INVEST
Região
Beiras e
Serra da Estrela



# GUIA DE MERCADO
## REINO UNIDO

Região Beiras e Serra da Estrela
COMUNIDADE INTERMUNICIPAL

NERGA
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DA REGIÃO DA GUARDA

CENTRO 2030
PROGRAMA REGIONAL DO CENTRO

PORTUGAL 2030

Cofinanciado pela União Europeia

**PREÂMBULO** ..... 4
**Objetivo Central do Projeto** ..... 4
**Setor Alvo, Fileiras Alvo e Domínios RIS3 Alvo** ..... 4
**Território Alvo** ..... 5
**Entidades Promotoras do Projeto** ..... 6
**Potenciais Parceiros** ..... **Erro! Marcador não definido.**
**I. BREVE SÍNTESE DO PAÍS** ..... 7
**I.1 Geografia e Divisão Política** ..... 7
**I.2 História** ..... 8
**I.3 Clima** ..... 8
**II. ECONOMIA DO REINO UNIDO** ..... 10
**II.1. Síntese** ..... 10
**II.2. Macroeconomia** ..... 11
**II.3. Perspetivas Económicas** ..... 14
**II.3.1. Contexto europeu** ..... 14
**II.3.2. Perspetivas para o Reino Unido** ..... 15
**III. O TERRITÓRIO** ..... 17
**III.1. Área e População** ..... 17
**III.2. Empresas e Estrutura Empresarial** ..... 18
**III.2.1. Distribuição das empresas por dimensão e setor** ..... 19
**III.2.2. Análise da estrutura empresarial** ..... 19
**III.2.3. Estrutura Económica e Empresarial do Reino Unido** ..... 21
**III.2.4. Setores Estratégicos e Oportunidades para PME Portuguesas no Reino Unido** ..... 25
**III.2.4. PME, inovação e internacionalização** ..... 27
**IV. COMÉRCIO INTERNACIONAL** ..... 29
**IV.1. Comércio Internacional do Reino Unido** ..... 29
**V. COMÉRCIO BILATERAL PORTUGAL – REINO UNIDO** ..... 31
**V.1. Exportações Portuguesas para o Reino Unido (2024)** ..... 31
**V.2. Importações Portuguesas do Reino Unido (2024)** ..... 32
**V.3. Observações Estratégicas** ..... 33

**VI. GESTÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO** ..... 35
**VI.1. Ambiente e Cultura de Negócios** ..... 35
**VI.3. Do's & Dont's** ..... 36
**VIII. INFORMAÇÕES ÚTEIS** ..... 38
**VIII.1. Feiras e Eventos** ..... 38
**VIII.2. Operadores de Mercado** ..... 39
**VIII.3. Contactos Institucionais** ..... 39
**VIII.4. Operadores Logísticos** ..... 41
**Referências gerais do guia** ..... 43

Tabela 1 - Entidades Promotoras do Projeto Invest+ ..... 6
Tabela 2 - Potenciais parceiros do projeto Invest+ ..... **Erro! Marcador não definido.**
Tabela 3 - Dados Gerais do Reino Unido ..... 8
Tabela 4 - PIB Reino Unido Fonte(s): The Economist Intelligence Unit (EIU), 2025. Dados referentes a 2024 ..... 12
Tabela 5 - Indicadores Económicos do Reino Unido (2020-2025) ..... 13
Tabela 6 - Território do Reino Unido ..... 17
Tabela 7 - Indicadores Empresariais Principais ..... 18
Tabela 8 - Tecido Empresarial Reino Unido ..... 19
Tabela 9 - Empresas por setor de atividade ..... 21
Tabela 10 - Empresas por setores: Agroalimentar, Materiais & Tooling, TICE ..... 23
Tabela 11 - Setores-alvo do projeto Invest+ e ligação aos Domínios RIS3 do Centro ..... 24
Tabela 12 - Oportunidades para PME Portuguesas nos Setores-alvo do Reino Unido ..... 25
Tabela 13 - Canais de Entrada e Considerações Práticas para PME Portuguesas no Reino Unido ..... 26
Tabela 14 - Balança Comercial do Reino Unido – 2024 ..... 29
Tabela 15 - Exportações Portuguesas para o Reino Unido – 2024 ..... 32
Tabela 16 -Importações Portuguesas do Reino Unido – 2024 ..... 33
Tabela 17 - Análise SWOT ..... 35
Tabela 18 - Feiras e Eventos ..... 38

Figura 1 - Bandeira do Reino Unido ..... 7
Figura 2 - Mapa do Reino Unido ..... 7
Figura 3 - PIB das principais economias globais (2025) ..... 11
Figura 4 - Densidade Populacional do Reino Unido ..... 18

# PREÂMBULO

## Objetivo Central do Projeto

O projeto visa potenciar a internacionalização das PME das Beiras e Serra da Estrela, através do fortalecimento do conhecimento sobre mercados internacionais e do estímulo a iniciativas coletivas de cooperação interempresarial. Pretende, igualmente, promover a captação de investimento estrangeiro para a região, com foco em fileiras estratégicas e prioritárias, aplicando uma abordagem integrada que combina intervenções territoriais e sectoriais, orientadas pelos princípios da *smart specialisation*, de modo a reforçar a competitividade das empresas, aumentar a visibilidade dos produtos e serviços regionais e consolidar a presença do território em mercados internacionais.

A abordagem do projeto assenta na implementação de ações práticas de promoção e capacitação, incluindo a caracterização de novos mercados-alvo, a definição de estratégias de colaboração e diferenciação empresarial, e a realização de iniciativas de comunicação e marketing internacional. Estas ações visam não só aumentar a capacidade exportadora das PME, mas também criar sinergias entre empresas, fortalecer cadeias de valor locais e consolidar a imagem do território como destino atrativo para investimento produtivo e inovação.

## Setor Alvo, Fileiras Alvo e Domínios RIS3 Alvo

Foram identificados três setores prioritários para intervenção, tendo em conta a análise socioeconómica da sub-região e o potencial de internacionalização das PME locais:

1. **Agroalimentar** – Representa um conjunto de produtos endógenos e tradicionais, como azeite, enchidos, carne de raças autóctones, queijos, vinho, fruta e hortícolas, muitos com certificação DOP ou DOC. Estes produtos combinam tradição e inovação, respondendo às novas tendências de consumo sustentável e orgânico, e assumem um papel central na fixação populacional e na valorização do território. Este setor enquadra-se no domínio **RIS3 de Recursos Naturais e Bioeconomia.**
2. **Materiais e Tooling** – Inclui empresas com experiência histórica na produção automóvel, metalomecânica, construção de estruturas, mobiliário industrial e componentes de precisão, com crescente presença

em setores de alto valor acrescentado, como energias renováveis, relojoaria e ótica. O setor apresenta custos operacionais competitivos e uma forte capacidade de inovação através de parcerias com universidades e centros de I&D, enquadrando-se no domínio **RIS3 de Materiais, Tooling e Tecnologias de Produção**.

3. **TICE (Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica)** – Baseia-se em dinâmicas locais de inovação tecnológica, infraestruturas de base tecnológica, incubadoras e centros de I&D, e na presença de instituições de ensino superior com competências avançadas na área. Este setor permite às PME melhorar a eficiência operacional, reduzir custos, inovar, aceder a mercados globais e reforçar a comunicação e marketing internacional, enquadrando-se no domínio **RIS3 de Tecnologias Digitais e Espaço**.

A seleção destes setores estratégicos visa potenciar fatores críticos de competitividade, como inovação nos modelos de negócio, digitalização, transição verde/ecológica e responsabilidade social, promovendo um processo de internacionalização mais rápido e sustentável para as PME da sub-região, ao mesmo tempo que contribui para a captação de investimento estrangeiro e para o desenvolvimento económico do território.

## Território Alvo

O território alvo do projeto *Beiras e Serra da Estrela Invest* + corresponde à NUT III Beiras e Serra da Estrela, composta pelos municípios de Almeida, Belmonte, Celorico da Beira, Covilhã, Figueira de Castelo Rodrigo, Fornos de Algodres, Fundão, Guarda, Gouveia, Manteigas, Mêda, Pinhel, Sabugal, Seia e Trancoso.

Esta sub-região caracteriza-se por uma diversidade económica significativa, combinando setores tradicionais, como agroalimentar e indústria de base, com setores emergentes de tecnologias digitais e inovação. A região apresenta uma forte identidade territorial e cultural, com produtos endógenos e tradições que contribuem para a diferenciação competitiva das empresas locais no mercado nacional e internacional.

O território destaca-se também por dinâmicas de cooperação intermunicipal promovidas pela Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela (CIM BSE), que permitem uma abordagem integrada ao desenvolvimento económico, ao apoio ao tecido empresarial e à atração de investimento estrangeiro. Estas dinâmicas incluem a criação de clusters empresariais, apoio à inovação e internacionalização das PME, bem como a valorização de recursos naturais e

culturais, reforçando a atratividade do território para empreendedores, investidores e consumidores internacionais.

A localização geográfica da sub-região, no interior norte e centro de Portugal, combinada com infraestruturas de transportes e acessos estratégicos, possibilita às empresas locais uma ligação eficiente a mercados nacionais e internacionais, enquanto promove a fixação da população, o desenvolvimento sustentável e a competitividade regional.

## Entidades Promotoras do Projeto

*Tabela 1 - Entidades Promotoras do Projeto Invest+*

| | |
|---|---|
| **CIMBRSE - Comunidade Intermunicipal das Beiras e Serra da Estrela** | Região Beiras e Serra da Estrela COMUNIDADE INTERMUNICIPAL |
| **NERGA – Núcleo Empresarial da Região da Guarda – Associação Empresarial** | NERGA ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DA REGIÃO DA GUARDA |

# I. BREVE SÍNTESE DO PAÍS

## I.1 Geografia e Divisão Política

O Reino Unido é um Estado soberano composto por quatro nações constituintes: Inglaterra, Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte. Apesar de partilharem um enquadramento político, económico e jurídico comum, estas nações apresentam diferentes níveis de autonomia administrativa e legislativa, o que se reflete em particular nas políticas económicas, fiscais, de desenvolvimento regional e em determinados domínios regulatórios.



*Figura 1 - Bandeira do Reino Unido*

A **Inglaterra**, que concentra a maior parte da população e da atividade económica, não dispõe de um parlamento próprio, sendo diretamente governada pelo Parlamento do Reino Unido, sediado em Westminster. Em contraste, a Escócia, o País de Gales e a Irlanda do Norte beneficiam de regimes de devolução de poderes, dispondo de parlamentos ou assembleias regionais com competências legislativas próprias em áreas como educação, saúde, desenvolvimento económico, transportes, agricultura e, em alguns casos, apoio às empresas e captação de investimento.




*Figura 2 - Mapa do Reino Unido*

Esta autonomia relativa permite a estas nações desenvolver estratégias próprias de promoção económica, internacionalização e atração de investimento, frequentemente através de agências regionais especializadas (como a Scottish Development International, Business Wales ou Invest Northern Ireland). Para as empresas estrangeiras interessadas em operar ou investir no Reino Unido, esta realidade implica a necessidade de compreender não apenas o enquadramento nacional, mas também as especificidades regionais, uma vez que incentivos, apoios públicos, programas de financiamento e prioridades sectoriais podem variar significativamente entre as diferentes nações.

*Tabela 2 - Dados Gerais do Reino Unido*

| Capital | Londres |
|---|---|
| **População** | 67 milhões (2025) |
| **Área total** | ~ 243.610 $km^2$ |
| **Densidade populacional** | ~275 habitantes/$km^2$ |
| **Idioma oficial** | Inglês |
| **Moeda** | Libra esterlina (GBP) |
| **Sistema político** | Monarquia constitucional com pa7rlamento bicameral (Câmara dos Comuns e Câmara dos Lordes). |
| **Chefe de Estado** | Monarca do Reino Unido |
| **Chefe de Governo** | Primeiro-Ministro |

## I.2 História

A história do Reino Unido é marcada por um longo processo de formação política e territorial, resultante da união gradual das nações que hoje o compõem. A Inglaterra consolidou-se como reino unificado na Idade Média, enquanto o País de Gales foi integrado na Coroa inglesa no século XVI. A união com a Escócia ocorreu em 1707, com o Ato de União, dando origem ao Reino da Grã-Bretanha, e, em 1801, a incorporação da Irlanda levou à criação do Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda. Após a independência da maior parte da Irlanda em 1921, o Estado assumiu a designação atual de Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda do Norte, mantendo esta última como parte integrante do território.

Nos séculos XVIII e XIX, o Reino Unido afirmou-se como uma das principais potências mundiais, impulsionado pela Revolução Industrial e pela expansão do Império Britânico. Ao longo do século XX, apesar do declínio do império e do impacto das duas guerras mundiais, o país manteve um papel relevante no contexto internacional. Um marco decisivo da sua história recente foi o **Brexit**, concretizado após o referendo de 2016 e formalizado em 2020, que determinou a saída do Reino Unido da União Europeia. Este processo alterou profundamente o enquadramento político, económico e comercial do país, redefinindo as suas relações com a UE e com outros mercados internacionais, e reforçando a necessidade de estratégias próprias de comércio externo, investimento e posicionamento global, com impactos diretos para empresas estrangeiras que pretendem operar ou investir no mercado britânico.

## I.3 Clima

O Reino Unido apresenta um clima temperado oceânico, fortemente influenciado pela proximidade do Oceano Atlântico e pela Corrente do Golfo, o que contribui

para temperaturas relativamente moderadas ao longo de todo o ano e para uma reduzida amplitude térmica entre as estações.

De um modo geral, os invernos são suaves e os verões amenos, raramente se registando temperaturas extremas. As temperaturas médias no inverno situam-se entre os 2 °C e os 8 °C, enquanto no verão variam, em regra, entre os 15 °C e os 25 °C, podendo ocorrer episódios pontuais de calor mais intenso, sobretudo no sudeste de Inglaterra.

# II. ECONOMIA DO REINO UNIDO

## II.1. Síntese

O Reino Unido é uma das maiores economias do mundo, classificando-se como a sexta maior economia mundial em termos de PIB nominal em 2025, e uma das economias mais desenvolvidas da Europa. Apesar da sua saída da União Europeia, o país mantém um papel central na economia internacional, sustentado por um mercado interno robusto, uma forte orientação para os serviços de elevado valor acrescentado e uma elevada capacidade de inovação.

O setor terciário é o principal motor da economia britânica, empregando cerca de 80% da força de trabalho e contribuindo com aproximadamente 75% do Produto Interno Bruto. O crescimento deste setor tem sido impulsionado, sobretudo, pela forte procura de serviços financeiros, profissionais, tecnológicos e criativos, bem como pelo desenvolvimento e adoção de novas tecnologias digitais, que têm permitido o surgimento de novos modelos de negócio e de novos ramos de atividade no setor dos serviços.

Os serviços financeiros assumem um papel central na economia do Reino Unido, com Londres a afirmar-se como um dos principais centros financeiros globais. Neste contexto, destaca-se a Bolsa de Valores de Londres (London Stock Exchange – LSE), uma das maiores e mais antigas bolsas de valores do mundo, que desempenha um papel fundamental no financiamento da economia e na atração de investimento estrangeiro. A LSE acolhe um elevado número de empresas nacionais e internacionais, incluindo pequenas e médias empresas e empresas em fase de crescimento, nomeadamente através do Alternative Investment Market (AIM), vocacionado para o financiamento de empresas inovadoras e com elevado potencial de expansão.

A indústria transformadora, embora represente uma percentagem inferior do PIB quando comparada com economias europeias mais industrializadas, continua a ter um papel relevante, contribuindo com cerca de 20% do PIB. Destacam-se setores como a indústria automóvel, aeroespacial, farmacêutica, química, metalomecânica avançada e produção de equipamentos de alta precisão, fortemente orientados para a exportação e para a integração em cadeias de valor globais.

O setor agroalimentar apresenta um peso relativamente reduzido no PIB, estimado em cerca de 0,6%, mas assume importância estratégica em termos de segurança alimentar e desenvolvimento rural. A produção agrícola britânica é maioritariamente direcionada para o mercado interno, destacando-se os cereais, a pecuária, os produtos lácteos e a horticultura. As limitações estruturais e

climáticas tornam o Reino Unido fortemente dependente de importações agroalimentares, criando oportunidades relevantes para exportadores externos, nomeadamente no segmento de produtos diferenciados e de qualidade.

O modelo económico do Reino Unido assenta numa estrutura empresarial dominada por pequenas e médias empresas, que representam mais de 99% do total das empresas e empregam cerca de 60% da força de trabalho do setor privado. As PME britânicas caracterizam-se por uma forte capacidade de adaptação, elevada orientação para a inovação e crescente abertura aos mercados internacionais, desempenhando um papel determinante na dinamização da economia e na criação de emprego.

No contexto pós-pandemia e após o Brexit, a economia britânica enfrenta desafios relacionados com a reorganização das cadeias de abastecimento, a escassez de mão de obra e a adaptação a novos enquadramentos regulatórios. Em simultâneo, estas transformações têm impulsionado investimentos significativos em digitalização, inovação tecnológica, transição energética e sustentabilidade, reforçando o posicionamento do Reino Unido como um mercado atrativo para a internacionalização das PME e para a captação de investimento estrangeiro.

## II.2. Macroeconomia

O Reino Unido figura entre as principais economias globais, ocupando a sexta posição em termos de PIB nominal em 2025.

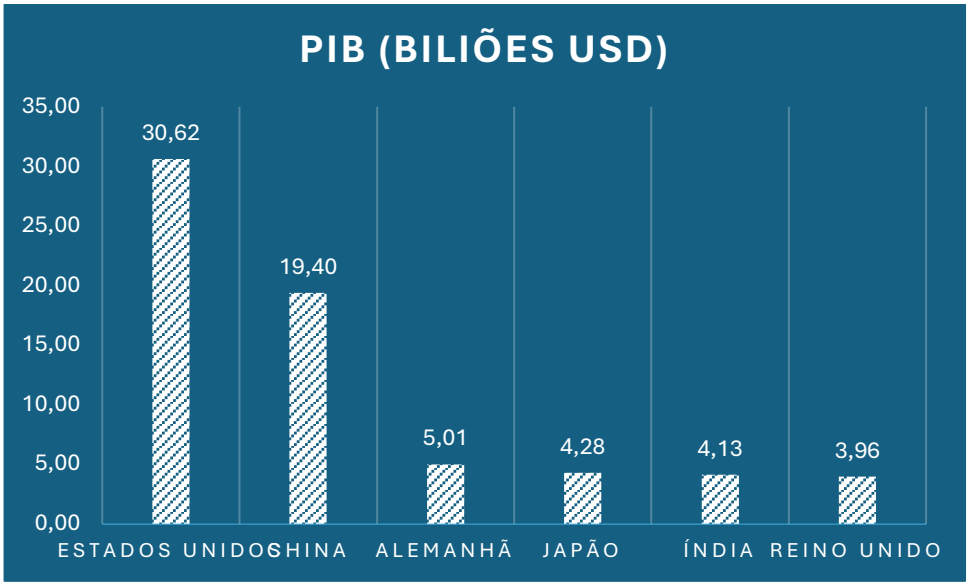



*Figura 3 - PIB das principais economias globais (2025)*

*Tabela 3 - PIB Reino Unido*
*Fonte(s): The Economist Intelligence Unit (EIU), 2025. Dados referentes a 2024*

| | |
|---|---|
| **PIB nominal** | ~3,3 triliões USD (2024) \| ~3,96 triliões USD (estimado em 2025) |
| **PIB per capita** | ~52.693 USD |
| **Taxa média de crescimento do PIB** | 1,1% (previsão 2024–2026) |
| **Inflação média** | ~3,3% (2024) |
| **Taxa de desemprego** | ~4,3% (2024) |

Após sofrer uma forte contração em resultado da pandemia de COVID-19 em 2020, o Reino Unido começou a recuperar gradualmente a sua atividade económica. Em 2021, o PIB registou uma recuperação significativa depois da recessão, e prosseguiu essa trajetória nos anos seguintes, com uma expansão moderada de 1,1% em 2024, acima do crescimento de 0,4% em 2023, segundo dados oficiais do Office for National Statistics (ONS) e projeções da OCDE e de outros organismos internacionais. Para 2025, as projeções apontam para um crescimento económico de cerca de 1,2%, refletindo uma atividade económica estável, apesar dos desafios de longo prazo.

A recuperação da economia tem sido apoiada por um ambiente de consumo interno resiliente e por investimentos públicos em infraestruturas e inovação, embora o crescimento continue contido por fatores como a escassez de mão-de-obra em alguns setores, a necessidade de ajustes estruturais pós-Brexit e as pressões fiscais. A inflação, que se situou em níveis elevados após as perturbações macroeconómicas globais, moderou-se em 2024 para cerca de 2,7%, com projeções para manter essa tendência descendente em 2025, apesar de pressões persistentes em serviços.

O mercado laboral tem demonstrado sinais de enfraquecimento recente, com a taxa de desemprego a aumentar gradualmente e estimada em cerca de 4,5% em 2025, num contexto de redução da criação de emprego em setores como retalho e hospitalidade. A dívida pública permanece elevada, em torno de 100–103% do PIB, refletindo os impactos fiscais das medidas de resposta à crise e desafios de consolidação orçamental em curso.

No seu conjunto, estes indicadores refletem uma economia em recuperação moderada após períodos de choque profundo, com crescimento sustentado, controlo gradual da inflação e um mercado de trabalho que enfrenta ajustes

estruturais, compondo uma base sólida, embora desafiante, para a internacionalização de empresas e a atração de investimento estrangeiro.

*Tabela 4 - Indicadores Económicos do Reino Unido (2020-2025)*

| Indicadores Económicos | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 (estimativa) | 2025 (estimativa) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variação do PIB (%)** | -9,8%* | 7,5%* | 4,1%* | 0,1%[1] | 1,1%[1] | 1,2–1,4%[12] |
| **Inflação (CPI, %)** | 0,9%[2] | 2,6%[2] | 7,3%[1] | 2,7%[1] | 2,5%[3] | ~3,1%[3] |
| **Taxa de Desemprego (%)** | 4,5%[1] | 4,5%[1] | 4,0%[1] | 4,3%[1] | 4,5%[3] | ~4,5%[3] |
| **Dívida Pública (% do PIB)** | 98%[4] | 103%[4] | — | **96,4%**[5] | ~101–103%[4] | ~103–105%[3] |

**Notas:**

• *PIB 2020 e 2021 têm dados aproximados pós-pandemia ajustados pela recuperação registada e revisões oficiais.
• Fonte [1]: OCDE, relatórios prévios e projeções económicas que apontam crescimento de ~1,1% em 2024 e ~1,2% em 2025, com inflação a moderar e desemprego a subir ligeiramente, em contexto de desaceleração laboral e política monetária mais apertada.
• Fonte [2]: ONS e dados agregados de inflação e desemprego pós-crise.
• Fonte [3]: Projeções do IMF/OCDE e relatórios recentes de previsões macroeconómicas.
• Fonte [4]: IMF e Banco de dados internacionais de dívida pública.
• Fonte [5]: ONS – dívida pública atingiu cerca de 96,4% do PIB em maio de 2025, valor alto e relevante para análise fiscal.

## II.3. Perspetivas Económicas

### II.3.1. Contexto europeu

As previsões económicas mais recentes indicam que a economia da União Europeia (UE) deverá continuar a expandir-se a um ritmo moderado nos próximos anos, apesar de um contexto mundial marcado por incerteza económica, tensões comerciais e volatilidade nos mercados globais. Segundo as Previsões Económicas de Primavera de 2025 da Comissão Europeia, o Produto Interno Bruto (PIB) real da UE deverá crescer cerca de 1,1 % em 2025, semelhante ao ritmo registado em 2024, refletindo uma recuperação gradual sustentada pelo consumo interno e pelo aumento do investimento privado e público, ainda que a um ritmo contido. Está ainda previsto um ligeiro fortalecimento do crescimento para 1,5 % em 2026, impulsionado por uma recuperação mais consistente das exportações e um mercado de trabalho robusto.

No que respeita à inflação, os dados mais recentes sugerem uma trajetória descendente gradual, com a inflação média na UE estimada em cerca de 2,3 % em 2025 e a convergir para aproximadamente 1,9 % em 2026, à medida que se atenuam as pressões de preços de energia e matérias-primas e as condições passam a ser mais estáveis. Esta tendência é consistente com os objetivos de estabilidade de preços dos principais bancos centrais europeus e com a redução generalizada de algumas pressões inflacionistas observadas em 2024.

O mercado de trabalho na UE deverá manter-se relativamente resiliente, com taxas de desemprego a estabilizarem em níveis moderados, apesar de algumas divergências entre Estados-Membros, e com criação de emprego a prosseguir a um ritmo positivo. No entanto, permanecem riscos significativos para as perspetivas económicas, incluindo a evolução das relações comerciais internacionais, oscilações nos preços de energia e matérias-primas, e a possibilidade de persistência de choques externos que possam puxar a atividade para baixo. Estes fatores acrescentam um grau de incerteza às projeções e sugerem que, embora a economia da UE esteja em consolidação, o ritmo de crescimento continuará mais moderado do que anteriormente estimado em ciclos económicos anteriores.

## II.3.2. Perspetivas para o Reino Unido

As perspetivas económicas para o Reino Unido apontam para um crescimento moderado e sustentado nos próximos anos, apesar de persistirem desafios estruturais internos e externos. Segundo as projeções mais recentes da OCDE, o Produto Interno Bruto (PIB) do Reino Unido deverá continuar a expandir-se, com um crescimento estimado em cerca de 1,2 % a 1,3 % em 2025, apoiado por um contexto de políticas monetárias mais flexíveis, menores pressões inflacionistas e alguma melhoria no comércio internacional. Para 2026, as projeções mantêm uma expansão económica semelhante, em torno de 1,1 % a 1,2 %, refletindo um contexto global de incertezas e uma recuperação gradual dos investimentos empresariais e exportações.

A inflação, que permaneceu acima da meta do Banco de Inglaterra (cerca de 2 %) ao longo de 2025, com taxas próximas de 3,4 % no final do ano, deverá reduzir-se progressivamente em 2026, aproximando-se dos objetivos de estabilidade de preços à medida que as pressões sobre os preços de energia e serviços se atenuam. Analistas e instituições financeiras preveem que a inflação média possa cair para algo próximo dos 2,3 % a 2,5 % em 2026–2027, refletindo a combinação de políticas monetárias mais adaptativas e o abrandamento de choques temporários nos preços.

No mercado de trabalho, as projeções apontam para um alargamento do desemprego nos próximos anos, refletindo um arrefecimento gradual da criação de emprego face a custos laborais mais elevados e ao abrandamento do crescimento empresarial. É esperado que a taxa de desemprego suba de níveis em torno dos 4,4 % em 2024 para cerca de 4,9 % em 2026, à medida que as empresas ajustam as suas estruturas face a condições macroeconómicas mais desafiantes.

Adicionalmente, fatores como tensões no comércio global, alterações nas políticas fiscais e o impacto de custos adicionais (como taxas e impostos) continuam a constituir riscos de baixa para o crescimento económico, podendo condicionar a confiança empresarial e o investimento. Por outro lado, a expectativa de cortes graduais nas taxas de juro por parte do Banco de Inglaterra e uma melhoria gradual nos termos de comércio internacional poderão oferecer um suporte adicional à atividade económica ao longo do horizonte de previsão.

Em suma, as perspetivas económicas para o Reino Unido sugerem um quadro de crescimento moderado e estável, com inflação a convergir para níveis mais próximos das metas de longo prazo e um mercado de trabalho em transição,

refletindo tanto os efeitos persistentes do Brexit como os ajustamentos decorrentes de fatores globais e domésticos.

# III. O TERRITÓRIO

O Reino Unido é um Estado insular localizado na costa noroeste da Europa, composto pelas nações de Inglaterra, Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte. A geografia do país é variada, com planícies densamente povoadas no sul e centro de Inglaterra, terrenos montanhosos na Escócia e no norte de Inglaterra, e zonas rurais extensas no País de Gales e na Irlanda do Norte. Esta diversidade territorial condiciona diferentes padrões de desenvolvimento económico, densidade demográfica e estrutura empresarial ao longo do território.

A infraestrutura física e logística do Reino Unido é considerada uma das mais desenvolvidas da Europa, com uma rede avançada de transportes que inclui autoestradas, ferrovias de alta velocidade, portos marítimos e aeroportos internacionais. Esta rede facilita tanto o comércio interno quanto a ligação a mercados internacionais, sendo um fator estratégico para a internacionalização das empresas.

## III.1. Área e População

O território do Reino Unido cobre uma área total de cerca de 243.610 $km^2$, distribuídos pelas quatro nações constituintes:

*Tabela 5 - Território do Reino Unido*

| Região | Área ($km^2$) | População (2025 estimada) |
|---|---|---|
| **Inglaterra** | 130.279 | 56,0 milhões |
| **Escócia** | 77.933 | 5,5 milhões |
| **País de Gales** | 20.779 | 3,1 milhões |
| **Irlanda do Norte** | 13.598 | 2,4 milhões |
| **Total Reino Unido** | **243.610** | **~67 milhões** |

**Densidade populacional:** aproximadamente **275 habitantes por km²**, com uma distribuição muito heterogénea — mais elevada nas áreas urbanas do sul de Inglaterra (especialmente na região de Londres e Sudeste) e menor nas zonas montanhosas e rurais da Escócia e do País de Gales.

A população do Reino Unido tem apresentado um crescimento moderado, impulsionado por migração líquida positiva e um saldo natural estável, apesar dos desafios demográficos comuns às economias avançadas, como o envelhecimento populacional.

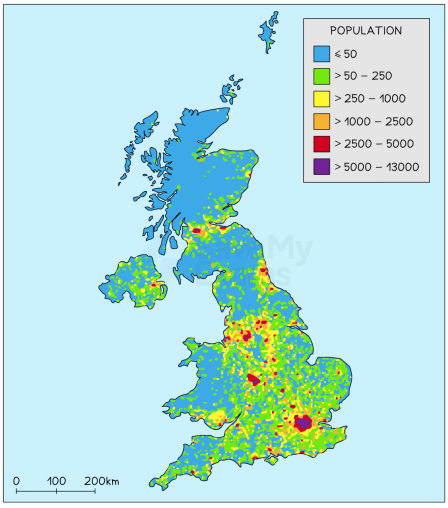



*Figura 4 - Densidade Populacional do Reino Unido*

## III.2. Empresas e Estrutura Empresarial

O tecido empresarial do Reino Unido é dominado por pequenas e médias empresas (PME), que representam mais de 99% do total de empresas registadas e constituem o principal motor da economia. As PME britânicas operam em quase todos os sectores de atividade, com forte presença nos serviços, tecnologia, comércio, indústria, construção e setores emergentes como energias renováveis e economia digital.

*Tabela 6 - Indicadores Empresariais Principais*

| Indicador | Valor estimado | Fonte |
|---|---|---|
| **Número total de empresas** | ~5,9 milhões | Office for National Statistics (ONS) |
| **Percentagem de empresas que são PME** | >99% | ONS |
| **Emprego no setor privado** | ~32 milhões de pessoas | ONS |

| | | |
|---|---|---|
| **Contribuição média das PME para emprego** | ~60% | ONS |

### III.2.1. Distribuição das empresas por dimensão e setor

O tecido empresarial do Reino Unido caracteriza-se por uma elevada fragmentação, com forte predominância de micro, pequenas e médias empresas, coexistindo com um número reduzido de grandes empresas com forte peso económico e internacional.

*Tabela 7 - Tecido Empresarial Reino Unido*

| Dimensão da empresa | Nº de trabalhadores | Peso no total de empresas | Principais setores de atividade |
|---|---|---|---|
| Microempresas | 0–9 | ~89% | Serviços, comércio, TIC, turismo, atividades criativas, agricultura |
| Pequenas empresas | 10–49 | ~7% | Serviços empresariais, indústria transformadora, construção, logística |
| Médias empresas | 50–249 | ~3% | Indústria, tecnologias, exportação, energia, agroalimentar |
| Grandes empresas | ≥250 | ~1% | Finanças, indústria pesada, automóvel, energia, telecomunicações |

Fonte: Office for National Statistics (ONS), Department for Business and Trade.

### III.2.2. Análise da estrutura empresarial

A estrutura empresarial do Reino Unido caracteriza-se por uma forte predominância de microempresas, que constituem a base do tecido económico nacional e representam a maioria das unidades empresariais ativas. Estas empresas encontram-se maioritariamente concentradas nos setores dos serviços,

comércio, atividades digitais, turismo e indústrias criativas, refletindo a elevada terciarização da economia britânica. As microempresas distinguem-se pela sua elevada flexibilidade organizacional, capacidade de adaptação rápida às dinâmicas de mercado e forte ligação aos mercados locais e regionais. Paralelamente, têm vindo a reforçar a utilização de plataformas digitais, comércio eletrónico e canais online, o que lhes permite aceder a mercados internacionais, sobretudo em segmentos de nicho e produtos diferenciados, com menores barreiras à entrada.

As pequenas e médias empresas (PME) assumem um papel central na criação de emprego, geração de valor acrescentado e dinamização económica, sendo consideradas um pilar estruturante da economia britânica. Estas empresas apresentam uma presença relevante em setores estratégicos como a indústria transformadora, tecnologias de informação e comunicação, logística, agroalimentar e serviços empresariais especializados. Muitas PME atuam como fornecedores qualificados em cadeias de valor nacionais e internacionais, beneficiando de elevados níveis de especialização técnica, qualidade produtiva e inovação incremental. As médias empresas, em particular, revelam maior capacidade financeira e organizacional para investir em inovação, qualificação de recursos humanos e processos de internacionalização, encontrando-se melhor posicionadas para responder a exigências regulatórias, normativas e comerciais impostas pelos mercados externos.

As grandes empresas, embora representem apenas uma fração reduzida do número total de empresas, exercem um impacto económico significativo no Reino Unido. Estas entidades são responsáveis por uma parcela substancial do volume de negócios, exportações, investimento em investigação e desenvolvimento (I&D) e criação de emprego altamente qualificado. Operam maioritariamente nos setores financeiro, energético, industrial, tecnológico e farmacêutico, destacando-se muitas delas pela sua presença multinacional e pela forte integração em cadeias de valor globais. Para além do seu peso direto na economia, as grandes empresas desempenham um papel estruturante na articulação com PME e startups, promovendo ecossistemas de inovação, transferência de conhecimento e cooperação empresarial.

De um modo geral, a complementaridade entre microempresas, PME e grandes empresas contribui para um tecido empresarial diversificado, resiliente e altamente integrado internacionalmente, criando um ambiente favorável à inovação, à cooperação interempresarial e à atração de investimento estrangeiro. Esta estrutura reforça o posicionamento do Reino Unido como um mercado maduro e competitivo, particularmente atrativo para estratégias de internacionalização e parcerias empresariais.

## III.2.3. Estrutura Económica e Empresarial do Reino Unido

O Reino Unido apresenta uma clara especialização no setor terciário, com destaque para:

- Serviços financeiros e seguros
- Serviços empresariais e consultoria
- Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC)
- Comércio e logística
- Turismo e hospitalidade

Paralelamente, a indústria britânica mantém relevância em segmentos de elevado valor acrescentado, como:

- Automóvel e engenharia avançada
- Indústria farmacêutica e química
- Aeroespacial
- Energias renováveis e tecnologias limpas

Esta estrutura permite ao país combinar uma economia orientada para serviços globais com uma base industrial tecnológica, criando oportunidades para PME que atuem como fornecedoras especializadas, parceiras tecnológicas ou exportadoras.

*Tabela 8 - Empresas por setor de atividade*

| Setor de atividade | Nº aproximado de empresas | Peso no total de empresas |
|---|---|---|
| **Serviços empresariais e profissionais (consultoria, contabilidade, jurídico, marketing, etc.)** | ~1 400 000 | ~27% |
| **Comércio por grosso e a retalho** | ~900 000 | ~17% |
| **Construção** | ~850 000 | ~16% |

| | | |
|---|---|---|
| **Alojamento, restauração e turismo** | ~500 000 | ~10% |
| **Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC)** | ~350 000 | ~7% |
| **Indústria transformadora** | ~270 000 | ~5% |
| **Atividades imobiliárias** | ~240 000 | ~5% |
| **Transportes e logística** | ~180 000 | ~3% |
| **Artes, cultura e indústrias criativas** | ~150 000 | ~3% |
| **Agricultura, silvicultura e pescas** | ~100 000 | ~2% |
| **Outros serviços** | ~250 000 | ~5% |
| **Total estimado** | **~5,2 milhões** | **100%** |

**Fonte:** Office for National Statistics (ONS); Department for Business and Trade – UK Business Population Estimates.

O tecido empresarial do Reino Unido é claramente dominado pelo setor dos serviços, que representa mais de dois terços do total de empresas. Destacam-se, em particular, os serviços empresariais e profissionais, que refletem a forte especialização do país em atividades de elevado valor acrescentado, ligadas à consultoria, finanças, inovação, tecnologias digitais e apoio à internacionalização.

O comércio e a construção assumem igualmente um peso significativo, traduzindo a importância do consumo interno, do mercado imobiliário e do investimento em infraestruturas. Estes setores são caracterizados por uma forte presença de micro e pequenas empresas.

A indústria transformadora, apesar de representar uma percentagem menor em número de empresas, mantém uma importância estratégica para a economia britânica, sobretudo em segmentos tecnológicos, engenharia avançada, farmacêutica, automóvel e energias renováveis.

O setor das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) evidencia um crescimento contínuo, impulsionado pela digitalização da economia, pelo

dinamismo do ecossistema de startups e pela proximidade a universidades e centros de I&D, posicionando-se como um dos principais motores de inovação e competitividade internacional.

*Tabela 9 - Empresas por setores: Agroalimentar, Materiais & Tooling, TICE*

| Setor | Subsetores considerados | Nº aproximado de empresas | Peso no total de empresas |
|---|---|---|---|
| **Agroalimentar** | Agricultura, produção alimentar, bebidas, transformação alimentar | ~430 000 | ~8% |
| **Materiais & Tooling** | Metalomecânica, engenharia, fabrico de componentes, moldes, maquinaria e equipamentos industriais | ~270 000 | ~5% |
| **TICE** | Tecnologias de Informação, software, serviços digitais, eletrónica, telecomunicações | ~350 000 | ~7% |
| **Total** | | **~1 050 000** | **~20%** |

**Fonte:** Office for National Statistics (ONS); UK Business Population Estimates; Department for Business and Trade.

Os setores — Agroalimentar, Materiais & Tooling e Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica (TICE) — representam cerca de um quinto do total do tecido empresarial do Reino Unido, evidenciando a sua relevância estrutural para a economia britânica.

O setor agroalimentar mantém um peso significativo, abrangendo não apenas a produção primária, mas também um vasto conjunto de atividades de transformação alimentar e bebidas, com forte orientação para a qualidade, inovação de produto, certificações e sustentabilidade. Este setor apresenta elevado potencial para parcerias comerciais, exportações e cooperação tecnológica.

O setor de Materiais & Tooling assume um papel estratégico na base industrial do Reino Unido, estando fortemente associado à engenharia, metalomecânica, produção de componentes de precisão e maquinaria industrial. Embora represente

uma menor percentagem em número de empresas, caracteriza-se por níveis elevados de especialização, inovação tecnológica e integração em cadeias de valor internacionais.

As TICE constituem um dos setores mais dinâmicos da economia britânica, com crescimento sustentado impulsionado pela digitalização transversal dos setores económicos, pelo ecossistema de startups e pela forte ligação a universidades e centros de investigação. Este setor é fundamental para a competitividade internacional das PME e para o desenvolvimento de soluções tecnológicas exportáveis.

A relevância e maturidade destes setores no Reino Unido reforçam a adequação do país como mercado-alvo prioritário para o processo de internacionalização das PME da sub-região Beiras e Serra da Estrela, bem como para a captação de investimento estrangeiro alinhado com os domínios RIS3 do Centro.

*Tabela 10 - Setores-alvo do projeto Invest+ e ligação aos Domínios RIS3 do Centro*

| **Setor** | **Subsetores principais** | **Domínio RIS3 do Centro** | **Enquadramento estratégico** |
|---|---|---|---|
| **Agroalimentar** | Produção agrícola, transformação alimentar, bebidas, produtos tradicionais e diferenciados | **Recursos Naturais e Bioeconomia** | Valorização sustentável dos recursos endógenos, inovação na produção e transformação alimentar, promoção de cadeias curtas e produtos de elevada qualidade e identidade territorial |
| **Materiais & Tooling** | Metalomecânica, engenharia, fabrico de componentes, moldes, maquinaria industrial | **Materiais, Tooling e Tecnologias de Produção** | Desenvolvimento industrial baseado na inovação tecnológica, especialização produtiva, integração em cadeias de valor globais e reforço da competitividade industrial |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **TICE** | Software, serviços digitais, eletrónica, telecomunicações, soluções tecnológicas | **Tecnologias Digitais e Espaço** | Digitalização da economia, desenvolvimento de soluções tecnológicas avançadas, apoio à inovação transversal e à internacionalização das PME |

### III.2.4. Setores Estratégicos e Oportunidades para PME Portuguesas no Reino Unido

A estrutura empresarial do Reino Unido oferece condições favoráveis à entrada e afirmação de PME portuguesas, em particular nos setores Agroalimentar, Materiais & Tooling e Tecnologias de Informação, Comunicação e Eletrónica (TICE). Trata-se de um mercado aberto, altamente internacionalizado e com forte apetência por produtos e serviços diferenciados, inovadores e sustentáveis, características frequentemente associadas às PME da sub-região Beiras e Serra da Estrela.

*Tabela 11 - Oportunidades para PME Portuguesas nos Setores-alvo do Reino Unido*

| Setor | Importância do setor no UK | Tendências de mercado | Oportunidade para PME PT |
|---|---|---|---|
| **Agroalimentar** | Mercado fortemente importador | Procura por qualidade, sustentabilidade, produtos premium | Exportação, marcas próprias, nichos |
| **Materiais & Tooling** | Forte base industrial e cadeias globais | Necessidade de fornecedores flexíveis pós-Brexit | Subcontratação, fornecimento técnico |
| **TICE** | Um dos maiores hubs digitais da Europa | Elevado investimento em inovação | Software, serviços digitais, parcerias |

No setor agroalimentar, existem oportunidades relevantes para PME portuguesas com oferta baseada na qualidade, autenticidade, certificações e sustentabilidade,

nomeadamente em produtos tradicionais, gourmet e de valor acrescentado. O mercado britânico demonstra uma procura crescente por alimentos diferenciados, de origem controlada e alinhados com tendências como alimentação saudável, biológica e sustentável, criando condições propícias para a entrada de produtores e transformadores portugueses em canais especializados, retalho premium e restauração.

No domínio de Materiais & Tooling, as PME portuguesas podem posicionar-se como fornecedores especializados e parceiros industriais, beneficiando da procura britânica por componentes, soluções de engenharia, metalomecânica de precisão e produtos industriais com elevados padrões de qualidade e fiabilidade. A forte integração do Reino Unido em cadeias de valor internacionais e a necessidade de diversificação de fornecedores após o Brexit criam oportunidades adicionais para empresas capazes de responder a requisitos técnicos exigentes e prazos competitivos.

Relativamente às TICE, o Reino Unido apresenta um ecossistema particularmente dinâmico e recetivo à inovação, oferecendo oportunidades para PME portuguesas nas áreas de software, serviços digitais, soluções tecnológicas, cibersegurança, inteligência artificial e transformação digital. A elevada maturidade digital do mercado, aliada à procura por soluções tecnológicas flexíveis e escaláveis, favorece a internacionalização de empresas com capacidade de inovação e adaptação rápida às necessidades dos clientes.

De forma transversal, a predominância de PME no tecido empresarial britânico facilita o estabelecimento de parcerias comerciais, tecnológicas e estratégicas, potenciando modelos de cooperação empresarial, internacionalização colaborativa e integração em redes de inovação. Estas condições reforçam a adequação do Reino Unido como mercado-alvo prioritário para a internacionalização das PME da sub-região Beiras e Serra da Estrela.

*Tabela 12 - Canais de Entrada e Considerações Práticas para PME Portuguesas no Reino Unido*

| **Setor** | **Tipo de empresa PT** | **Porta de entrada no UK** | **Observações práticas** |
|---|---|---|---|
| **Agroalimentar** | Produtor / transformador | Importadores, retalho especializado, restauração | Certificações e branding são críticos |
| **Materiais & Tooling** | Indústria / engenharia | Fornecimento B2B, cadeias industriais | Forte foco em qualidade e prazos |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **TICE** | Software / serviços | Parcerias, clientes finais, scale-ups | Mercado competitivo, mas aberto |

### III.2.4. PME, inovação e internacionalização

As pequenas e médias empresas (PME) constituem o pilar central da economia do Reino Unido, representando mais de 99% do total das empresas e assegurando uma parte significativa do emprego e da criação de valor. O tecido empresarial britânico é dominado por microempresas e pequenas empresas, particularmente nos setores dos serviços, comércio, tecnologias digitais, indústrias criativas e atividades especializadas de elevado valor acrescentado.

As PME britânicas caracterizam-se por uma forte orientação para o mercado, elevada flexibilidade organizacional e capacidade de adaptação rápida a mudanças tecnológicas e regulatórias. Em muitos setores, estas empresas assumem o papel de fornecedoras especializadas, parceiras tecnológicas ou prestadoras de serviços avançados integradas em cadeias de valor nacionais e internacionais.

Para empresas estrangeiras, nomeadamente PME portuguesas, esta estrutura cria um ambiente favorável à cooperação empresarial, ao estabelecimento de parcerias comerciais e tecnológicas e à integração em ecossistemas económicos já consolidados.

A inovação é um elemento central da competitividade da economia britânica, sendo fortemente apoiada por um ecossistema que integra empresas, universidades, centros de investigação, incubadoras, aceleradoras e instrumentos públicos de apoio à inovação. O Reino Unido destaca-se pelo investimento consistente em investigação e desenvolvimento (I&D), pela forte ligação entre ciência e mercado e pela capacidade de transformar conhecimento em soluções comerciais.

As PME desempenham um papel particularmente relevante neste ecossistema, sobretudo nos domínios das tecnologias digitais, engenharia avançada, biotecnologia, agroalimentar inovador e tecnologias limpas. Muitas empresas adotam modelos de inovação aberta, colaborando com universidades, startups e grandes empresas, o que facilita a entrada de novos parceiros internacionais com competências diferenciadoras.

Este contexto é especialmente favorável a PME portuguesas com capacidade de inovação, diferenciação tecnológica, desenvolvimento de produtos especializados

ou prestação de serviços de elevado valor acrescentado, permitindo o acesso a projetos conjuntos, contratos de fornecimento e oportunidades de codesenvolvimento.

O Reino Unido mantém uma forte vocação internacional, posicionando-se como um dos principais destinos mundiais de investimento estrangeiro direto e como um mercado altamente aberto à entrada de empresas externas. Apesar das alterações introduzidas pelo Brexit, o país continua a oferecer um ambiente de negócios atrativo, caracterizado por estabilidade institucional, sistema jurídico previsível, elevada sofisticação dos mercados e facilidade de acesso a redes empresariais globais.

As PME estrangeiras que operam no Reino Unido tendem a adotar estratégias de entrada progressiva, através de exportação direta, parcerias comerciais, agentes locais, joint ventures ou presença comercial própria. O mercado britânico valoriza fornecedores fiáveis, especializados e com capacidade de resposta rápida, o que constitui uma vantagem competitiva para PME portuguesas com experiência internacional e flexibilidade operacional.

Nos setores do Agroalimentar, Materiais & Tooling e TICE, a internacionalização assume particular relevância, quer através da exportação de produtos e serviços, quer pela integração em cadeias de fornecimento industriais e tecnológicas, ou ainda pela cooperação em projetos de inovação e desenvolvimento.

# IV. COMÉRCIO INTERNACIONAL

## IV.1. Comércio Internacional do Reino Unido

O Reino Unido continua a ser um ator relevante no comércio global, com volumes significativos de exportações e importações, apesar dos efeitos estruturais de longo prazo após o Brexit. Dados recentes do Office for National Statistics (ONS) e de estatísticas oficiais indicam que:

*Tabela 13 - Balança Comercial do Reino Unido – 2024*

| Indicador | Valor (bilhões USD) | Fonte |
|---|---|---|
| **Exportações** | 550 | UK Trade, 2024 |
| **Importações** | 670 | UK Trade, 2024 |
| **Saldo comercial** | -120 | UK Trade, 2024 |

O saldo comercial do Reino Unido mantém-se negativo, refletindo um padrão estrutural em que as importações superam as exportações, especialmente de bens, enquanto a balança de serviços (nomeadamente financeiros e de consultoria) tem contribuído para reduzir o défice global.

**Principais parceiros de exportação:**

- EUA (15%), Alemanha (12%), França (8%), Países Baixos (7%), Irlanda (6%)

**Principais parceiros de importação:**

- Alemanha (15%), China (13%), EUA (10%), França (7%), Países Baixos (6%)

Relativamente à partilha por blocos económicos, os dados mais recentes confirmam que a União Europeia continua a ser um parceiro crucial, apesar das mudanças pós-Brexit: cerca de 41–46 % das exportações e 50–52 % das importações do Reino Unido são com países da UE, refletindo laços comerciais profundos e integração logística.

### IV.2. Evolução do Comércio Internacional (2019–2024)

O comércio internacional do Reino Unido tem apresentado dinâmicas que refletem tanto fatores globais (COVID-19, cadeias de abastecimento, preços de energia) como impactos estruturais do Brexit:

- **Exportações:** ao longo do período 2019–2024 verifica-se uma tendência de crescimento moderado, mas com volatilidade e desafios relacionados com o acesso aos mercados europeus e ajustes logísticos pós-Brexit.
- **Importações:** também cresceram ao longo do período, com os fluxos de bens intermediários e de consumo a manterem-se robustos, sustentados pela procura interna.
- **Influência do Brexit:** além das barreiras administrativas e alfandegárias introduzidas nos fluxos com a União Europeia, diversos sectores — como o agroalimentar — mostraram declínios em determinados mercados europeus após 2020.

Em termos de evolução recente, os dados de 2025 sugerem que os fluxos de comércio com a UE permaneceram importantes, com exportações e importações para os países europeus a representar uma parte significativa do total, ao mesmo tempo que se reforçam relações com parceiros extracomunitários, como os Estados Unidos e países asiáticos.

# V. COMÉRCIO BILATERAL PORTUGAL – REINO UNIDO

O Reino Unido é historicamente um dos principais parceiros comerciais de Portugal fora da União Europeia, assumindo particular relevância enquanto mercado de destino para produtos portugueses de valor acrescentado, sobretudo nos setores agroalimentar, têxtil e calçado. Apesar dos impactos decorrentes do Brexit, o comércio bilateral tem demonstrado resiliência, com ajustamentos nos canais de distribuição, logística e certificação.

## V.1. Exportações Portuguesas para o Reino Unido (2024)

O Reino Unido continua a ser um dos mercados externos mais importantes para Portugal, destacando-se como destino relevante para produtos portugueses de elevado valor acrescentado, especialmente nos setores agroalimentar, têxtil e calçado. Em 2024, o volume total das exportações portuguesas para o Reino Unido atingiu aproximadamente 1,39 mil milhões de euros, refletindo uma trajetória de crescimento consistente nos últimos cinco anos, mesmo em contexto pós-Brexit e pós-pandemia.

Entre os produtos exportados, têxteis e vestuário lideram, com cerca de 500 milhões de euros, seguidos de calçado (~350 milhões de euros) e vinhos (~250 milhões de euros), reforçando a reputação internacional de Portugal em segmentos de qualidade e tradição. Os produtos agroalimentares gourmet, incluindo queijos e enchidos, representaram cerca de 120 milhões de euros, enquanto o azeite e hortícolas totalizaram aproximadamente 170 milhões de euros. Estes produtos beneficiam da crescente procura por bens diferenciados, sustentáveis e certificados, valorizados pelos consumidores britânicos.

O mercado britânico apresenta oportunidades estratégicas para empresas portuguesas que apostem em segmentos premium e diferenciados, com canais de distribuição que incluem supermercados de gama alta, lojas especializadas e plataformas de e-commerce. Além disso, a experiência adquirida por empresas portuguesas em exportação, a reputação da origem e qualidade dos produtos e a capacidade de adaptação às exigências regulatórias do Reino Unido constituem fatores decisivos para o sucesso no mercado.

A manutenção de uma imagem de confiança e qualidade, aliada à participação em feiras, eventos de networking e missões comerciais, contribui para consolidar a presença portuguesa no Reino Unido, permitindo às empresas identificar novos

parceiros, ampliar redes de distribuição e potenciar o crescimento sustentável das suas exportações.

*Tabela 14 - Exportações Portuguesas para o Reino Unido – 2024*

| ***Produto*** | ***Valor (milhões EUR)*** | ***Fonte*** |
|---:|---|---|
| *Têxteis e vestuário* | 500 | AICEP, 2025 |
| *Calçado* | 350 | AICEP, 2025 |
| *Vinhos* | 250 | AICEP, 2025 |
| *Azeite* | 80 | AICEP, 2025 |
| *Hortícolas* | 90 | AICEP, 2025 |
| *Produtos gourmet (queijos, enchidos)* | 120 | AICEP, 2025 |
| ***Total*** | 1.390 | |

## V.2. Importações Portuguesas do Reino Unido (2024)

Em 2024, Portugal importou aproximadamente 1,8 mil milhões de euros em bens e serviços do Reino Unido, consolidando o país como um parceiro comercial relevante, especialmente no setor industrial e tecnológico. Estas importações refletem a complementaridade das economias e a procura portuguesa por produtos de valor acrescentado que apoiem a produção nacional e a modernização de setores estratégicos.

Entre os principais produtos importados destacam-se maquinaria e equipamento (~600 milhões de euros) e veículos (~500 milhões de euros), segmentos que representam grande parte do saldo negativo do comércio bilateral. As importações de produtos farmacêuticos atingiram cerca de 400 milhões de euros, refletindo a elevada especialização do Reino Unido nesta indústria, enquanto outros produtos diversos completam o total, perfazendo aproximadamente 300 milhões de euros. Estes números evidenciam a importância do Reino Unido como fornecedor de bens industriais, tecnológicos e científicos, fundamentais para a competitividade e inovação do tecido empresarial português.

O panorama das importações revela oportunidades estratégicas de cooperação e parcerias, nomeadamente em cadeias de valor tecnológicas e industriais, onde a experiência britânica pode complementar a produção nacional. A compreensão das tendências de consumo, padrões de qualidade e regulamentação britânica permite às empresas portuguesas alinhar-se com fornecedores do Reino Unido, garantindo eficiência logística, inovação e transferência de conhecimento.

Apesar do saldo comercial negativo, a diversidade e qualidade das importações britânicas contribuem para o fortalecimento da competitividade de empresas portuguesas, em particular na indústria transformadora, transporte e tecnologia. O conhecimento detalhado do portfólio de produtos importados permite às PME portuguesas identificar nichos de mercado, oportunidades de benchmarking e potenciais colaborações internacionais.

*Tabela 15 -Importações Portuguesas do Reino Unido – 2024*

| Produto | Valor (milhões EUR) | Fonte |
|---|---|---|
| **Maquinaria e equipamento** | 600 | AICEP, 2025 |
| **Veículos** | 500 | AICEP, 2025 |
| **Produtos farmacêuticos** | 400 | AICEP, 2025 |
| **Outros** | 300 | AICEP, 2025 |
| **Total** | 1.800 | |

## V.3. Observações Estratégicas

Os produtos alimentares portugueses, em particular vinhos, azeite, queijos e enchidos, apresentam um desempenho consistente e competitivo no mercado britânico. A procura é impulsionada pelo interesse crescente dos consumidores em produtos de qualidade, de origem certificada e com identidade territorial forte. Estes produtos encontram uma aceitação especial em canais gourmet e supermercados premium, como Waitrose, Sainsbury's Local e Marks & Spencer, onde os consumidores valorizam a autenticidade, a diferenciação e a sustentabilidade dos produtos portugueses.

O crescimento contínuo do e-commerce no Reino Unido representa uma oportunidade estratégica para as empresas portuguesas. A venda online permite às PME acederem diretamente ao consumidor final, ultrapassando intermediários tradicionais e alcançando nichos específicos de mercado, como amantes de produtos gourmet ou expatriados portugueses. Plataformas digitais e marketplaces especializados podem complementar a presença física, aumentando a notoriedade da marca e facilitando o acesso a regiões geográficas mais dispersas.

A participação em feiras, exposições e eventos sectoriais constitui outro vetor de relevância estratégica. Estes momentos não só permitem apresentar os produtos a distribuidores, importadores e retalhistas britânicos, como também fortalecem a rede de contactos e parcerias comerciais. A presença em eventos como a

Speciality & Fine Food Fair em Londres ou feiras regionais de alimentos e vinhos é crucial para consolidar a marca portuguesa, fomentar oportunidades de negócio e captar feedback direto do mercado, essencial para ajustar produtos, embalagens e estratégias de comunicação ao gosto do consumidor britânico.

No conjunto, estas oportunidades indicam que as PME portuguesas têm condições para consolidar e expandir a sua presença no Reino Unido, combinando qualidade do produto, canais digitais e participação ativa em eventos para maximizar o sucesso da internacionalização.

# VI. GESTÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO

## VI.1. Ambiente e Cultura de Negócios

O ambiente de negócios no Reino Unido é geralmente caracterizado por ser formal, direto e estruturado, o que reflete uma forte tradição de sistemas legais e comerciais transparentes. Nas interações empresariais, a pontualidade, clareza contratual e compromisso com os prazos são altamente valorizados, sendo muitas vezes consideradas tão importantes quanto o conteúdo do próprio acordo comercial.

A cultura de negócios britânica privilegia relações baseadas em confiança e reputação, pelo que a experiência prévia, recomendações e histórico de cumprimento de obrigações contratuais são fatores que influenciam significativamente a construção de parcerias comerciais duradouras. A comunicação tende a ser objetiva e factual, com preferências claras pela objetividade na negociação e na formalização de compromissos.

Adicionalmente, a abertura ao investimento estrangeiro e à internacionalização é forte, embora a competitividade do mercado e a exigência de padrões elevados de qualidade e serviço façam com que os novos entrantes de mercado necessitem de demonstrar capacidade técnica, conformidade regulamentar e adaptabilidade às especificidades locais.

### VI.2. Análise SWOT

A análise SWOT apresenta uma visão sintética dos principais fatores internos e externos que influenciam a internacionalização das PME portuguesas no mercado britânico:

*Tabela 16 - Análise SWOT*

| Forças | Fraquezas |
|---|---|
| **Mercado maduro e consumidor exigente** | Barreiras pós-Brexit e logística complexa |
| **Procura de produtos premium** | Custos de entrada em canais de retalho elevados |
| **Potencial para e-commerce** | Necessidade de certificação e rotulagem |
| **Oportunidades** | **Ameaças** |
| **Crescimento do e-commerce alimentar** | Concorrência local e de outros importadores |

| | |
|---|---|
| **Procura crescente de produtos orgânicos** | Alterações regulatórias pós-Brexit |
| **Produtos portugueses gourmet com boa reputação** | Flutuações cambiais e custos de transporte |

Esta matriz reflete as dinâmicas estruturais do mercado britânico (alto poder de compra, procura por produtos diferenciados) e os desafios que decorrem, sobretudo, de alterações de procedimentos comerciais e regulamentares introduzidos após o Brexit, que exigem preparação específica e investimento em conformidade.

## VI.3. Do's & Don'ts

A abordagem a seguir no processo de internacionalização deve ser estratégica e informada sobre boas práticas e erros comuns:

**Do:**

- **Cumprir rigorosamente a regulamentação pós-Brexit**, incluindo requisitos alfandegários, sanitários e fitossanitários aplicáveis a mercadorias importadas no Reino Unido.
- **Investir em marketing digital e redes sociais**, aproveitando o forte crescimento do comércio eletrónico e a importância dos canais online no comportamento de compra dos consumidores britânicos.
- **Participar regularmente em feiras, exposições e eventos de negócios** no Reino Unido, pois estes são canais eficazes de visibilidade, estabelecimento de contactos e reforço de parcerias comerciais com compradores e distribuidores locais.

**Don't:**

- **Ignorar as barreiras alfandegárias e administrativas** introduzidas após o Brexit, incluindo requisitos de certificação ou pré-notificações para determinados produtos (p.ex., alimentos, produtos de origem animal).

- **Subestimar a concorrência local e de outros importadores**, que já conhecem o mercado e os canais de distribuição estabelecidos.
- **Não adaptar a rotulagem e o packaging às exigências britânicas**, que diferem dos padrões da União Europeia e exigem informação específica ao consumidor e, em alguns produtos alimentares, um endereço de operador no Reino Unido.

### VI.4. Condições Legais de Acesso ao Mercado

Para operar de forma eficiente e conforme no Reino Unido, as empresas devem estar preparadas para cumprir um conjunto de requisitos legais básicos, especialmente em contexto pós-Brexit:

- Certificados sanitários e fitossanitários obrigatórios: mercadorias de origem animal ou vegetal podem necessitar de certificados de saúde e aprovação das autoridades competentes para serem importadas e vendidas no Reino Unido, como acontece com alimentos, bebidas e produtos agrícolas.
- Rotulagem de produto conforme normas britânicas: os requisitos de labelling incluem, para alimentos, a indicação de origem, informação nutricional e presença de alergénios, bem como a inclusão de um endereço físico de operador no Reino Unido quando aplicável.
- Regras aduaneiras e fiscais: após o fim da participação no mercado único europeu, as importações para o Reino Unido estão sujeitas a declarações alfandegárias independentes, regimes de origem e, em certos casos, tarifas ou controles adicionais, exigindo um conhecimento atualizado das normas de importação.
- Marcação e conformidade de produtos: muitos produtos, especialmente industriais, devem cumprir padrões britânicos de segurança e conformidade, tais como a marcação UKCA para produtos colocados no mercado da Grã-Bretanha, que substitui gradualmente a marcação CE em várias categorias.

# VIII. INFORMAÇÕES ÚTEIS

## VIII.1. Feiras e Eventos

O calendário de feiras e eventos no Reino Unido oferece várias oportunidades para PME explorarem o mercado, estabelecerem contactos comerciais, identificar parceiros estratégicos e promoverem produtos e tecnologias nos setores Agroalimentar, Materiais & Tooling e Tecnologias de Informação e Comunicação (TICE). Abaixo estão alguns dos principais eventos confirmados e recomendados para participação:

*Tabela 17 - Feiras e Eventos*

| Evento | Local | Datas | Sector / Observações |
|---|---|---|---|
| **Subcon 2026** | NEC Birmingham | 3–4 Junho 2026 | Cadeia de fornecimento industrial, subcontratação, componentes e soluções de engenharia. |
| **Smart Manufacturing Week 2026** | NEC Birmingham | 3–4 Junho 2026 | Tecnologias avançadas de produção, automação e digitalização industrial. |
| **InfoSecurity Europe 2026** | ExCeL London | 2–4 Junho 2026 | Segurança digital, cibersegurança e proteção de dados – relevante para TICE. |
| **London Tech Week 2026** | Londres | 8–12 Junho 2026 | Tecnologia digital, inovação, startups, investimento e transformação digital. |
| **Speciality & Fine Food Fair 2026** | Olympia London | 15–16 Setembro 2026 | Produtos gourmet e premium para retalho e importação. |
| **Natural & Organic Products Expo 2026** | ExCeL London | 16–17 Setembro 2026 | Alimentação natural e orgânica, sustentabilidade e produtos de nicho. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **WTM – World Travel Market 2026** | ExCeL London | 3–5 Novembro 2026 | Turismo, hospitalidade, serviços digitais e soluções para o setor. |
| **LAMMA Show 2027** | NEC Birmingham | 20–21 Janeiro 2027 | Agritech, maquinaria agrícola e inovação no setor agrícola. |
| **Automechanika Birmingham 2027** | NEC Birmingham | 8–10 Junho 2027 | Indústria automóvel, aftermarket, componentes e tecnologias industriais. |

Estes eventos são ideais para empresas que pretendam lançar produtos, testar aceitação de mercado, fazer networking com compradores internacionais e reforçar contactos com distribuidores britânicos.

## VIII.2. Operadores de Mercado

Para além de feiras e eventos, é essencial identificar parceiros locais que facilitem a entrada no mercado:

- Distribuidores e importadores especializados em produtos portugueses — empresas que já trabalham com vinhos, azeite, queijos e outros produtos de origem portuguesa, com acesso a canais de supermercados, lojas especializadas e retalho gourmet.
- Grossistas e operadores logísticos com experiência em exportação de alimentos — operadores que compreendem os requisitos pós-Brexit, possuem soluções de armazenamento (incluindo temperatura controlada) e rede de distribuição ao nível nacional.

## VIII.3. Contactos Institucionais

Estes contactos são fundamentais para PME que estejam a preparar ou a reforçar a sua entrada no mercado do Reino Unido, fornecendo informação oficial, apoio técnico, oportunidades de networking, apoio à exportação e contactos comerciais:

**AICEP — Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal**

A AICEP – Portugal Global é a agência pública portuguesa responsável por apoiar a internacionalização das empresas portuguesas. Através da sua delegação em Londres, disponibiliza:

- Informação de mercado atualizada e análises setoriais específicas;
- Contactos de importadores, distribuidores e operadores setoriais no Reino Unido;
- Apoio à participação em feiras e missões empresariais;
- Apoio técnico para adaptação regulatória e oportunidades de investimento.

Delegação AICEP em Londres:

11 Belgrave Square, London SW1X 8PP, Reino Unido
Tel.: +44 207 201 6666
Email: aicep.london@portugalglobal.pt
Mais info: https://www.portugalglobal.pt

**Embaixada de Portugal no Reino Unido (Londres)**

A Embaixada presta apoio diplomático e institucional, incluindo informação sobre o enquadramento legal e oportunidades de cooperação económica. Também pode orientar sobre contactos úteis com instituições britânicas e networking institucional.

11 Belgrave Square, London SW1X 8PP, Reino Unido
Tel.: +44 207 291 3770
Email: london@potembassy.co.uk
Mais info: https://www.gov.uk/world/organisations/portuguese-embassy-london

**Consulado Geral de Portugal em Londres**

O Consulado oferece serviços consulares e pode apoiar empresas portuguesas em questões logísticas e administrativas no Reino Unido.

3 Portland Place, London W1B 1HR, Reino Unido
Tel.: +44 20 7291 3770
Email: consulado.londres@mne.pt

**Câmaras de Comércio Luso-Britânicas**

As câmaras de comércio, como a British Portuguese Chamber of Commerce (BPCC), funcionam como redes de empresas e profissionais interessados em relações comerciais entre Portugal e o Reino Unido. Oferecem:

- Eventos de networking e promoção empresarial;
- Acesso a grupos de interesse setorial;
- Programas de partilha de experiências entre empresas lusas e britânicas.

https://bpcc.pt

## VIII.4. Operadores Logísticos

A logística é um elemento estratégico para a internacionalização, independentemente do setor, e envolve transporte, armazenagem, gestão de inventário e cumprimento de requisitos legais e regulatórios. No caso do Reino Unido, diferentes tipos de operadores logísticos podem apoiar as PME portuguesas nos setores-alvo do projeto:

**1. Transporte e Distribuição**

- **Agroalimentar:** Empresas especializadas em transporte refrigerado e controle de temperatura para produtos perecíveis, como vinhos, azeite, queijos e enchidos, garantindo qualidade e conformidade com normas sanitárias.
- **Materiais & Tooling:** Transportadoras com capacidade de manuseio de componentes industriais, maquinaria e peças metálicas, incluindo serviços de carga fracionada, transporte pesado e gestão de stocks críticos.
- **TICE:** Operadores com experiência em transporte de equipamentos eletrónicos, produtos de tecnologia e componentes digitais, incluindo serviços de logística segura e rastreável.

**2. Armazenagem e Gestão de Inventário**

- **Agroalimentar:** Armazéns com temperatura controlada, gestão de inventário em tempo real, preparação de encomendas e serviços de cross-docking.
- **Materiais & Tooling:** Espaços industriais para armazenagem de produtos volumosos ou pesados, com manuseamento especializado e preparação de kits de produção ou peças sobressalentes para envio rápido.

- **TICE:** Centros de distribuição equipados para armazenagem de produtos eletrónicos e software, com serviços de picking, packing, etiquetagem e despacho aduaneiro eficiente.

**3. Suporte Aduaneiro e Regulatório**

- Operadores logísticos no Reino Unido oferecem serviços integrados de **despacho aduaneiro**, cumprimento de regulamentação pós-Brexit, certificações específicas e gestão de impostos de importação/exportação.
- Para as PME portuguesas, este suporte é crítico para reduzir atrasos, custos inesperados e riscos de não conformidade.

**4. Exemplos de Operadores com Experiência Multissetorial**

- **DHL Supply Chain UK** – Transporte, armazenagem e soluções logísticas para alimentos, componentes industriais e produtos tecnológicos. (dhl.com/uk)
- **Kuehne + Nagel UK** – Logística integrada para carga industrial, perecíveis e eletrónica, incluindo serviços de cross-docking e gestão aduaneira. (kuehne-nagel.com)
- **XPO Logistics UK** – Armazenagem e distribuição multiuso, incluindo materiais industriais, maquinaria, produtos TICE e transporte refrigerado. (xpo.com/uk)
- **DB Schenker UK** – Soluções logísticas completas para diferentes setores, incluindo transporte rodoviário, ferroviário, aéreo e marítimo. (dbschenker.com/uk-en)

**5. Considerações Estratégicas para PME**

- Escolher operadores com experiência comprovada no setor específico aumenta a eficiência e reduz riscos de transporte ou armazenagem inadequada.
- Certificações relevantes, como **ISO 9001, BRCGS ou HACCP**, são um diferencial importante para os setores Agroalimentar e TICE.
- Serviços de rastreabilidade, gestão de inventário e suporte aduaneiro facilitam a entrada no mercado britânico, principalmente pós-Brexit.

# Referências gerais do guia

**AICEP (2025)** – Comércio bilateral Portugal-Reino Unido; exportações e importações por setor e principais produtos.

**Office for National Statistics (ONS, 2024/2025)** – Dados sobre população, empresas, setores de atividade e estrutura empresarial do Reino Unido.

**UK Trade (2024)** – Estatísticas de comércio internacional, volumes de exportação e importação, parceiros comerciais.

**Statista (2025)** – Tendências de consumo, e-commerce, digitalização e inovação nos setores Agroalimentar, Materiais & Tooling e TICE.

**Eurostat (2025)** – Indicadores macroeconómicos europeus e comparações com o Reino Unido.

**Gov.uk (2025)** – Informações sobre regulamentação, certificações, rotulagem, impostos e requisitos pós-Brexit para importação/exportação.

**Comissão Europeia (2023/2024)** – Perspetivas económicas para a União Europeia e previsões de crescimento e inflação.

**Departament for Business and Trade (DBT, UK, 2024)** – Apoio às empresas, dados de negócios e estimativas do número de empresas por setor.

**Feiras e Eventos Oficiais (2025–2027)** – Calendários de feiras nos setores Agroalimentar, Materiais & Tooling e TICE, incluindo SIAL London, Food & Drink Expo, Speciality & Fine Food Fair, Advanced Engineering UK e The Electronics Show UK.