



JUNHO DE 2025

COMO EXPORTAR

ESPANHA

EMBAIXADA DO BRASIL EM MADRI

SETOR DE PROMOÇÃO COMERCIAL E TURISMO



Sumário

PALAVRAS DO EMBAIXADOR	4
POR QUE EXPORTAR PARA A ESPANHA?	6
COMO EXPORTAR PARA A ESPANHA	7
<i>O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO</i>	7
Definição do que exportar	8
Normativa europeia	8
Requisitos de compradores	9
Normas técnicas	9
Requisitos sociais e ambientais	10
Caso prático: cereais, legumes e sementes oleaginosas	12
Formas de acesso ao mercado	13
Principais pontos de entrada na Espanha	15
Canais de distribuição	16
Comércio eletrônico	17
Determinação do preço de exportação	18
Incoterms	19
Termos de pagamento	20
Documentos exigidos para exportação	21
Caso prático: farelo de soja	23
Caso prático: ferro-níquel	25
Caso prático: aviões e demais aeronaves	25
Fluxograma básico de exportação	26
Caso prático: exportação de café passo-a-passo	28
<i>O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO</i>	32
Antes do envio: número EORI e Declaração Sumária de Entrada	32
Depois do envio: declaração em alfândega e procedimentos de importação	33
Tratamento de taxas para produtos oriundos do Brasil	34
Órgãos de fomento e apoio às empresas na Espanha	37
<i>PROPRIEDADE INTELECTUAL</i>	38
Patentes	38
Patente Europeia	39
Sistema PCT	39
Marcas	39
PERFIL DO CONSUMIDOR	40
Características básicas dos consumidores	40
Principais categorias de gastos	40
Fatores de compra	41

CULTURA DE NEGÓCIOS NA ESPANHA	42
Cumprimentos e formalidades	42
Vestimentas	42
Almoços de trabalho	42
Negociações	43
Protocolos	43
Horários e feriados	44
Principais feriados nacionais	44
INSTITUIÇÕES RELEVANTES	45
<i>REPRESENTAÇÕES OFICIAIS E GOVERNOS</i>	45
Representações brasileiras na Espanha	45
Outras instituições na Espanha	45
Representações espanholas no Brasil	46
Contatos Governamentais (Espanha)	47
<i>PRINCIPAIS MEIOS DE COMUNICAÇÃO</i>	48
<i>PRINCIPAIS BANCOS</i>	48
<i>PRINCIPAIS EMPRESAS DE LOGÍSTICA</i>	49
<i>PRINCIPAIS CONFERÊNCIAS E FEIRAS</i>	50
Alimentação	50
Construção e logística	50
Consumo	50
Educação	50
Farmacêutica	50
Indústria	50
Tecnologia	51
Turismo	51
Urbanismo e meio ambiente	51
ANEXO 1 - INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE A ESPANHA	52
<i>GOVERNO E ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA</i>	52
Descentralização	52
Municípios	52
Províncias	53
Comunidades Autônomas	53
Estado nacional	54
União Europeia	54
<i>GEOGRAFIA E CLIMA</i>	55
Geografia	55
Clima	55
<i>POPULAÇÃO E DEMOGRAFIA</i>	56
População total e dados demográficos	56

Idioma, grupos étnicos e religião	57
Distribuição da população	57
Imigração	58
<i>DADOS MACROECONÔMICOS</i>	59
ANEXO 2 - RELAÇÕES BRASIL-ESPANHA	60
<i>COMÉRCIO DE BENS</i>	60
<i>COMÉRCIO DE SERVIÇOS</i>	62
<i>INVESTIMENTOS</i>	62
<i>ACORDOS</i>	63
Principais acordos e mecanismos bilaterais	63
Acordos setoriais recentes com conteúdo econômico	64

PALAVRAS DO EMBAIXADOR

Amigo leitor,

É uma satisfação apresentar este guia, criado especialmente para aqueles que buscam entender e explorar as oportunidades de negócios entre Brasil e Espanha. O comércio exterior sempre foi crucial para o desenvolvimento das sociedades, permitindo o acesso a produtos que não podiam ser produzidos localmente e promovendo o crescimento econômico. A exportação, além de gerar riqueza, sustenta empregos e renda, equilibrando o mercado doméstico. Consideramos ser vital a consolidação de uma cultura exportadora no Brasil, desmistificando a ideia de que apenas as grandes empresas estão habilitadas a exportar.

Brasil e Espanha, países historicamente próximos, estão vivendo um momento único em suas relações bilaterais, o que se reflete em nosso comércio, investimentos e turismo. A atração de investimentos é especialmente importante e já consolidada, com diversas empresas espanholas reconhecendo o potencial do mercado brasileiro. Em 2024, o fluxo de Investimento Estrangeiro Direto (IED) espanhol no Brasil foi de 1,4 bilhão de dólares, enquanto em 2023 fora de 2,5 bilhões. Em termos de posição, o cenário é ainda mais positivo, com o capital espanhol representando a segunda maior fonte de investimento estrangeiro direto no Brasil, com 67 bilhões de dólares em 2023, atrás somente dos Estados Unidos.

No caminho inverso, embora ainda comparativamente tímidos, os 7,7 bilhões de dólares investidos por empresas brasileiras na Espanha já tornam o país ibérico o maior destino para o capital nacional entre as grandes economias europeias e o nono em nível global – ou mesmo o quinto, quando desconsiderados países e territórios constantes da lista de paraísos fiscais mantida pela Receita Federal.

Há equilíbrio na balança comercial bilateral entre os dois países. O Brasil é o 12º maior fornecedor da Espanha, representando 2,1% das importações espanholas, enquanto a Espanha é o 13º maior fornecedor do Brasil, representando 1,5% das importações brasileiras. As exportações brasileiras para a Espanha ainda se concentram, contudo, em commodities, como petróleo, soja, café verde e milho, que representam mais de 75% dos embarques, tornando o país ibérico o quinto principal destino para as exportações brasileiras. Em contraste, as importações brasileiras oriundas da Espanha são diversificadas, incluindo combustíveis, maquinário e instrumentos mecânicos, medicamentos e produtos da indústria química. Um fator que afeta a diversificação das exportações brasileiras são barreiras tarifárias

e não tarifárias impostas pela União Europeia (EU), que limitam o potencial das trocas comerciais, enquanto não ratificado o Acordo de Parceria Mercosul - União Europeia.

Este guia tem o objetivo de contribuir para a diversificação da pauta de exportação, oferecendo um panorama útil para a realização de negócios com a Espanha, país que pode ser considerado uma porta de entrada da Europa para os países da América Latina. A preparação de uma empresa para a atividade exportadora envolve adaptar produtos e serviços às regulamentações dos mercados externos, compreender as dinâmicas culturais e econômicas dos países-alvo, capacitar colaboradores para questões logísticas, cambiais e legais, e desenvolver uma estratégia de marketing internacional, que, cada vez mais, exige a preocupação com a sustentabilidade dos produtos e os impactos sociais e ambientais dos processos produtivos. Nesse contexto, avaliar e adequar as capacidades e a infraestrutura logística são essenciais para atender à demanda estrangeira com eficiência e qualidade.

É fundamental, ademais, mitigar riscos financeiros por meio de seguros e instrumentos de financiamento, além de estabelecer parcerias estratégicas com distribuidores e agentes locais. A atividade exportadora amplia o número de clientes, diversifica receitas, aumenta a competitividade e traz maturidade às empresas brasileiras. Este guia procura orientar nossas empresas interessadas em exportar para a Espanha, detalhando as diversas etapas do processo para facilitar uma entrada bem-sucedida e sustentável nesse importante mercado. Estou confiante de que será uma ferramenta valiosa na sua jornada para explorar as oportunidades de negócios que a Espanha oferece.

Lembre-se de que, ao fazer negócios, as empresas também contribuem para a promoção da imagem do Brasil no exterior. Com dedicação e compromisso, podemos ter sucesso e fortalecer os laços comerciais e econômicos entre os dois países. Desejo sucesso em suas empreitadas e recordo que a Embaixada do Brasil está sempre à disposição para apoiá-los em cada passo dessa jornada.

Boa leitura!

Orlando Leite Ribeiro

POR QUE EXPORTAR PARA A ESPANHA?

A Espanha tem se destacado como um importante parceiro econômico e comercial do Brasil. Com uma economia robusta e diversificada, o país oferece oportunidades significativas para os exportadores brasileiros. A Espanha é a quarta maior economia da zona do euro e a décima segunda do mundo, com um PIB superior a 1,6 trilhão de euros, infraestrutura moderna e setores industriais variados, incluindo automotivo, químico e de energia renovável, além de ser uma grande potência do turismo.

Nos últimos anos, as exportações brasileiras para a Espanha cresceram significativamente, atingindo 7,4 bilhões de euros em 2023, e 8,8 bilhões de euros em 2024 (frente a cerca de 3 bilhões uma década atrás). Produtos brasileiros como petróleo, soja, café e minérios, além de bens manufaturados como máquinas e veículos, têm alta demanda na Espanha. A balança comercial tem sido favorável ao Brasil, com superávits consistentes, alcançando 4,1 bilhões de euros em 2023 e 5,5 bilhões de euros em 2024.

A localização geográfica da Espanha é estratégica, funcionando o país como porta de entrada para os mercados europeu e africano. O fato de a Espanha pertencer à UE facilita o ingresso de produtos brasileiros no bloco, sem restrições à circulação de mercadorias. O ambiente de negócios na Espanha é propício, sendo o mercado espanhol um dos mais abertos ao investimento internacional, segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). A Espanha oferece incentivos fiscais, programas de apoio às empresas estrangeiras e investe de forma consistente em inovação e pesquisa.

A infraestrutura de transportes eficiente e a rede ferroviária de alta qualidade garantem a distribuição rápida de mercadorias. O mercado consumidor espanhol, com 49 milhões de habitantes e mais de 94 milhões de visitantes anuais, inserido no amplo mercado da EU, de quase 450 milhões de habitantes, representa um atrativo adicional. A proximidade cultural e linguística entre Brasil e Espanha também facilita as operações comerciais, além da existência de comunidade com mais de 160 mil brasileiros residentes no país.

Escolher a Espanha como destino pode ser vantajoso para os exportadores brasileiros, oferecendo-lhes oportunidades de expansão e diversificação. Este guia destina-se a instruir os exportadores brasileiros sobre as particularidades do mercado espanhol, ajudando-os a adaptar suas estratégias de marketing e de produção às necessidades locais, contribuindo, com isso, para fortalecer a presença brasileira no mercado global.

COMO EXPORTAR PARA A ESPANHA

Se uma empresa brasileira deseja exportar para a UE, a Espanha representa estratégica porta de entrada, seja por sua proximidade cultural com o Brasil, seja por sua importância econômica no contexto europeu. Há várias opções para vender à Espanha, e o método escolhido dependerá das capacidades econômicas e comerciais da empresa brasileira, além de sua experiência.

Qualquer empresa brasileira interessada em exportar deverá, em primeiro lugar, observar os requisitos do governo brasileiro para essa atividade, por exemplo, mediante a posse do Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR), que funciona como a chave para que a empresa acesse o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). Há também a opção de contratar empresa de comércio exterior capacitada a realizar todo o processo. É essencial familiarizar-se com todos os requisitos da administração pública brasileira para assegurar um comércio exitoso e sem obstáculos.

É imprescindível, ainda, compreender o processo de importação na Espanha, que será detalhado adiante, para que as mercadorias cheguem ao importador de forma coordenada e eficiente, além de ser necessário se informar sobre formas de acesso ao mercado, canais de distribuição, pontos de entrada e termos de pagamento. Antes de qualquer exportação, é fundamental consultar a página web da Agência Estatal de Administração Tributária (AEAT), na qual se encontram as normas e documentações aduaneiras espanholas atualizadas.

O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

Para exportar, é preciso estar atento não só às tendências do mercado internacional, mas principalmente aos requisitos legais e normativos de cada país. Deve-se conhecer os canais de entrada no mercado de destino e seus canais de distribuição, além de ter uma boa compreensão dos termos internacionais de comércio (Incoterms), meios de pagamento, documentação requerida e taxas aplicáveis.

Esses aspectos serão explicados, de forma resumida, no texto a seguir, apresentando-se alguns casos práticos, tanto de exportação, quanto de importação, para ilustrar o funcionamento do processo. Lembre-se que cada tipo de produto ou serviço a ser exportado apresenta especificidades, requerendo documentações próprias.

Definição do produto a exportar

O primeiro passo para uma empresa iniciar suas vendas ao exterior, inclusive à Espanha, é selecionar os produtos a serem comercializados, devendo ser consideradas as necessidades e preferências dos consumidores estrangeiros. Aspectos como preços, logística, promoção, capacidade de produção e exigências tarifárias devem ser examinados. O Ministério das Relações Exteriores, por meio de seu Departamento de Promoção Comercial, Investimentos e Agricultura, e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) oferecem apoio às empresas brasileiras, fornecendo pesquisas de mercado, identificando oportunidades de exportação e oferecendo orientações aos exportadores. A Plataforma Brasil Exportação (brasilexportacao.com.br) e o portal Invest&Export Brasil (www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil) são canais úteis para obter informações sobre oportunidades de exportação.

Normativa europeia

Antes de começar a exportar para a UE, é muito importante assegurar-se de que as mercadorias cumprem os requisitos europeus, tanto as normativas comunitárias como os requisitos estabelecidos pelos compradores europeus, muitos dos quais são uniformizados entre as empresas europeias e associações setoriais.

Há quatro tipos de legislação para produtos comercializados na Europa. Essa legislação está estabelecida pelas Regulações e Diretrizes da Comissão Europeia.

- **Legislação quadro:** há uma série de leis que estabelecem o quadro de cada setor. Por exemplo, para assegurar a segurança dos produtos de alimentação, existe uma regulação geral de alimentos europeia.¹
- **Legislação que restringe as substâncias químicas e contaminantes:** essas leis limitam as quantidades permitidas de certas substâncias para a fabricação de produtos finais, como pode ser o caso dos conservantes em produtos cosméticos. Em geral, essas leis não se aplicam aos produtos finais, senão a componentes concretos. Se uma empresa pretende vender um produto que leva um dos componentes restringidos, deverá assegurar-se de que a quantidade do componente esteja dentro dos limites estabelecidos.
- **Legislação sobre a marcação “CE”:** essas leis aplicam-se a certos grupos de produtos, como brinquedos, equipamentos eletrônicos ou médicos, que levem a marcação “CE”.

¹ Pode-se consultá-la em: ec.europa.eu/food/safety/geral_food_law_en

Esse símbolo demonstra que os produtos cumprem os critérios de segurança, saúde e responsabilidade ambiental estabelecidos pela UE.

- **Legislação específica para determinados produtos:** para alguns produtos específicos existem leis que se aplicam além da legislação quadro e da legislação que restringe substâncias. Esse tipo de lei costuma estar focado na regulamentação do marketing do produto, para estabelecer, por exemplo, critérios que determinem quando o chocolate poderá denominar-se “chocolate ao leite” ou “chocolate amargo”, entre outros.

Requisitos de compradores

Além da normativa europeia, muitos setores na Europa têm seus próprios requisitos para os produtores. Em muitos setores industriais, por exemplo, pede-se a certificação ISO 9001; no setor da alimentação, muitos importadores requerem adesão a um sistema de gestão de segurança sanitária.

Como variam de acordo com setor, recomenda-se consulta prévia a bancos de dados disponíveis na internet para se conhecer os requisitos específicos aplicáveis a um determinado produto antes de se iniciar o processo exportador, como, por exemplo, ao mapa de normas do *International Trade Centre*² (que permite a busca de requisitos por produto e mercado) ou ao CBI³ (*Centre for the Promotion of Imports*), agência do governo dos Países Baixos que indica a legislação europeia aplicável a diversos produtos), entre outros.

Normas técnicas

As normas técnicas do mercado comum europeu estão harmonizadas. Isto significa que, na grande maioria dos casos, um produto que atenda aos padrões exigidos para venda em qualquer outro país da UE poderá ser exportado à Espanha sem nenhum requisito adicional.

Os padrões técnicos na Espanha são estipulados pela *Asociación Española de Normalización* (UNE). As principais entidades de credenciamento são a *Entidad Nacional de Acreditación* (ENAC) e a *Asociación Española de Normalización y Certificación* (AENOR).

A avaliação de conformidade ou certificação é um passo obrigatório para qualquer fabricante que precise observar normas técnicas europeias. Dependendo do tipo de produto e dos riscos correlacionados, a certificação poderá ser feita de diferentes modos, desde uma simples

² Pode-se consultá-lo em: www.standardsmap.org

³ Encontrado em: www.cbi.eu/market-information

autocertificação, até uma avaliação do sistema de produção, ou controle de qualidade exaustivo.

Certo número de produtos requer a marcação CE (Conformidade Europeia), um carimbo de conformidade obrigatório na UE. A marcação constitui uma declaração, da parte do fabricante, de que o produto cumpre os requisitos técnicos necessários. O fabricante poderá acrescentar a marcação CE a um produto uma vez que tenha superado uma avaliação de conformidade.

A lista de produtos que requerem marcação CE pode ser encontrada na página web da Comissão Europeia⁴. A maioria desses produtos são de natureza industrial.

Requisitos sociais e ambientais

A responsabilidade social e ambiental converteu-se em exigência para muitos compradores europeus de grãos, legumes e sementes oleaginosas, tanto para grandes empresas como para as pequenas e médias empresas (PMEs). Cerca de 55% dos cidadãos espanhóis confiam nos selos ecológicos e sociais, e 3 em cada 4 estão dispostos a comprar produtos certificados.

Para os produtores brasileiros que desejam exportar para a Espanha e para a UE em geral, obter essas certificações de sustentabilidade pode representar um diferencial competitivo significativo. A demanda por produtos sustentáveis tem crescido na Europa, e as certificações ajudam a garantir que os produtos atendam aos rigorosos padrões ambientais e sociais exigidos pelos consumidores e reguladores europeus.

Nessas circunstâncias, o exportador deverá avaliar a pertinência de aderir a algum tipo de certificação social ou ambiental a fim de facilitar sua entrada no mercado espanhol. As certificações mais reconhecidas incluem o selo europeu de produção biológica, o selo azul do MSC (*Marine Stewardship Council*) para produtos marinhos sustentáveis, a certificação FSC (*Forest Stewardship Council*) para produtos florestais, e outros como o selo *Fairtrade* e o selo de eficiência energética. Estas certificações não apenas garantem a observância de práticas ambientais responsáveis, mas também asseguram padrões éticos na forma de tratamento dos trabalhadores envolvidos na produção.

Benefícios da certificação:

- Acesso a novos mercados: produtos certificados têm maior aceitação nos mercados europeus, nos quais há forte demanda por produtos sustentáveis.

⁴ No endereço: ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking/manufacturers_pt

- Valor agregado: produtos com certificação sustentável geralmente podem ser vendidos a preços *premium*, compensando os custos de obtenção da certificação.
- Reputação e confiança: as certificações melhoram a imagem da marca e aumentam a confiança dos consumidores nos produtos.

Principais certificações de sustentabilidade:

- **Selo europeu de produção biológica:** este selo é amplamente utilizado na Espanha e indica que o produto foi cultivado sem o uso de pesticidas e fertilizantes químicos, respeitando a biodiversidade e os ciclos naturais.
- **Selo azul do MSC:** certifica que os produtos pesqueiros são provenientes de pesca sustentável, contribuindo para a preservação dos ecossistemas marinhos.
- **Selo FSC:** certificação para produtos de madeira que garante a gestão sustentável das florestas, promovendo a conservação da biodiversidade e beneficiando as comunidades locais.
- **Fairtrade:** assegura que produtos como café, chá e chocolate, são produzidos de forma justa, proporcionando melhores condições de trabalho e preços adequados aos produtores.
- **Etiqueta energética da UE:** indica a eficiência energética de eletrodomésticos, incentivando o uso de produtos que consomem menos energia e, consequentemente, reduzem a pegada de carbono.

Passos para obter certificação:

- Entendimento dos requisitos: conhecer os critérios específicos de cada certificação é essencial. Por exemplo, para o selo europeu de produção biológica, é necessário aderir a práticas agrícolas que minimizem o uso de produtos químicos.
- Implementação de práticas sustentáveis: adotar práticas sustentáveis em toda a cadeia de produção, desde a escolha dos insumos até o tratamento justo dos trabalhadores.
- Auditoria e certificação: contratar organismos certificadores reconhecidos que possam auditar e certificar os produtos de acordo com os padrões exigidos.

Caso prático: cereais, legumes e sementes oleaginosas

Este é um exemplo de requisitos legais de importação ou exportação para a UE de cereais, legumes ou outras sementes oleaginosas, segundo informação fornecida pelo CBI. Para garantir a segurança dos produtos de alimentação, exige-se sua rastreabilidade em toda a cadeia de fornecimento e requer-se que os riscos de contaminação se reduzam o máximo possível, com controles oficiais durante a importação.

Algumas regras específicas são:

- Gestão de cadeia de fornecimento segundo o sistema *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP).⁵
- Higiene segundo o Regulamento (CE) n.º 852/2004.
- Regulação fitossanitária da Diretiva 2000/29/CE do Conselho, relativa às medidas de proteção contra a introdução na Comunidade de organismos nocivos.
- Exigências europeias de níveis máximos de resíduos de pesticidas e produtos químicos (MRLs), no Regulamento (CE) N.º 1881/2006⁶. Alguns compradores em países da UE exigem MRL mais restritivos do que a normativa europeia.⁷
- Normas para introdução de novos alimentos: Regulamento (UE) N.º 2015/2283, relativo aos novos alimentos. Também se pode consultar o Catálogo de Novos Alimentos para determinar se o produto deve considerar-se novo.⁸
- Como regra geral, a UE não permite organismos geneticamente modificados (OGM), salvo em alguns casos particulares. Para a alimentação humana, deverão ser evitados os OGM.⁹
- O marketing regula-se pelo *Codex Alimentarius*,¹⁰ que define as normas para cereais e legumes.
- A rotulagem de alimentos deverá observar o Regulamento (UE) N.º 1169/2011, sobre a informação de alimentação facilitada ao consumidor.

⁵ Diretrizes do Sistema HACCP disponíveis em: www.fao.org/3/y1579e/y1579e03.htm

⁶ Limites para contaminantes relevantes a produtos ou a grupos de produtos disponíveis em: eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX%3A32006R1881

⁷ Base de dados dos limites máximos disponível em: ec.europa.eu/food/plant/pesticides/eu-pesticides-db_en

⁸ Base de pesquisa disponível em: ec.europa.eu/food/food-feed-portal/screen/novel-food-catalogue/search

⁹ Lista dos OGM permitidos disponível em: ec.europa.eu/food/food-feed-portal/screen/gmo/search

¹⁰ Pode-se consultá-lo em: www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/en

Formas de acesso ao mercado

Exportação direta ao cliente final

Uma vez que tenha assegurado que seus produtos ou serviços cumprem os requisitos europeus, a empresa poderá exportar para a Espanha mediante a venda direta ao cliente final. Para isto, será preciso ter estabelecido relações comerciais com uma empresa espanhola autorizada a importar.

Antes de exportar à Espanha, qualquer empresa de um país extracomunitário necessitará solicitar à Agencia Tributaria espanhola um número EORI (*Economic Operator Registration and Identification*)¹¹, necessário para realizar a declaração alfandegária.

Passo opcional é o registro como Operador Econômico Autorizado (OEA)¹². Um OEA é um operador econômico de confiança para as operações aduaneiras que pode desfrutar de vantagens em toda a UE. Embora a certificação como OEA seja voluntária, recomenda-se solicitá-la, uma vez que facilitará em grande medida o processo alfandegário. Para tanto, é preciso ter o número EORI.

Exportação através de intermediário local

Uma opção para os exportadores brasileiros é vender através de um intermediário espanhol, ou seja, trabalhar com um sócio local que os ajude a colocar seu produto no mercado espanhol. Esse sócio pode ser tanto um agente ou representante comercial quanto um distribuidor.

Agentes comerciais

Os agentes comerciais são pessoas ou empresas que atuam em nome da empresa que representam para vender seu produto ou serviço. Os agentes vendem o produto como se a eles pertencesse, embora normalmente não detenham nenhum poder legal e possam apenas aceitar em nome da empresa representada os acordos que observem as condições estabelecidas pela contratante. Embora haja diferentes tipos de acordo, o mais comum é uma remuneração à base de comissões. A regulação pertinente é a Diretiva 86/653/CEE, de 18 de dezembro de 1986.¹³

¹¹ Ver informações e procedimento para obtenção em: sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/EORI.html

¹² Informações disponíveis em: sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/aduanas/operador-economico-autorizado-oea.html

¹³ Pode-se consultá-la em: eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653

Representantes comerciais

Os representantes comerciais, além de atuar no âmbito comercial como intermediários para fechar acordos entre seu cliente e compradores nos mercados de destino, costumam atuar também como representante legal do cliente no país em que operam, dispondo de procurações notariais que lhes permitem assinar acordos em seu nome. Um acordo com um representante costuma ser de remuneração fixa e contratual. Nem os agentes nem os representantes obtêm a propriedade física dos bens vendidos.

Distribuidores

Os distribuidores, por sua vez, costumam obter a propriedade do produto do fabricante estrangeiro: um distribuidor espanhol compraria do exportador brasileiro um produto determinado, para depois revendê-lo no país. Em muitos casos, os distribuidores encarregam-se do serviço pós-venda ou do serviço técnico relacionado ao produto do fabricante estrangeiro. Para trabalhar com um distribuidor, será preciso firmar um acordo comercial. Os acordos mais comuns são os de distribuição exclusiva, em que o fornecedor acorda vender os seus produtos unicamente por intermédio de um número determinado de distribuidores dentro de uma zona geográfica, enquanto os distribuidores comprometem-se a não vender os produtos da concorrência.

Exportação mediante sucursal, filial ou empresa subsidiária

Outra opção para uma empresa brasileira que queira comercializar seus produtos na Espanha é estabelecer uma sucursal, filial ou empresa subsidiária. Embora todas estejam sujeitas a impostos locais, apenas as últimas duas opções têm estatuto jurídico pleno. Recomenda-se às empresas brasileiras consultar um assessor jurídico para identificar a opção que melhor se ajuste às suas necessidades.

Exportação a cliente público

Na Espanha, todos os contratos do setor público (entidades governamentais ou empresas públicas)¹⁴ regem-se pela Lei 9/2017¹⁵, de 8 de novembro. Estão capacitados para adquirir produtos ou serviços em nome do setor público o governo central, as comunidades autônomas, os municípios e as empresas públicas.

¹⁴ Qualquer empresa com um mínimo de 50% de capital público considera-se pública.

¹⁵ Pode-se consultá-la em: www.boe.es/eli/es/l/2017/11/08/9/con

Não existe nenhuma política oficial de preferência para as empresas nacionais na contratação pública. Isso significa que qualquer empresa brasileira pode participar de licitações em igualdade legal de condições com empresas espanholas ou europeias.

Na prática, contudo, uma empresa brasileira poderá encontrar algumas dificuldades para completar os trâmites administrativos (por exemplo, será necessário realizar traduções juramentadas para espanhol dos documentos oficiais), e alguns dos requisitos podem ser difíceis de cumprir para empresas não espanholas (por exemplo, experiência prévia em projetos similares na Espanha, que pode ser demandada em algumas concorrências). Entretanto, não é raro que empresas estrangeiras participem de licitações na Espanha em *joint venture* com sócio local, aproveitando os conhecimentos e experiência do parceiro referentes aos processos administrativos no país para complementar suas vantagens individuais para o fornecimento do produto ou serviço demandado.

Principais pontos de entrada na Espanha

Portos

A Espanha dispõe de extensa costa, de quase 8.000 quilômetros, com diversos portos relevantes para o ingresso de mercadorias na UE, com destaque para os de Algeciras, Valência e Barcelona, todos movimentando mais de 60 milhões de toneladas de mercadorias ao ano. Os principais portos do país e respectivas tonelagens de carga transportada em 2023 foram:



1. Algeciras (104,8 milhões)
2. Valência (77,2 milhões)
3. Barcelona (64,0 milhões)
4. Cartagena (37,8 milhões)
5. Bilbao (32,9 milhões)
6. Tarragona (32,7 milhões)
7. Huelva (30,1 milhões)
8. Las Palmas (27,9 milhões)
9. Gijón (19,0 milhões)
10. Baleares (16,2 milhões)

Fonte: Portos do Estado, Estatísticas anuais (2023)

O porto de Algeciras foi, ainda, o quarto porto em movimentação total de carga na União Europeia em 2024, encontrando-se, juntamente com o porto de Valência, entre os cinco com maior movimentação de grandes contêineres.

Aeroportos

Embora a Espanha conte com mais de 50 aeroportos, três deles - Adolfo Suárez Madrid-Barajas, Josep Tarradellas Barcelona-El Prat e Zaragoza - concentram quase 90% do tráfego de carga aérea do país.¹⁶ Os principais aeroportos do país e respectivas toneladas de carga transportada em 2024 foram:



1. Madrid-Barajas (767,1 mil)
2. Barcelona-El Prat (181,8 mil)
3. Zaragoza (181,4 mil)
4. Vitória (70,5 mil)
5. Gran Canaria (18,4 mil)
6. Valência (12,9 mil)
7. Tenerife Norte (12,9 mil)
8. Sevilha (11,0 mil)
9. Palma de Mallorca (6,8 mil)
10. Santiago (4,9 mil)

Fonte: Aena, Estatísticas de tráfego aéreo (2024)

Canais de distribuição

A distribuição de produtos na Espanha faz-se por meio de canais diversificados, que compreendem estabelecimentos atacadistas e varejistas, lojas tradicionais, hipermercados e supermercados, cadeias especializadas em gamas de produtos, grandes armazéns em zonas centrais e centros comerciais.

Os canais de distribuição na Espanha são modernos e bem desenvolvidos. O modo a ser utilizado pelo exportador brasileiro dependerá do tipo de produto ou serviço e do tipo de cliente (consumidor, empresa, setor público, *etc.*).

Ainda que se mantenha a relevância da distribuição tradicional – produtor - atacadista - varejista – consumidor –, outros modos de distribuição vêm ganhando espaço no país: grandes cadeias comerciais de supermercados, hipermercados e lojas de desconto, shoppings e franquias. A venda ao consumidor final pela internet – *e-commerce* – ainda não corresponde a parcela substantiva da distribuição e comercialização de produtos, embora sua participação venha aumentando em anos recentes.

¹⁶ Aena, 2024

Tendo em conta a importância de Madri e Barcelona como os dois maiores centros de negócios na Espanha, é frequente que todos os tipos de produto cheguem ao mercado espanhol por meio de empresas com sede nessas cidades.

Comércio eletrônico

O comércio eletrônico é uma opção muito atrativa para diversas empresas, por facilitar tanto a venda quanto a compra dos produtos: para os vendedores, possibilita o contato direto com compradores em outras zonas geográficas; para os compradores, facilita a procura, a comparação de preços e a aquisição de produtos e serviços. Os clientes podem ser tanto usuários finais como empresas transformadoras.

Há dois tipos principais de plataforma de comércio eletrônico: *marketplace* gerido por terceiros (como Amazon, Aliexpress ou eBay) e loja online própria exclusiva para a empresa vendedora. Na Espanha registraram-se os seguintes dados sobre o comércio eletrônico:

- 70% dos compradores usam *marketplaces* para procurar produtos.
- 51% dos compradores usam páginas *web* das lojas para procurar produtos.

As seguintes plataformas de *e-commerce* são as mais usadas pelos espanhóis, podendo ser consideradas por exportador brasileiro disposto a recorrer a intermediário para a realização da venda:¹⁷

- Amazon.es
- El Corte Inglés
- AliExpress
- Etsy
- eBay
- Fnac

As formas de pagamento mais comuns são por cartão de crédito ou Paypal, e a grande maioria das compras *online* é de produtos e serviços turísticos, artigos de moda, eletrônica e alimentação. Uma empresa brasileira que deseje realizar vendas eletronicamente na Espanha deve considerar uma série de fatores, tais como:

¹⁷ Marketing4ecommerce. “Estos son los 100 eCommerce más visitados de España” (2025). Disponível em: marketing4ecommerce.net/ranking-ecommerce-mas-trafico-espana

- **Língua:** é fundamental que haja versão da página *web* da empresa em espanhol. Uma versão em inglês seria a segunda melhor opção.
- **Segurança:** os compradores espanhóis buscam garantia da segurança da página *web* e, acima de tudo, do sistema de pagamentos, por meio, por exemplo, de certificados de segurança que garantam a idoneidade das transações.
- **Avaliações:** experiências positivas de clientes prévios aumentam o grau de confiança de potenciais clientes na empresa.
- **Usabilidade:** uma página *web* fácil de usar e navegar é fator determinante em compras *online*.
- **Preço:** um preço competitivo é chave para o consumidor espanhol, sendo habitual que a maioria dos espanhóis espere para fazer compras em épocas de ofertas.
- **Informação de contato:** para aumentar o grau de confiança do consumidor, é importante que a empresa brasileira tenha visíveis seus dados de contato.

Tributação do comércio eletrônico

Se um exportador brasileiro estiver interessado em vender o seu produto ou serviço de forma *online*, seja por loja eletrônica própria, seja por plataforma terceirizada, será necessário observar os mesmos requisitos de exportação anteriormente mencionados.

Todos os envios por comércio eletrônico de fora da UE devem pagar IVA (imposto sobre o valor agregado), independentemente de seu valor. Estarão isentas de direitos alfandegários, por outro lado, as importações inferiores a EUR 150,00. As plataformas de comércio eletrônico estão encarregadas de arrecadar os tributos e depositá-los na Fazenda espanhola.

Determinação do preço de exportação

A definição do valor de um produto destinado à exportação é influenciada por duas forças que atuam em direções contrárias. De um lado, os custos de produção e a busca por maximizar o lucro tendem a elevar o preço; por outro lado, as pressões competitivas no cenário internacional tendem a reduzi-lo. No longo prazo, a estipulação do preço torna-se crucial para a viabilidade das atividades de exportação.

A estratégia de comercialização do produto também desempenha um papel importante na determinação do preço. Ao adentrar um novo mercado com um produto pouco conhecido, geralmente é necessário estabelecer preço mais competitivo em relação aos concorrentes,

mantendo-se padrão semelhante de qualidade. Em contraste, um produto já estabelecido e bem-reconhecido pode ser comercializado com preço mais elevado devido à sua aceitação no mercado.

Assim como no mercado doméstico, também no externo é imperativo monitorar constantemente a entrada de novos produtos concorrentes, as mudanças nos custos de produção e as oscilações na demanda. É importante ressaltar que, em princípio, os preços de exportação não estão sujeitos a verificações por órgãos reguladores no Brasil. O controle do preço de exportação e da qualidade do produto é predominantemente exercido pela concorrência imposta pelo mercado internacional

No processo de estipulação do preço de venda, é essencial conhecer e fazer uso de todos os benefícios fiscais e financeiros aplicáveis à exportação, a fim de aumentar a competitividade no mercado externo. Além disso, o conhecimento detalhado da estrutura de custos internos da empresa é crucial para que o preço de exportação seja determinado de forma adequada.

Incoterms

Incoterms (do inglês, *International Commercial Terms*) ou Termos Internacionais de Comércio foram criados pela Câmara de Comércio Internacional em 1936 para resumir, em códigos de três letras, conjuntos de cláusulas comumente utilizadas em contratos de compra e venda internacionais de mercadorias, definindo a responsabilidade sobre obrigações, riscos e custos referentes ao transporte¹⁸.

Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, e estabelecem, com precisão, o significado do preço negociado entre ambas as partes. Uma operação de comércio exterior com base nos Incoterms reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas.

Os Incoterms regulam apenas a relação entre comprador e vendedor, devendo, pois, ser utilizados como cláusula contratual do contrato de compra e venda, e não como o próprio contrato. Limitam-se a regular a entrega e o transporte da mercadoria, definindo o ponto ou local de concretização e, por extensão, seus custos e riscos. Assim, quando uma oferta é efetuada na condição "FOB Porto de Santos Incoterms 2020", por exemplo, está sendo estabelecido no contrato:

¹⁸ Fonte: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Incoterms>

- Condição de venda (FOB – *Free on Board*): indica os deveres e obrigações atribuídas a vendedor e comprador no transporte da mercadoria;
- Local designado/nomeado (Porto de Santos): indica o ponto de transferência de riscos por perdas e danos do vendedor para o comprador; e
- Edição (Incoterms 2020): indica a versão dos Incoterms utilizada no contrato.

Os custos incluem:

- Custos de exportação: despachante aduaneiro, taxas portuárias/aeroportuárias, fumigação, transporte interno;
- Frete internacional; e
- Seguro internacional.

Para acessar a lista completa dos Incoterms 2020, acesse a página do Câmara de Comércio Internacional em: iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020.

Termos de pagamento

Meios de pagamento

Dependendo da relação entre exportador e importador, podem negociar-se diferentes formas de pagamento, que incluem as seguintes:

- Carta de crédito;
- Ordem de pagamento;
- Transferência bancária; e
- Remessa de documentos.

Esses meios de pagamento oferecem diferentes níveis de segurança para importador e exportador, assim como diferentes custos de gestão.

Prazos de pagamento

As condições de pagamento das operações comerciais são normalmente definidas com prazos de 30 ou 60 dias. Se não for acordada uma data de pagamento entre comprador e vendedor, aplicar-se-á um prazo de 30 dias naturais. Por acordo, pode chegar-se a um prazo máximo de 60 dias. Qualquer prazo superior a 60 dias, ainda que seja acordado contratualmente, é nulo. Para as administrações públicas, o prazo máximo de pagamento reduz-se a 30 dias.

Documentos exigidos para exportação

Documentos referentes ao exportador

- Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da SECEX/MDIC (processo automático no caso de se registrar a primeira exportação via SISCOMEX);
- Documentos referentes ao contrato de exportação;
- Fatura pró-forma;
- Carta de crédito;
- Letra de câmbio; e
- Contrato de câmbio.

Documentos referentes ao Contrato de Exportação

Os seguintes documentos acompanham todo o processo de traslado da mercadoria:

- Registro de exportação no SISCOMEX;
- Registro de operação de crédito (RC);
- Registro de venda (RV);
- Solicitação de despacho (SD);
- Nota fiscal;
- Conhecimento de embarque;
- Fatura comercial (*commercial invoice*); e
- Romaneio (*packing list*).

Outros documentos: certificado de origem, legalização (apostilamento), certificado ou apólice de seguro, borderô ou carta de entrega.

Access2Markets¹⁹

Ferramenta criada pela Comissão Europeia para dar a conhecer os requisitos para a exportação de produtos de países terceiros destinados à UE. Nessa base de dados, o exportador brasileiro poderá consultar as seguintes informações a respeito do seu produto:

- Tarifas alfandegárias (impostos de importação) específicas;

¹⁹ Pode ser consultada em: trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pt/home

- Requisitos do produto;
- Certificado de origem;
- Procedimentos alfandegários;
- Impostos locais;
- Barreiras tarifárias; e
- Estatísticas de importação e exportação.



Comissão Europeia

PT português

Procurar

DG TRADE

Access2Markets

Menu


O Meu Assistente Comercial
 Incluindo **ROSA** Rules of Origin Self-Assessment

1 [Como utilizar este formulário](#)

2 [Declaração de exoneração de responsabilidade](#)

Nome do produto ou código do SH

País de origem

País de destino

Nome do produto ou código do SH

Procurar >



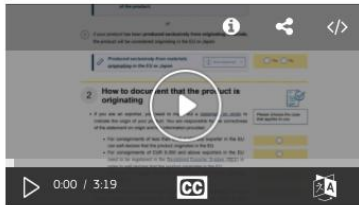
Exportar a partir da UE, importar na UE - tudo o que precisa de saber

Informação produto a produto sobre

- direitos & Impostos
- regras de origem
- requisitos aplicáveis aos produtos
- procedimentos aduaneiros
- barreiras ao comércio
- estatísticas

para todos os países da UE e para mais de 120 mercados de exportação em todo o mundo.

Descubra o Access2Markets



0:00 / 3:19

Descubra a **ROSA**

Códigos de tarifas alfandegárias de produtos: o TARIC

Para utilizar a *Access2Markets*, assim como outras bases de dados de informação alfandegária, é preciso indicar o produto mediante seu código tarifário (de tarifa alfandegária ou imposto de importação). Na UE, desenvolveu-se nomenclatura tarifária denominada TARIC (Tarifa Integrada Comunitária), comum a todos os países-membros. Os códigos TARIC baseiam-se no padrão internacional HS (Sistema Harmonizado), da Organização Mundial de Alfândegas (WCO). O Brasil, por sua vez, utiliza a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), também baseada no Sistema Harmonizado.

Os códigos HS possuem 6 dígitos e o catálogo completo engloba mais de 5.000 produtos. Os códigos NCM têm 8 dígitos, e os códigos TARIC têm 10 dígitos. Tendo em vista que o NCM e o TARIC baseiam-se no HS, os 6 primeiros dígitos de qualquer produto serão iguais nas três nomenclaturas. Os 2 dígitos seguintes na NCM, ou 4 dígitos na TARIC, serão distintos, correspondendo a discriminações mais pormenorizadas dos produtos.

Um exportador brasileiro que conheça a sua NCM poderá procurar nas bases de dados TARIC os primeiros 6 dígitos do seu NCM, que corresponderão ao mesmo grupo de produtos, e, a partir daí, consultar a lista para encontrar o TARIC específico que mais exatamente corresponda a seu produto. Há casos em que o produto brasileiro não conta com um TARIC discriminado, ainda que tenha um NCM, em razão das diferentes especializações produtivas: por exemplo, quando não existe um TARIC, mas sim um NCM, para produtos agrícolas nativos da América do Sul não cultivados na Europa. Nesses casos, deve-se selecionar uma categoria mais geral, ou um TARIC denominado “Outros produtos deste tipo” ou “Os restantes produtos deste tipo”.

Para entender melhor a informação proporcionada pela *Access2Markets*, expõem-se a seguir exemplos de buscas de exportações brasileiras para a Espanha.

Caso prático: farelo de soja

No caso da soja, um dos principais itens de exportação do Brasil para a Espanha, procurando-se pelo código TARIC 1201.90, correspondente ao produto, encontra-se que a importação do farelo de soja para alimentação não tem tarifa alfandegária (imposto de importação). A *Access2Markets* também informa o IVA espanhol sobre este produto: 10%.

 Consultar a lista completa de mercadorias

Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens	12
Soja, mesmo triturada	12 01
Para sementeira (semeadura)	12 01 10
Outras	12 01 90

 Importar para a UE

Resultados para o código de produto 1201.90 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros	Direitos aduaneiros Como ler os resultados				
Impostos	última atualização: 26 Novembro 2020				
Requisitos de importação ▼					
Estatísticas de fluxos comerciais					
Como ler os resultados					
	Origem/ Tipo de medida	Direito aduaneiro	Condições	Nota de rodapé	Direito da UE
	ERGA OMNES	0%			R3115/94
	Taxa Países Terceiros				

Resultados para o código de produto 1201.90 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros	Impostos Como ler os resultados	
Impostos	última atualização: 26 Novembro 2020	
Requisitos de importação ▼		
Estatísticas de fluxos comerciais		
Como ler os resultados		
	Tipo de imposto	Taxa normal
	Imposto sobre o valor acrescentado (VAT)	10%
	Imposto especial de consumo (EXC)	-
		Ver mais
		Espanha - EU
		Espanha - EU

Fonte: Access2Markets, Comissão Europeia

No item “Requisitos específicos de importação”, indica-se a normativa relativa aos seguintes temas:

- Controle de contaminantes em alimentos;
- Controle de resíduos de pesticidas em alimentos de origem vegetal e animal;
- Controle sanitário de alimentos de origem não animal;
- Controle sanitário de alimentos geneticamente modificados (GM) e novos alimentos;
- Controle sanitário de rações de origem não animal;
- Rastreabilidade, cumprimento e responsabilidade em alimentos e rações;
- Rotulagem de alimentos; e
- Produtos de produção orgânica (não obrigatório).

Caso prático: ferro-níquel

No caso do ferro-níquel (HS 7202.60), outra das principais importações espanholas de produtos brasileiros, a *Acces2Markets* indica que a tarifa alfandegária para importar esse produto do Brasil é de 0%, e que o IVA na Espanha é de 21%.

Consultar a lista completa de mercadorias

Ferro fundido, ferro e aço

I. PRODUTOS DE BASE; PRODUTOS QUE SE APRESENTEM SOB A FORMA DE GRANALHA OU PÓ

Ferro-ligas

Ferroníquel

72

72 02

72 02 60

Importar para a UE

Resultados para o código de produto 7202.60 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros

Impostos

Requisitos de importação

Estatísticas de fluxos comerciais

Como ler os resultados

Direitos aduaneiros

última atualização: 28 Novembro 2020

Origem/ Tipo de medida	Direito aduaneiro	Condições	Nota de rodapé	Direito da UE
ERGA OMNES	0%			R2658/87
Taxa Países Terceiros				

Resultados para o código de produto 7202.60 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros

Impostos

Requisitos de importação

Estatísticas de fluxos comerciais

Como ler os resultados

Impostos

última atualização: 26 Novembro 2020

Tipo de imposto	Taxa normal	Ver mais
Imposto sobre o valor acrescentado (VAT)	21%	Espanha - EU
Imposto especial de consumo (EXC)	-	Espanha - EU

Fonte: Access2Markets, Comissão Europeia

No item “Requisitos específicos de importação”, podem ser encontradas especificações técnicas para produtos de construção.

Caso prático: aviões e demais aeronaves

No caso das exportações de aviões e outras aeronaves, há tarifa alfandegária de 2,7%. Dentro da Espanha, esses bens estão sujeitos ao IVA geral de 21%.



Consultar a lista completa de mercadorias

Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	88
Balões e dirigíveis; planadores, asas voadoras e outros veículos aéreos, não concebidos para propulsão a motor	88 01
Outros veículos aéreos (por exemplo, helicópteros, aviões); veículos espaciais (incluindo os satélites) e seus veículos de lançamento, e veículos suborbitais	88 02
Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 15 000 kg, sem carga (vazios)	88 02 40
Civis	
Outros	88 02 40 00 90
Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	88 03
Paraquedas (incluindo os paraquedas dirigíveis e os parapentes) e os paraquedas giratórios; suas partes e acessórios	88 04
Aparelhos e dispositivos para lançamento de veículos aéreos; aparelhos e dispositivos para aterragem (aterissagem) de veículos aéreos em porta-aviões e aparelhos e dispositivos semelhantes; aparelhos de treinamento de voo em terra; suas partes	88 05



Importar para a UE

Resultados para o código de produto 8802.40.0090 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros

Impostos

Requisitos de importação ▼

Estatísticas de fluxos comerciais

Como ler os resultados

Direitos aduaneiros

última atualização: 28 Novembro 2020

[Como ler os resultados](#)

Origem/ Tipo de medida	Direito aduaneiro	Condições	Nota de rodapé	Direito da UE
ERGA OMNES	2.70%			R1719/05
Taxa Países Terceiros				
ERGA OMNES	p/st (Number of items)			R2658/87
Unidade suplementar				

Resultados para o código de produto 8802.40.0090 de Brasil a Espanha

Direitos aduaneiros

Impostos

Requisitos de importação ▼

Estatísticas de fluxos comerciais

Como ler os resultados

Impostos

última atualização: 26 Novembro 2020

[Como ler os resultados](#)

Tipo de imposto	Taxa normal	Ver mais
Imposto sobre o valor acrescentado (VAT)	21%	Espanha - EU
Imposto especial de consumo (EXC)	-	Espanha - EU

Fonte: Access2Markets, Comissão Europeia

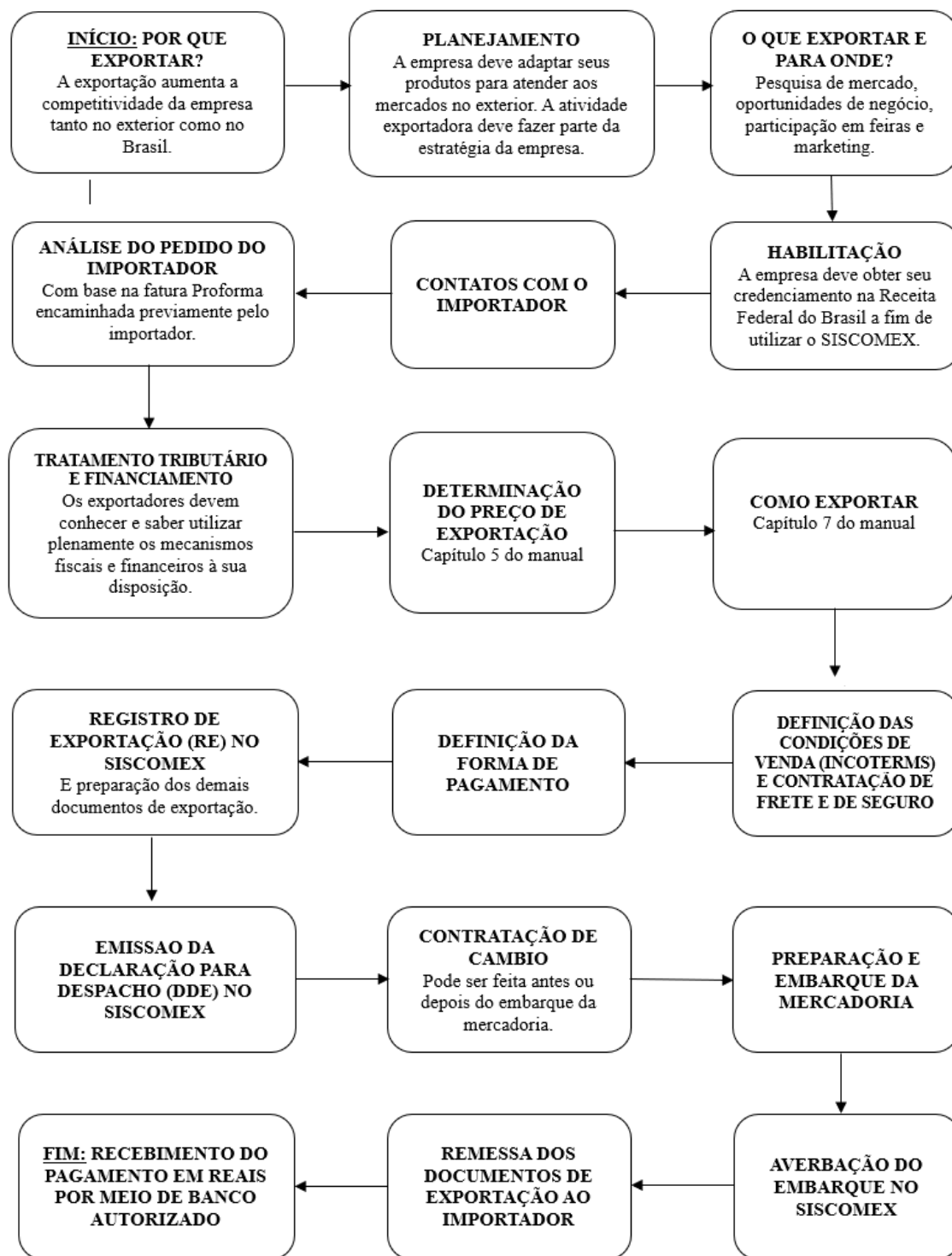
No item “Requisitos específicos de importação”, podem ser identificadas restrições europeias relacionadas a produtos prejudiciais à camada de ozônio, a produtos militares e gases fluorados de efeito estufa, além das normas técnicas para aeronaves civis.

Fluxograma básico de exportação

O Manual de Exportação Passo a Passo, desenvolvido pelo Ministério das Relações Exteriores, tem como objetivo proporcionar às empresas brasileiras, em particular pequenas e médias,

informações básicas sobre os principais procedimentos relativos à exportação. Por meio do fluxograma de exportação, que sintetiza as informações fornecidas do manual, podem ser identificadas as principais etapas do processo exportador.

Para conhecer em detalhes cada um dos passos indicados a seguir, recomendamos acessar o manual completo, disponível no site “Aprender a exportar”: www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/exportar/aprender-a-exportar/exportacao-passo-a-passo.



Caso prático: passo-a-passo da exportação de café

1. Pesquisa de mercado e identificação de oportunidades:

- O exportador brasileiro de café realiza uma pesquisa de mercado para identificar a demanda por café na Espanha;

- b. O exportador descobre que há uma crescente preferência dos consumidores espanhóis por café *gourmet* de alta qualidade e sustentável;
- c. Além disso, o exportador identifica que há mercado em expansão para cafeterias especializadas e torrefadoras na Espanha.

2. Preparação dos produtos e documentação:

- a. O exportador brasileiro seleciona os melhores grãos de café, com qualidade superior, para atender às preferências dos consumidores espanhóis;
- b. Os grãos de café são cuidadosamente processados, embalados e rotulados de acordo com as regulamentações e requisitos de rotulagem da Espanha;
- c. A documentação necessária para a exportação é preparada, incluindo fatura comercial, lista de embalagem, certificado de origem, certificado fitossanitário e outros documentos relevantes.

3. Negociação e contratação de transporte:

- a. O exportador brasileiro entra em contato com empresas de logística especializadas em transporte internacional e negocia os termos e condições para o envio do café à Espanha;
- b. Com base nas negociações, um contrato de transporte é assinado, definindo os detalhes do transporte, como o método de transporte (por exemplo, navio), prazos, seguro e outras cláusulas relevantes.

4. Processo aduaneiro e regulamentações:

- a. O exportador brasileiro realiza a classificação fiscal dos produtos, atribuindo um código NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) específico para o café. A busca pelo NCM pode ser feita no Portal Único SISCOMEEX:



Declaração Única de Exportação Carga e Trânsito LPCO Classif Tratamento Tributário

Nomenclatura

Seleção a Data: 03/07/2023 Pesquisa: café em pó Expressão Exata Pesquisar

SEÇÃO II - PRODUTOS DO REINO VEGETAL

Capítulo 09 Café, chá, mate e especiarias.

09 01 Café, mesmo torrado ou descafeinado, cascas e películas de café, sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção.

0901.1	- Café não torrado:	
0901.11	-- Não descafeinado	
0901.11.10	Em grão	EXP EXP D
0901.11.90	Outros	EXP EXP D
0901.12.00	-- Descafeinado	EXP EXP D
0901.2	- Café torrado:	
0901.21.00	-- Não descafeinado	EXP EXP D
0901.22.00	-- Descafeinado	EXP EXP D
0901.90.00	-- Outros	EXP EXP D

Fonte: Siscomex

- b. O exportador verifica as alíquotas de imposto de importação e outros tributos aplicáveis à importação de café na Espanha, com base no código NCM atribuído. Essa informação pode ser obtida pelo Assistente Comercial da plataforma *Access2Markets* da UE, como demonstrado no item “Documentos exigidos para exportação”;

O Meu Assistente Comercial

Mercadorias + ROSA Serviços e Investimento Contratos públicos Restrições impostas pela Rússia / Bielorrússia

Incluindo ROSA Rules of Origin Self-Assessment Como utilizar este formulário Declaração de exoneração de responsabilidade

Nome do produto ou código do SH País de origem País de destino Procurar

Café Brasil Espanha

de porcelana > Artigos para serviço de mesa ou de cozinha > Outros

Café, chá, mate e especiarias 09 Mostrar na Lista de mercadorias

Produtos do reino vegetal

Café não torrado 09 01 110000 - 120000 Mostrar na Lista de mercadorias

Produtos do reino vegetal > Café, chá, mate e especiarias > Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção

Café torrado 09 01 210000 - 220000 Mostrar na Lista de mercadorias

Produtos do reino vegetal > Café, chá, mate e especiarias > Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção

Café, mesmo torrado ou descafeinado; cascas e películas de café; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção 09 01 Mostrar na Lista de mercadorias

Produtos do reino vegetal > Café, chá, mate e especiarias

6. Distribuição e marketing:

- a. Após a liberação do café pela alfândega espanhola, o exportador brasileiro trabalha em conjunto com importadores e distribuidores na Espanha para garantir que o produto chegue aos clientes finais;
- b. O exportador brasileiro trabalha em conjunto com cafeterias especializadas e outros canais de venda para promover o café brasileiro;
- c. Atividades de marketing, como participação em feiras e eventos do setor de café, são realizadas para aumentar a conscientização e o interesse pelo café brasileiro na Espanha.

7. Acompanhamento e apoio pós-venda:

- a. O exportador brasileiro mantém relacionamento próximo com os clientes na Espanha, fornecendo apoio pós-venda e respondendo a eventuais perguntas.

O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Conforme indicado anteriormente, é conveniente entender e familiarizar-se com aspectos técnicos do processo de importação na Espanha, para assim gerir a entrega das mercadorias ao importador de forma coordenada e eficiente.

Antes do envio: número EORI e Declaração Sumária de Entrada

Número EORI

O número EORI é um identificador atribuído pelas autoridades alfandegárias e deverá ser utilizado em todas as comunicações com essas autoridades, sempre que demandado, como nas declarações alfandegárias. Os operadores econômicos de países não-membros da UE deverão solicitar um número EORI para as seguintes operações:

- Declarações alfandegárias;
- Declarações Sumárias de Entrada (ENS);
- Declarações Sumárias de Saída (EXS).

Declaração Sumária de Entrada

Sempre que se introduzirem mercadorias na UE, mesmo se apenas para trajeto de passagem, o transportador (ou, em alguns casos, o importador) deverá apresentar uma Declaração Sumária de Entrada (ENS) antecipadamente, na alfândega da primeira entrada dessas mercadorias no espaço comunitário. Dependendo do modo de transporte, os prazos variam

entre 24 horas antes do navio zarpar do porto de origem até uma hora antes de a mercadoria chegar ao destino.

Depois do envio: declaração em alfândega e procedimentos de importação

Declaração em alfândega: DUA

O importador deverá apresentar o Documento Único Administrativo (DUA), um formulário comum para todos os países membros do Mercado Único Europeu. Habitualmente, apresenta-se em formato eletrónico.

Procedimentos de importação²⁰

Quando as mercadorias chegam à UE, entram em situação de depósito temporário, período no qual permanecem sob o controle das autoridades alfandegárias. Esta situação pode durar um máximo de 90 dias. Deve ser observada uma série de requisitos, incluindo o pagamento de direitos aduaneiros (impostos de importação) e outros ônus, a aplicação de barreiras e medidas não-tarifárias e outros trâmites.

Uma vez cumpridos os requisitos de importação, as mercadorias passarão a ser “despachadas à livre prática”, o que as converte, para todos os efeitos, em mercadorias da UE.

Regimes especiais

Outra possibilidade para as mercadorias depois de passarem pelo depósito temporário é que venham a se enquadrar em alguma das seguintes categorias de regimes especiais:

- **Zonas francas:** zonas onde se podem introduzir mercadorias não europeias com eliminação de ônus e direitos de importação. As mercadorias podem ser processadas, reembaladas, ou transformadas dentro da zona franca, de onde podem reexportar-se, ou introduzir-se na UE com todos os procedimentos indicados. Na Espanha, existem sete zonas francas, localizadas em portos e ilhas: Barcelona, Cádiz, Gran Canaria, Santander, Sevilha, Tenerife e Vigo.
- **Trânsito:** mercadorias não europeias que passam de um ponto a outro dentro do território europeu (procedimentos de importação em alfândega de destino) e mercadorias europeias que se movem entre dois pontos do território alfandegário europeu, embora passem por algum território externo.

²⁰ Pode-se consultar em: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/documentos-y-procedimientos-de-despacho-de-aduana>

- **Depósito alfandegário:** armazenamento de mercadorias em instalações alfandegárias, sem procedimentos de importação, nem ônus.
- **Aperfeiçoamento ativo:** fabricantes comunitários autorizados podem transformar mercadorias não comunitárias destinadas a serem reexportadas para fora do território alfandegário. Essas mercadorias estarão isentas de direitos de importação.
- **Aperfeiçoamento passivo:** mercadorias europeias podem exportar-se de modo temporário fora do território alfandegário europeu para serem transformadas e, a seguir, reimportadas com isenção total ou parcial dos ônus correspondentes à importação.
- **Importação temporária:** isenção total ou parcial de direitos de importação e outros ônus para mercadorias que serão reexportadas.
- **Destino final:** isenção total ou parcial de direitos de importação e outros ônus para determinadas mercadorias, segundo seu uso.

Restrições

Existem restrições para a importação de uma série de produtos de terceiros países. A sua importação requer, além da documentação geral, uma licença ou certificado especial. Os seguintes regimes comerciais estão sujeitos a licenças e/ou certificados:

- **Mercadorias de defesa,** materiais de caça e de uso esportivo, materiais para uso policial e de segurança, e materiais e tecnologias de duplo uso submetidas a controle.
- **Produtos agroalimentares,** sujeitos a várias exigências, incluindo medidas sanitárias e fitossanitárias, regulamentações de rotulagem e licenciamento de importação. Os importadores devem cumprir as regulamentações pertinentes da UE e as leis espanholas ao trazer produtos agroalimentares para o país.
- **Produtos industriais,** em alguns casos muito específicos. Na maioria dos casos, a importação é livre.
- **Espécies ameaçadas de fauna e flora silvestres,** reguladas pela Convenção Sobre o Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas de Fauna e Flora Silvestres (CITES).

Tratamento de taxas para produtos oriundos do Brasil

Marco das tarifas alfandegárias

Aplicam-se às relações comerciais entre o Brasil e a UE as normas da Organização Mundial do Comércio (OMC). Isso significa que a UE aplica ao Brasil a cláusula de nação mais favorecida

(MFN), que determina deveram ser automaticamente reduzidas as tarifas alfandegárias para o Brasil caso a UE conceda tarifa inferior a outro membro da OMC.

Cabe ressaltar que a existência da alfândega única europeia implica ser a mesma a tarifa de importação de um produto brasileiro em qualquer estado-membro importador.

O marco jurídico básico das relações comerciais bilaterais entre o Brasil e a UE reflete-se no Acordo Marco de Cooperação Comercial e Econômica CEE-Brasil, de 1995. Ademais, como país membro do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), as relações bilaterais entre o Brasil e a UE também se regem pelo Acordo Marco Inter-regional de Cooperação entre a UE e o MERCOSUL, assinado em 1995 e em vigor desde 1/7/1999²¹.

Base do imposto

Como é padrão no comércio internacional, o valor para o cálculo da tarifa alfandegária é o valor CIF (*cost, insurance and freight*): o preço da mercadoria, mais o custo de transporte e o seguro correspondente para entregar a mercadoria no porto de destino.

Controle de segurança de produtos industriais

Na Espanha, o Serviço de Inspeção SOIVRE (*Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones*) das Direções Territoriais e Provinciais de Comércio, dependente da Direção Geral de Comércio e Investimentos, realiza a inspeção e o controle de segurança da maioria dos produtos industriais importados.

Os interessados deverão notificar a importação ao SOIVRE correspondente, de forma que se possa realizar o controle físico da mercadoria nos pontos de inspeção habilitados, caso necessário.

Se a inspeção declarar a mercadoria conforme, o SOIVRE expedirá o Número de Referência Completo (NRC), necessário para o processo de despacho alfandegário.

Documentação e trâmites de alfândega

A importação deverá vir acompanhada da documentação geral relativa ao despacho aduaneiro, que inclui:

²¹ Banco de España. Boletín Económico 3/2019 “El acuerdo comercial entre la UE y Mercosur y su impacto sobre las economías europeas”.

Documentação	Descrição
Fatura comercial	Documento ou prova da transação entre o exportador e o importador. O exportador expede-a ao importador para a cobrança das mercadorias quando estiverem disponíveis.
Declaração do valor em alfândega	Deverá ser apresentada declaração do valor em alfândega às autoridades aduaneiras se o valor das mercadorias importadas superar EUR 10.000, redigida em conformidade com o documento DV 1, que se encontra disponível no anexo 8 do Regulamento (UE) 2016/341.
Certificado de origem	Documento comercial internacional que certifica procederem as mercadorias incluídas em uma remessa de um país ou território determinado. Será declarado e apresentado juntamente com o DUA para seu despacho aduaneiro. Estes podem classificar-se em: - Certificados de origem não preferencial, que certifiquem que ao país de origem das mercadorias não pode ser concedido trato preferencial. - Certificados de origem preferencial, que permitem às mercadorias beneficiar-se de direitos reduzidos ou nulos quando se importam de países terceiros com os que se assinou um acordo preferencial.
Documentos de transporte de mercadorias:	- Conhecimento de embarque (B/L) - Conhecimento de embarque FIATA - Carta de porte por estrada (CMR) - Conhecimento de embarque aéreo (AWB) - Carta de porte por trem (CIM) - Caderno ATA - Caderno TIR
Romaneio de carga ou <i>packing list</i>	Inventário da mercadoria objeto de importação que acompanha o despacho aduaneiro, fatura comercial e os documentos de transporte.
Documento Único Administrativo (DUA)	Todas as mercadorias importadas na UE deverão ser declaradas às autoridades alfandegárias do país de destino por meio do DUA, que é a forma de declaração de importação comum para todos os integrantes do bloco. Este documento é o equivalente europeu ao <i>pedimento</i> em vários países da América Latina.

Documentos associados ao DUA	Segundo a operação e o carácter das mercadorias importadas, deverão apresentar-se com o DUA alguns documentos. Os mais importantes são: - Certificado de origem - Certificado da natureza específica do produto - Documento de transporte - Fatura comercial - Declaração do valor em alfândega - Certificados de inspeção (sanitária, veterinária e fitossanitária) - Licenças de importação - Documento de vigilância comunitária - Certificado CITES - Justificativas de requerimento de inclusão em contingente de tarifas alfandegárias. - Documentos para efeito dos impostos especiais - Justificativas de requerimento de isenção do IVA
------------------------------	--

Fonte: Market Access Database, 2020.

Conforme indicado anteriormente, recomenda-se sempre consultar a página *web* da Agência Estatal de Administração Tributária (AEAT), na qual se encontram as normas e documentações aduaneiras atualizadas em tempo real.

Órgãos de fomento e apoio às empresas na Espanha

Os principais órgãos de fomento incluem:

- **ICEX España Exportación e Inversiones (Ministério da Economia, Comércio e Empresa):** Instituição pública dedicada a promover a internacionalização das empresas espanholas e atrair investimentos estrangeiros para a Espanha. Oferece informações, assessoria, e programas de apoio para empresas estrangeiras interessadas em investir ou estabelecer operações no mercado espanhol.
- **Invest in Spain:** Dirigido pelo ICEX, é uma entidade pública e empresarial que se concentra em atrair investimentos estrangeiros para o país. Fornece informações sobre o ambiente de negócios, oportunidades de investimento, incentivos fiscais e outros benefícios para empresas que desejam estabelecer operações na Espanha.
- **Câmara de Comércio Brasil-Espanha (CCBE):** Instituição privada que promove o comércio e os investimentos entre os dois países. Oferece apoio tanto a empresas

espanholas que desejam ingressar no mercado brasileiro quanto a empresas brasileiras interessadas em fazer negócios na Espanha.

- **Sociedades de Desarrollo Regional (SDR):** Organizações regionais que fornecem incentivos e apoio para empresas que desejam investir em determinadas regiões da Espanha. Cada região possui sua própria SDR, e todas podem oferecer benefícios específicos para empresas estrangeiras que se estabeleçam em suas jurisdições.
- **Bancos e instituições financeiras:** Além dos órgãos de fomento do governo, os bancos e instituições financeiras na Espanha também podem fornecer apoio financeiro e serviços bancários para empresas estrangeiras que desejam estabelecer-se no país.

É recomendável entrar em contato direto com as referidas instituições para obter informações atualizadas e específicas sobre os programas de apoio disponíveis para empresas do Brasil que pretendam estabelecer-se na Espanha. Além disso, sempre é aconselhável buscar assessoria jurídica e consultoria especializada ao considerar a internacionalização dos negócios.

PROPRIEDADE INTELECTUAL

A Espanha ratificou importantes acordos internacionais sobre propriedade intelectual e industrial, como os da OMC e a Convenção de Paris. Empresas de qualquer país, com poucas exceções, podem solicitar proteção de seus direitos na Espanha.

De forma geral, é recomendável o uso de um agente de propriedade industrial espanhol, mas para certos procedimentos, como solicitar uma patente europeia, é obrigatório. A *Oficina Española de Patentes y Marcas* (OEPM), sediada em Madri, é o órgão pertinente para o assunto.

Patentes

As patentes concedidas na Espanha têm validade apenas no país. Por sua vez, as empresas com patentes brasileiras precisariam obter uma patente espanhola para proteger sua propriedade intelectual. Há, no entanto, duas formas de simplificar o reconhecimento internacional da propriedade intelectual: a patente europeia e o sistema PCT.

Patente Europeia

A Espanha faz parte da Convenção de Munique, que inclui 38 países e regula a denominada Patente Europeia. Esse sistema permite solicitar uma patente em uma delegação (escritório de representação) espanhola, que será remetida ao “Instituto Europeu de Patentes” para concessão de proteção em cada um dos países signatários.

Sistema PCT

Tanto a Espanha quanto o Brasil são membros do sistema PCT (Tratado de Cooperação em matéria de Patentes), que inclui 153 países. O sistema PCT permite unificar o trâmite inicial de requerimento de patentes, de forma que um requerimento em um país também possa surtir efeitos nos demais países integrantes do sistema. A concessão do requerimento, porém, é independente em cada país, sendo possível que alguns países a aprovem enquanto outros a deneguem.

Marcas

As marcas brasileiras não estão protegidas na Espanha, sendo recomendável que as empresas brasileiras registrem suas marcas no país. É necessário cumprir três requisitos para obter a proteção: i) que a marca esteja livre para ser usada, ii) que esteja livre para ser registrada, iii) e que não tenha conotações comerciais negativas.

Há três sistemas para solicitar o registro de uma marca: o espanhol, o comunitário e o internacional.

- **Sistema espanhol:** oferece proteção da marca na Espanha;
- **Marca da União Europeia:** permite proteger uma marca em todo o território da UE, sem a necessidade de registrá-la em todos os países membros. O requerimento deve ser apresentado ao Escritório de Propriedade Intelectual da União Europeia (EUIPO), cuja sede encontra-se em Alicante (Espanha);
- **Sistema internacional:** Regulado pelo Protocolo de Madri, do qual o Brasil e a Espanha fazem parte. Esse sistema unifica o requerimento de proteção de uma marca nos 122 países membros do Protocolo. A concessão da marca continua a depender de cada país e de sua regulação. É possível solicitar ao EUIPO, em um mesmo procedimento, a proteção da marca da UE e a marca internacional sob o Protocolo de Madri.

PERFIL DO CONSUMIDOR

Características básicas dos consumidores

A população consumidora, representada pela população entre 20 e 65 anos, representa 60,4% do total espanhol. A demografia espanhola é caracterizada pelo baixo número de crianças até 14 anos (apenas 13,2% da população total) e pelo significativo percentual de pessoas acima de 65 anos (20,4%).

Tabela 1 - Distribuição etária da população espanhola

Faixa etária	População	% do total
0-18	8.547.611	17,6%
19-34	8.592.423	17,7%
35-49	10.806.373	22,2%
50-64	10.744.920	22,1%
Mais de 65	9.928.368	20,4%

Fonte: Instituto Nacional de Estadística, 2024

A renda anual média líquida do consumidor espanhol em 2024, de acordo com sua faixa etária, foi a seguinte:

- de 16 a 29 anos, 13.454 euros;
- de 30 a 44 anos, 14.913 euros;
- de 45 a 64 anos, 15.877 euros;
- mais de 65 anos, 17.265 euros²².

O gasto médio anual por pessoa, em 2023, foi de 13.120²³ euros

Principais categorias de gastos

Analizando-se os gastos de consumo em categorias nos últimos anos, destacam-se o setor de habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis; seguido dos setores de hotéis, cafés e restaurantes; de alimentos e bebidas não alcoólicas; de transporte; e de bens e serviços diversos.²⁴

²² Instituto Nacional de Estadística, Renda anual média por pessoa e unidade de consumo por idade e sexo. 2024

²³ Gasto médio por pessoa, Instituto Nacional de Estadística, 2022

²⁴ “España: llegar al consumidor” - Banco Santander, 2023

Tabela 2 - Gasto de consumo total por categorias

Categoria do produto	% do gasto total
Habitação, água, eletricidade, gás, combustíveis	31,8%
Alimentos e bebidas não alcoólicas	16,4%
Transporte	11,6%
Restaurantes e hotéis	10,2%
Bens e serviços diversos	7,4%
Lazer e cultura	5,1%
Móveis, eletrodomésticos e manutenção do lar	4,1%
Roupas e calçados	4,0%
Saúde	3,8%
Comunicação	2,7%
Educação	1,5%
Bebidas alcóolicas, tabaco e remédios	1,5%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística, Distribuição de gasto das residências (2023)

Fatores de compra

A relação qualidade-preço é o principal fator de compra para 70% dos espanhóis. Outros fatores importantes nas decisões de compras incluem a facilidade de compra (48%), apoio às comunidades locais (48%), segurança (47%), confiança na marca (46%), e a variedade de produtos e serviços (44%).

Em relação à sustentabilidade, 65% dos espanhóis consideram o consumo responsável como um fator importante de compra, com destaque para as mulheres e os jovens entre 18 e 21 anos. Enquanto 91% dos consumidores são fiéis à mesma marca e 85% às mesmas lojas, apenas 35% utilizam programas de fidelização ao fazer suas compras.²⁵

²⁵ Os consumidores espanhóis, os mais fiéis às marcas, Financial food, 2019

CULTURA DE NEGÓCIOS NA ESPANHA

É importante conhecer os costumes das reuniões de negócios na Espanha para aumentar as probabilidades de sucesso nas negociações. A Espanha possui uma cultura de negócios única, que combina tradição e modernidade. A relação pessoal é bastante valorizada, não devendo ser descuidada nas transações comerciais.

Cumprimentos e formalidades

No ambiente de negócios na Espanha, o cumprimento tradicional é o aperto de mãos. Em contextos sociais, as saudações podem variar, mas é comum o cumprimento com dois beijos no rosto entre mulheres ou entre homens e mulheres, ou com um aperto de mãos e um abraço entre homens. É preferível, contudo, evitar saudações sociais em ambientes de negócios.

Geralmente, é apropriado dirigir-se aos interlocutores pelo sobrenome ou título profissional, usando o pronome de tratamento "*usted*" nos primeiros encontros. Na Espanha, contudo, é comum que se manifeste logo a preferência pelo "*tuteo*", ou a utilização da segunda pessoa, que demonstra mais familiaridade. O uso de termos de cortesia, como "*Señor/Señora*", é considerado educado, podendo-se às vezes recorrer ao tratamento "*Don/Doña*" para pessoas mais velhas e respeitadas.

Vestimentas

Na cultura de negócios espanhola, a vestimenta costuma ser estrita, especialmente para os homens, que costumam trajar roupa formal. Ainda é habitual, na Espanha, o uso de gravata. As mulheres costumam vestir saia ou calças, vestidos, camisas, blusas ou casacos. Em ambos os casos, deve-se preferir roupa formal e discreta. No verão, marcado por calor tórrido, a vestimenta torna-se mais casual, permitindo-se, em alguns casos, a ausência de paletó e gravata.

Almoços de trabalho

Na cultura espanhola, o horário de almoço é considerado momento importante do dia, a ser desfrutado sem pressa. Diferentemente de outros lugares, como o Brasil e grande parte da Europa, os almoços na Espanha começam geralmente em horários mais tardios, por volta das 14h, estendendo-se, frequentemente, até às 16h. Essa tradição valoriza o momento da refeição como uma pausa para relaxar e desfrutar da companhia dos colegas ou amigos.

Os longos almoços de negócios representam oportunidade ímpar para fortalecer relações interpessoais e para a discussão mais informal de assuntos profissionais. Deve-se observar que, embora a tradição esteja enraizada na cultura espanhola, as gerações mais jovens estão gradualmente adaptando-se a horários mais reduzidos para os almoços. Ainda assim, esse período do dia continua a ser valorizado por muitos espanhóis. É recomendável ser pontual e avisar os demais participantes se surgir expectativa de atraso.

Negociações

Nas negociações na Espanha, o espanhol é a língua predominante, embora muitos profissionais também falem inglês e francês. Deve-se observar, contudo, que cidadãos provenientes das regiões nas quais há línguas próprias, como o catalão, tendem a utilizá-las quando conversam entre si. É comum encontrar pessoas com diferentes níveis de proficiência em línguas estrangeiras, especialmente entre os mais jovens.

As negociações são baseadas em relacionamentos de confiança e lealdade, sendo importante ter paciência e evitar pressão excessiva. Os espanhóis preferem clareza e objetividade nas negociações e valorizam a hierarquia na cultura empresarial, respeitando a tradição e a experiência dos superiores. Decisões finais geralmente são tomadas por ocupantes de cargos de alto escalão nas empresas.

Protocolos

Os espanhóis, como outros povos do Mediterrâneo, são conhecidos por sua extroversão e amabilidade, embora prefiram expressar-se de forma franca, direta e educada. Orgulham-se de sua posição e da percepção dos outros a respeito de si, buscando manter o protocolo e a formalidade ao receber visitas de trabalho.

A igualdade de gênero é valorizada na Espanha, participando ativamente as mulheres do mundo dos negócios, da política e do mercado de trabalho. Nas interações, a comunicação tende a ser formal e direta, e as reuniões de negócios são estruturadas, com breves conversas informais iniciais e finais. A pontualidade é valorizada.

Em relação a cartões de visita, é cortês oferecer a troca, embora não haja protocolo rígido a respeito. Quando estão previstos presentes, que devem ser simples e de bom gosto, como obras de arte, itens de escritório ou livros, a entrega ocorre ao final da reunião.

Horários e feriados

Os horários de trabalho tendem a ser distintos em relação aos de outros países devido à prática da "*siesta*", ou almoço prolongado, e ao horário de verão. A maioria do comércio (exceto centros comerciais) fecha para o almoço, em pausas que podem durar de 2 a 3 horas.

Recomenda-se agendar reuniões entre 10h e 12h, ou após as 16h, evitando-se sextas-feiras à tarde, quando parcela significativa das empresas e a quase totalidade das repartições públicas não mantêm expediente de trabalho. Os horários de atendimento geralmente transcorrem das 9h às 18h para escritórios e até às 20h ou 21h para locais comerciais. Órgãos públicos funcionam das 9h às 15h. Durante os meses de junho a agosto, muitas empresas adotam jornadas de trabalho reduzidas, concentradas na parte da manhã.

A Espanha celebra nove feriados nacionais, além das datas regionais (determinadas por cada Comunidade Autônoma) e locais (pelos municípios), até um máximo de 14 dias por ano. Não é incomum a "ponte" em feriados. A maioria dos espanhóis optar por usufruir férias no verão, especialmente em agosto, período no qual parte considerável do comércio fecha as portas, apresentando ritmo reduzido as atividades de negócios (equivalente ao período de festas de fim de ano no Brasil).

Principais feriados nacionais	
Ano Novo	1 de janeiro
Epifania do Senhor - Dia de Reis	6 de janeiro
Sexta-feira Santa	Sexta-feira antes da Páscoa
Dia do Trabalho	1º de maio
Festa da Assunção de Nossa Senhora	15 de agosto
Dia da Hispanidade	12 de outubro
Dia de Todos os Santos	1º de novembro
Dia da Constituição	6 de dezembro
Natal	25 de dezembro

Fonte: administracion.gob.es

INSTITUIÇÕES RELEVANTES

REPRESENTAÇÕES OFICIAIS E GOVERNOS

Representações brasileiras na Espanha

Embaixada do Brasil em Madri

Calle Fernando El Santo, n.º 6 - 28010 Madrid - Espanha

Contatos: (+34) 917 00 46 50 / brasemb.madrid@itamaraty.gov.br

www.gov.br/mre/pt-br/embaixada-madri

Setor de Promoção Comercial em Madri

Calle Almagro, 28, 2ª Planta - 28010 Madrid - Espanha

Contatos: (+34) 917 00 46 50 / secom.madrid@itamaraty.gov.br

Consulado-Geral do Brasil em Madri

Calle de Goya, 5-7, Pasaje Comercial, 2a Entreplanta - 28001 Madrid

Contatos: (+34) 917 02 12 20 / consular.cgmadri@itamaraty.gov.br

www.gov.br/mre/pt-br/consulado-madri

Consulado-Geral do Brasil em Barcelona

Avenida Diagonal, 468 2.º andar - 08006 Barcelona - Espanha

Contato: info.barcelona@itamaraty.gov.br

www.gov.br/mre/pt-br/consulado-barcelona

Setor de Promoção Comercial em Barcelona

Av. Diagonal, 468, 2.ª Planta - 08006 Barcelona - Espanha

Contato: secom.barcelona@itamaraty.gov.br

Outras instituições na Espanha

Câmara de Comércio Brasil-Espanha

Avenida de la Memoria n.º 3, Casa do Brasil - 28040 Madrid - Espanha

Contato: (+34) 914 55 15 60 / camara@ccbe.es

www.ccbe.es

Fundación Consejo España-Brasil /Fundação Conselho Espanha-Brasil

C/ Serrano Galvache, 26, Torre Norte - 9.ª Planta - Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación - 28033 Madrid - Espanha

Contato: contacto@espanha-brasil.org

www.espanha-brasil.org

Casa do Brasil

Avenida de la Memoria n.º 3, Casa do Brasil - 28040 Madrid - Espanha

Contatos: (+34) 914 55 15 60 / adm@casadobrasil.es

www.casadobrasil.org

Fundación Cultural Hispano-Brasileira (FCHB)

Plaza de San Benito, n.º 1 - 37002 Salamanca - Espanha

Contatos: (+34) 91 702 50 99 / comunicacion@fchb.es

www.fchb.es

Representações espanholas no Brasil

Embaixada da Espanha em Brasília

SES - Avenida das Nações, Quadra 811, Lote 44 - CEP 70429-900 - Brasília (DF)

Contatos: (+55) 61 3701-1600 / emb.brasilia@maec.es

www.exteriores.gob.es/Embajadas/brasilia/es/Paginas/index.aspx

Setor Consular da Embaixada em Brasília

SES - Avenida das Nações, Quadra 811, Lote 44 - CEP 70429-900 - Brasília (DF)

Tel.: (+55) 61 3701-1640 / sc.brasilia@maec.es

Consulado-Geral da Espanha em Porto Alegre

Av. Carlos Gomes, 222, Cj 301 - Bairro Auxiliadora - CEP 90480-000 - Porto Alegre (RS)

Contatos: (+55) 51 3321-1901 / cog.portoalegre@maec.es

www.exteriores.gob.es/Consulados/PORTOALEGRE

Consulado-Geral da Espanha no Rio de Janeiro

Rua Lauro Müller, 116 Salas, 1601/2 - Botafogo - 22290-160 - Rio de Janeiro (RJ)

Contatos: (+55) 21 2543-3200 / cog.riodejaneiro@maec.es

www.exteriores.gob.es/Consulados/RIODEJANEIRO

Consulado-Geral da Espanha em Salvador

Edifício Farol Praia Center - Avenida Oceânica 8, piso 1 - 40140-130 - Salvador (BA)

Contatos: (+55) 71 3336-9055 / cog.salvadorbahia@maec.es

www.exteriores.gob.es/Consulados/SalvadordeBahia

Consulado-Geral da Espanha em São Paulo

Avenida Brasil, 948 - Jardim América - 01430-000 - São Paulo (SP)

Contatos: (+55) 11 3087-2600 / cog.saopaulo@maec.es

www.exteriores.gob.es/Consulados/SAOPAULO

ICEX Espanha Exportación e Inversiones, Brasília

SES - Avenida das Nações, Quadra 811, Lote 44 - CEP 70429-900 - Brasília (DF)

Contatos: (+55) 61 3242-9394 / brasilia@comercio.mineco.es

ICEX Espanha Exportación e Inversiones, São Paulo

Praça Geral Gentil Falcão, 108 - 8º Andar CJ. 82 - Brooklin Novo - 04571-150 São Paulo (SP)

Contatos: (+55) 11 5105-4378 / saopaulo@comercio.mineco.es

Câmara Oficial Espanhola de Comercio en Brasil

Av. Luís Carlos Berrini, 1681- 14º - Brooklin Novo - 04571-011 - São Paulo (SP)

Contatos: (+55) 11 5508-5959 / camaraespanhola@camaraespanhola.org.br

www.camaraespanhola.org.br

Contatos Governamentais (Espanha)**Ministerio de Economía, Comercio y Empresa**

ICEX España Exportación e Inversiones

Paseo de la Castellana, n.º 278 - 28046 Madrid - Espanha

Contatos: (+34) 913 497 100 / informacion@icex.es

www.icex.es

Secretaría de Estado de Comercio

Paseo de la Castellana n.º 162 - 28046 Madrid - Espanha

Tel.: (+34) 91 349 46 40

comercio.gob.es/es-es/secretariadeestado

Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones
Paseo de la Castellana, n.º 162 - 28046 Madrid - Espanha
Tel.: (+34) 91 583 74 00

Dirección General de Política Comercial
Paseo de la Castellana n.º 162 - 28046 Madrid - Espanha
Tel.: (+34) 91 583 74 00

Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)

Calle de Velázquez, n.º 74 - 28001 Madrid - Espanha
Tel.: (+34) 911 931 999
www.cesce.es

Compañía Española de Financiación al Desarrollo (COFIDES)

Paseo de la Castellana, n.º 278 - 28046 Madrid - Espanha
Tel.: (+34) 91 562 60 08
www.cofides.es

PRINCIPAIS MEIOS DE COMUNICAÇÃO

ABC
www.abc.es

La Razón
www.larazon.es

Atresmedia
www.atresmedia.com/

La Vanguardia
www.lavanguardia.com

El Mundo
www.elmundo.es

Mediaset Espanha
www.mediaset.es

El País
www.elpais.com

Radio Televisión Española
www.rtve.es

PRINCIPAIS BANCOS

Abanca
www.abanca.com/es

Banco Sabadell
www.bancsabadell.com

Banco Santander
www.bancosantander.es

Bankinter
www.bankinter.com

BBVA
www.bbva.es

CaixaBank
www.caixabank.es

Cajamar
www.cajamar.es

Ibercaja Banco
www.ibercaja.es

ING Direct
www.ing.es

Kutxabank
portal.kutxabank.es

Unicaja Banco
www.unicajabanco.es

PRINCIPAIS EMPRESAS DE LOGÍSTICA

Acotral
www.acotral.com

Carreras Grupo Logístico
www.grupocarreras.com

Correos
www.correos.es

DHL
www.dhl.com/es-es

FedEx
www.fedex.com/es-es/home.html

Geral Logistics Systems (GLS) Spain
www.gls-spain.es

Grupo Primafrío
www.primafrío.com

Grupo Sesé
www.gruposese.com/es

ID Logistics
www.id-logistics.com/es

Logista España
www.logista.com/es/home.html

Marcotran
www.marcotran.com

Seur
www.seur.com/es/index.html

STEF
www.stef.com/espana

Transportes J. Carrión
www.jcarrion.es

UPS
www.ups.com/es/es/Home.page

XPO Logistics
europe.xpo.com/es

PRINCIPAIS CONFERÊNCIAS E FEIRAS

Alimentação

Alimentaria - Barcelona

www.alimentaria.com

Alimentaria Foodtech - Barcelona

www.alimentariafoodtech.com/en

Fruit Attraction - Madri

www.ifema.es/fruit-attraction

Meat Attraction - Madri

www.ifema.es/meat-attraction

Organic Food Iberia - Madri

www.organicfoodiberia.com

Salón Gourmets - Madri

www.gourmets.net/salon-gourmets

Construção e logística

Cevisama - Valencia

cevisama.feriavalencia.com

Empack - Madri

www.empackmadrid.com

Hispack - Barcelona

www.hispack.com

REBUILD - Madri

www.rebuildexpo.com

SIL (Salón Internacional de la Logística) -
Barcelona

www.silbcn.com/es/index.html

Consumo

Cosmobeauty Barcelona Estética -
Barcelona

cosmobeautybarcelona.com/

Educación

Aula (Salón Internacional del Estudiante y
de la Oferta Educativa) - Madri

www.ifema.es/aula

Simo Educación (Salón Internacional de
Tecnología e Innovación Educativa) - Madri

www.ifema.es/simo-educacion

Farmacêutica

Infarma (Encuentro Europeo de Farmacia)-
Barcelona

www.infarma.es

Indústria

Advanced Factories Expo & Congress -
Barcelona

www.advancedfactories.com/en/

ChemPlast Expo - Madri

www.chemplastexpo.com/en/

FIMA (Feria Internacional de la Maquinaria
Agrícola) - Zaragoza

www.feriazaragoza.es/fima-agricola-2020

Tecnologia

Digital Enterprise Show - Málaga

www.des-show.com

IOT Solutions World Congress - Barcelona

www.iotsworldcongress.com/

MWC (Mobile World Congress) - Barcelona

www.mwcbarcelona.com/

Smart City Expo World Congress -
Barcelona

www.smartcityexpo.com/

Transfiere (Foro Europeo para la Ciencia,
Tecnología e Innovación) - Málaga

transfiere.fycma.com/

Turismo

FITUR (Feria Internacional de Turismo) -
Madri

www.ifema.es/fitur

Hospitality Innovation Planet - Madri

www.expohip.com/en/

Urbanismo e meio ambiente

TECMA (Feria Internacional del Urbanismo
y del Medio Ambiente) - Madri

www.ifema.es/tecma

ANEXO 1 - INFORMAÇÕES BÁSICAS

SOBRE A ESPANHA

GOVERNO E ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

Descentralização

A Espanha é um estado descentralizado quanto à administração pública, organizada em três níveis: o estatal (central), o autonômico e o local. A descentralização implica a repartição das competências da administração pública entre entidades dos diferentes níveis, que as exercem de forma autônoma. Territorialmente, o país divide-se em comunidades autônomas, províncias e municípios, que detêm autonomia para a gestão dos temas de sua competência.

A descentralização do governo espanhol é reflexo da diversidade e das características regionais e culturais existentes no país. As 17 comunidades autônomas, que compõem o nível autonômico, possuem competências significativas no campo da educação, saúde, cultura, infraestrutura e até mesmo na definição de suas próprias leis e regulamentos. Essa descentralização fortalece a representatividade das regiões, permitindo que adaptem as políticas públicas de acordo com suas necessidades específicas. A Espanha é considerada um dos países mais descentralizados do mundo, semelhante, em muitos aspectos, a um estado federal.²⁶

A monarquia desempenha um papel simbólico e constitucional na Espanha. O rei, como chefe de Estado, é o representante da unidade e da continuidade do país, além de exercer funções cerimoniais e diplomáticas. Embora a monarquia não detenha poderes políticos executivos, sua presença é considerada importante para a estabilidade institucional e para a coesão do Estado espanhol.

Municípios

Os municípios são entidades menores, com personalidade jurídica própria, responsáveis pela gestão local e representação dos cidadãos (a eles assemelham-se, ainda, as cidades autônomas de Ceuta e Melilla). Desempenham papel central nos assuntos empresariais, pois são responsáveis pela concessão de licenças necessárias para as atividades das empresas.

²⁶ Fonte: Gobierno de España. administracion.gob.es.

Além disso, têm autoridade para gerir e regular determinados impostos, como o Imposto de Atividades Econômicas, que impacta todas as empresas.

Esses impostos são:

- Diretos: Imposto sobre Atividades Econômicas (IAE), Imposto sobre Bens Imóveis (IBI), Imposto sobre Veículos de Tração Mecânica (IVTM), e Imposto sobre Construções e Obras (ICIO).
- Indiretos: imposto sobre o incremento de valor de bens de natureza urbana, taxas e licenças (abertura, água, luz, resíduos urbanos, entre outros).

Províncias

A Espanha possui 50 províncias, subdivisões territoriais que coordenam os municípios. São administradas pelas “*diputaciones*”, que exercem várias funções, como coordenação de serviços municipais, assistência aos municípios menores, prestação de serviços supramunicipais, fomento do desenvolvimento econômico e social, arrecadação tributária, administração eletrônica, desenvolvimento de infraestruturas e promoção de atividades culturais e de lazer. Algumas províncias não possuem “*diputación*”, com suas funções sendo assumidas pela Comunidade Autônoma ou outra entidade.

Comunidades Autônomas

As comunidades autônomas (CA) espanholas são entidades regionais com autonomia executiva e legislativa, exercendo poderes independentes. Existem 17 CA, cada uma com suas próprias leis e instituições políticas, como assembleias legislativas e governos autônomicos. Seis delas têm línguas co-oficiais.

Tal autonomia gera diversidade legal, fragmentando o mercado espanhol e afetando setores como serviços profissionais, comércio e transporte. Ao precisar cumprir diferentes requisitos legais nas diferentes CA, as empresas podem aproveitar menos as economias de escala²⁷.

Simultaneamente, as 17 comunidades autônomas espanholas demonstram a diversidade geográfica, cultural, econômica e política do país. A descentralização faculta a cada região uma participação ativa na tomada de decisões e na gestão de seus assuntos internos, contribuindo para uma governança mais eficiente e para a representatividade das diversas identidades regionais.

²⁷ Comisión Europea. Informe sobre España 2020. Fevereiro 2020.



Mapa político da Espanha (fonte: Imágenes Educativas, sem data)

Estado nacional

O Estado espanhol é o nível mais alto de organização administrativa, que abrange todo o país. As competências exclusivas do Estado incluem os seguintes âmbitos, entre outros:

- Comércio exterior e alfândegas;
- Defesa;
- Direitos, deveres e igualdade;
- Imigração;
- Justiça;
- Legislação comercial;
- Legislação criminal;
- Legislação de propriedade intelectual;
- Legislação trabalhista;
- Proteção do meio ambiente;
- Relações internacionais;
- Seguridade social; e
- Sistema monetário.

A maioria dos impostos na Espanha, incidentes sobre pessoas físicas ou jurídicas, são de caráter nacional.

União Europeia

Por fim, a Espanha, como membro da UE, submete-se às decisões conjuntas tomadas pelas instituições comunitárias, de caráter legislativo (Parlamento Europeu), executivo (Comissão

Europeia) e judicial (Tribunal Europeu). As legislações europeias podem ser de aplicação direta nos estados membros (regulamentos) ou demandar “transposição” à legislação de cada país (diretivas).

As competências principais da UE abrangem as seguintes áreas:

- União aduaneira;
- Normas de concorrência no mercado único;
- Política monetária nos países da zona do euro;
- Comércio e acordos internacionais (em determinadas circunstâncias).

GEOGRAFIA E CLIMA

Geografia

Situada no sudoeste da Europa, a porção continental da Espanha ocupa 80% da península Ibérica, que compartilha majoritariamente com Portugal, além de Andorra, Gibraltar e pequena porção do território francês. Sua capital, Madri, está localizada no centro do país. Faz fronteira a oeste com França e Andorra; a leste com Portugal; e ao sul com Gibraltar. É banhada pelo mar Cantábrico ao norte; pelo mar Mediterrâneo ao sul e a leste; e pelo oceano Atlântico a oeste. Com uma superfície de 505.962 km² (incluindo as ilhas Baleares e Canárias e as cidades de Ceuta e Melilla, no norte da África) a Espanha é o quarto país mais extenso da Europa e o segundo da UE.

Clima

Com cerca de 3.000 horas de sol anuais, a Espanha é um dos países mais quentes e ensolarados da Europa. Devido à sua localização geográfica e orografia, possui grande diversidade climática: o clima mediterrâneo, com verões quentes e secos; o clima atlântico, com invernos amenos e chuvas regulares; e o clima subtropical das ilhas Canárias, que mantém temperaturas estáveis ao longo do ano.

O clima espanhol tem importantes consequências para setores diversos da economia, destacando-se:

- Turismo: o clima cálido do país, combinado com sua rica cultura, patrimônio histórico, praias, cidades vibrantes e uma diversidade de experiências turísticas têm contribuído

para a atratividade da Espanha como um dos destinos mais desejados pelos viajantes de todo o planeta.

- **Agricultura:** a variedade climática espanhola possibilita a produção de ampla gama de culturas vegetais, como azeitonas, uvas, cítricos e outras frutas, beneficiando o setor agrícola e agroalimentar espanhol. A Espanha é o oitavo maior exportador de produtos agrícolas do mundo, graças às ótimas condições de cultivo que desfrutam muitas das suas regiões. No entanto, a disponibilidade de água é uma questão problemática – que se tem agravado –, havendo regiões do país que já não recebem suficiente chuva para a sua atividade agrícola, dependendo de transposições ou outras formas de obtenção de água doce, como a dessalinização.
- **Energia solar:** a Espanha é, por larga margem, o país europeu que recebe maior quantidade de irradiação solar, tanto por seu clima, quanto por sua extensão territorial. Por exemplo, a irradiação solar direta em Madri é mais do dobro que em Paris, Londres ou Berlim. Por essa razão, é o país europeu com maior potencial para o desenvolvimento da energia solar.

POPULAÇÃO E DEMOGRAFIA

População total e dados demográficos

A população da Espanha, em 1 de abril de 2025, somava 49.153.849 pessoas, das quais 24.111.025 (49%) homens e 25.042.824 (51%) mulheres²⁸.

A expectativa de vida na Espanha é uma das mais altas do mundo, com 86 anos para as mulheres e 80 anos para os homens (dados de 2022)²⁹, o que se deve à qualidade dos cuidados de saúde, bem-estar social e estilo de vida saudável, incluindo a dieta mediterrânea. Apesar disso, a Espanha enfrenta desafios demográficos, como o envelhecimento da população, baixa taxa de natalidade e menor proporção de crianças e jovens. O crescimento vegetativo é marginal, mas a população tem aumentado substancialmente acima da média europeia devido à imigração.

²⁸ Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE). Estadística Continua de Población. Consultada em maio de 2025.

²⁹ Fonte: Ministério da Saúde. Indicadores Chave do Sistema Nacional de Saúde. Consultada em maio de 2025.

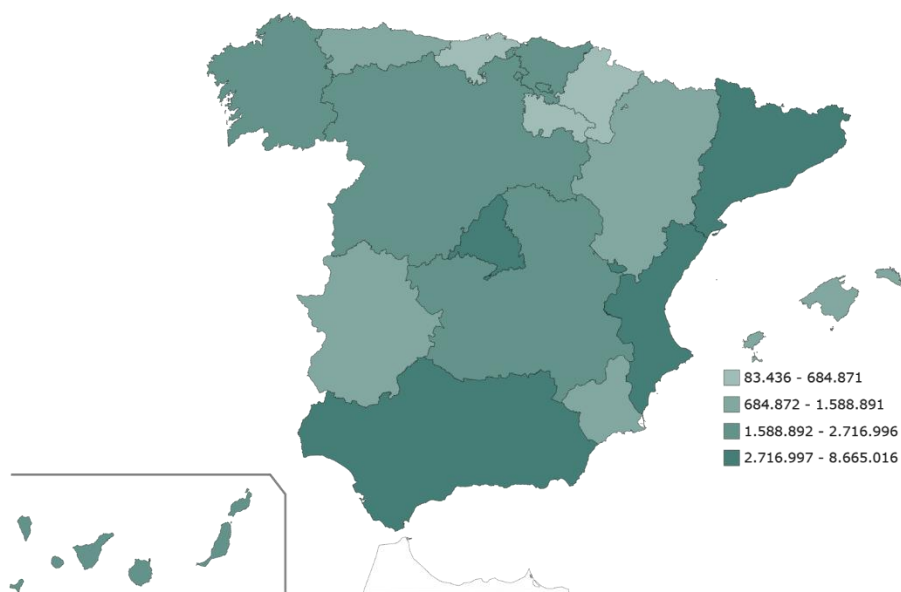
Idioma, grupos étnicos e religião

A Espanha é marcada por diversidade linguística, étnica e religiosa. O idioma oficial é o espanhol (castelhano), mas outras línguas regionais, como catalão, galego, basco e valenciano, são faladas em diversas comunidades autônomas. A maioria da população é composta por espanhóis étnicos, com significativas minorias de imigrantes europeus, africanos, latino-americanos e asiáticos. Historicamente católica, a Espanha tem visto um aumento na diversidade religiosa, incluindo islamismo, judaísmo, protestantismo e outras crenças. A Constituição espanhola garante a liberdade religiosa, permitindo aos cidadãos praticar qualquer religião.

Distribuição da população

A Espanha enfrenta desafios de desigualdade na distribuição e crescimento populacional, com crescimento acelerado de grandes áreas urbanas, como Madri e Barcelona, enquanto muitas regiões rurais sofrem com o esvaziamento populacional. Essa tendência tem gerado desequilíbrios socioeconômicos, sobrecarregando os serviços públicos e distorcendo os preços de aluguéis em áreas urbanas densamente povoadas. O envelhecimento da população e a falta de oportunidades de trabalho para os jovens são as causas principais do esvaziamento rural. Para enfrentar essa questão, têm sido implementadas políticas públicas destinadas a promover o desenvolvimento econômico e social nas áreas rurais, investindo-se em infraestrutura, serviços básicos, educação, saúde e empreendedorismo local, sendo criados, ainda, programas de apoio à agricultura, turismo rural e desenvolvimento sustentável.

Distribuição da população por comunidade autônoma

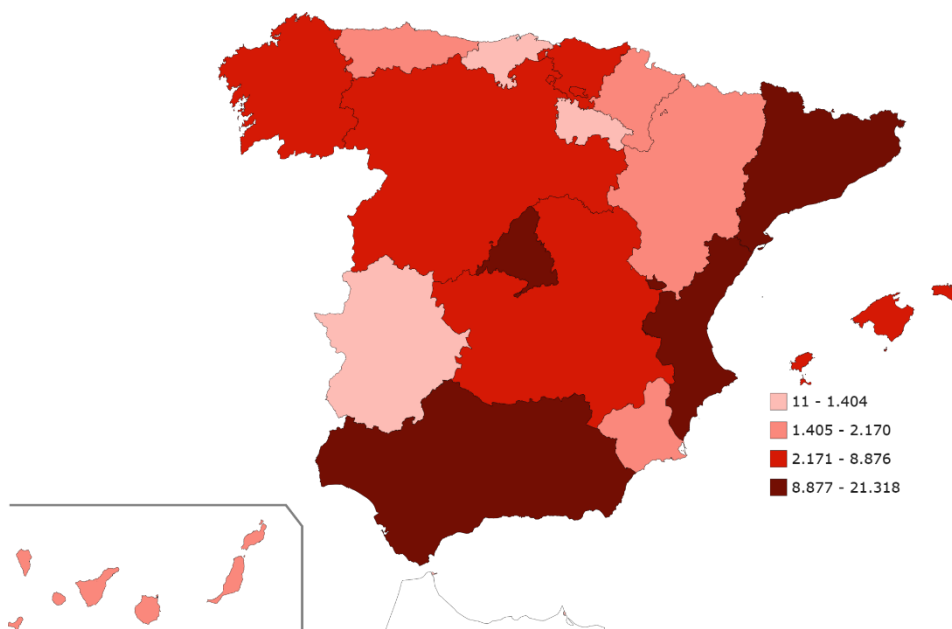


Fonte: Instituto Nacional de Estatística (2025)

Imigração

Como comentado, a expansão populacional na Espanha tem sido impulsionada pela imigração, que compensa o baixo crescimento da população nativa. Entre os meses de abril de 2024 e 2025, o número de residentes nascidos fora da Espanha aumentou em 521.474 pessoas, totalizando 6,4 milhões, cerca de 18% da população total. As principais nacionalidades dos imigrantes foram marroquina, colombiana, venezuelana e romena. A Catalunha e as Comunidades Valenciana e de Madri possuem proporções significativa de estrangeiros, representando entre 17 e 20% da população. Em relação aos brasileiros, os últimos dados, de janeiro de 2024, contabilizam cerca de 179 mil residentes na Espanha, concentrados principalmente na Catalunha, Comunidade de Madri, Andaluzia e Comunidade Valenciana.

Distribuição de habitantes de nacionalidade brasileira



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (2022)

DADOS MACROECONÔMICOS

Moeda oficial do país: euro

Tabela 3 - Principais indicadores macroeconômicos

	2020	2021	2022	2023	2024
PIB (em milhões de euros)	1.129.214	1.235.474	1.373.629	1.498.324	1.591.627
PIB per capita (em euros)	23.850	26.090	28.750	30.970	32.590
PIB por setor da economia (em %)					
- Agricultura e Pesca	2,8%	2,8%	2,3%	2,5%	2,5%
- Indústria e Construção	20,1%	20,3%	20,9%	20,1%	19,5%
- Serviços	67,6%	67,2%	69,4%	69,5%	68,8%
Inflação (IPCA)	-0,6%	6,6%	5,5%	3,3%	2,8%
Desemprego	16,1%	13,4%	13,0%	11,8%	10,6%
IDH	0,901	0,912	0,911	0,918	
Posição no ranking IDH	29º	27º	28º	28º	

Fontes: Instituto Nacional de Estatística (INE) e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

ANEXO 2 - RELAÇÕES BRASIL-ESPANHA

COMÉRCIO DE BENS

O comércio exterior espanhol caracteriza-se por déficit histórico. Trata-se de característica estrutural: a economia espanhola leva décadas com importações superiores às exportações. A crise financeira de 2008 e a epidemia de COVID-19 em 2020, produziram rápido descenso das importações, mas desde 2013 nota-se tendência geral de aumento, ainda que com certa estagnação nos últimos dois anos.

Os principais produtos exportados pelo Brasil para a Espanha incluem, além do petróleo, produtos agrícolas como soja, café, milho e frutas. O setor de mineração também tem participação significativa nas exportações brasileiras para a Espanha, com destaque para minérios de cobre, ferro e outros minerais.

Os números da balança comercial espanhola registram, em 2024, exportações no valor total de 384,5 bilhões de euros³⁰, enquanto as importações somaram 424,7 bilhões de euros. As exportações brasileiras destinadas a este mercado alcançaram, naquele ano, o valor de 8,8 bilhões de euros, gerando déficit para a Espanha de 5,53 bilhões de euros, patamares bastante próximos aos recordes históricos de 9,1 bilhões e 5,56 bilhões, respectivamente, verificados em 2022. Este valor correspondeu a 2,1% do total das exportações para a Espanha, colocando o Brasil como o 12º maior fornecedor e o principal dentre os latino-americanos. O expressivo crescimento das exportações brasileiras a partir de 2022 deve-se, sobretudo, à reconfiguração nas cadeias de suprimento provocada pela guerra na Ucrânia. A pauta concentrou-se largamente em petróleo, representando metade do total, e grãos (soja e milho) destinados à alimentação animal da pecuária local.

As comunidades autônomas que mais compraram do Brasil em 2024 foram Andaluzia (29,1%), Catalunha (21,7%), Murcia (14,9%) e País Basco (13,0%). As maiores vendedoras, por sua vez, foram Catalunha (27,5%), Madri (15,6%), Múrcia (11,5%), Andaluzia (8,6%), País Basco (8,2%), Valenciana (6,5%) e Castela e Leão (6,5%)³¹.

³⁰ Fonte: Datacomex, maio de 2025.

³¹ Fonte: Datacomex, maio de 2025

Tabela 4 - Dados de comércio internacional entre Brasil e Espanha

Ano	Exportações brasileiras		Importações brasileiras		Saldo comercial brasileiro	
	Valor (milhões €)	Variação anual (%)	Valor (milhões €)	Variação anual	Valor (milhões €)	Variação anual
2024	8.767	18%	3.234	-4%	5.533	36%
2023	7.426	-19%	3.372	-5%	4.054	-27%
2022	9.115	96%	3.562	37%	5.552	171%
2021	4.649	30%	2.598	16%	2.051	56%
2020	3.562	-7%	2.249	-13%	1.314	7%
2019	3.821	-21%	2.590	-7%	1.231	-49%

Fonte: Datacomex, maio de 2025

Tabela 5 - Exportações do Brasil à Espanha em 2024

Setores	Participação nas exportações	Crescimento em relação a 2023	Crescimento em relação a 2021
Produtos energéticos	51,7%	38,2%	399,7%
Alimentos	29,7%	-5,0%	11,2%
Matérias-primas	9,2%	70,4%	-5,3%
Semimanufaturados	5,8%	-16,6%	44,8%
Bens de capital	2,8%	-5,7%	62,6%
Manufaturas de consumo	0,5%	-14,2%	23,8%
Automotivo	0,3%	93,1%	155,7%

Fonte: Datacomex, maio de 2025

Tabela 6 - Importações ao Brasil da Espanha em 2024

Setores	Participação nas importações	Crescimento em relação a 2023	Crescimento em relação a 2021
Semimanufaturados	45,2%	16,6%	33,8%
Bens de capital	20,7%	-10,6%	14,0%
Produtos energéticos	13,5%	-33,8%	38,1%
Alimentos	9,5%	7,3%	44,2%
Automotivo	4,6%	4,5%	36,9%
Matérias-primas	2,2%	-5,7%	55,8%
Manufaturas de consumo	2,0%	-17,4%	-44,7%

Outras mercadorias	2,1%	-43,4%	-38,9%
---------------------------	------	--------	--------

Fonte: Elaboração própria com dados da Datacomex, 2025

COMÉRCIO DE SERVIÇOS

Um dos principais setores da economia espanhola corresponde ao de serviços, classificado em dois grupos: serviços relacionados com turismo e viagens; e serviços não turísticos, que seriam serviços empresariais, serviços de transporte e serviços de telecomunicação, informática e informação.

O turismo representa 13% do PIB espanhol, havendo o setor se recuperado após os impactos da pandemia de COVID-19. Os cerca de 94 milhões de visitantes internacionais em 2024 consolidaram o país como segundo principal destino turístico do mundo.

Entre os serviços não turísticos, os que maiores receitas contribuem para a economia espanhola são os empresariais, nos quais se incluem os serviços de pesquisa e desenvolvimento e de consultoria, responsáveis por 21% de todas as receitas de serviços. São, também, os serviços mais adquiridos do exterior, representando 30% do total³².

Em 2022, último ano com resultados divulgados da pesquisa de comércio internacional de serviços, a Espanha importou serviços do Brasil no valor de 719 milhões de euros³³, montante 55% superior ao ano anterior e equivalente a 1,1% do total das compras espanholas de serviços (15º lugar entre os países fornecedores). A exportação espanhola de serviços ao Brasil, por sua vez, acumulou valor de 1,74 bilhão de euros, alta de 49% em relação a 2021. O resultado do comércio bilateral de serviços tem sido superavitário para a Espanha.

INVESTIMENTOS

A Espanha, único país de língua espanhola na Europa e com fortes laços históricos com a América Latina, tornou-se destino privilegiado para os investimentos de muitos desses países. Além da proximidade cultural e da facilidade nas comunicações em razão do idioma, a Espanha é atrativa pela qualidade de sua infraestrutura e por sua posição entre os países que mais

³² Banco de España, 2025

³³ Instituto Nacional de Estadística, 2022.

facilitam o acesso do investimento estrangeiro. A abertura do mercado espanhol reflete-se nas transações realizadas na Bolsa de Valores de Madri, das quais pouco mais de 80% são realizadas por estrangeiros³⁴.

São também tradicionais e de grande monta os investimentos espanhóis em países da América Latina, inclusive no Brasil. A Espanha é o segundo mais importante investidor estrangeiro no País, figurando somente atrás dos Estados Unidos, enquanto o Brasil é também um dos cinco principais destinos dos investimentos espanhóis. Em 2023, o fluxo bruto de investimento do Brasil na Espanha somou 35,23 milhões de euros, enquanto o investimento espanhol no Brasil alcançou 2,35 bilhões de euros³⁵. Deve-se ressaltar que o estoque de investimentos diretos espanhóis no Brasil alcançou 66,8 bilhões de euros em 2023. Os investimentos diretos brasileiros na Espanha, por sua vez, chegaram a 7,7 bilhões, tornando o país o principal destino europeu fora daqueles com tributação privilegiada³⁶.

ACORDOS

Os laços históricos, culturais e políticos entre Brasil e Espanha são tradicionalmente fortes. A partir da década de 1990, os investimentos espanhóis no Brasil intensificaram-se, conferindo ênfase econômica ao relacionamento bilateral. O plano de Parceria Estratégica, assinado em 2003, impulsionou as relações políticas, estabelecendo encontros de alto nível e grupos de trabalho. Em 2012, o plano de ação foi atualizado, sendo consolidadas iniciativas em diversas áreas. Além disso, foi estabelecido mecanismo de consultas periódicas para avaliar continuamente a relação bilateral. Em fevereiro de 2025 foi realizada a primeira reunião da Comissão Permanente Bilateral. O diálogo entre os dois países também é facilitado pela participação em fóruns regionais como as Cúpulas CELAC-UE. Os diversos acordos bilaterais existentes refletem o crescimento e a consolidação da parceria entre Brasil e Espanha.

Principais acordos e mecanismos bilaterais

- Convenção entre o Estado Espanhol e a República Federativa do Brasil para evitar a dupla imposição e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre a renda, assinada em 1974.

³⁴ Afirmação de Domingo García-Coto, diretor do serviço de estudos do BME.

³⁵ GlobalInvex (Ministério de Economia, Comércio e Empresa da Espanha). Consultado em maio de 2025.

³⁶ Banco Central do Brasil. Consultado em maio de 2025.

- Tratado Geral de Cooperação e Amizade, assinado em julho de 1992 e em vigor desde julho de 1994.
- Comissão Permanente Bilateral, criada por memorando de entendimento em maio de 2021: orienta o diálogo de assuntos políticos e econômicos de interesse comum entre ambos os países e a que se incorporaram os grupos de trabalho bilaterais preexistentes, como os correspondentes a comércio, investimentos e infraestruturas.
- Acordo de Intercâmbio e de Proteção de Informação Classificada, cuja entrada em vigor produziu-se em julho de 2017: reconhece a necessidade de garantir a segurança da informação classificada intercambiada no âmbito de instrumentos de cooperação ou contratos celebrados entre as partes, seus representantes, órgãos ou entidades acreditadas.
- Plano de Associação Estratégica Espanha-Brasil, assinado em novembro de 2003: cria dois grupos de trabalho (Infraestruturas e Comércio e Investimentos), que se reuniram em 2014 (Brasília), 2015 (Madri) e 2019 (Brasília).

Acordos setoriais recentes com conteúdo econômico

- Memorando de Entendimento entre o Ministério de Integração Nacional do Brasil e o Ministério da Agricultura, Pesca, Alimentação e Meio Ambiente do Reino da Espanha sobre a Cooperação em matéria de Recursos Hídricos (março de 2018). Renova o Memorando de Entendimento assinado em abril de 2015.
- Acordo de Colaboração Bilateral no Âmbito Científico através da Comissão Mista de Ciência, Tecnologia e Inovação (novembro de 2017).
- Memorando de Entendimento entre o Ministério de Fomento do Reino da Espanha e o Ministério de Transportes, Portos e Aviação Civil da República Federativa de Brasil, no Âmbito das Infraestruturas e dos Transportes (abril de 2017).
- Memorando de Entendimento entre o Ministério de Indústria, Comércio Exterior e Serviços da República Federativa de Brasil e o Ministério de Economia, Indústria e Competitividade do Reino da Espanha sobre Cooperação Econômica e Comercial (abril de 2017).
- Declaração Conjunta da Agência Brasileira de Cooperação da República Federativa do Brasil e a Agência Espanhola de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento do Reino da Espanha sobre Cooperação ao Desenvolvimento entre o Brasil e a Espanha (abril de 2017).

- Declaração Comum de Intenções sobre Cooperação em Matéria Tributária e Aduaneira, firmada pelas agências tributárias do Brasil e da Espanha (junho de 2016).
- Memorando de Entendimento entre o Escritório Espanhol de Patentes e Marcas e o Instituto Nacional de Patentes e Marcas do Brasil (outubro de 2016).
- Acordo de Colaboração entre o Ministério da Agricultura, Alimentação e Meio Ambiente da Espanha e o Ministério de Integração Nacional do Brasil sobre recursos hídricos (assinado em abril de 2015 e renovado em março de 2018).
- Memorando de Entendimento sobre Cooperação entre o Ministério do Trabalho e Economia Social do Reino de Espanha e o Ministério do Trabalho e Emprego da República Federativa do Brasil (abril de 2023).
- Carta de Intenções na Área de Ciência, Tecnologia e Inovação entre o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação da República Federativa do Brasil, o Ministério de Ciência e Inovação do Reino da Espanha, a Financiadora de Estudos e Projetos, o Centro para o Desenvolvimento Tecnológico Industrial do Reino da Espanha (abril de 2023).
- Memorando de entendimento entre o Ministério das Comunicações da República Federativa do Brasil e o Ministério de Economia, Comércio e Empresa do Reino da Espanha; HISPASAT, S.A, empresa espanhola cujo objeto social é o provimento de serviços e soluções de telecomunicação via satélite, controladora da Hispamar Satélites S.A.; e a Telecomunicações Brasileiras S.A. TELEBRAS, sociedade vinculada ao Ministério das Comunicações do Brasil que fornece soluções de conectividade (março de 2024).
- Memorando de Entendimento entre o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação da República Federativa do Brasil e o Ministério da Ciência, Inovação e Universidades do Reino da Espanha sobre Cooperação em matéria de Ciência, Tecnologia e Inovação (março de 2024).
- Memorando de entendimento entre o Instituto de Saúde Carlos III - Reino de Espanha a Fundação Oswaldo Cruz-Brasil (março de 2024).