacidade de gestão. Na venda industrial, a homologação técnica e a continuidade de fornecimento podem ser mais relevantes do que a presença física inicial.

A avaliação do parceiro deve incluir capacidade de importação, carteira de clientes, instalações, referências e organização financeira. Convém definir território, canal, metas e responsabilidades pela documentação. A exclusividade só deve ser ponderada com objetivos mensuráveis, revisão periódica e condições de saída; estes pontos constituem recomendações de negociação, não uma descrição automática da legislação contratual mexicana.

# 6 Relações com Portugal

O México foi, em 2025, o 28.º destino das exportações portuguesas de bens e o 56.º fornecedor de Portugal. Representou 0,49% das exportações e 0,08% das importações portuguesas. As vendas portuguesas diminuíram 1,7% face a 2024, enquanto as compras aumentaram 8,8%; manteve-se um excedente expressivo a favor de Portugal. [3]

Quadro 7 Comércio de bens Portugal–México — milhões de euros

| Ano  | Exportações PT | Importações PT | Saldo PT |
|------|----------------|----------------|----------|
| 2021 | 322,897        | 66,855         | 256,042  |
| 2022 | 373,117        | 88,151         | 284,965  |
| 2023 | 371,101        | 101,249        | 269,852  |
| 2024 | 391,861        | 84,352         | 307,510  |
| 2025 | 385,300        | 91,792         | 293,508  |

Fonte: DGE, atualização de 20/07/2026, dados INE [3]. Exportações FOB e importações CIF; saldos publicados, com arredondamentos.

Quadro 8 Serviços Portugal–México — milhões de euros

| Ano  | Exportações PT | Importações PT | Saldo PT |
|------|----------------|----------------|----------|
| 2021 | 33,9           | 76,8           | -42,8    |
| 2022 | 86,8           | 180,3          | -93,5    |
| 2023 | 111,0          | 211,0          | -100,0   |
| 2024 | 157,2          | 199,0          | -41,8    |
| 2025 | 152,7          | 199,7          | -47,0    |

Fonte: DGE, edição de 20/07/2026, dados do Banco de Portugal [3]. Balança de pagamentos; saldos publicados.

Os serviços apresentam uma posição diferente: em 2025, Portugal exportou 152,7 milhões de euros e importou 199,7 milhões. O défice de 47,0 milhões não deve ser interpretado como medida das oportunidades de uma categoria específica de serviços. Os agregados incluem diferentes atividades e não identificam a origem regional das empresas. [3]

Os dois quadros devem permanecer separados: o comércio de bens do INE utiliza uma base diferente da balança de pagamentos. A relação bilateral confirma atividade comercial, mas não substitui a validação de compradores, preços e condições para cada empresa.

## 7 Oferta portuguesa e investimento

**Quadro 9 Principais secções NC exportadas por Portugal, 2025**

| Secção / grupo                        | M€     | Quota |
|---------------------------------------|--------|-------|
| X — Pastas de madeira, papel e cartão | 63,655 | 16,5% |
| XVI — Máquinas e material elétrico    | 61,866 | 16,1% |
| IX — Madeira e cortiça                | 54,196 | 14,1% |
| XI — Matérias têxteis e suas obras    | 39,330 | 10,2% |
| VII — Plásticos e borracha            | 36,353 | 9,4%  |

Fonte: DGE/INE [3]. Grupos agregados da Nomenclatura Combinada; madeira e cortiça não equivale apenas a cortiça.

As exportações portuguesas de produtos alimentares e bebidas, segundo a classificação BEC usada pela DGE, passaram de 8,745 milhões de euros em 2024 para 11,564 milhões em 2025, uma subida de 32,2%. Esta categoria representou 3,0% das vendas portuguesas ao México. A classificação BEC tem um perímetro diferente das secções NC; os valores não devem ser adicionados ou tratados como desagregações equivalentes. [3]

Nas importações portuguesas provenientes do México, destacaram-se as indústrias alimentares, bebidas e tabaco, com 20,338 milhões de euros, as máquinas, com 14,422 milhões, e os plásticos e borracha, com 14,212 milhões. Estes grupos ajudam a caracterizar a relação existente, sem estabelecer uma correspondência direta com a oferta do Alentejo. [3]

**Quadro 10 IDE bilateral — milhões de euros**

| Indicador                     | México — PT | PT — México |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| Stock, dezembro de 2025       | 406,21      | 339,73      |
| Stock, junho de 2026          | 423,09      | 366,68      |
| Fluxos, ano de 2025           | 28,65       | 25,55       |
| Fluxos, janeiro–junho de 2026 | 16,94       | 10,05       |

Fonte: BPstat [23], atualização de 19/08/2026. Princípio direcional, contraparte imediata, total da economia incluindo entidades de finalidade especial.

As posições bilaterais são atribuídas à contraparte imediata e não identificam necessariamente o investidor final. A diferença entre dois stocks não equivale ao fluxo do período. Para a empresa exportadora, a utilidade prática destes dados está no contexto da relação económica; a seleção de parceiros continua a exigir avaliação individual. [23]

## 8 Acesso ao mercado

### Acordo comercial e entrada aduaneira

A Comissão Europeia informa que o comércio continua enquadrado pelo pilar comercial do acordo de 2000. O acordo modernizado e o acordo comercial intercalar foram assinados em 22 de maio de 2026; a assinatura não equivale à entrada em vigor. Não se devem aplicar antecipadamente novas preferências. Confirmar, para cada produto, classificação pautal mexicana, origem preferencial, prova documental, direitos e eventuais contingentes vigentes na data da operação. [10]

O importador deve verificar a inscrição no Padrón de Importadores do SAT e os requisitos que lhe sejam aplicáveis, incluindo registos setoriais quando exigidos. A VUCEM permite tramitar documentação e autorizações. O contrato deve identificar quem classifica, importa, apresenta documentos e suporta custos de inspeção ou armazenagem. [11][12]

### Alimentação e bebidas com requisitos sanitários

A COFEPRIS e a SENASICA têm competências diferentes. Conforme o produto, a finalidade e a classificação, podem ser necessários procedimentos sanitários, requisitos fito ou zoossanitários e certificados específicos. Consultar as combinações produto-origem-proveniência nos módulos SENASICA antes de fechar a operação. Não se presume acesso de qualquer produto animal nem se exige automaticamente um certificado fitossanitário a todos os alimentos transformados. [13][14][15]

A NOM-051 regula os alimentos e bebidas não alcoólicas pré-embalados, incluindo informação em espanhol e advertências frontais quando aplicáveis. O acordo de 31 de julho de 2025 prolongou a segunda fase até 31 de dezembro de 2027 e fixou a terceira fase em 1 de janeiro de 2028. O calendário anterior de início em 2026 foi substituído. Validar composição, alergénios, informação nutricional, apresentação e alegações antes de imprimir. O vinho e as outras bebidas alcoólicas têm enquadramento próprio na NOM-142. [16][17][18]

### Impostos e preço entregue

A taxa geral de IVA é 16%; existem tratamentos específicos que dependem do produto e da operação. As bebidas alcoólicas e outras categorias podem estar sujeitas a IEPS. Solicitar uma simulação de importação que separe direitos, IVA, IEPS, despesas e margens, sem aplicar uma taxa única a toda a oferta alimentar. [19][20]

## 9 Canais de distribuição

A escolha do canal deve anteceder a abordagem a compradores. Um importador especializado, uma cadeia retalhista, um operador de restauração e um cliente industrial têm necessidades diferentes de volume, embalagem, crédito e serviço. A estrutura seguinte constitui uma proposta de trabalho, não uma estimativa de quotas de mercado.

**Quadro 11 Canais a testar e condições a negociar**

| Canal                            | Aplicação                                | Verificação principal                                        |
|----------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Importador especializado         | Vinho, azeite e alimentação diferenciada | Clientes ativos, capacidade regulatória e plano de reposição |
| Retalho alimentar                | Produtos com procura repetida            | Margens, promoções, devoluções e requisitos logísticos       |
| Hotelaria e restauração          | Vinhos, azeite e formatos profissionais  | Preço por dose, formação e continuidade da carta             |
| Distribuição industrial          | Cortiça, materiais e componentes         | Homologação, stock e apoio técnico                           |
| Projetos e prescritores          | Pedra, acabamentos e soluções técnicas   | Amostras, especificações e instalação                        |
| Venda digital com operação local | Teste de referências selecionadas        | Entrega, devoluções e conformidade da oferta                 |

Fonte: análise própria para empresas do Alentejo; enquadramento de importação em [11]–[18].

### Do primeiro contacto à primeira recompra

Walmart de México e os seus formatos de retalho ilustram a existência de compradores organizados; a informação corporativa do grupo abrange também a América Central. Não se utilizam aqui lojas ou vendas consolidadas como se fossem exclusivamente mexicanas. A presença de uma cadeia não demonstra abertura automática a um novo fornecedor. O contacto deve apresentar capacidade produtiva, proposta de categoria e condições de serviço. [21]

Para uma primeira operação, recomenda-se um importador que trabalhe o segmento pretendido e aceite um plano limitado de teste. A empresa deve acordar o número de referências, o destino das amostras, a quantidade inicial e o modo de medir vendas. O canal digital pode apoiar descoberta e recompra, mas não elimina as obrigações de importação, rotulagem ou atendimento.

A proposta deve distinguir preço de entrada, preço promocional e preço sustentável. Deve também prever dados de vendas, gestão de produto lento, condições de devolução e responsabilidades por danos. A relação comercial ganha consistência quando a segunda encomenda resulta de procura comprovada.

# 10 Oportunidades para o Alentejo

As prioridades seguintes combinam a oferta regional com a relação comercial observada e os requisitos de entrada. São hipóteses a validar com compradores; não constituem previsões de crescimento setorial nem garantias de procura. A empresa deve selecionar uma oportunidade principal e evitar dispersar recursos por produtos com exigências muito diferentes.

**Quadro 12 Prioridades de prospeção e condição de avanço**

| Oferta                                | Proposta a testar                                 | Condição para avançar                                |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Vinho                                 | Seleção curta para importador e restauração       | Preço após IEPS, rótulo e reposição validados        |
| Azeite e preparados vegetais          | Origem, utilização culinária e formatos adequados | Comparação de preços e conformidade NOM-051          |
| Queijos e produtos de origem animal   | Especialidades com comprador identificado         | Elegibilidade sanitária confirmada antes de amostras |
| Cortiça e soluções de embalagem       | Desempenho e especificação do utilizador          | Ensaio, homologação e abastecimento regular          |
| Pedra e materiais de construção       | Acabamentos e fornecimento por projeto            | Amostras, tolerâncias e logística acordadas          |
| Serviços técnicos e soluções digitais | Problema concreto de um cliente profissional      | Âmbito, entregáveis e assistência em espanhol        |

Fonte: análise própria. Contexto comercial DGE [3]; requisitos de acesso [13]–[20].

## Uma diferenciação que o comprador consiga demonstrar

Em alimentação e vinho, a origem deve ser acompanhada por informação clara sobre utilização, consistência e apresentação. A prova comercial pode passar por degustação profissional, comparação de formatos e teste de rotação. Alegações nutricionais ou de saúde devem ser revistas face às regras aplicáveis; uma mensagem utilizada na União Europeia não deve ser transposta automaticamente para o rótulo mexicano. [16][18]

Na cortiça e na pedra, preparar documentação técnica, amostras representativas e critérios de aceitação. O comprador precisa de conhecer tolerâncias, desempenho, manutenção e prazo de substituição. Os valores portugueses de madeira e cortiça confirmam uma relação comercial neste grupo, mas não permitem atribuir todo o montante à cortiça ou às empresas alentejanas. [3]

A cooperação entre empresas pode tornar uma missão ou uma operação logística mais eficiente, desde que cada produto tenha preço, documentação e responsável próprios. Uma oferta conjunta funciona melhor quando serve o mesmo comprador ou ocasião de consumo.

# 11 Plano de entrada

Propõe-se um ciclo inicial de 120 dias, ajustável à complexidade sanitária e à preparação da empresa. Os prazos seguintes são metas de gestão; não representam prazos legais de aprovação ou garantia de desalfandegamento. A decisão de investir mais deve depender de resultados mensuráveis.

**Quadro 13 Sequência proposta de preparação e teste**

| Fase        | Trabalho                                                 | Critério de conclusão                               |
|-------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Dias 1–20   | Selecionar produtos, segmento e parceiro potencial       | Proposta em espanhol e lista curta de compradores   |
| Dias 21–40  | Validar classificação, origem, rótulo e acesso sanitário | Matriz de requisitos e custos aprovada              |
| Dias 41–60  | Negociar preço entregue e condições                      | Importador, responsabilidades e pagamento definidos |
| Dias 61–90  | Executar amostras ou primeira operação elegível          | Receção documentada e avaliação do comprador        |
| Dias 91–120 | Analisar vendas, margem e reposição                      | Decisão fundamentada de repetir, ajustar ou parar   |

Fonte: análise própria. Sequência sujeita aos procedimentos das autoridades competentes [11]–[20].

## Indicadores de acompanhamento

A empresa deve acompanhar contactos qualificados, propostas enviadas, custo das amostras, tempo até à primeira encomenda, margem após custos completos e prazo efetivo de pagamento. Na alimentação, acrescentar rotação por referência, validade remanescente e devoluções. Nos projetos industriais, acompanhar aprovação técnica, alterações de especificação e cumprimento do calendário.

Antes do embarque, fechar uma lista documental por produto, confirmar os responsáveis por cada procedimento e rever a validade das autorizações. O transitário e o representante aduaneiro devem trabalhar sobre a mesma descrição e classificação utilizadas pelo importador. A simulação financeira deve suportar atrasos sem comprometer a tesouraria do exportador.

## Apoio local

A AICEP dispõe de representação na Cidade do México, contactável através de [aicep.mexico@portugalglobal.pt](mailto:aicep.mexico@portugalglobal.pt) e +52 55 5540 7750. O pedido de apoio deve ser concreto: categoria de produto, canal, capacidade, documentação disponível e perfil do parceiro pretendido. Uma ficha comercial completa permite orientar a prospeção e qualificar reuniões. [22]

A passagem a uma segunda região ou a uma gama mais ampla deve ocorrer após comprovar recompra, cobrança e capacidade de serviço. Esta disciplina permite transformar o teste inicial num negócio sustentável.

# Fontes e contactos

- [1] FMI. World Economic Outlook, outubro de 2026, apêndice estatístico; publicação de 13/10/2026. Crescimento real, inflação média e saldo corrente. As colunas de 2026–2027 são projeções.  
Consultar fonte - [imf.org](http://imf.org)
- [2] INEGI. Encuesta Intercensal 2025, resultados definitivos, comunicado 54/26 de 22/09/2026. População total e em habitações particulares; operação de outubro–novembro de 2025.  
Consultar fonte - [inegi.org.mx](http://inegi.org.mx)
- [3] DGE. Portugal — México: Comércio Internacional; atualização de 20/07/2026. Séries anuais de bens do INE e de serviços do Banco de Portugal, 2021–2025; secções NC e categorias BEC.  
Consultar fonte - [estadistica.dgeconomia.gov.pt](http://estadistica.dgeconomia.gov.pt)
- [4] Banco de México. SIE, quadro CA176, Balanza comercial de mercancías de México. Série preliminar consultada em 22/10/2026: ano de 2025 e janeiro–agosto de 2026; valores FOB.  
Consultar fonte - [banxico.org.mx](http://banxico.org.mx)
- [5] Banco de México. La Balanza de Pagos en 2025, publicado em 25/02/2026. Serviços e investimento direto de 2024–2025; versão anual utilizada nesta ficha, sujeita a revisões posteriores.  
Consultar fonte - [banxico.org.mx](http://banxico.org.mx)
- [6] Banco de México. SIE, quadro CA7, exportações por país de destino, total anual de 2025. Consulta de 22/10/2026; países selecionados com valores divulgados.  
Consultar fonte - [banxico.org.mx](http://banxico.org.mx)
- [7] Banco de México. SIE, quadro CA6, importações por país de origem, total anual de 2025. Consulta de 22/10/2026; percentagens calculadas sobre o total da mesma série.  
Consultar fonte - [banxico.org.mx](http://banxico.org.mx)
- [8] UNCTAD. World Investment Report 2026, anexos estatísticos: fluxos de investimento direto de 2024–2025 e posições no final desses anos. Unidade original: milhões de dólares.  
Consultar fonte - [unctad.org](http://unctad.org)
- As fontes foram consultadas até 22/10/2026. A data da publicação e o período medido são distintos. As referências numéricas ao longo da ficha remetem para esta lista; dados parciais de 2026 mantêm o respetivo intervalo temporal.
- [9] Secretaría de Economía. México registra un máximo histórico de inversión extranjera directa para un primer semestre: 34 mil 968 millones de dólares en 2026. Resultado do primeiro semestre de 2026.  
Consultar fonte - [gob.mx](http://gob.mx)
- [10] Comissão Europeia, DG Trade. EU–Mexico agreement. Situação consultada em 22/10/2026: assinatura do acordo modernizado e do acordo comercial intercalar em 22/05/2026; enquadramento comercial de 2000 ainda indicado como vigente.  
Consultar fonte - [policy.trade.ec.europa.eu](http://policy.trade.ec.europa.eu)
- [11] SAT. Padrón de Importadores — inscrição. Requisitos do operador importador, incluindo RFC e assinatura eletrónica; verificar exceções e eventuais registos setoriais. Consulta de 22/10/2026.  
Consultar fonte - [sat.gob.mx](http://sat.gob.mx)
- [12] Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana — VUCEM. Portal oficial para apresentação de procedimentos, autorizações e documentação de comércio externo. Consulta de 22/10/2026.  
Consultar fonte - [ventanillaunica.gob.mx](http://ventanillaunica.gob.mx)
- [13] COFEPRIS. Permiso sanitario de importación de productos y servicios: procedimientos e enquadramento. Página publicada em 30/04/2026; avaliar a obrigação aplicável ao produto e à finalidade.  
Consultar fonte - [gob.mx](http://gob.mx)

**[14]** SENASICA. Módulo de consulta de requisitos fitosanitarios para la importación. Consulta por mercaderia, utilização, origem e proveniência. Verificação específica antes de cada operação.  
[Consultar fonte - senasica.gob.mx](https://senasica.gob.mx)

**[15]** SENASICA. Módulo de consulta de requisitos zoosanitarios para la importación. Requisitos por combinação de produto e país e documentos de acesso. Consulta de 22/10/2026.  
[Consultar fonte - senasica.gob.mx](https://senasica.gob.mx)

**[16]** Diario Oficial de la Federación. Modificação da NOM-051-SCFI/SSA1-2010, publicada em 27/03/2020: informação comercial e sanitária dos alimentos e bebidas não alcoólicas pré-embalados. Ler com as alterações posteriores.  
[Consultar fonte - dof.gob.mx](https://dof.gob.mx)

As obrigações de acesso dependem da mercaderia, composição, origem e utilização. A ficha apresenta o enquadramento e os portais de verificação; a validação operacional deve usar a classificação e a versão normativa aplicáveis à operação concreta.

**[17]** Diario Oficial de la Federación. Acordo de 31/07/2025 que prolonga a segunda fase da NOM-051 até 31/12/2027 e fixa a terceira fase em 01/01/2028; efeitos desde 01/01/2026.  
[Consultar fonte - sidof.segob.gob.mx](https://sidof.segob.gob.mx)

**[18]** Diario Oficial de la Federación. NOM-142-SSA1/SCFI-2014, publicada em 23/03/2015: bebidas alcoólicas, especificações sanitárias e informação comercial. Referência distinta da NOM-051.  
[Consultar fonte - dof.gob.mx](https://dof.gob.mx)

**[19]** Cámara de Diputados. Ley del Impuesto al Valor Agregado, texto consolidado consultado em 22/10/2026. Artigo 1: taxa geral de 16%; verificar regimes do produto e da importação.  
[Consultar fonte - diputados.gob.mx](https://diputados.gob.mx)

**[20]** Cámara de Diputados. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, texto consolidado: reforma de 07/11/2025 e atualização de quotas de 22/12/2025. Consulta de 22/10/2026.  
[Consultar fonte - diputados.gob.mx](https://diputados.gob.mx)

**[21]** Walmart de México y Centroamérica. Informação institucional e relatórios do grupo. Referência para identificação de canais; esta ficha não utiliza o número consolidado de lojas como indicador exclusivamente mexicano.  
[Consultar fonte - walmex.mx](https://walmex.mx)

**[22]** AICEP. Contactos em Portugal e na rede externa: Cidade do México, aicep.mexico@portugalglobal.pt, telefone +52 55 5540 7750. Dados consultados em 22/10/2026.  
[Consultar fonte - portugalglobal.pt](https://portugalglobal.pt)

**[23]** Banco de Portugal. BPstat, séries 12565124, 12568290, 12568724 e 12571688: IDE Portugal-México, princípio direcional e contraparte imediata. Séries atualizadas em 19/08/2026; consulta em 22/10/2026.  
[Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt](https://bpstat.bportugal.pt)

## Unidades e critérios de interpretação

M€ significa milhões de euros. Os montantes mundiais são apresentados em dólares dos Estados Unidos. Não se convertem moedas com uma taxa única para comparar séries. Nas tabelas, os saldos publicados podem não coincidir com a subtração dos valores arredondados. Os números de comércio português não identificam a origem regional e não constituem dados do Alentejo.

Bens aduaneiros, serviços da balança de pagamentos, categorias NC e BEC e investimento direto têm conceitos próprios. Os stocks de IDE incluem efeitos de valorização; os fluxos são líquidos. As oportunidades, os canais propostos e o plano de 120 dias são análise própria. Não se atribuem quotas ou volumes de vendas a partir da população ou dos totais nacionais.