



FICHA DE MERCADO

PAÍSES BAIXOS

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

Os Países Baixos conjugam um mercado de clientes finais com uma plataforma de distribuição internacional. Em 2025, cerca de 48,8% das exportações de mercadorias, excluindo quase-trânsito, eram reexportações. A localização do comprador não identifica, por si só, o país de consumo. [6]

Portugal já fornece categorias relevantes para empresas do Alentejo: frutas e hortícolas, preparações alimentares, bebidas, cortiça e cerâmica. Nas relações bilaterais, o défice em mercadorias coexiste com um excedente em serviços. Estes dados nacionais enquadram a prospeção e não representam vendas regionais. [7]

A recomendação é entrar de forma gradual: escolher poucas referências, confirmar o canal e o destino de revenda, testar um parceiro e medir a recompra. Rotulagem em neerlandês, custo entregue, condições de pagamento e responsabilidade pelas embalagens devem estar definidos na proposta. O investimento comercial deve crescer à medida que a margem e a regularidade das encomendas forem demonstradas.

Âmbito: informação verificada até 22/10/2026. Resultados anuais, dados provisórios e previsões são identificados. A análise de oportunidades e o plano de entrada são recomendações próprias, baseadas nas fontes indicadas.

Índice

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
2 Indicadores económicos.....	5
3 Comércio internacional.....	6
4 Parceiros e produtos.....	7
5 Investimento e negócios.....	8
6 Relações com Portugal.....	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
8 Acesso ao mercado.....	11
9 Canais de distribuição.....	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
11 Plano de entrada.....	14
Fontes e contactos.....	15



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

1 Retrato do mercado

Quadro 1 Informação geral

Indicador	Referência
População	18 130 208 habitantes — 1 de janeiro de 2026
Capital	Amesterdão; governo e parlamento em Haia
Língua oficial da UE	Neerlandês
Moeda	Euro
Sistema político	Monarquia constitucional parlamentar
Integração europeia	Membro fundador da UE; área do euro desde 1999

Fontes: União Europeia, atualização de 16/10/2026, e CBS. [3–4]

A ficha abrange os Países Baixos europeus. A pertença ao mercado único e à área do euro simplifica as operações portuguesas quanto a moeda e circulação de mercadorias, mantendo obrigações fiscais, de segurança e de informação do produto. [3,15]

A primeira decisão comercial é distinguir uma venda para o mercado neerlandês de uma venda a um operador que abastece outros países. A primeira exige conhecer a apresentação, o preço e o canal locais; a segunda exige identificar os mercados servidos, os intermediários e quem mantém a informação do produto ao longo da cadeia. A elevada reexportação justifica esta distinção. [6]

Para uma empresa do Alentejo, recomenda-se concentrar a campanha inicial nos compradores que correspondam à sua categoria e capacidade de fornecimento. Uma deslocação pode reunir encontros em Amesterdão, Roterdão e Haia, se aí estiverem os contactos previamente qualificados. Esta seleção é uma proposta de organização comercial, não uma estimativa da distribuição geográfica da procura.

O contacto inicial deve apresentar referências concretas, formatos, capacidade, prazo de reposição, certificações existentes e preço orientativo entregue. A origem regional é mais útil quando associada a atributos verificáveis e a uma proposta adequada ao comprador.

2 Indicadores económicos

Quadro 2 Resultados anuais

Indicador	2023	2024	2025
PIB nominal (M€)	1 050 133	1 115 252	1 170 579
PIB real: variação (%)	-0,6	1,1	1,6
Inflação média — IHPC (%)	4,1	3,2	3,0
Saldo orçamental (% PIB)	-0,3	-0,7	-1,6
Dívida pública (% PIB)	45,9	44,0	44,7
Conta corrente (% PIB)	9,7	7,8	7,6

Fontes: Eurostat, 21/10/2026 (PIB nominal, saldo orçamental e dívida); CBS, 02/07/2026 (crescimento real); FMI, outubro de 2026 (IHPC e conta corrente). 2025 sujeito a revisão. [1–2,5]

Quadro 3 Previsões FMI de outubro de 2026

Indicador	2026	2027
PIB real: variação (%)	1,5	1,3
Inflação média (%)	2,9	2,8
Conta corrente (% PIB)	8,3	8,2

Fonte: FMI, WEO publicado em 13/10/2026. Previsões, não resultados observados. [2]

A série revista mostra contração em 2023 e recuperação moderada em 2024–2025. Para 2026 e 2027, o FMI prevê crescimento de 1,5% e 1,3%. Os dados históricos do PIB real seguem as contas nacionais do CBS; as previsões são da edição de outubro do FMI. [2,5]

Na decisão comercial, importa separar crescimento nominal e quantidade vendida. Aumentos do valor das importações podem resultar de preços ou da composição de produtos. Recomenda-se testar a margem perante encomendas menores, transporte mais caro ou intervalos maiores entre compras. A previsão macroeconómica não substitui a validação do preço com o canal.

O IHPC do quadro é o indicador harmonizado europeu; não deve ser confundido com o IPC nacional neerlandês. Valores negativos do saldo orçamental representam défices.

3 Comércio internacional

Quadro 4 Mercadorias: Países Baixos–mundo

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2023	864 929	780 164	84 765
2024	850 697	754 710	95 987
2025	875 641	772 690	102 951

Milhões de euros; exportações FOB e importações CIF. Eurostat/DGE, julho de 2026; inclui quase-trânsito. Totais de 2025 confirmados no CBS de 02/10/2026, com natureza provisória. [6–7]

Quadro 5 Serviços: Países Baixos–mundo

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2023	298 328	270 871	27 457
2024	323 967	286 875	37 092
2025	341 092	307 061	34 032

Milhões de euros. CBS, atualização de 15/10/2026; 2025 provisório revisto. Saldo publicado: pequenas diferenças resultam de arredondamento. [10]

O excedente de mercadorias aumentou entre 2023 e 2025. Contudo, o volume total inclui bens que atravessam o país por quase-trânsito, sem passar para a propriedade de uma empresa neerlandesa. Não equivale a produção nacional exportada nem a consumo interno. [6–7]

Em 2025, retirando 222 871 M€ de quase-trânsito de saída aos 875 641 M€ de exportações físicas, obtêm-se 652 770 M€. Neste perímetro, as reexportações eram 318 509 M€, ou 48,8%, e os produtos neerlandeses 334 261 M€. Estes cálculos usam componentes publicados pelo CBS. [6]

Para o exportador, a consequência é contratual: esclarecer destinos de revenda, cobertura territorial, informação sobre vendas e responsabilidade pela promoção antes de conceder exclusividade. Um operador pode ampliar o alcance europeu da oferta, mas é necessário acompanhar onde e como os produtos são comercializados.

4 Parceiros e produtos

Quadro 6 Principais parceiros de mercadorias, 2025

Clientes	M€	Fornecedores	M€
Alemanha	145 130	Alemanha	98 458
Bélgica	75 014	Estados Unidos	57 287
França	49 547	Bélgica	55 692
Reino Unido	41 418	China	48 487
Estados Unidos	32 202	Reino Unido	25 032

CBS, publicação de 10/09/2026; dados provisórios, excluindo quase-trânsito. [8]

Quadro 7 Principais grupos de produtos, 2025

Exportados	Mil M€	Importados	Mil M€
Refinados de petróleo	48,5	Petróleo bruto	39,7
Máquinas especializadas e partes	29,2	Telefones, modems e routers	29,3
Telefones, modems e routers	25,5	Refinados de petróleo	24,2
Medicamentos	16,6	Computadores e tablets	20,0
Flores e plantas	15,3	Automóveis de passageiros	15,4

Mil M€ = mil milhões de euros. Grupos CBS, não capítulos NC2. Publicação de 10/09/2026; valores provisórios sem quase-trânsito. [9]

A Alemanha e a Bélgica são parceiros centrais nas trocas. A presença de energia, máquinas e produtos farmacêuticos entre os maiores grupos demonstra que os totais comerciais não são uma aproximação à procura de especialidades regionais. [8–9]

Estes quadros têm um perímetro diferente do total Eurostat apresentado anteriormente. Os valores por parceiro não devem ser divididos pelo total que inclui quase-trânsito. A data da desagregação também é explicitada para distinguir esta publicação das revisões posteriores. [6,8–9]

Recomenda-se descer ao produto e ao uso: vinho para restauração ou marca de distribuidor, azeite embalado ou fornecimento industrial, fruta para consumo local ou redistribuição. A comparação de concorrentes deve usar formato, especificação, canal e código do produto compatíveis.

5 Investimento e negócios

Quadro 8 Investimento direto: posição e fluxo

Indicador	Período	Mil M€
Stock de IDE recebido	Final de 2025	3 411
Stock de investimento no exterior	Final de 2025	4 294
Fluxo de IDE recebido	1.º semestre de 2026	72

DNB/CBS, publicação de 10/09/2026, e DNB, 30/09/2026. Stocks pelo princípio direcional. Fluxo semestral separado das posições anuais. [11–12]

A dimensão das posições financeiras exige uma leitura específica. Uma parte expressiva passa por holdings, entidades de finalidade especial e outras estruturas de grupos internacionais. Aproximadamente dois terços das posições de investimento direto estavam associados a entidades de passagem ou finalidade especial. [11]

A DNB registou entradas de 72 mil milhões de euros no primeiro semestre de 2026, com destaque para origens imediatas nos Estados Unidos e na Alemanha. A fonte explica que parte desses recursos volta a sair através das estruturas dos grupos. Este valor é semestral e não corresponde ao fluxo anual de 2025. [12]

O stock elevado não permite inferir igual dimensão de investimento produtivo, emprego ou procura local de fornecedores. Para uma PME, recomenda-se identificar a entidade que compra, a entidade que paga, o grupo controlador e os estabelecimentos em que o produto será usado. [11–12]

Na procura de capital ou de um parceiro industrial, a triagem deve partir da atividade operacional e do projeto: capacidade de financiamento, experiência no setor, governação e complementaridade com a empresa alentejana. A reputação geral de uma praça financeira não substitui a avaliação da contraparte.

A pesquisa confirmou posições finais de 2025 e o fluxo recebido no primeiro semestre de 2026. Não se apresenta um total anual de fluxos de 2025 sem confirmação homogénea das entradas e saídas.

6 Relações com Portugal

Quadro 9 Mercadorias: perspetiva portuguesa

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2021	2 487,6	4 434,8	-1947,2
2022	3 134,2	5 521,1	-2 386,9
2023	2 736,6	5 751,0	-3 014,4
2024	2 834,2	6 045,6	-3 211,4
2025	2 626,4	6 668,0	-4 041,6

Milhões de euros. INE/DGE, 20/07/2026; exportações FOB, importações CIF; inclui estimativas estatísticas. [7]

Quadro 10 Serviços: perspetiva portuguesa

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2021	1398,9	801,4	597,5
2022	2 074,3	1007,9	1066,4
2023	2 403,1	1109,5	1293,6
2024	2 656,0	1421,6	1234,5
2025	2 852,5	1401,3	1451,2

Milhões de euros. Banco de Portugal/DGE, ficha de 20/07/2026; dados estimados. Saldos publicados, sujeitos a arredondamentos. [7]

Em 2025, os Países Baixos foram o sétimo destino e o quarto fornecedor de mercadorias de Portugal. As exportações portuguesas diminuíram 7,3% face a 2024; as importações aumentaram 10,3%. O défice em mercadorias coexistiu com um excedente de serviços. [7]

Na série coerente da balança de pagamentos, bens e serviços totalizaram 5 477,7 M€ de exportações e 7 631,2 M€ de importações em 2025, com saldo de -2 153,5 M€. Estes totais não resultam da soma direta das duas tabelas: os bens do Banco de Portugal têm base própria, diferente das mercadorias INE. [7]

A evolução agregada enquadra a relação bilateral, mas não determina o potencial de um produto. Os valores são nacionais e não medem exportações do Alentejo. A decomposição dos serviços por atividade não foi confirmada; o excedente não é aqui atribuído automaticamente ao turismo.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 11 Principais grupos exportados por Portugal, 2025

Grupo DGE	M€	Quota
Agroalimentares	441,5	16,8%
Energéticos	400,8	15,3%
Químicos	312,2	11,9%
Têxteis, vestuário e acessórios	309,9	11,8%
Produtos acabados diversos	244,5	9,3%

INE/DGE, 20/07/2026. A categoria agroalimentar desta classificação inclui pescado. [7]

As categorias portuguesas para qualificar compradores incluem frutas e hortícolas (120,0 M€), preparações alimentares (82,2), bebidas alcoólicas (55,0), cortiça (12,3) e cerâmica/vidro (81,4), em 2025. O vinho atingiu cerca de 51 M€ anuais em média em 2021–2025, segundo o GPP: esta média não é o valor de 2025. [7,14]

Quadro 12 Investimento direto bilateral

Indicador e período	NL – PT	PT – NL
Stock: final de 2025	34 588,7	18 248,2
Stock: junho de 2026	35 704,2	16 756,1
Fluxos líquidos: 2025	534,3	1 962,3
Fluxos líquidos: 1.º semestre de 2026	259,6	-1 232,0

Milhões de euros. BPstat, séries atualizadas em 19/08/2026; princípio direcional, contraparte imediata, incluindo entidades de finalidade especial. Fluxos: soma dos trimestres. [31–34]

O sinal negativo indica desinvestimento líquido. A variação de stocks também reflete reavaliações e outros ajustamentos. O Banco de Portugal identifica intermediação e round tripping através de entidades neerlandesas: o país da contraparte imediata não é necessariamente o do investidor final. A seleção de parceiros deve verificar atividade e controlo efetivos. [13,31–34]

8 Acesso ao mercado

Circulação e fiscalidade. As mercadorias em livre circulação na UE não suportam direitos aduaneiros entre Portugal e os Países Baixos. Mantêm-se IVA, requisitos de produto e impostos especiais quando aplicáveis. Numa aquisição intracomunitária B2B elegível, o adquirente declara o IVA no destino; o vendedor deve verificar as condições da transmissão e conservar os comprovativos. [15]

IVA e preço entregue. A taxa geral é 21%; muitos alimentos beneficiam de 9%. As bebidas alcoólicas estão em regra a 21% e o vinho implica também impostos especiais. Vendas à distância e armazenamento local exigem análise própria; o OSS pode ser relevante no comércio eletrónico. Definir quem assume cada custo. [15–17]

Rotulagem. A informação obrigatória dos alimentos pré-embalados destinados ao consumidor deve estar em neerlandês, legível e não enganosa. Rever denominação, ingredientes, alergénios, quantidade, operador, nutrição, conservação e datas; origem e percentagens de ingredientes são exigidas nos casos previstos. A venda online também tem obrigações de informação. [18]

Vinho. As regras europeias de ingredientes e nutrição aplicam-se desde 8/12/2023, com transição para vinhos anteriores. Parte da informação pode ser eletrónica, mas energia e alergénios mantêm requisitos no suporte físico. O código QR não substitui todas as menções. [19–20]

Segurança alimentar. Cumprir higiene e princípios HACCP aplicáveis. Fixar especificação, rastreabilidade de lotes, condições de transporte e validade remanescente; para refrigerados, acordar temperatura e receção. Certificações pedidas pelo comprador são condições comerciais adicionais. [21]

Embalagens. O regulamento europeu PPWR começou a aplicar-se em 12/08/2026, com regras e calendários específicos. Identificar o papel de cada operador, materiais, pesos e responsabilidade alargada do produtor. A Verpact gere a contribuição neerlandesa: o limiar de 50 000 kg de certas embalagens não é dispensa geral e não abrange as sujeitas a depósito ou regras de plásticos de utilização única. Verificar também vendas diretas ao consumidor. [22–25]

Pagamentos. No regime neerlandês, o prazo B2B supletivo é 30 dias; a regra geral é 60, com extensões condicionadas. Grandes empresas pagam a PME em 30 dias. A cadeia agroalimentar tem proteção específica com limites de 30/60 dias, conforme o produto e o âmbito legal. Acordar entrega, aceitação, deduções e reclamações. [26–27]

9 Canais de distribuição

A escolha do canal deve resultar da capacidade de fornecimento, do posicionamento e do território efetivamente servido. Um intermediário pode vender para consumidores neerlandeses ou redistribuir na Europa. Essa função deve ser confirmada, em vez de inferida a partir do endereço. [6]

Importadores e distribuidores especializados. São uma via a testar para vinho, alimentos diferenciados e outras especialidades. Recomenda-se comparar carteira concorrente, cobertura, condições de entrada, apoio comercial e informação de vendas. A exclusividade deve acompanhar compromissos mensuráveis e não impedir a revisão do acordo.

Restauração e hotelaria. Grossistas podem reunir encomendas e assegurar entregas a clientes profissionais. A Sligro Food Group é um exemplo verificável de operador de foodservice nos Países Baixos. A referência identifica um canal; não representa interesse declarado em comprar produtos do projeto. [28]

Retalho e marca de distribuidor. Separar a proposta sob marca do produtor da proposta de marca própria. Antes de cotar, esclarecer volume, desenvolvimento de embalagem, receita, promoção, alterações de preço e cancelamentos. A escala só é útil se o compromisso comercial preservar margem e tesouraria.

Comércio eletrónico. A venda direta exige informação de produto, regras fiscais, responsabilidades por embalagem e capacidade de entrega e de resposta a reclamações. Recomenda-se testar o custo total por encomenda antes de usar o canal como principal forma de entrada. [15–18,24–25]

Quadro 13 Próximos eventos com informação consultada em 22/10/2026

Evento	Data e local	Foco
Horecava	11–14/01/2027 RAI Amesterdão	Hotelaria e restauração
PLMA World of Private Label	25–26/05/2027 RAI Amesterdão	Marca de distribuidor

Fontes: organizadores. Confirmar condições de participação e agenda antes de reservar. [29–30]

A preparação deve incluir reuniões com compradores adequados, amostras e seguimento. Recomenda-se avaliar a participação por contactos qualificados, propostas e encomendas posteriores, e não apenas pelo número de visitantes.

10 Oportunidades para o Alentejo

As oportunidades seguintes são análise própria, apoiada nas categorias já transacionadas por Portugal. Exigem validação com compradores e testes de custo entregue; não constituem previsões de vendas. A origem regional deve ser traduzida em atributos verificáveis, incluindo denominação protegida quando aplicável. [7,14]

Vinho e bebidas. Qualificar importadores especializados, lojas e restauração. Um portefólio curto facilita prova, formação e reposição. Apresentar origem, perfil, formato e utilização à mesa, com documentação técnica e capacidade regular. O histórico nacional em vinho sustenta a prospeção, sem demonstrar a aceitação de cada estilo ou preço. [14]

Azeite, azeitonas e preparações alimentares. Para empresas com oferta nestes produtos, testar propostas distintas para consumo doméstico, presente e uso profissional. Comparar formatos e margens de retalho especializado e foodservice. O agregado estatístico de gorduras e óleos não mede isoladamente a procura de azeite; a decisão exige análise por produto. [7]

Frutas, hortícolas e frutos de casca rija. Discutir calendário, especificação, calibre, conservação, embalagem e reposição. Para perecíveis, o piloto deve medir a receção e as perdas. Confirmar se o parceiro revende noutros países e quais as exigências finais. Alegações biológicas ou semelhantes só devem ser usadas quando suportadas. [7,18,21]

Queijos, carnes e especialidades. Procurar distribuidores com logística adequada. Confirmar validade remanescente aceite, temperatura, formatos e devoluções. A quebra de 34,6% do grupo português de carnes e laticínios em 2025 recomenda não extrapolar uma tendência favorável sem desagregação; também não demonstra a evolução de uma especialidade particular. [7]

Cortiça, cerâmica e produtos associados. Empresas alentejanas com esta oferta podem qualificar distribuidores, compradores de hotelaria e clientes de projeto. Separar desenho, desempenho técnico, instalação quando pertinente e fornecimento de substituição. Documentar alegações ambientais e adequação ao uso. As vendas portuguesas existentes são contexto para prospeção, não prova de procura por qualquer referência regional. [7]

A cooperação entre empresas pode ser testada em provas, catálogos e transporte consolidado, mantendo responsabilidades e preços claros. A seleção deve favorecer complementaridade e capacidade de resposta, evitando apresentar um conjunto demasiado amplo para um primeiro comprador.

11 Plano de entrada

Proposta de execução para empresas do Alentejo. O plano organiza uma validação gradual: primeiro tornar a oferta comparável, depois testar a operação e só então aumentar cobertura. Deve ser adaptado à dimensão, ao produto e aos recursos de cada empresa.

1. Preparar a oferta. Escolher referências que combinem capacidade de fornecimento e margem. Preparar ficha técnica, rótulo, embalagem, unidade de encomenda, validade e prazo de reposição. Calcular custo entregue, incluindo transporte, contribuição de embalagem e impostos especiais quando aplicáveis. Identificar o responsável por cada obrigação. [15–25]

2. Qualificar compradores. Construir uma lista curta por produto e canal. Confirmar consumo neerlandês ou redistribuição, carteira concorrente, condições de entrada, documentação e ritmo de compra. Enviar amostras quando exista adequação identificada. A reunião deve produzir informação sobre critérios de decisão, e não apenas uma apresentação institucional.

3. Executar um piloto. Negociar uma encomenda proporcional à capacidade, com aceitação, pagamento, reclamações e eventual devolução definidos. Evitar que o piloto dependa de uma exclusividade ampla sem compromissos. Nos produtos perecíveis, incluir a qualidade na receção e a validade remanescente entre os critérios. [21,26–27]

Quadro 14 Critérios de decisão após o teste

Dimensão	Pergunta de controlo
Resultado comercial	Houve recompra e intenção de continuidade?
Margem e tesouraria	A margem líquida e o recebimento compensam o esforço?
Operação	Entrega, qualidade e reposição cumpriram o acordado?
Mercado e canal	Conhecem-se destinos de revenda e resposta do cliente?

Análise própria: grelha proposta para avaliar o piloto.

4. Decidir a escala. Aumentar cobertura quando a recompra e a operação estiverem demonstradas. Se o teste falhar, distinguir produto, preço, apresentação, canal e logística antes de alterar toda a estratégia. Manter registo das decisões e das condições que justificam continuar, ajustar ou suspender a abordagem.

Fontes e contactos

Fontes consultadas até 22 de outubro de 2026. Os números entre parênteses retos remetem para estas referências. Cada tabela identifica o período, a base estatística e a atualização. Ligações de consulta junto de cada referência.

- [1] Eurostat — Provision of deficit and debt data for 2025, second notification. 21 de outubro de 2026. PIB nominal, défice e dívida.
Consultar fonte · ec.europa.eu
- [2] FMI — World Economic Outlook October 2026, Statistical Appendix A, quadros A2, A6 e A11. 13 de outubro de 2026. Séries e previsões macroeconómicas.
Consultar fonte · imf.org
- [3] União Europeia / Eurostat. Países Baixos — país da UE. 2026-10-16.
Consultar fonte · european-union.europa.eu
- [4] CBS. Population; key figures, 85524ENG. 2026-09-08.
Consultar fonte · cbs.nl
- [5] CBS. Exports account for over half of economic growth. 2026-07-02.
Consultar fonte · cbs.nl
- [6] CBS. International trade in goods; border crossing, key figures, 85429ENG. 2026-10-02.
Consultar fonte · cbs.nl
- [7] DGE / INE / Banco de Portugal / Eurostat. Comércio Internacional Portugal — Países Baixos. 2026-07-20.
Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt
- [8] CBS. Nederland Handelsland 2026: een introductie. 2026-09-10.
Consultar fonte · longreads.cbs.nl
- [9] CBS. Nederland Handelsland 2026: internationale handel in goederen. 2026-09-10.
Consultar fonte · longreads.cbs.nl
- [10] CBS. International trade; Imports and exports of services by country, quarter, 84765ENG. 2026-10-15.
Consultar fonte · cbs.nl
- Critério estatístico: Eurostat/CBS para o mercado; INE/DGE e Banco de Portugal para a relação com Portugal. Os valores arredondados podem produzir diferenças residuais nos saldos.
- [11] CBS / DNB. Nederland Handelsland 2026: buitenlandse investeringen en multinationals. 2026-09-10.
Consultar fonte · longreads.cbs.nl
- [12] De Nederlandsche Bank. Direct investment via the Netherlands rises again after years of decline. 2026-09-30.
Consultar fonte · dnb.nl
- [13] DGE / Banco de Portugal. Investimento Direto Estrangeiro — Banco de Portugal. 2026-02-27.
Consultar fonte · estatistica.dgeconomia.gov.pt
- [14] GPP / INE. Países Baixos: trocas comerciais com Portugal 2021–2025, setores agrícola e agroalimentar, do mar e das florestas. 2026-04-28.
Consultar fonte · gpp.pt
- [15] RVO / KVK / Belastingdienst. Importing products from an EU country. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte · business.gov.nl
- [16] Belastingdienst. VAT rates and exemptions. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte · business.gov.nl

- [17] Belastingdienst. Btw-tarief dranken. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: belastingdienst.nl
- [18] RVO / NVWA. Labelling of food. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: business.gov.nl
- [19] Comissão Europeia. New rules for wine labelling enter into application. 2023-12-07.
Consultar fonte: agriculture.ec.europa.eu
- [20] Comissão Europeia / EUR-Lex. Perguntas e respostas sobre as disposições de rotulagem dos vinhos, C/2023/1190. 2023.
Consultar fonte: eur-lex.europa.eu
- Leitura do investimento: posições financeiras incluem holdings e entidades de passagem. Contraparte imediata e investidor final são conceitos diferentes. Não se atribui automaticamente ao turismo o excedente bilateral de serviços.
- [21] Governo dos Países Baixos. Food safety requirements. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: government.nl
- [22] RVO. Requirements for packaging. verificado 2026-03-25; consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: business.gov.nl
- [23] Comissão Europeia. New packaging rules for less waste and easier recycling. 2026-08-12.
Consultar fonte: commission.europa.eu
- [24] RVO. Packaging waste management contribution. verificado 2025-09-03; consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: business.gov.nl
- [25] Verpact. Your packaging. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: verpact.nl
- [26] RVO. Payment term, collection charges, and statutory interest. verificado 2025-08-01; consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: business.gov.nl
- [27] Comissão Europeia. Práticas comerciais desleais na cadeia agroalimentar. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: agriculture.ec.europa.eu
- [28] Sligro Food Group. Our brands. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: sligrofoodgroup.nl
- [29] PLMA. World of Private Label International Trade Show. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: plmainternational.com
- [30] RAI / Horecava. Visitor information — Horecava 2027. consultado 2026-10-22.
Consultar fonte: horecava.nl
- [31] Banco de Portugal, BPstat. Investimento direto dos Países Baixos em Portugal - stocks trimestrais. Série 12567458. Atualizada em 19/08/2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [32] Banco de Portugal, BPstat. Investimento direto de Portugal nos Países Baixos - stocks trimestrais. Série 12565318. Atualizada em 19/08/2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [33] Banco de Portugal, BPstat. Investimento direto dos Países Baixos em Portugal - transações trimestrais. Série 12566590. Atualizada em 19/08/2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt
- [34] Banco de Portugal, BPstat. Investimento direto de Portugal nos Países Baixos - transações trimestrais. Série 12565927. Atualizada em 19/08/2026.
Consultar fonte: bpstat.bportugal.pt

Para preparar uma operação, os pontos de consulta são a NVWA para alimentos, a Belastingdienst para IVA e impostos especiais, a Verpact para embalagens e os organizadores para feiras. As referências oficiais acima permitem verificar requisitos e canais de contacto atualizados.

A ficha não atribui às entidades ou empresas citadas interesse em comprar ou investir. As oportunidades e o plano de entrada são análise própria, sujeita a validação comercial.