



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia **aicep**
capacitação empresarial

Direção da Academia AICEP

Em Foco Espanha Candidatar-se a Concursos Públicos

Porto | 26 junho 2025



AICEP Espanha: um parceiro-chave no mercado

1. Economia espanhola
2. Relacionamento bilateral
3. Principais desafios do mercado
4. Oportunidades de negócio e de investimento
5. Ação da AICEP em Espanha



1. Economia espanhola



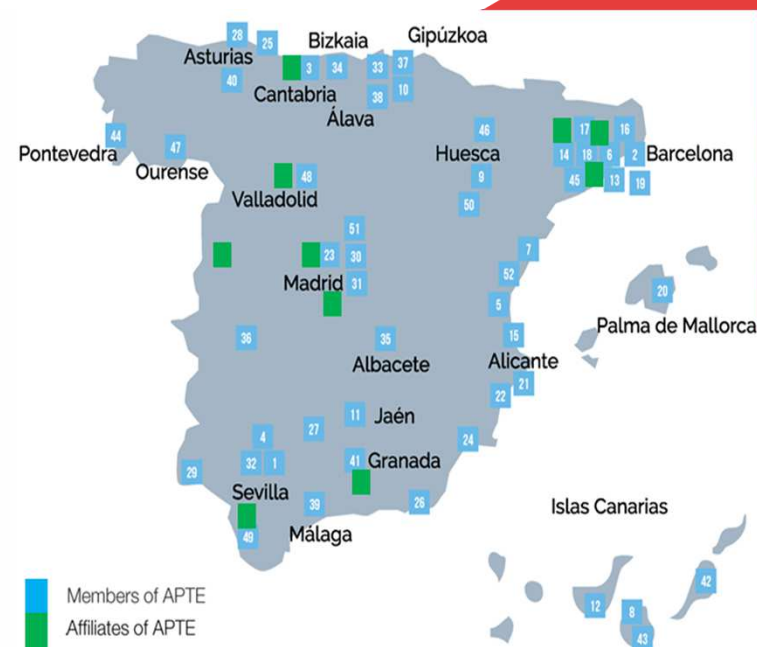
1. Economia espanhola

- **15ª maior economia mundial** e a **4ª maior a nível europeu** (PIB 1.400 mil milhões de USD)
- **11º maior exportador de serviços** e o **19º exportador de bens** a nível mundial
- **13ª maior economia mundial de stock acumulado de IDE** (897 mil milhões USD).
- **14.209 subsidiárias estrangeiras em Espanha** operando nas áreas industrial, comercial e setores de serviços não financeiros. 78 das empresas do TOP 100 FORBES e 85 das TOP 100 empresas de I&D tem filiais em ESP
- **2º recetor mundial de chegadas internacionais de turistas** (95 M turistas e 126 mil milhões euros receitas) e o **1º na Europa**
- Muitas **empresas espanholas com posição estratégica em setores-chave na América Latina**



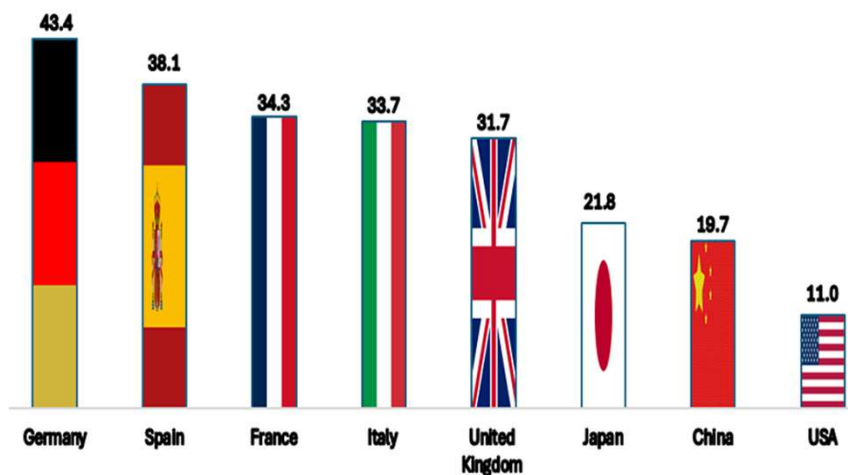
1. Economia espanhola

- Algumas **empresas espanholas de entre companhias leaders mundiais**
- Espanha detém **mais de 70 Parques Tecnológicos > + 8.000 empresas**
- **46 aeroportos; 2ª maior rede mundial em Alta Velocidade**
- **Maior rede de autoestradas na União Europeia** (17.551 km)
- **46 portos; Algeciras, Barcelona e Valencia**, de entre os **TOP 10 portos** de contentores de contentores do mundo
- **População: 40 milhões**, dos quais 6 milhões são estrangeiros
- **Previsões de crescimento: 2025 (+2,6%); 2026 (2,2%)**

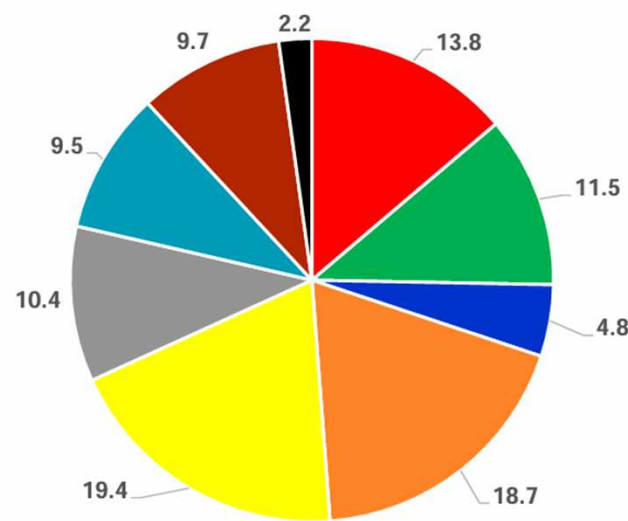


1. Economia espanhola

uma economia aberta



41,8% das exportações espanholas respeitam a multinacionais



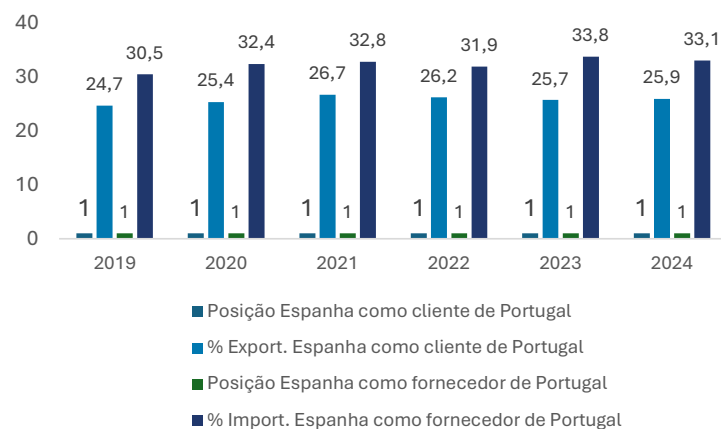
1. Maquinaria, eletrónica, ITC e equipamentos
2. Alimentação e bebidas; 3. Automovel
4. Químicos; 5. Bens de consumo
6. Metais e fabrico de outros materiais
7. Energia e recursos naturais
8. Farmacêuticos; 9. Outros

2. Relacionamento bilateral



2. Relacionamento bilateral: Comércio de bens

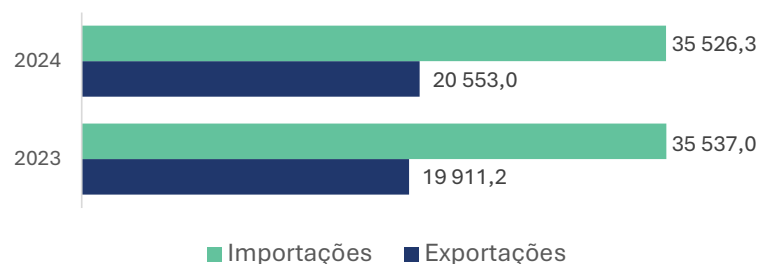
Espanha: Posição e quota no Comércio Internacional de Bens de Portugal (2019-2024)



Espanha: 1º cliente e 1º fornecedor de Portugal

Fonte: INE Portugal - Instituto Nacional de Estatística (março 2025)

Portugal: Balança Comercial de Bens com Espanha 2024, M€

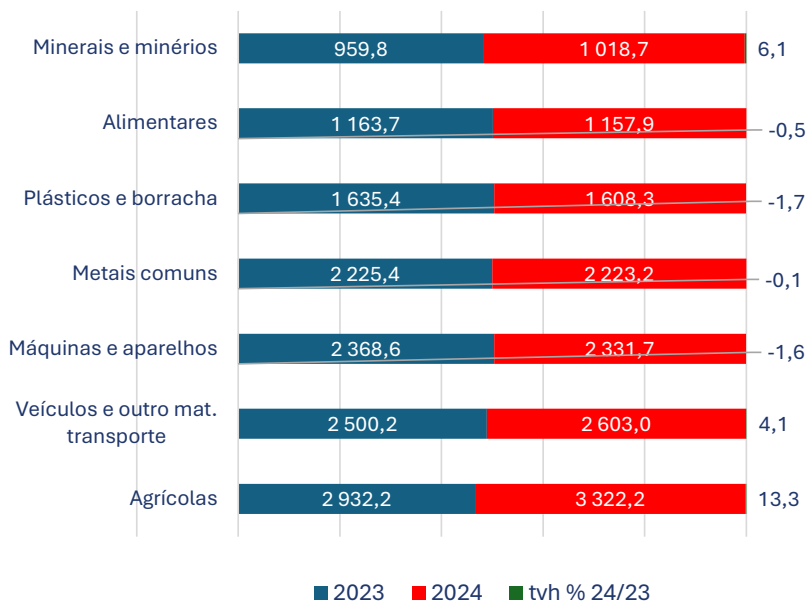


**Exportações
+3,2%
Importações
0,0%**

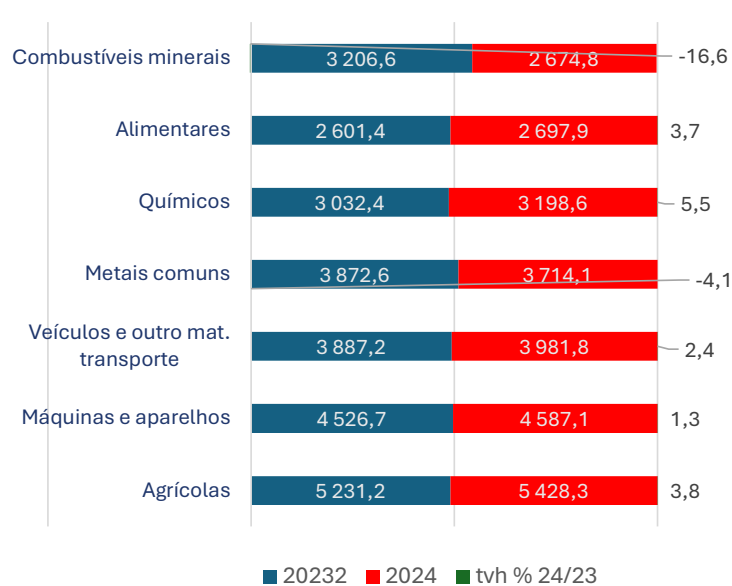
Fonte: AICEP a partir dos dados do INE Portugal - Instituto Nacional de Estatística (maio 2025)

2. Relacionamento bilateral: Comércio de bens

**Exportações de Portugal para Espanha
por Grupos de Produtos (24vs23; %)**



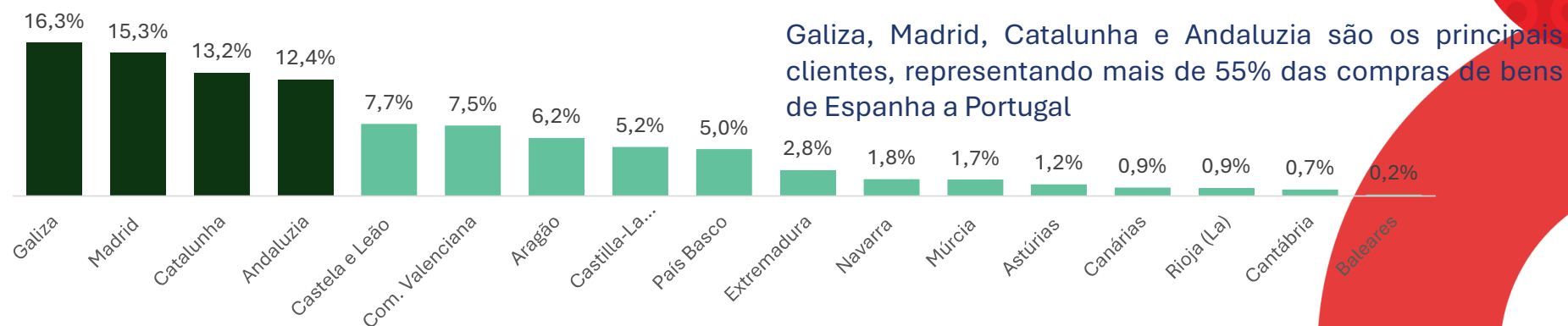
**Importações de Portugal para Espanha
por Grupos de Produtos (24vs23; %)**



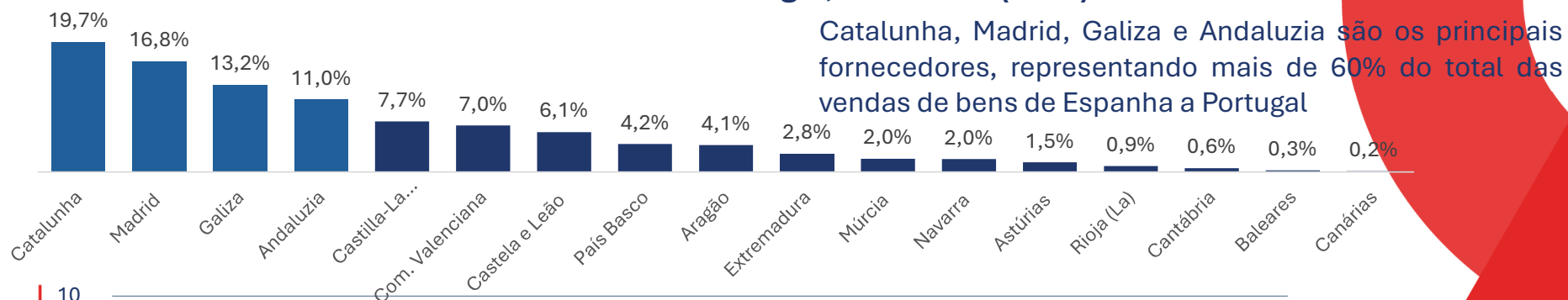
Fonte: AICEP a partir dos dados do INE Portugal - Instituto Nacional de Estatística (maio 2025)

2. Relacionamento bilateral: Comércio de bens

Comunidades Autónomas Clientes de Portugal, % do total (2024)

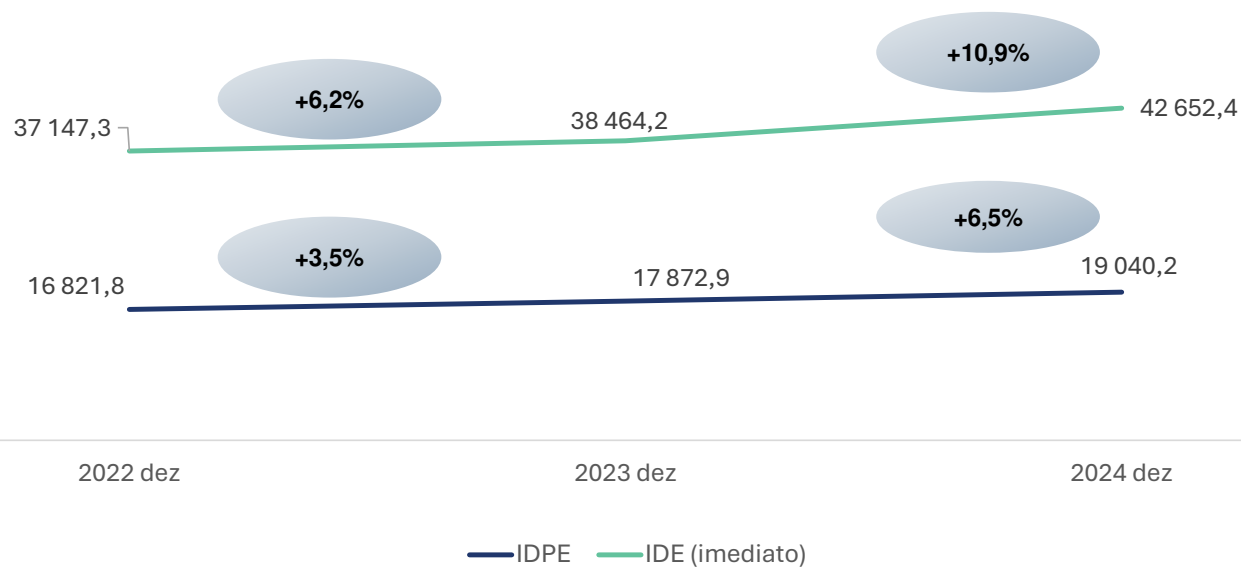


Comunidades Autónomas Fornecedoras de Portugal, % do total (2024)



2. Relacionamento bilateral: Investimento (2024)

Posição (stock) de Investimento Direto entre Portugal e Espanha
Princípio Direcional
(2022-2023; set 23/24; M€; +%)



Fonte: AICEP a partir dos dados do Banco de Portugal (maio 2025)

2. Relacionamento bilateral: Investimento (2024)

Total IDE produtivo em Espanha, por CCAA (%)



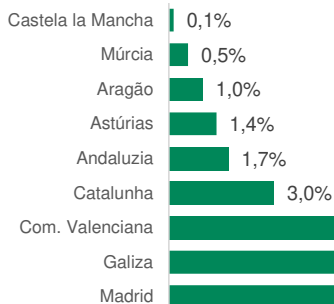
Madrid, Catalunha, Comunidade Valenciana e País Basco captaram cerca de 90% do total do fluxo de investimento estrangeiro em Espanha

ID produtivo de Portugal, por CCAA (%)



Madrid concentrou mais de 50% do fluxo de investimento direto de Portugal

ID de Espanha em Portugal, por CCAA (%)



Madrid é o principal investidor em Portugal, com mais de 35% do fluxo de investimento

2. Relacionamento bilateral: Investimento

Perfis das subsidiárias espanholas em Portugal

Efeito-capital (Lisboa) Distribuição produtos/prestação de serviços para mercado nacional. Empresas de dimensão relativamente reduzida

Espaço económico da Galiza (Alto Minho) Investimentos de raiz, centrados na indústria transformadora, particularmente fileira Veículos e Componentes

Focalização em atividades primárias (Açores e destinos fronteiriços como Portalegre, Beja e Faro) Produtos destinam-se ao mercado espanhol. Empresas de pequena dimensão e com RH de baixos níveis médios de qualificação

Atividades industriais (Norte de Lisboa) Predominância na Indústria Transformadora. Empresas com dimensão superior à média

Aquisição de empresas industriais (Setúbal e Évora) Empresas resultantes sobretudo de aquisição de grandes empresas industriais, com dimensão muito acima da média, com mercados diversos, onde avulta o Brasil

3. Principais desafios do mercado



3. Principais desafios do mercado

Índice PIB *per capita*, em 2023 (Espanha = 100)*

PIB > Média ES	
Madrid	136%
País Basco	128%
Navarra	120%
Catalunha	114%
Aragão	112%
Baleares	111%
La Rioja	106%

PIB < Média ES	
Castela-Leão	96%
Galiza	92%
Cantábria	92%
Astúrias	91%
Com.Valenciana	85%
Múrcia	84%
Castilla-La Mancha	83%
Canárias	79%
Extremadura	76%
Andaluzia	75%



Fonte : INE Espanha; PIB por CCAA. Contabilidad Regional de España, 18/12/2024 * últimos dados publicados

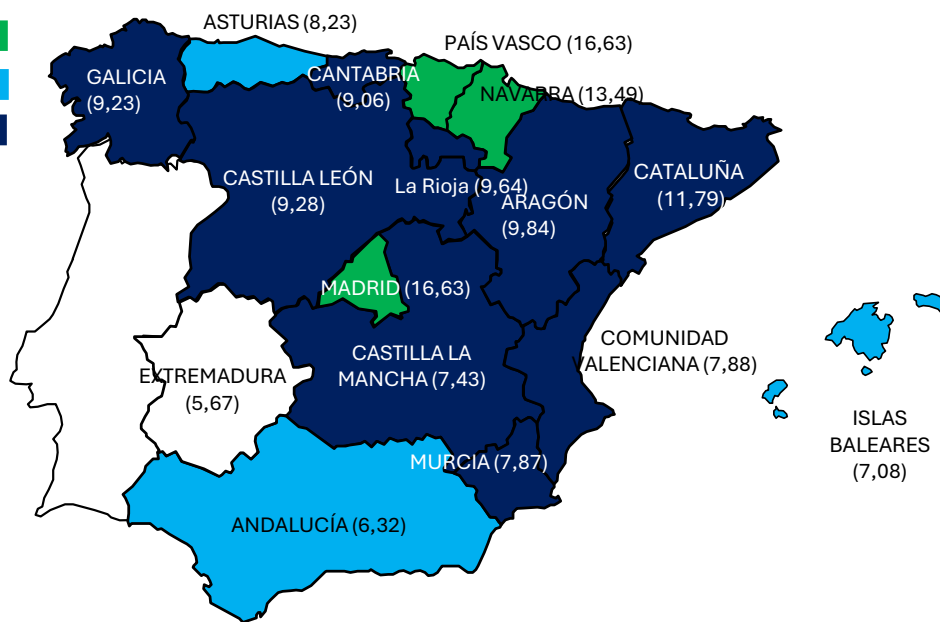
3. Principais desafios do mercado

Evolução da competitividade, em 2023

Elevada Competitividade
Evolução Superior à Média
Evolução Igual à Média

Evolução Inferior à média

Extremadura
Castilla León
Castilla-la-Mancha
País Basco
La Rioja



3. Principais desafios do mercado



Diversidade regional vs cultura de negócios



Presença física das empresas no mercado



Processo da negociação lento e assente em relações pessoais



Adaptação do material promocional ao idioma local



Escasso domínio de línguas estrangeiras por parte dos empresários espanhóis



Estratégia comercial de médio e longo prazo



Regiões transfronteiriças como potencial de entrada e afirmação do negócio

3. Principais desafios do mercado



PERIGO !

- Querer não é poder
- Ser demasiado otimista
- Esticar demasiado os recursos
- Seguir a onda
- Não deter capacidade de aprendizagem
- Esquecer as diferenças
- Embarcar na primeira proposta ou tentar caçar encomendas por todo o lado
- Não estudar cuidadosamente os contratos
- Não deter um site em língua espanhola
- Não avaliar possibilidades de cooperação
- Não querer adaptar o (s) produto (s) ao mercado
- Olhar só para o presente

4. Oportunidades de negócio e de investimento



4. Oportunidades de negócio e de investimento

12 PERTE para reformas estruturais



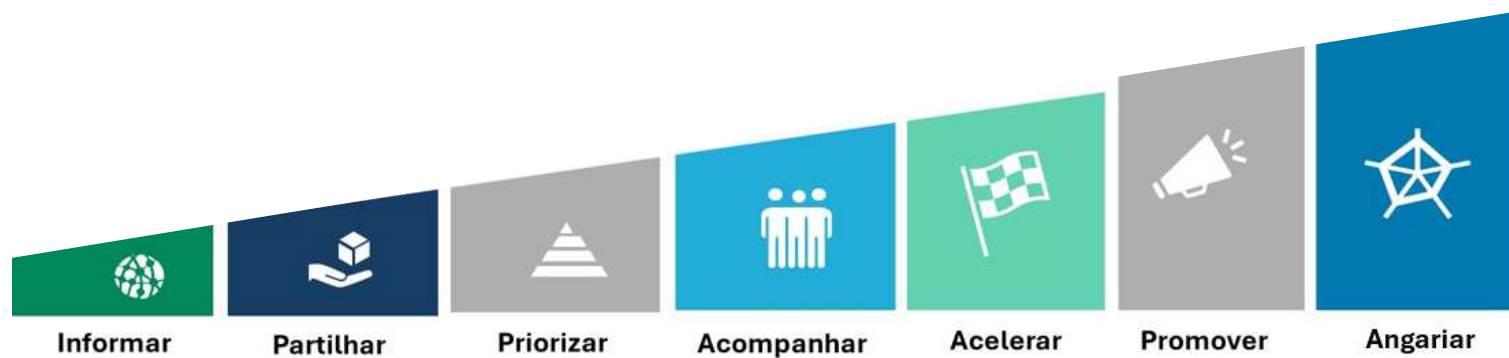
4. Oportunidades de negócio e de investimento



5. Ação da AICEP em Espanha



5. Ação da AICEP em Espanha





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



academia **aicep**
capacitação empresarial

Joana Neves

joana.neves@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt

aicep@portugalglobal.pt

www.linkedin.com/company/aicep-portugal

