



FICHA DE MERCADO

NORUEGA

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

A Noruega oferece às empresas do Alentejo um mercado de dimensão limitada, com regras exigentes e canais que justificam uma entrada seletiva. Contava com 5,64 milhões de habitantes no final de junho de 2026. A pertença ao Espaço Económico Europeu aproxima muitas normas do mercado único, mas não elimina a fronteira aduaneira nem o tratamento específico de numerosos produtos agrícolas. [3][11]

O excedente externo norueguês reflete sobretudo a energia e não mede, por si só, a procura de alimentos ou materiais portugueses. Em 2025, Portugal exportou 261,8 milhões de euros de bens para a Noruega; minerais e metais representaram mais de metade. As vendas agroalimentares, de cortiça e de cerâmica oferecem referências úteis para selecionar produtos, sem demonstrar automaticamente procura por uma marca alentejana. [4][9]

Recomenda-se começar por um importador e uma gama curta, calcular o preço final em coroas norueguesas e testar a reposição. Para o vinho, o acesso deve considerar o Vinmonopolet e os grossistas autorizados. A expansão geográfica deverá acompanhar vendas repetidas e margem comprovada. [17][18]

Âmbito: informação consultada até 22 de outubro de 2026. Dados anuais de 2025 e séries anteriores; indicadores parciais de 2026 identificados como tal. As previsões são do FMI de outubro de 2026. Os dados de Portugal são nacionais; não quantificam exportações do Alentejo. A avaliação de oportunidades e o plano de entrada são análise própria.

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
Definir primeiro a área de atendimento.....	4
2 Indicadores económicos	5
Implicações para preços e contratação.....	5
3 Comércio internacional	6
4 Parceiros e produtos.....	7
5 Investimento e negócios	8
Formas de entrada e presença.....	8
6 Relações com Portugal.....	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
8 Acesso ao mercado.....	11
Alfândega e fiscalidade	11
Alimentos com rótulos e embalagens conformes.....	11
Vinho e comunicação comercial.....	11
9 Canais de distribuição	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
11 Plano de entrada	14
1 Preparar a decisão nas primeiras quatro semanas.....	14
2 Qualificar parceiros nas semanas cinco a oito	14
3 Executar um piloto nas semanas nove a dezasseis.....	14
4 Expandir com base em resultados	14
Fontes e contactos	15
Como interpretar as séries.....	15
Investimento e origem dos dados	16

1 Retrato do mercado

A Noruega integra o Espaço Económico Europeu através da EFTA e participa em grande parte do mercado interno europeu. Está, contudo, fora da União Europeia e da sua união aduaneira. Esta combinação permite trabalhar com numerosas regras técnicas próximas das portuguesas, mas exige preparar uma operação de exportação com importador, formalidades e impostos próprios. A moeda é a coroa norueguesa, NOK. [11][22]

Quadro 1 Referências para dimensionar a operação

Elemento	Enquadramento
População	5 636 904 no final de junho de 2026
Capital	Oslo
Moeda	Coroa norueguesa —NOK
Língua comercial a preparar	Norueguês; inglês para negociação quando aceite
Integração	EEE/EFTA; fora da união aduaneira da UE

Fontes: SSB [3] e enquadramento EEE [11][22]. Língua comercial: recomendação operacional.

Definir primeiro a área de atendimento

Como proposta de entrada, Oslo pode servir de ponto inicial para alimentação especializada, restauração e materiais de interiores. Bergen e Stavanger podem ser avaliadas em operações ligadas a clientes marítimos, energéticos ou industriais. Estas escolhas são hipóteses de prospeção: devem ser confirmadas com a cobertura real do distribuidor, o custo de entrega e os clientes que este consiga mobilizar.

Uma pequena empresa beneficia de delimitar território, gama e frequência de abastecimento. Uma cobertura nacional apenas formal pode esconder portes elevados, entregas pouco frequentes e existências insuficientes. Convém pedir ao parceiro o mapa de clientes ativos, os níveis de serviço e a política de devoluções, separando capacidade logística de uma simples lista de potenciais contactos.

A avaliação do consumidor deve partir de preços, formatos e ocasiões de utilização concretos. Origem alentejana, denominações protegidas, qualidade sensorial e desempenho técnico podem sustentar a proposta, desde que traduzidos em benefícios verificáveis. Não se deve presumir que o rendimento nacional permita qualquer prémio de preço; a comparação com produtos já disponíveis continua a ser necessária.

2 Indicadores económicos

Quadro 2 Evolução e perspectivas macroeconómicas — %

Indicador	2023	2024	2025
Crescimento real do PIB total	0,4	1,4	1,1
Inflação média anual	5,5	3,2	3,0
Saldo corrente / PIB	17,1	15,0	14,2

Fonte: FMI, WEO de 13/10/2026 [2].

Quadro 3 Previsões do FMI — edição de outubro de 2026

Indicador	2026	2027
Crescimento real do PIB total	1,5	1,3
Inflação média anual	3,2	2,8
Saldo corrente / PIB	20,7	17,4

Fonte: FMI [2]. Projeções, não resultados realizados.

Nas contas nacionais do SSB, o PIB nominal de 2025 ascendeu a 5 511,3 mil milhões de NOK. O PIB total cresceu 1,1% em volume, enquanto a economia continental cresceu 1,7%. No segundo trimestre de 2026, as variações em cadeia, corrigidas de sazonalidade, foram de 0,7% e 0,3%, respetivamente. A distinção evita atribuir ao consumo e às empresas continentais o comportamento das atividades petrolíferas e do transporte oceânico. [1]

Implicações para preços e contratação

A análise comercial deve combinar procura setorial, custo financeiro e câmbio. O exportador que vende em euros pode transferir parte do risco cambial para o importador, mas uma depreciação da NOK pode reduzir a sua capacidade de encomenda. Se aceitar faturação em NOK, deve definir a duração da proposta, a referência cambial e a política de cobertura antes de assumir compromissos prolongados.

As previsões de crescimento moderado recomendam metas de venda graduais. Para cada produto, importa testar o efeito de alterações no transporte, no câmbio e nas condições de crédito sobre a margem. Estes cenários são instrumentos de gestão da empresa e não previsões adicionais para a economia norueguesa.

3 Comércio internacional

Quadro 4 Bens transacionados com o mundo — milhões de NOK

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2023	1883 387	1052 038	831 349
2024	1809 900	1088 980	720 920
2025	1778 791	1117 938	660 852

Fonte: SSB [4][5]. Bens FOB/CIF; 2025 após primeira revisão. Saldo publicado, sujeito a arredondamento.

Quadro 5 Serviços nas contas nacionais — milhões de NOK

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2023	568 148	590 688	-22 540
2024	643 240	688 089	-44 849
2025	675 376	734 976	-59 600

Fontes: SSB [1][6]. Apresentação das contas nacionais; não somar diretamente aos bens aduaneiros.

O petróleo bruto e o gás natural representaram cerca de 1 006,7 mil milhões de NOK de exportações de bens em 2025. As exportações continentais, que excluem esses produtos, os condensados, os navios e as plataformas petrolíferas, foram de 768,1 mil milhões. Esta separação é decisiva: um excedente agregado elevado não substitui a análise de uma categoria alimentar, de mobiliário ou de materiais de construção. [4]

Entre janeiro e setembro de 2026, as exportações de bens somaram 1 560,9 mil milhões de NOK e as importações 847,0 mil milhões, segundo a divulgação de outubro. Tratam-se de nove meses, sujeitos a revisão, e não de um resultado anual comparável diretamente com 2025. [4]

Para o Alentejo, a leitura útil é identificar importações compatíveis com a capacidade da empresa e procurar a respetiva rota de distribuição. O peso da energia pode gerar procura industrial especializada, mas não constitui prova de procura por um equipamento concreto. Nos serviços, uma venda exige igualmente definir prestação remota, presença local, responsabilidade técnica e apoio após a entrega.

4 Parceiros e produtos

Quadro 6 Cinco principais parceiros de bens em 2025 — milhões de NOK

Clientes	Valor	Fornecedores	Valor
Reino Unido	316 579	China	133 302
Alemanha	310 141	Alemanha	130 630
Países Baixos	173 056	Suécia	110 997
Suécia	114 952	Estados Unidos	79 160
Polónia	104 572	Dinamarca	46 642

Fonte: SSB [4]. Destino das exportações e origem das importações.

Quadro 7 Cinco maiores grupos SITC em 2025 — milhões de NOK

Exportações	Valor	Importações	Valor
Combustíveis e afins	1 107 399	Máquinas e transporte	431 038
Alimentos e animais vivos	187 602	Manufaturas por material	144 196
Máquinas e transporte	172 210	Artigos manufaturados diversos	143 595
Manufaturas por material	131 412	Produtos químicos	118 643
Produtos químicos	84 110	Alimentos e animais vivos	87 889

Fonte: SSB [4], grupos SITC a um dígito, primeira revisão de 2025.

A composição das exportações revela a especialização energética e o peso do pescado. Dentro dos alimentos e animais vivos, o grupo de peixes, crustáceos, moluscos e preparações totalizou 173,9 mil milhões de NOK. Por isso, o peso alimentar nas exportações não deve ser interpretado como uma estrutura semelhante à oferta agroalimentar alentejana. [4]

Nas importações, os grandes grupos industriais coexistem com compras alimentares relevantes. As importações de frutos e produtos hortícolas atingiram 20,0 mil milhões de NOK e as de bebidas 10,9 mil milhões. São grupos amplos, que exigem desagregação por produto e confronto com direitos, sazonalidade e concorrência antes de selecionar uma oportunidade. [4]

Como análise própria, a presença de fornecedores europeus aconselha uma comparação rigorosa de serviço e preço entregue. A proximidade regulamentar de Portugal pode facilitar a documentação, mas não anula os custos aduaneiros, as condições de origem ou a necessidade de diferenciação comercial.

5 Investimento e negócios

Quadro 8 Investimento direto internacional — milhões de USD

Indicador	2023	2024	2025
Entradas líquidas de IDE	27 367	4 392	–3 031
Saídas líquidas de IDE	15 319	16 163	5 078
Posição recebida, fim do ano	—	154 902	182 085
Posição no exterior, fim do ano	—	228 345	240 429

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026 [7]. Travessão: valor não apresentado neste quadro.

A edição internacional da UNCTAD regista entradas líquidas negativas em 2025, simultaneamente com uma posição de investimento recebido superior à de 2024. Estes indicadores não são contraditórios: os fluxos medem transações de um período; as posições também incorporam alterações de valorização, câmbio e outros ajustamentos. Um fluxo negativo não permite concluir que todas as empresas estrangeiras reduziram a atividade. [7]

O SSB informa que a publicação anual de investimento direto referente a 2025 foi adiada para o outono de 2027. A sua última série anual disponível refere-se a 2024 e utiliza critérios contabilísticos próprios, incluindo um limiar de participação de 20%. A ficha utiliza, por isso, a edição UNCTAD para a comparação internacional, sem a apresentar como estatística anual norueguesa definitiva. [8]

Formas de entrada e presença

Para uma PME alentejana, a primeira decisão é normalmente comercial: representante, distribuidor ou contrato direto com um cliente profissional. Uma estrutura local só deve ser considerada quando o volume, a assistência necessária ou a gestão de existências justificarem os custos fixos. O montante agregado de IDE não demonstra a conveniência de instalar uma subsidiária.

Na qualificação de parceiros, recomenda-se verificar identidade jurídica, situação financeira, experiência setorial e capacidade de cumprir a função de importador. O contrato deve delimitar exclusividade, carteira de clientes, responsabilidades técnicas e saída da relação. Em projetos industriais, convém ainda confirmar propriedade intelectual, certificações solicitadas e recursos para manutenção. Estas recomendações são critérios de decisão, não avaliações de empresas específicas.

6 Relações com Portugal

Quadro 9 Bens: perspetiva de Portugal — milhões de euros

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2021	245,7	121,5	124,2
2022	310,8	131,5	179,3
2023	230,3	246,9	-16,6
2024	226,6	503,0	-276,4
2025	261,8	117,2	144,6

Fonte: DGE/INE [9], edição de julho de 2026. Dados arredondados; Noruega inclui Svalbard.

Quadro 10 Serviços: perspetiva de Portugal — milhões de euros

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2021	118,3	36,3	82,0
2022	239,2	54,3	184,9
2023	288,2	75,7	212,5
2024	330,9	163,7	167,2
2025	389,6	108,9	280,6

Fonte: DGE/Banco de Portugal [9]. Balança de pagamentos; diferenças possíveis de arredondamento.

Em 2025, as exportações portuguesas de bens aumentaram 15,6%, enquanto as importações recuaram 76,7%. O saldo voltou a ser positivo depois dos défices de 2023 e 2024. A queda das compras foi fortemente influenciada pelos combustíveis: a categoria passou de 371,9 milhões de euros em 2024 para 6,3 milhões em 2025. Não traduz, portanto, uma contração uniforme de todas as relações comerciais. [9]

Os serviços mantiveram um excedente e as receitas portuguesas aumentaram ao longo do período apresentado. Não se atribui este crescimento a uma atividade particular sem uma decomposição confirmada. Bens INE e serviços da balança de pagamentos têm métodos diferentes; a sua simples soma não reproduz necessariamente o total da balança de pagamentos. [9]

Para a empresa, estas relações constituem contexto e uma indicação de canais já existentes. A seleção de um parceiro deve apoiar-se na experiência com produtos comparáveis e na capacidade de gerar encomendas repetidas. Os valores nacionais não permitem identificar automaticamente a participação do Alentejo.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 11 Principais grupos exportados por Portugal em 2025

Grupo	M€	Quota
Minérios e metais	133,9	51,1%
Outros produtos acabados	28,0	10,7%
Agroalimentares	22,6	8,6%
Têxteis e vestuário	17,0	6,5%
Energéticos	16,4	6,3%

Fonte: DGE/INE [9]. Agrupamentos próprios da DGE, edição de julho de 2026.

Quadro 12 IDE bilateral — milhões de euros

Indicador	2025	Jun. / 1.º sem. 2026
Stock Noruega —Portugal	167,85	178,80
Stock Portugal —Noruega	332,04	396,21
Fluxo Noruega —Portugal	-10,74	9,09
Fluxo Portugal —Noruega	96,13	39,33

Fonte: BPstat [10], revisão de 19/08/2026. Stocks em dezembro/junho; fluxos de 2025/primeiro semestre de 2026.

Dentro da oferta portuguesa, as bebidas alcoólicas representaram 14,1 milhões de euros em 2025 e os preparados alimentares 6,0 milhões. A cortiça atingiu 1,1 milhões e os produtos cerâmicos e de vidro 5,8 milhões. Estes grupos ajudam a escolher áreas de prospeção, mas não equivalem a vinho alentejano, a uma denominação específica ou a vendas regionais. [9]

O investimento bilateral é apresentado pelo princípio direcional e pela contraparte imediata, incluindo entidades com fins especiais. Uma posição norueguesa pode integrar grupos com origem final noutro país. As variações de stock não correspondem apenas a novos projetos, e os fluxos do primeiro semestre não devem ser anualizados. [10]

Como análise própria, as oportunidades de parceria podem envolver distribuição conjunta, representação técnica ou fornecimento especializado. Devem ser avaliadas pelo acesso efetivo a clientes, pelas condições contratuais e pela capacidade de serviço, sem inferir interesse de investidores a partir dos montantes agregados.

8 Acesso ao mercado

Alfândega e fiscalidade

O EEE não é uma união aduaneira. A operação deve identificar código pautal, importador e declarante, valor aduaneiro e prova de origem preferencial aplicável. Expedir a partir de Portugal não basta para conferir origem preferencial. Nos produtos agrícolas, verificar direitos, contingentes e condições específicas; queijo, carne e outros alimentos não devem ser orçamentados com uma isenção genérica. O Access2Markets e a pauta norueguesa devem ser consultados para cada referência. [11][12][13]

O IVA norueguês tem taxa geral de 25% e taxa de 15% para alimentos abrangidos. Direitos, IVA e impostos especiais são componentes distintas; a taxa alimentar não deve ser aplicada automaticamente às bebidas alcoólicas. O contrato deve atribuir o desembaraço e o pagamento dos encargos e esclarecer se a proposta inclui transporte até ao destino. [12][16]

Alimentos com rótulos e embalagens conformes

O importador alimentar e o primeiro destinatário responsável devem cumprir os registos exigidos pelo Mattilsynet. A informação obrigatória deve estar em norueguês ou numa língua suficientemente semelhante e compreensível; recomenda-se validar um rótulo norueguês antes da produção. Confirmar ingredientes, alergénios, informação nutricional, lote, conservação e rastreabilidade. As remessas provenientes da UE/EEE não estão sujeitas à pré-notificação geral aplicável a determinadas importações de países terceiros, sem prejuízo de regras específicas. [14][15]

A responsabilidade por embalagens depende de quem coloca o produto no mercado e do modelo de venda. Na venda direta a consumidores, o operador estrangeiro pode assumir obrigações que seriam do importador numa relação convencional. Devem ser definidos o responsável, os registos, a organização de responsabilidade do produtor e os dados de peso e materiais. [20]

Vinho e comunicação comercial

O Vinmonopolet é o monopólio estatal de retalho de vinho, bebidas espirituosas e cerveja com mais de 4,7% de álcool. O fornecimento ao Vinmonopolet exige trabalhar com grossista autorizado e observar os procedimentos de cada gama. Concursos, amostras e especificações devem ser preparados com esse parceiro. A publicidade de álcool está sujeita a uma proibição geral com exceções limitadas: campanhas, conteúdos digitais e iniciativas dirigidas ao público precisam de validação prévia. A presença de um produto num catálogo não dispensa estes requisitos. [17][18][19]

9 Canais de distribuição

A escolha do canal deve refletir o produto, a capacidade de abastecimento e a margem disponível. O quadro seguinte é uma proposta de organização comercial para empresas do Alentejo; não representa uma classificação estatística dos canais nem interesse confirmado de compradores.

Quadro 13 Canais a avaliar e condições de seleção

Canal	Utilização e exigência principal
Importador especializado	Gama curta; conhecimento do produto e desembaraço.
Grossista de restauração	Formatos profissionais, regularidade e reposição.
Retalho especializado	Explicação da origem, rotação e controlo do preço.
Vinmonopolet, via grossista	Vinho; concursos, gamas e logística autorizada.
Distribuição técnica B2B	Materiais e equipamentos; prescrição e assistência.

Análise própria; regras do canal de vinho: Vinmonopolet [17][18].

Para alimentação diferenciada, um importador com carteira comprovada pode concentrar receção, documentação e distribuição. Deve apresentar condições por unidade e por caixa, mínimos de encomenda, frequência de transporte e tratamento de ruturas. A exclusividade deve depender de objetivos verificáveis, com prazo de avaliação e regras de saída, evitando bloquear o mercado sem contrapartida comercial.

No vinho, os planos de concursos do Vinmonopolet são publicados duas vezes por ano. A candidatura exige correspondência entre produto e especificação; não basta enviar um catálogo genérico. As diferentes gamas têm regras próprias, pelo que o plano comercial deve ser construído com um grossista que conheça o procedimento e assegure o fornecimento. [17][18]

Nas fileiras de cortiça, pedra, cerâmica ou soluções técnicas, a prospeção deve incluir prescritores, instaladores e distribuidores com assistência. A amostra precisa de acompanhar documentação de desempenho e condições de aplicação. A análise de canais digitais deve acrescentar custos de entrega, apoio ao cliente, devoluções e responsabilidade fiscal; a venda direta não elimina as obrigações locais.

O indicador de sucesso inicial deve ser a repetição de encomendas com margem e cumprimento do prazo. O número de reuniões ou de referências publicadas pode ajudar a acompanhar atividade, mas não comprova, por si só, uma operação sustentável.

10 Oportunidades para o Alentejo

As oportunidades seguintes são propostas de prospeção, apoiadas na estrutura de importações, na oferta portuguesa já transacionada e nas competências das empresas. Não constituem previsões de venda nem manifestações de interesse de compradores. A prioridade deve resultar da combinação entre adequação do produto, custo entregue e capacidade de serviço. [4][9]

Quadro 14 Fileiras e proposta de teste comercial

Fileira	Abordagem recomendada
Vinho	Selecionar referências compatíveis com concursos e gamas.
Azeite e preparados alimentares	Validar formato, utilização e preço com importador.
Frutos, hortícolas e frutos secos	Testar calendário, conservação e logística.
Cortiça, pedra e cerâmica	Apresentar desempenho, amostras e aplicação.
Serviços técnicos e digitais	Propor projeto delimitado, suporte e entregáveis.

Análise própria. As categorias são áreas de trabalho, não quotas de mercado.

No vinho, a origem regional e as características sensoriais devem responder a uma especificação concreta. Para azeite, azeitonas e preparados, recomenda-se comparar formatos domésticos e profissionais, demonstrar rastreabilidade e testar o preço por utilização. A existência de vendas portuguesas de bebidas ou preparados não permite extrapolar uma quota para o Alentejo. [9]

Frutos e hortícolas exigem uma proposta de abastecimento por campanha, com tolerâncias de qualidade, vida útil à chegada e responsabilidade pela cadeia de frio. Queijos e produtos cárneos podem ser avaliados caso a caso, depois de confirmar admissibilidade, direitos e eventuais contingentes. O custo regulamentar e aduaneiro deve preceder o envio de amostras. [13][14]

Nos materiais, a proposta pode concentrar-se em aplicações específicas de cortiça, pedra natural e cerâmica, com fichas técnicas e referências de obra. Nos serviços, empresas com competências em engenharia, energia, água ou soluções digitais podem testar projetos com parceiros locais. A hipótese deve ser sustentada por um problema identificado do cliente, disponibilidade de equipa e responsabilidade contratual.

Uma ação coletiva do Alentejo pode partilhar tradução, prospeção e organização de amostras. Cada empresa deve, contudo, manter o controlo da formação do preço, das condições de fornecimento e da documentação do seu produto.

11 Plano de entrada

1 Preparar a decisão nas primeiras quatro semanas

Selecionar uma fileira e um conjunto reduzido de referências. Para cada uma, reunir ficha técnica, código pautal, origem, validade, capacidade de produção e preço de saída. Confirmar o percurso aduaneiro e alimentar, o tratamento fiscal e a responsabilidade pelas embalagens. Construir uma conta de custo entregue com transporte, armazenagem, direitos, margens comerciais e efeito cambial. A decisão de avançar deve assentar numa margem mínima definida pela empresa. [12][13][14][20]

2 Qualificar parceiros nas semanas cinco a oito

Criar uma lista curta de importadores ou distribuidores com atividade comprovada no segmento escolhido. Pedir referências comerciais, cobertura geográfica, carteira de produtos e condições de pagamento. Apresentar uma proposta em inglês ou norueguês, com preços e quantidades claramente identificados. No vinho, confrontar as referências com os procedimentos do Vinmonopolet antes de encomendar traduções ou adaptar embalagens. O apoio da AICEP pode facilitar a identificação e a qualificação de contactos. [17][18][21]

3 Executar um piloto nas semanas nove a dezasseis

Negociar uma primeira entrega limitada, com responsabilidades documentadas. Validar rótulos, documentação de transporte e receção antes da expedição. Registrar custo real, prazo de entrega, perdas, reclamações, preço praticado e rotação. Em materiais ou serviços, substituir o teste de prateleira por uma aplicação demonstradora ou um projeto com critérios de aceitação. A duração proposta é indicativa e deve acomodar concursos, campanhas agrícolas e desenvolvimento técnico.

4 Expandir com base em resultados

Rever o piloto com o parceiro e avançar apenas quando houver sinais de reposição e margem adequada. Ajustar formatos e frequência de abastecimento antes de ampliar a gama. Uma segunda região ou um novo canal deve ter orçamento e responsável próprios. Monitorizar a concentração de vendas, os dias de recebimento, o impacto cambial e a qualidade do serviço, suspendendo condições que tornem a operação deficitária.

Entregáveis recomendados: matriz de conformidade por referência; conta de preço entregue; ficha de avaliação do parceiro; contrato de piloto; registo de resultados e decisão de expansão. Cronograma e critérios constituem análise própria e devem ser adaptados à dimensão da empresa.

Fontes e contactos

Consulta concluída em 22 de outubro de 2026. As fontes estatísticas mantêm os respetivos períodos, moedas e métodos. Valores em NOK, euros e dólares não são intercambiáveis. As recomendações comerciais são análise própria e não integram as previsões do FMI.

- [1] Statistics Norway (SSB). National accounts. Atualização de 27/08/2026, incluindo segundo trimestre de 2026. PIB total, economia continental e serviços; valores de 2024 em diante provisórios.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [2] FMI. World Economic Outlook, outubro de 2026. Apêndice estatístico, quadros A2, A6 e A11, publicado em 13/10/2026. Crescimento do PIB total, inflação e conta corrente.
[Consultar fonte - imf.org](https://imf.org)
- [3] SSB. Population. Atualização de 19/08/2026; população no final do segundo trimestre de 2026 e em 1 de janeiro de 2026.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [4] SSB. External trade in goods. Página atualizada em 15/10/2026; quadros anuais de parceiros e grupos SITC de 2025, após primeira revisão, e resultados de janeiro-setembro de 2026.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [5] SSB, StatBank. Quadro 08804, comércio externo de bens. Série anual 2023–2025, em milhões de NOK, atualização de 15/05/2026. Exportações FOB e importações CIF.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [6] SSB, StatBank. Quadro 09672, contas corrente e de capital. Valores anuais acumulados de serviços, atualização de 02/09/2026. Nesta ficha utiliza-se a apresentação compatível com as contas nacionais.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [7] UNCTAD. World Investment Report 2026, quadros anexos de fluxos e posições de investimento direto. Valores de 2023–2025 em milhões de dólares, segundo a edição internacional indicada.
[Consultar fonte - unctad.org](https://unctad.org)

Como interpretar as séries

Os dados aduaneiros medem movimentos de mercadorias; as contas nacionais e a balança de pagamentos podem ajustar cobertura e valorização. Por isso, os quadros de bens e serviços permanecem separados. Os totais arredondados e os saldos publicados podem apresentar diferenças de uma unidade, sem que isso represente uma revisão adicional.

- [8] SSB. Direct investment. Publicação anual mais recente referente a 2024; aviso de adiamento dos resultados de 2025 para o outono de 2027. Diferenças de método assinaladas.
[Consultar fonte - ssb.no](https://ssb.no)
- [9] DGE. Comércio internacional Portugal–Noruega. Atualização de 20/07/2026; séries de bens INE e serviços Banco de Portugal, 2021–2025. O âmbito territorial inclui Svalbard.
[Consultar fonte - estatistica.dgeconomia.gov.pt](https://estatistica.dgeconomia.gov.pt)
- [10] Banco de Portugal, BPstat. Séries 12566896, 12569034, 12568286 e 12570424. IDE bilateral, posições e transações; atualização individual de 19/08/2026, observações até junho de 2026.
[Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt](https://bpstat.bportugal.pt)
- [11] Comissão Europeia, Access2Markets. Acordo do Espaço Económico Europeu. Âmbito do mercado interno, regras de origem e tratamento próprio dos produtos agrícolas e da pesca. Consulta de 22/10/2026.
[Consultar fonte - trade.ec.europa.eu](https://trade.ec.europa.eu)

- [12] Norwegian Customs, Tolletaten. Import guide for beginners. Importador, declaração aduaneira, classificação, direitos e impostos. Guia operacional consultado em 22/10/2026.
Consultar fonte - toll.no
- [13] Norwegian Customs. Pauta aduaneira norueguesa, consulta por mercadoria. Verificar código, origem, contingente e medida aplicável à data de cada expedição. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - tolltariffen.toll.no
- [14] Mattilsynet. Obligations for importers of foodstuff to Norway. Registo, primeiro destinatário, controlo interno, rastreabilidade e língua da informação alimentar. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - mattilsynet.no

Investimento e origem dos dados

As posições de investimento reportam um momento, enquanto os fluxos correspondem a um intervalo. O BPstat identifica a contraparte imediata; não identifica automaticamente a nacionalidade do investidor final. As séries bilaterais foram atualizadas em 19/08/2026, independentemente de alterações posteriores do catálogo. A edição UNCTAD constitui a referência comparável para o investimento mundial. Não se misturam estes valores com anúncios de projetos ou emprego criado.

- [15] Mattilsynet. Pre-notification of consignments. Distinção entre remessas provenientes da UE/EEE e de países terceiros; verificar sempre os requisitos específicos do produto. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - mattilsynet.no
- [16] Skatteetaten, Administração Tributária norueguesa. Taxas de IVA: taxa geral de 25% e taxa alimentar de 15%, sem substituir a classificação fiscal do produto. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - skatteetaten.no
- [17] Vinmonopolet. Apresentação institucional, monopólio de retalho de bebidas alcoólicas e acesso às regras de contratação de fornecedores. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - vinmonopolet.no
- [18] Vinmonopolet. Product ranges. Concursos, gamas de produtos e regras de acesso ao portefólio. Consulta de 22/10/2026; a presença nas gamas depende dos procedimentos aplicáveis.
Consultar fonte - vinmonopolet.no
- [19] Helsedirektoratet, Direção de Saúde. Proibição de publicidade de bebidas alcoólicas e orientação de aplicação. Consulta de 22/10/2026; confirmar exceções e limites antes de qualquer campanha.
Consultar fonte - helsedirektoratet.no
- [20] Norwegian Environment Agency. Extended Producer Responsibility in Norway. Embalagens, entidade responsável pela primeira colocação, vendas diretas e organizações de responsabilidade do produtor. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - environmentagency.no
- [21] AICEP. Rede de contactos e acompanhamento internacional. Canal de apoio à identificação e qualificação de parceiros comerciais e esclarecimento de procedimentos. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte - portugalglobal.pt
- [22] Governo da Noruega, Missão junto da UE. The EEA Agreement. Relação institucional com o mercado único e matérias excluídas, incluindo união aduaneira, política agrícola e política monetária.
Consultar fonte - norway.no