



FICHA DE MERCADO

POLÓNIA

Economia e oportunidades
para as empresas do Alentejo

OUTUBRO 2026



Cofinanciado pela
União Europeia

Os Fundos Europeus mais próximos de si.

Síntese executiva

A Polónia combina uma população de 37,33 milhões de habitantes, segundo a definição nacional no final de 2025, com uma economia integrada no mercado único europeu e uma moeda própria, o zlóti. Para as empresas do Alentejo, oferece espaço para desenvolver alimentos, vinho, materiais e serviços especializados, desde que a proposta seja adaptada a clientes e regiões concretos. [3][5]

Portugal exportou 1 230,7 milhões de euros de bens para a Polónia em 2025, na série DGE de julho de 2026. Os agroalimentares representaram 17,2% desse total. A presença de uma relação comercial estabelecida é útil para a prospeção, mas não comprova procura por qualquer marca nem elimina a concorrência de fornecedores locais e internacionais. [4]

Recomenda-se uma entrada gradual, com importador ou distribuidor qualificado, rótulo em polaco e preço entregue validado. O piloto deve medir rotação, reposição e margem em PLN. A expansão para cadeias de maior dimensão ou outras regiões deve seguir resultados comerciais e capacidade de abastecimento.

Âmbito: consulta concluída em 22 de outubro de 2026. Séries anuais até 2025, indicadores parciais de 2026 e previsões identificadas. As diferentes edições estatísticas são explicitadas; não se combinam valores incompatíveis para produzir estimativas. Os dados portugueses são nacionais, sem desagregação do Alentejo. Oportunidades e plano de entrada: análise própria.

Conteúdo

Síntese executiva.....	2
1 Retrato do mercado.....	4
Construir uma abordagem regional.....	4
2 Indicadores económicos.....	5
3 Comércio internacional.....	6
Resultados parciais de 2026.....	6
Serviços e leitura comercial.....	6
4 Parceiros e produtos.....	7
5 Investimento e negócios.....	8
Escolher o modo de presença.....	8
6 Relações com Portugal.....	9
7 Oferta portuguesa e investimento.....	10
8 Acesso ao mercado.....	11
Mercado único e IVA na venda à distância.....	11
Informação ao consumidor.....	11
Embalagens e responsabilidades.....	11
Contrato e recebimento.....	11
9 Canais de distribuição.....	12
10 Oportunidades para o Alentejo.....	13
11 Plano de entrada.....	14
1 Definir a proposta nas primeiras quatro semanas.....	14
2 Selecionar o parceiro nas semanas cinco a oito.....	14
3 Testar o fornecimento nas semanas nove a dezasseis.....	14
4 Consolidar e ampliar.....	14
Fontes e contactos.....	15
Moedas e revisões.....	15
Comparabilidade das relações bilaterais.....	16
Preparar uma consulta útil.....	17

1 Retrato do mercado

A Polónia integra a União Europeia desde 2004 e participa no mercado único. A circulação de bens da União entre Portugal e a Polónia dispensa direitos aduaneiros internos, mantendo obrigações fiscais, de segurança, informação e embalagem. O país utiliza o zlóti, PLN, pelo que a negociação em euros não elimina o efeito do câmbio sobre o custo suportado pelo comprador. [5][11]

Quadro 1 Referências para a prospeção

Elemento	Enquadramento
População	Cerca de 37 243 000 em 30 de junho de 2026; estimativa preliminar
Capital	Varsóvia
Moeda	Zlóti —PLN
Organização territorial	16 voivodias
Informação alimentar	Disponibilização obrigatória em polaco

Fontes: GUS [3][25], AICEP [5] e legislação alimentar [13].

Construir uma abordagem regional

Como proposta de trabalho, Varsóvia pode concentrar a primeira ronda de contactos comerciais, enquanto Poznań, Wrocław, Cracóvia e a área de Gdańsk podem integrar uma segunda fase conforme o canal. Esta seleção não constitui um ranking de consumo: deve ser confrontada com a localização dos clientes, dos armazéns e da assistência oferecida pelo parceiro.

Uma PME pode começar por uma região e uma gama curta. Para alimentos e vinho, deve conhecer o consumidor e o canal servido pelo distribuidor. Para materiais e serviços, a prioridade é identificar projetos, prescritores e compradores profissionais.

A origem alentejana deve ser convertida numa proposta verificável: características do produto, regularidade de fornecimento, rastreabilidade, desempenho ou serviço. O estudo do preço deve considerar a unidade e a utilização, sem presumir que a reputação portuguesa ou a pertença à UE sejam suficientes para justificar um prémio comercial.

2 Indicadores económicos

Quadro 2 Indicadores anuais — unidades identificadas

Indicador	2023	2024	2025
PIB nominal, milhões de PLN	3 415 274	3 669 531	3 915 394
Crescimento real do PIB, %	0,3	3,2	3,7
Inflação média anual, %	11,4	3,6	3,6
Saldo orçamental / PIB, %	-5,2	-6,4	-7,2
Dívida pública / PIB, %	49,5	54,8	59,6
Saldo corrente / PIB, %	1,5	0,3	-1,0

Fontes: Eurostat, 21/10/2026 [1], e FMI, 13/10/2026 [2]. PIB nominal em PLN, não em euros.

Quadro 3 Previsões do FMI — outubro de 2026

Indicador	2026	2027
Crescimento real do PIB, %	3,4	2,5
Inflação média anual, %	3,2	2,8
Saldo corrente / PIB, %	-1,9	-1,5

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

A recuperação do crescimento entre 2023 e 2025 coexistiu com um défice orçamental elevado. Para 2026 e 2027, o FMI projeta crescimento positivo, mas inferior ao registado em 2025. A previsão deve enquadrar cenários de procura e financiamento, sem ser utilizada como garantia de expansão de uma categoria específica. [1][2]

O câmbio EUR/PLN pode alterar preço, margem e competitividade. Definir moeda de faturação, validade da proposta e revisão dos contratos prolongados, incluindo transporte, promoções e condições de recebimento.

Uma conta de exploração por canal deve separar investimento inicial, margem recorrente e necessidades de fundo de maneio. A decisão de aumentar volume deve depender da rotação e do recebimento efetivo, e não apenas do crescimento macroeconómico. Esta leitura comercial constitui análise própria.

3 Comércio internacional

Quadro 4 Comércio mundial de bens — milhões de euros

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2023	352 926	342 302	10 623
2024	353 755	353 253	502
2025	366 455	372 653	-6 198

Fonte: DGE/Eurostat [4], edição de julho de 2026. Saldo publicado; diferenças de arredondamento possíveis.

A série homogénea da DGE mostra a passagem de excedente para défice de bens em 2025, com crescimento das importações superior ao das exportações. Uma divulgação nacional posterior, do GUS em 30 de julho de 2026, apresenta resultados finais de 2025 de 1 563,6 mil milhões de PLN de exportações e 1 594,5 mil milhões de importações. As moedas, os critérios e as revisões impedem a substituição isolada de uma coluna sem reconstruir a série. [4][6]

Resultados parciais de 2026

De janeiro a agosto de 2026, o GUS registou exportações de 1 093,0 mil milhões de PLN e importações de 1 120,9 mil milhões. As variações homólogas foram de 7,0% e 7,5%, respetivamente, com défice de 27,9 mil milhões. Estes resultados de oito meses não devem ser anualizados nem comparados diretamente com o total de 2025. [7]

Serviços e leitura comercial

O anuário Poland in figures 2026, publicado em maio, apresenta um excedente de serviços de 44 451 milhões de USD em 2025, face a 43 378 milhões em 2024. Trata-se de um saldo, não do valor bruto das exportações; a edição e a moeda são mantidas. Não se reconstrói uma série de receitas e despesas a partir desse indicador. [3]

Para as empresas do Alentejo, os agregados devem ser desagregados por produto, cliente e utilização. A Polónia é simultaneamente destino de consumo e base industrial ligada a outras economias. Um distribuidor pode abastecer o mercado nacional ou reexpedir, pelo que território, destino final e direitos comerciais devem constar da negociação.

4 Parceiros e produtos

Quadro 5 Cinco principais parceiros de bens em 2025 — quotas

Clientes	Quota	Fornecedores	Quota
Alemanha	26,9%	Alemanha	19,0%
Chéquia	6,2%	China	15,5%
França	6,1%	Estados Unidos	4,7%
Reino Unido	5,1%	Itália	4,6%
Países Baixos	4,6%	Países Baixos	3,8%

Fonte: AICEP/Comtrade [5], capítulos comerciais de agosto de 2026.

Quadro 6 Cinco principais grupos de produtos em 2025 — quotas

Exportações	Quota	Importações	Quota
Máquinas e aparelhos	24,9%	Máquinas e aparelhos	24,7%
Veículos e transporte	12,5%	Veículos e transporte	12,0%
Metais comuns	8,7%	Produtos químicos	10,0%
Produtos químicos	7,4%	Metais comuns	9,4%
Produtos agrícolas	7,3%	Combustíveis minerais	6,3%

Fonte: AICEP/Comtrade [5]. Grandes grupos; não correspondem a referências individuais.

A Alemanha ocupa uma posição central nas duas direções do comércio. A presença de máquinas, veículos e metais evidencia a relevância das cadeias industriais. Para um fornecedor alentejano de componentes, materiais ou serviços técnicos, isto recomenda procurar uma aplicação e um comprador específicos, com requisitos documentados de qualidade, entrega e continuidade. [5]

Os produtos agrícolas surgem entre os maiores grupos exportados, o que recorda que a Polónia também dispõe de oferta própria. A oportunidade alimentar não deve assentar apenas na dimensão da população: importa identificar categorias em que origem, características sensoriais, calendário ou formato sustentem uma diferenciação face à concorrência. [5]

As quotas deste capítulo provêm da edição AICEP/Comtrade e não foram recalculadas com os totais Eurostat da página anterior. A manutenção das bases originais evita criar percentagens artificiais. Para negociar uma categoria concreta, recomenda-se confirmar os códigos e concorrentes relevantes numa análise mais detalhada.

5 Investimento e negócios

Quadro 7 Investimento direto internacional — milhões de USD

Indicador	2023	2024	2025
Entradas líquidas de IDE	29 907	14 185	13 915
Saídas líquidas de IDE	6 255	3 700	1 732
Posição recebida, fim do ano	—	341 253	419 527
Posição no exterior, fim do ano	—	40 223	46 104

Fonte: UNCTAD, World Investment Report 2026 [8]. Travessão: valor não apresentado neste quadro.

A base internacional apresenta entradas de 13,9 mil milhões de USD em 2025 e uma posição recebida de 419,5 mil milhões no final desse ano. A posição não equivale ao investimento novo de 2025: inclui a acumulação de relações de investimento e efeitos de valorização. Também não mede o número de projetos, empregos ou oportunidades disponíveis para uma empresa portuguesa. [8]

O NBP anunciou, em 1 de outubro de 2026, uma atualização nacional dos dados de investimento direto de 2025. O quadro mantém a edição UNCTAD para comparabilidade entre fichas e não é apresentado como a última revisão nacional. Alterações de método, moeda ou edição não devem ser combinadas numa mesma taxa de crescimento. [8][22]

Escolher o modo de presença

A exportação permite testar o mercado antes de assumir custos fixos locais. Um distribuidor pode assegurar armazenagem e cobertura; um representante técnico, prescrição e assistência. Uma sociedade local exige volume ou contratos que justifiquem os custos.

A AICEP identifica potencial em áreas industriais, energia, construção e bens de consumo. Para o Alentejo, estas indicações devem ser convertidas em projetos ou necessidades concretas e verificadas junto de potenciais clientes. Na parceria, convém avaliar solvabilidade, carteira efetiva, direitos de exclusividade, propriedade intelectual e condições de saída. As estatísticas agregadas de IDE não substituem esta diligência. [19]

6 Relações com Portugal

Quadro 8 Bens: perspetiva de Portugal — milhões de euros

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2021	916,0	1510,7	-594,7
2022	1075,6	1829,6	-754,0
2023	1120,1	1996,1	-875,9
2024	1202,3	1832,5	-630,2
2025	1230,7	1962,2	-731,5

Fonte: DGE/INE [4], atualização de 20/07/2026. Arredondamento a uma casa decimal.

Quadro 9 Serviços na perspetiva de Portugal — milhões de euros

Indicador	2023	2024	2025
Exportações de serviços	451,40	573,66	726,44
Importações de serviços	145,84	126,93	172,44
Saldo de serviços	305,56	446,73	554,00

Fonte: Banco de Portugal, BPstat [10]. Séries anuais atualizadas em 19/08/2026; consulta em 22/10/2026. Valores de balança de pagamentos.

Na série de bens, as exportações portuguesas cresceram 2,4% em 2025 e as importações 7,1%. O défice aumentou face a 2024, apesar da continuidade de crescimento das vendas portuguesas desde 2021. Estes movimentos devem ser lidos por categoria; o saldo agregado não determina a viabilidade de um fornecedor individual. [4]

Em 2025, Portugal exportou 726,44 milhões de euros de serviços para a Polónia e importou 172,44 milhões, registando um excedente de 554,00 milhões. As receitas de serviços aumentaram face a 2024. Esta componente complementa a relação de mercadorias, mas não deve ser somada diretamente ao primeiro quadro: os bens INE e os serviços da balança de pagamentos seguem conceitos e ajustamentos distintos. [4][10]

Os dados nacionais permitem reconhecer uma relação comercial significativa, mas não identificam vendas do Alentejo. A prospeção deve procurar parceiros com experiência na categoria e capacidade de acesso aos clientes visados, em vez de presumir que a presença portuguesa abre automaticamente todos os canais.

7 Oferta portuguesa e investimento

Quadro 10 Principais grupos exportados por Portugal em 2025

Grupo	M€	Quota
Material de transporte terrestre	249,9	20,3%
Máquinas e aparelhos	242,8	19,7%
Agroalimentares	211,9	17,2%
Produtos químicos	170,9	13,9%
Madeira, cortiça e papel	104,5	8,5%

Fonte: DGE/INE [4]. Agrupamentos próprios da DGE, edição de julho de 2026.

Quadro 11 IDE bilateral — milhões de euros

Indicador	2025	Jun. / 1.º sem. 2026
Stock Polónia —Portugal	26,75	37,15
Stock Portugal —Polónia	3 741,89	4 218,66
Fluxo Polónia —Portugal	55,59	20,90
Fluxo Portugal —Polónia	180,14	174,06

Fonte: BPstat [9], revisão de 19/08/2026. Stocks em dezembro/junho; fluxos de 2025/primeiro semestre de 2026.

As vendas portuguesas de bebidas alcoólicas totalizaram 39,0 milhões de euros, os frutos e hortícolas 37,3 milhões e os preparados alimentares 37,0 milhões em 2025. Gorduras e oleaginosas representaram 31,3 milhões; esta categoria não corresponde exclusivamente a azeite. Os produtos cerâmicos e de vidro atingiram 12,4 milhões e a cortiça 1,8 milhões. [4]

O investimento português na Polónia apresenta uma posição claramente superior à direção inversa. Os dados seguem o princípio direcional e a contraparte imediata, incluindo entidades com fins especiais; não identificam a origem final de cada grupo nem o investimento do Alentejo. Stocks, fluxos anuais e fluxos semestrais devem ser interpretados separadamente. [9]

Como análise própria, esta relação pode facilitar a procura de distribuidores, fornecedores complementares e parceiros técnicos. Cada contacto deve, contudo, ser qualificado por capacidade comercial e condições concretas, sem atribuir interesse a uma empresa com base apenas na sua presença no país.

8 Acesso ao mercado

Mercado único e IVA na venda à distância

Os bens da União circulam sem direitos aduaneiros internos, mas a isenção de IVA numa transmissão intracomunitária B2B depende das condições legais, da identificação fiscal do cliente e da prova de transporte. Nas vendas a consumidores, verificar o regime aplicável, o destino da tributação e a eventual utilização do balcão único. A taxa geral polaca é 23%, existindo taxas de 8% e 5% para situações específicas; a taxa de cada alimento deve ser confirmada. [11][12]

Informação ao consumidor

A informação alimentar obrigatória deve estar em polaco, podendo coexistir com outras línguas. Antes de imprimir, validar denominação, ingredientes, alérgenos, quantidade, datas, conservação, operador responsável e informação nutricional, de acordo com o produto. A venda digital deve assegurar a informação exigida antes da compra. Alegações de origem, saúde ou sustentabilidade precisam de fundamentação adequada. [13][14]

Embalagens e responsabilidades

Determinar quem coloca o produto embalado no mercado polaco e quais as obrigações de registo e reporte no BDO. A repartição contratual de tarefas deve ser coerente com a responsabilidade legal. O PPWR, Regulamento (UE) 2025/40, passou a ter aplicação geral em 12 de agosto de 2026, com exigências e prazos faseados; não significa que todas as metas futuras já sejam obrigatórias. Confirmar materiais, documentação e calendário aplicável. [15][16][23]

O sistema polaco de depósito de determinadas embalagens de bebidas funciona desde outubro de 2025. Para cada formato, verificar se está abrangido e quem assegura marcação, operador e cobrança do depósito. A obrigação não abrange todas as garrafas ou embalagens. [17]

Contrato e recebimento

Nas transações em que uma grande empresa é devedora e uma PME é credora, a orientação oficial estabelece um limite de 60 dias. Outros enquadramentos têm condições próprias. Negociar também aceitação, descontos, devoluções e compensações, evitando que encargos posteriores anulem a margem. A UOKiK tem competências em matéria de atrasos excessivos. [18][21]

9 Canais de distribuição

A escolha do canal deve responder à capacidade produtiva e ao nível de serviço que a empresa consegue manter. A proposta seguinte organiza alternativas para prospeção; não representa quotas de mercado nem contactos com interesse confirmado.

Quadro 12 Alternativas de entrada e critérios de avaliação

Canal	Condição a verificar
Importador especializado	Carteira ativa, categoria e cobertura regional.
Grossista de restauração	Formatos, regularidade e assistência comercial.
Retalho especializado	Seleção de gama, preço e rotação por loja.
Cadeias de distribuição	Volumes, logística, promoções e encargos.
Distribuidor técnico / digital	Prescrição, serviço e responsabilidades locais.

Análise própria, a adaptar ao produto e à dimensão da empresa.

Para uma primeira operação alimentar, um importador ou distribuidor regional pode reduzir a complexidade de armazenagem e apoio ao cliente. A seleção deve exigir evidência de atividade recente, referências de fornecedores e clareza sobre canais efetivamente servidos. Convém conhecer a margem, a frequência de encomenda e a política de produtos próximos do fim de validade antes de negociar exclusividade.

As cadeias de maior dimensão podem exigir mais volume, informação de produto, capacidade logística e promoção. Calcular descontos, devoluções e penalizações antes de contratar. Uma presença extensa só será sustentável com reposição, margem e recebimento compatíveis.

No vinho, lojas especializadas e restauração podem ser avaliadas com uma proposta que explique região, perfil e utilização. A venda de álcool exige ainda confirmar impostos especiais, licenças e regras do canal antes de lançar a operação. Para materiais de construção, cortiça ou cerâmica, a prospeção deve incluir prescritores e distribuidores capazes de apoiar a instalação.

No comércio eletrónico, acrescentar tradução, atendimento, entrega, devoluções, informação ao consumidor e obrigações fiscais e de embalagem. Uma plataforma não substitui o operador responsável. O contrato deve esclarecer quem gere o catálogo, recebe o pagamento e responde por reclamações. [11][14][15]

10 Oportunidades para o Alentejo

A proposta deve cruzar a oferta regional com necessidades verificáveis de clientes. As áreas abaixo apoiam-se na existência de trocas portuguesas e no enquadramento de fileiras identificado pela AICEP, mas são hipóteses comerciais a testar. Não constituem estimativas de vendas nem prova de interesse de compradores. [4][19]

Quadro 13 Fileiras e propostas de trabalho

Fileira	Teste comercial recomendado
Vinho e bebidas	Gama curta, perfil sensorial e preço por canal.
Azeite e preparados	Formato, utilização e diferenciação verificável.
Frutos, hortícolas e frutos secos	Calendário, qualidade e conservação à chegada.
Cortiça, pedra e cerâmica	Aplicação, desempenho e prescrição técnica.
Engenharia, energia e digital	Projeto delimitado com parceiro e cliente identificados.

Análise própria; confirmar requisitos específicos e capacidade de fornecimento.

No agroalimentar, a entrada pode privilegiar azeite, azeitonas, conservas, preparados e referências regionais com identidade clara. O vinho deve ser apresentado por perfil, ocasião e faixa de preço, acompanhado de documentação e apoio à equipa comercial. A notoriedade da região deve ser demonstrada e desenvolvida; não se assume que todos os consumidores conheçam o Alentejo.

Frutos frescos, hortícolas e frutos secos exigem uma proposta de calendário e qualidade, com volumes realistas e controlo de vida útil. Queijos e produtos cárneos podem ser avaliados quando a empresa domina os requisitos sanitários, a logística e o posicionamento. Em qualquer categoria, a comparação deve incluir produtos locais e importados já disponíveis no canal.

Nos materiais, cortiça, pedra natural e cerâmica podem ser apresentados através de amostras, documentação técnica e aplicações concretas. Para engenharia, água, energia ou soluções digitais, a oportunidade deve começar por um problema do cliente e um projeto executável. A AICEP assinala potencial em energia e construção, mas essa indicação não substitui a qualificação de contratos ou concursos. [19]

Uma ação coletiva pode partilhar prospeção, tradução e apresentação da região, mantendo individualizados os preços, os compromissos de entrega e as responsabilidades de produto.

11 Plano de entrada

1 Definir a proposta nas primeiras quatro semanas

Escolher uma categoria, uma região e uma gama inicial. Reunir fichas técnicas, capacidade mensal, formatos, validade e documentação. Validar rótulo polaco e responsabilidades de IVA, embalagem e eventual depósito. Preparar preço entregue em euros e uma simulação em PLN, distinguindo margem comercial, transporte, promoções e crédito. O resultado deve permitir decidir se o produto suporta o preço final pretendido. [11][12][13][15][17]

2 Selecionar o parceiro nas semanas cinco a oito

Construir uma lista curta com importadores, distribuidores ou compradores da categoria. Confirmar carteira, território, referências e condições de pagamento. Apresentar amostras e uma proposta com quantidades mínimas, prazo e validade do preço. A AICEP pode apoiar a identificação de interlocutores e o enquadramento do mercado. Uma reunião deve terminar com um próximo passo verificável, não apenas uma manifestação genérica de interesse. [20]

3 Testar o fornecimento nas semanas nove a dezasseis

Executar um piloto limitado por número de referências, clientes ou pontos de venda. Acordar critérios de receção, devolução e promoção antes da expedição. Medir custo real, prazo, perdas, rotação, reposição e recebimento. Nos materiais e serviços, definir uma instalação ou projeto demonstrador com critérios de aceitação. O cronograma é uma proposta de gestão e deve acomodar sazonalidade, negociação e requisitos técnicos.

4 Consolidar e ampliar

Comparar os resultados com os limites definidos no início. Ajustar formato, embalagem ou frequência antes de aumentar a gama. Uma segunda região ou cadeia deve ter orçamento, capacidade reservada e condições comerciais avaliadas. Rever periodicamente concentração de clientes, exposição cambial e necessidades de fundo de maneio. A expansão depende de margem e serviço comprovados, não apenas do número de contactos ou da dimensão do mercado.

Documentos recomendados: matriz de conformidade, preço entregue, avaliação do parceiro, contrato de piloto e relatório de resultados. Etapas e critérios são análise própria, ajustável à empresa.

Fontes e contactos

Consulta concluída em 22 de outubro de 2026. Mantêm-se as unidades, períodos e edições de cada fonte. As previsões são do FMI de outubro de 2026. Os quadros de Portugal não identificam a parcela originária do Alentejo.

- [1] Eurostat. Défice e dívida de 2025, segunda notificação de 2026, publicada em 21/10/2026. PIB nominal polaco expresso em milhões de PLN; saldo e dívida em percentagem do PIB.
[Consultar fonte - ec.europa.eu](https://ec.europa.eu)
- [2] FMI. World Economic Outlook, outubro de 2026. Apêndice estatístico publicado em 13/10/2026, quadros A2, A6 e A11. Séries de 2023–2025 e previsões para 2026–2027.
[Consultar fonte - imf.org](https://imf.org)
- [3] Statistics Poland, GUS. Poland in figures 2026, edição de maio de 2026. População nacional em 31/12/2025, organização territorial e saldo de serviços da balança de pagamentos.
[Consultar fonte - plwliczbach.stat.gov.pl](https://plwliczbach.stat.gov.pl)
- [4] DGE. Comércio internacional Portugal–Polónia, atualização de 20/07/2026. Bens bilaterais INE de 2021–2025 e comércio mundial Eurostat de 2023–2025; agrupamentos de produtos da DGE.
[Consultar fonte - estatistica.dgeconomia.gov.pt](https://estatistica.dgeconomia.gov.pt)
- [5] AICEP. Polónia, Perfil de mercado, setembro de 2026. Capítulos comerciais de agosto de 2026, com estrutura de parceiros e produtos de 2025 baseada no Comtrade.
[Consultar fonte - portugalglobal.pt](https://portugalglobal.pt)
- [6] GUS. Foreign trade turnover of goods in total and by countries in 2025. Resultados finais publicados em 30/07/2026, em PLN; revisão posterior à edição DGE utilizada na série em euros.
[Consultar fonte - stat.gov.pl](https://stat.gov.pl)
- [7] GUS. Foreign trade turnover of goods in total and by countries in January–August 2026. Publicação de 14/10/2026. Resultados parciais, comparados com igual período do ano anterior.
[Consultar fonte - stat.gov.pl](https://stat.gov.pl)
- [8] UNCTAD. World Investment Report 2026. Quadros anexos de fluxos e posições de investimento direto mundial, em milhões de dólares. Edição internacional identificada, sujeita a revisões posteriores.
[Consultar fonte - unctad.org](https://unctad.org)

Moedas e revisões

O PIB nominal é apresentado em PLN; o comércio bilateral em euros; o investimento mundial em dólares. Nenhuma conversão própria foi aplicada. Os resultados finais GUS de julho são identificados separadamente da série Eurostat publicada pela DGE, evitando uma combinação de edições que alterasse artificialmente a evolução.

- [9] Banco de Portugal, BPstat. Séries 12564757, 12566895, 12566147 e 12568285. IDE bilateral, atualização individual de 19/08/2026; posições e transações até ao segundo trimestre de 2026.
[Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt](https://bpstat.bportugal.pt)
- [10] Banco de Portugal, BPstat. Séries anuais 12516539, 12516587 e 12511540: exportações, importações e saldo de serviços Portugal–Polónia. Milhões de euros, balança de pagamentos; atualização de 19/08/2026 e consulta em 22/10/2026.
[Consultar fonte - bpstat.bportugal.pt](https://bpstat.bportugal.pt)
- [11] União Europeia, Your Europe. IVA transfronteiriço: transmissões intracomunitárias, condições B2B, vendas à distância e situações que exigem registo. Consulta de 22/10/2026.
[Consultar fonte - europa.eu](https://europa.eu)

- [12] Administração Tributária polaca. General VAT rules and rates. Taxa geral de 23% e taxas reduzidas de 8% e 5%, conforme produto e operação. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: podatki.gov.pl
- [13] Polónia, legislação de segurança alimentar e nutrição, texto consolidado de 2023, artigo 48. Obrigação de informação em polaco, sem impedir o uso de outras línguas.
Consultar fonte: api.sejm.gov.pl
- [14] Główny Inspektorat Sanitarny, GIS. Informação sobre rotulagem, apresentação e publicidade de alimentos; articulação com o Regulamento (UE) 1169/2011. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: gov.pl
- [15] BDO, Ministério do Clima e Ambiente. Regras de registo na base de dados de produtos, embalagens e resíduos. Confirmar a entidade responsável e o modelo de colocação no mercado.
Consultar fonte: bdo.mos.gov.pl
- [16] Comissão Europeia. New packaging rules for less waste and easier recycling. Publicação de 12/08/2026, início de aplicação geral do regulamento de embalagens e resíduos de embalagens, com prazos faseados.
Consultar fonte: commission.europa.eu

Comparabilidade das relações bilaterais

A ficha não estima serviços subtraindo bens INE ao total da balança de pagamentos. O investimento bilateral segue contraparte imediata, não investidor final; a variação dos stocks não equivale ao fluxo. Séries BPstat atualizadas em 19/08/2026.

- [17] Ministério do Clima e Ambiente da Polónia. Sistema de depósito de embalagens de bebidas, em funcionamento desde outubro de 2025. Âmbito, marcação e procedimentos: consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: gov.pl
- [18] Ministério do Desenvolvimento e Tecnologia. Combate aos atrasos de pagamento. Limites aplicáveis às transações assimétricas entre grandes devedores e PME credoras e obrigações de informação.
Consultar fonte: gov.pl
- [19] AICEP. Polónia reforça potencial para investimento e negócio português, publicação de 18/09/2026. Enquadramento de fileiras como energia, construção, indústria e bens de consumo.
Consultar fonte: portugalglobal.pt
- [20] AICEP. Rede de contactos internacionais e apoio à internacionalização. Identificação e qualificação de interlocutores, informação de mercado e articulação de ações. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: portugalglobal.pt
- [21] UOKiK, autoridade polaca da concorrência e defesa do consumidor. Payment gridlocks. Competências relativas a atrasos excessivos de pagamento nas relações comerciais. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: uokik.gov.pl
- [22] NBP. Anúncio de publicação dos dados de investimento direto estrangeiro e polaco no exterior em 2025, de 01/10/2026. Assinala a existência de uma atualização nacional posterior à base UNCTAD.
Consultar fonte: nbp.pl
- [23] EUR-Lex. Packaging and packaging waste, from 2026. Síntese do Regulamento (UE) 2025/40, âmbito e calendário de aplicação. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: eur-lex.europa.eu
- [24] Embaixada da República da Polónia em Lisboa. Contactos institucionais oficiais. Encaminhamento de questões de enquadramento e relações económicas. Consulta de 22/10/2026.
Consultar fonte: gov.pl

[25] GUS. Situação demográfica da Polónia no primeiro semestre de 2026. População em 30/06/2026, estimativa preliminar publicada em 23/07/2026.
Consultar fonte: ssgk.stat.gov.pl

Preparar uma consulta útil

Encaminhar a prospeção e a qualificação comercial através da AICEP. Para fiscalidade, consultar a administração tributária; para informação alimentar, o GIS; para embalagens, o BDO e o Ministério do Clima e Ambiente. Identificar produto, composição, código, formato, modelo de venda e entidade responsável permite obter uma resposta aplicável, em vez de uma orientação genérica.