



JORNADA-TALLER

Portugal:

*Dossier de oportunidades y
aspectos a tener en cuenta
para su acceso*



1. Introducción: Situación económica del mercado	3
2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y Portugal	5
3. Análisis de las importaciones de Portugal	7
4. Exportación española y gallega al mercado	11
4.1 Exportación española a Portugal.....	11
4.2 Exportación gallega a Portugal	13
5. Tendencias de consumo en el mercado	16
6. Oportunidades comerciales y de inversión para empresas gallegas en Portugal	17
7. Métodos de entrada en el mercado	20
8. Entorno legal y fiscal.....	22
8.1. Constitución de sociedades	22
8.2. Contratación de personal	22
8.3. Principales impuestos	23
9. Cultura de negocios en el mercado. Criterios para hacer negocios	25
10. Contactos de interés	27

1. Introducción: Situación económica del mercado

La coyuntura económica portuguesa se encuentra en un considerable y continuado crecimiento económico. La prosperidad del país se ve reflejada en sus datos macroeconómicos, y es que tras haber alcanzado en el año 2017 su crecimiento más fuerte del siglo (2,7%), la economía lusa se expandió un 2,3% en el año 2018 según estimaciones del FMI.

“La economía portuguesa logró en el año 2017 su mayor crecimiento del siglo”

El crecimiento impulsado principalmente por la demanda interna prevé aliviarse en los próximos años debido a una reducción en la creación de empleo. Respecto a su balanza comercial, las importaciones crecen más rápido que sus exportaciones y la economía vuelve a contar con positivas previsiones de crecimiento en los próximos años, logrando un crecimiento del 1,9% en 2019 y 1,5% en vistas al presente 2020, según el FMI.

Portugal se presenta como una economía consolidada siendo elogiada por la Comisión Europea por sus medidas y logros por respetar las normas europeas mientras persigue una política ambiciosa para apoyar el crecimiento y la justicia social.

“Portugal se presenta como una economía consolidada y elogiada por la Comisión Europea”

Su reciente prosperidad económica se ha manifestado en una significativa reducción de su déficit de presupuesto, situándose en el -0,5% del PIB en 2018, ayudado por mayores ingresos relacionados con el ciclo y unos menores gastos de intereses. Este déficit se espera haberse mantenido estable en 2019 y que disminuya a 0,4% en el presente 2020.

Por su parte, la deuda bruta del gobierno respecto al PIB también se ha visto mejorada, reduciéndose a un 120,8% en 2018, con una previsión de tendencia a la baja continua durante los próximos años, logrando un 115,1% en el 2020 según estimaciones del FMI. Además, se espera que la inflación se mantenga estable dentro de las previsiones del 1,7%, y que su tasa de desempleo disminuya (se logró el 7% en 2018) hasta tasas cercanas al promedio de la Eurozona.

“Se espera que su tasa de desempleo disminuya a tasas cercanas al promedio de la Eurozona”

La economía portuguesa se ha expandido a un ritmo moderado pero constante a lo largo de los años, y así es previsto que continúe. Además, tras las elecciones del mes de octubre de 2019 y volviendo a salir victorioso el partido socialista del actual primer ministro, Antonio Costa, el gobierno portugués seguirá el mismo programa de medidas económicas y sociales hasta ahora llevadas a cabo.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Tabla 1. Principales datos macroeconómicos de Portugal.

	2016	2017	2018 (e)	2019 (e)	2020 (e)
PIB (miles de millones de USD)	186,49	221,28	240,90	236,41	243,23
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,3	2,7	2,4	1,9	1,6
PIB per cápita (USD)	20.009	21.483	23.437	23.031	23.731
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-0,7	-0,5	-0,1	0,2	0,3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	131,5	123,9	120,1	117,6	114,8
Tasa de inflación (%)	1,1	1,6	1,2	0,9	1,2
Tasa de paro (% de la población activa)	10,1	8,9	7,0	6,1	5,6

Nota: (e) Datos estimados

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y Portugal

Según datos ofrecidos por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), la presencia de empresas españolas en el país vecino es muy elevada, con más de dos mil compañías de capital español.

En base al análisis de la balanza comercial, a continuación, se muestran las relaciones bilaterales que mantienen España y Portugal.

Balanza comercial de España con Portugal

Desde sus inicios, debido principalmente al intercambio de intereses mutuos derivados de la vecindad entre España y Portugal propiciado un crecimiento positivo con el transcurso del tiempo. Se puede observar la favorable situación nacional de la balanza comercial luso-hispana en este último lustro.

“Debido al intercambio de intereses mutuos derivados de la vecindad entre ambos países, se ha propiciado un crecimiento positivo de la balanza comercial con el transcurso del tiempo”

Con respecto a las exportaciones españolas destinadas al mercado portugués, se refleja que, en el último lustro, han crecido sobre un 20 %, un valor concreto total de 3.552 millones de euros. La evolución de las exportaciones españolas han tenido todos los años una tendencia creciente.

Respecto a las importaciones, la evolución de las compras españolas de productos portugueses también ha mantenido un crecimiento del 14,63% a lo largo de estos cinco años, alcanzando un importe de 11.674 millones de euros en el año 2018.

Como resultado de las tendencias y evoluciones comentadas, la tasa de cobertura refleja cómo las exportaciones españolas siempre han sido superiores a las importaciones portuguesas, habiendo aumentado la tasa de cobertura a lo largo de estos años hasta lograr un 182,42% en 2018.

Esta realidad indica que las exportaciones españolas a Portugal han crecido a un mayor ritmo que las importaciones lusas a lo largo del periodo analizado, dando como resultado un saldo comercial positivo para España en todo este lustro.

“Las exportaciones españolas al mercado portugués han crecido más de un 20 % en el último lustro, mientras que las importaciones han aumentado en un 14,63 %, dando como resultado un saldo comercial positivo para España a lo largo de estos años”

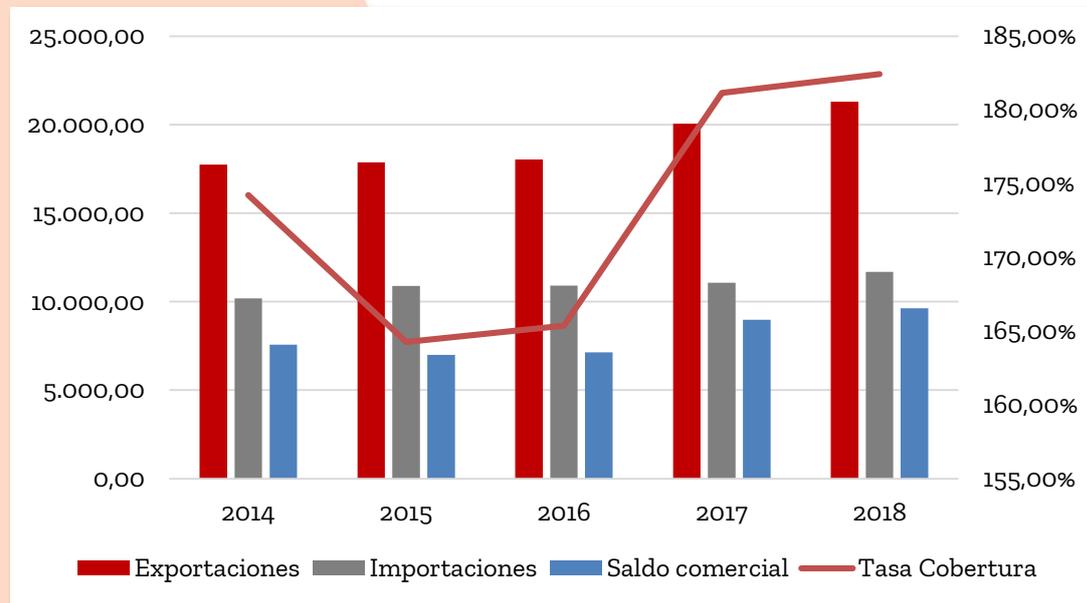
Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Tabla 2. Balanza comercial española con Portugal. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Exportaciones	17.745,61	17.871,82	18.031,49	20.042,4 2	21.297,61	20,02%	6,26%
Importaciones	10.185,2 6	10.879,9 7	10.903,3 5	11.064,50	11.674,97	14,63%	5,52%
Saldo comercial	7.560,35	6.991,85	7.128,14	8.977,92	9.622,64	27,28%	7,18%
T. de cobertura	174,23%	164,26%	165,38%	181,14%	182,42%	4,70%	0,71%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial española con Portugal. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

3. Análisis de las importaciones de Portugal

En el siguiente apartado se lleva a cabo el análisis de las importaciones de Portugal, teniendo en cuenta la evolución que han seguido durante los últimos cinco años, así como sus principales sectores/productos importados y sus principales países proveedores.

Importaciones de México

Las importaciones portuguesas han tenido un significativo crecimiento a lo largo de estos años, con un crecimiento del 37,30% en este último lustro (incremento neto por valor de casi 22.000 millones de euros), alcanzando un importe por valor de 80.974 millones de euros en el año 2018.

Como se observa en la tabla y gráfico siguientes, se constata el crecimiento sostenido de las importaciones portuguesas a lo largo del periodo analizado de los últimos cinco años, obteniendo sus mayores crecimientos en estos dos últimos.

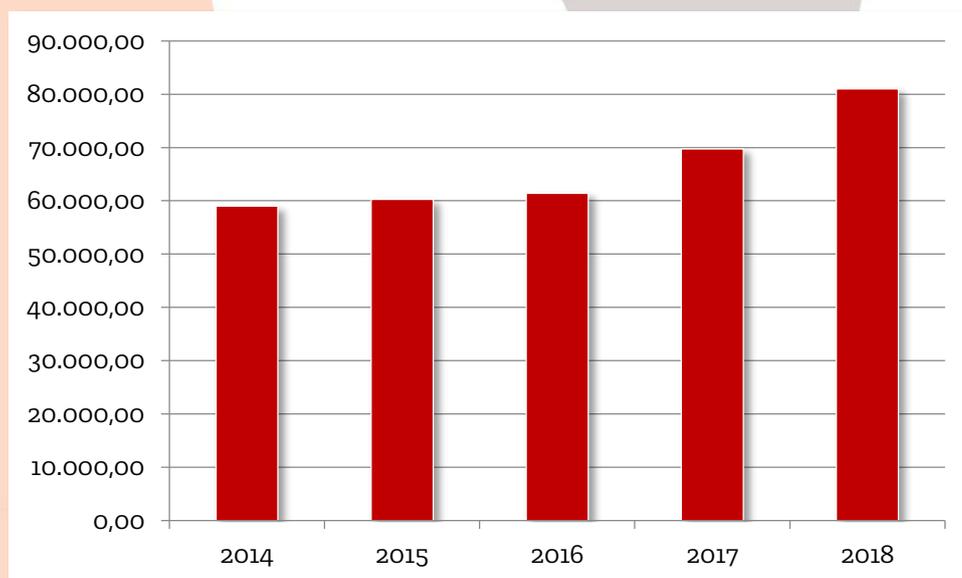
“Las importaciones de Portugal han aumentado en un 37,30 % en el último lustro, caracterizándose por un crecimiento fuerte de casi 22 mil millones de euros”

Tabla 3. Importaciones portuguesas. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Importaciones totales	58.977,67	60.278,84	61.399,69	69.705,41	80.974,78	37,30%	16,17%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 2. Evolución de las importaciones portuguesas. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Principales sectores/productos importados

A la hora de tratar el análisis de los principales productos importados por Portugal, tanto automóviles y combustibles son las dos primeras partidas de productos (ocupando una cuota del 12,35% y 12,15% respectivamente, seguidos de maquinaria y aparatos mecánicos (9,29%) y maquinaria y aparatos eléctricos (8,37%).

“Portugal importa principalmente automóviles y combustibles, acaparando una cuota de casi el 25%. Asimismo, la maquinaria y aparatos mecánicos, así como eléctricos suponen cuotas importantes”

Como se anticipa anteriormente, las importaciones han mantenido una tendencia creciente sostenida en el último lustro, lo que se constata al comprobar las tasas de variación de los principales grupos de productos, siendo la más alta la de combustibles (+56,94 %) junto a aluminio y sus manufacturas (49,47 %).

Tras agrupar los productos que conforman el sector agroalimentario, se observa que las importaciones relativas a este sector representan un 14,29% del total, alcanzando una tasa de crecimiento de un 34,22% en el último lustro. Las partidas más destacables dentro de este sector son los pescados, crustáceos y moluscos (encontrándose en la octava posición de principales productos importados, suponiendo un 2,6% del total de las importaciones), seguido de carnes y despojos comestibles, cereales y frutas y frutos comestibles, consecutivamente.

“El sector agroalimentario en las importaciones portuguesas alcanzó una cuota del 14,29 %, destacando los pescados, crustáceos y moluscos, carnes y despojos comestibles, cereales y frutas y frutos comestibles”

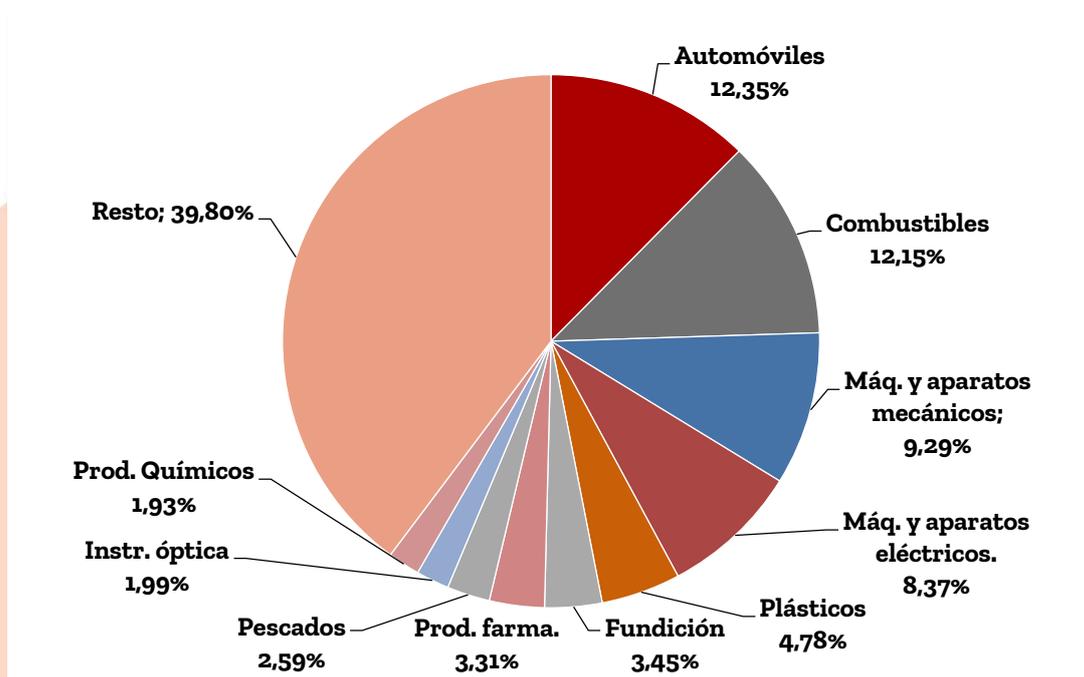
Tabla 4. Principales grupos de productos importados por Portugal. Datos en millones de euros.

	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Automóviles	10.000	75,38%	17,40%
Combustibles	9.835	-3,44%	19,78%
Máq. Y aparatos mecánicos	7.523	52,53%	19,24%
Máq. Y aparatos eléctricos	6.779	64,17%	17,92%
Plástico y sus manufacturas	3.871	45,30%	16,57%
Fundición	2.790	43,65%	17,57%
Prod. farmacéuticos	2.677	31,96%	15,73%
Pescados y crustáceos	2.094	50,54%	9,92%
Instrumentos óptica	1.611	49,59%	20,49%
Prod. Químicos	1.565	42,25%	38,07%
Resto	32.224	35,27%	12,94%
Total	80.975	37,30%	16,17%
Agro	11.572	34,22%	10,97%
% Agro/Total	6%	-12,79%	-5,31%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Gráfico 3. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Portugal. Año 2018.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales proveedores de Portugal

Encabezando el ranking de proveedores de Portugal, España sobresale como el mayor exportador al país luso, obteniendo una cuota del 31,43% sobre el total (creciendo un 32,59% en el último lustro, y un 13,10% respecto al ejercicio económico anterior), seguido de Alemania con un 13,85%, y en tercer lugar encontrándose Francia con un 7,63%; acaparando entre ellos más del 50% de las importaciones portuguesas.

Seguidamente aparecen Italia y Países Bajos, con un 5,32% y 5,20% respectivamente.

A partir de mitad de tabla se encuentra el primer país no europeo, China, con una cuota del 3,14%. Al país asiático le sigue Bélgica y Reino Unido, con unas cuotas del 2,88% y 2,51% respectivamente. En penúltima posición del ranking se encuentra Estados Unidos con una cuota del 1,83%, seguido de Rusia con un 1,78%.

“España (31,43 %), Alemania (13,85 %) y Francia (7,63 %) son los principales proveedores de Portugal, suponiendo en conjunto más del 50 % de las importaciones portuguesas en el último ejercicio económico”

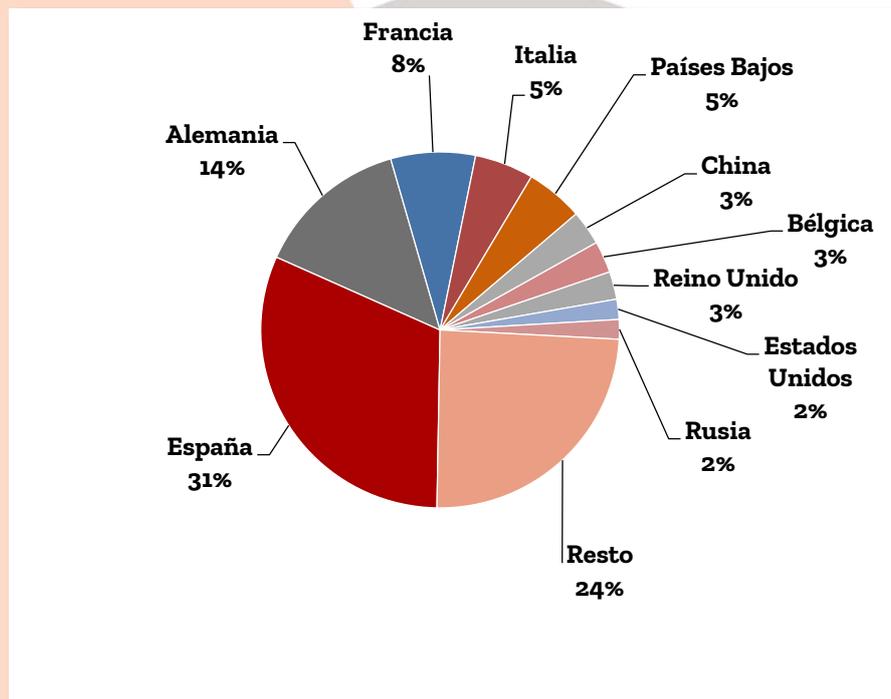
Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Tabla 5. Principales proveedores de Portugal. Datos en millones de euros.

	Rk	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
España	1	25.453	32,59%	13,10%
Alemania	2	11.212	54,36%	17,70%
Francia	3	6.175	47,84%	20,89%
Italia	4	4.310	40,31%	14,15%
Países Bajos	5	4.207	37,97%	12,47%
China	6	2.543	59,16%	23,91%
Bélgica	7	2.329	48,46%	20,80%
Reino Unido	8	2.036	12,14%	9,25%
Estados Unidos	9	1.483	59,53%	48,92%
Rusia	10	1.440	102,78%	-8,69%
Resto		19.787	26,85%	18,96%
Total		80.975	37,30%	16,17%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 4. Principales países proveedores de Portugal. Año 2018.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

4. Exportación española y gallega al mercado

En el presente apartado se profundizará en conocer el contenido y evolución de la exportación española y gallega al mercado luso en el último lustro

4.1 Exportación española a Portugal

Ya indicado anteriormente, las exportaciones españolas al mercado portugués han registrado una tendencia estable de crecimiento en el último lustro, con un aumento del 20,02 % que supone un valor de más de 3.552 millones de euros, logrando alcanzar el importe de 21.297 millones de euros en el año 2018.

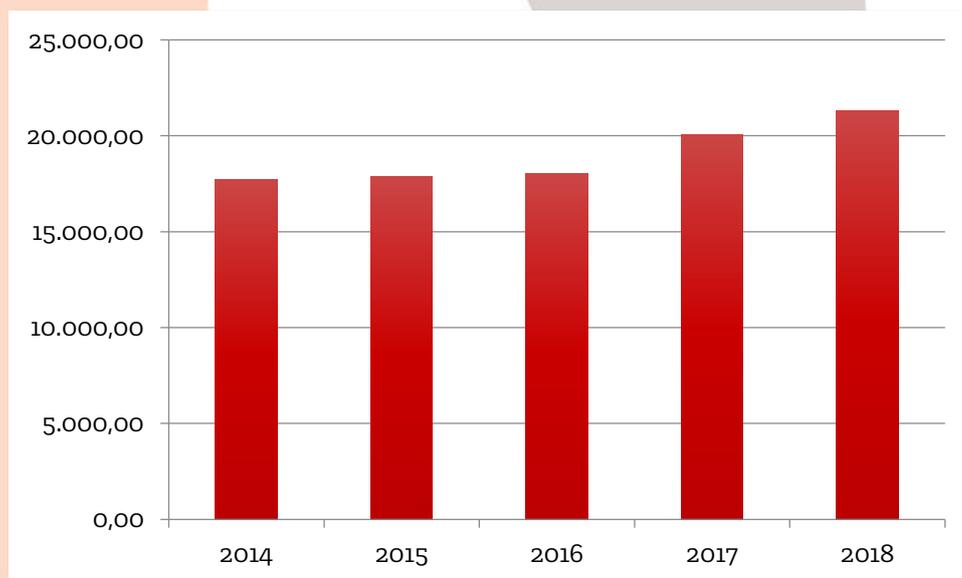
Tabla 6. Exportaciones españolas a Portugal. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Exportaciones	17.745,61	17.871,82	18.031,49	20.042,42	21.297,61	20,02%	6,26%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

“Las exportaciones españolas hacia Portugal han crecido durante los últimos cinco años un 20,02 %”

Tabla 7. Evolución de las exportaciones españolas a Portugal. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Exportaciones españolas a Portugal por productos

Respecto a los principales sectores de exportación españoles a Portugal, se puede apreciar a partir de la tabla y gráfico siguientes primera partida comercializada es la de los productos químicos con una cuota del 10 % sobre el total de las exportaciones. Seguidamente se hallan los equipos y componentes de automoción (7 %), siendo la partida con un mayor crecimiento en el último año, así como tras ellos, los productos de fundición (6 %) y automóviles (también con una cuota del 6 %), siendo este último la partida que más ha crecido en el lustro.

Dentro del sector agroalimentario, cabe destacar que este conjunto representa un 19 % sobre el total exportado por España al mercado luso, por lo que se establece como grupo de productos de especial importancia. Dentro de este sector destacan los pescados y mariscos (siendo la séptima partida de productos exportados a Portugal seguidos de las carnes y despojos frescos).

“Los productos químicos, los equipos y componentes de automoción y los productos de fundición representan las principales partidas de exportación españolas a Portugal”

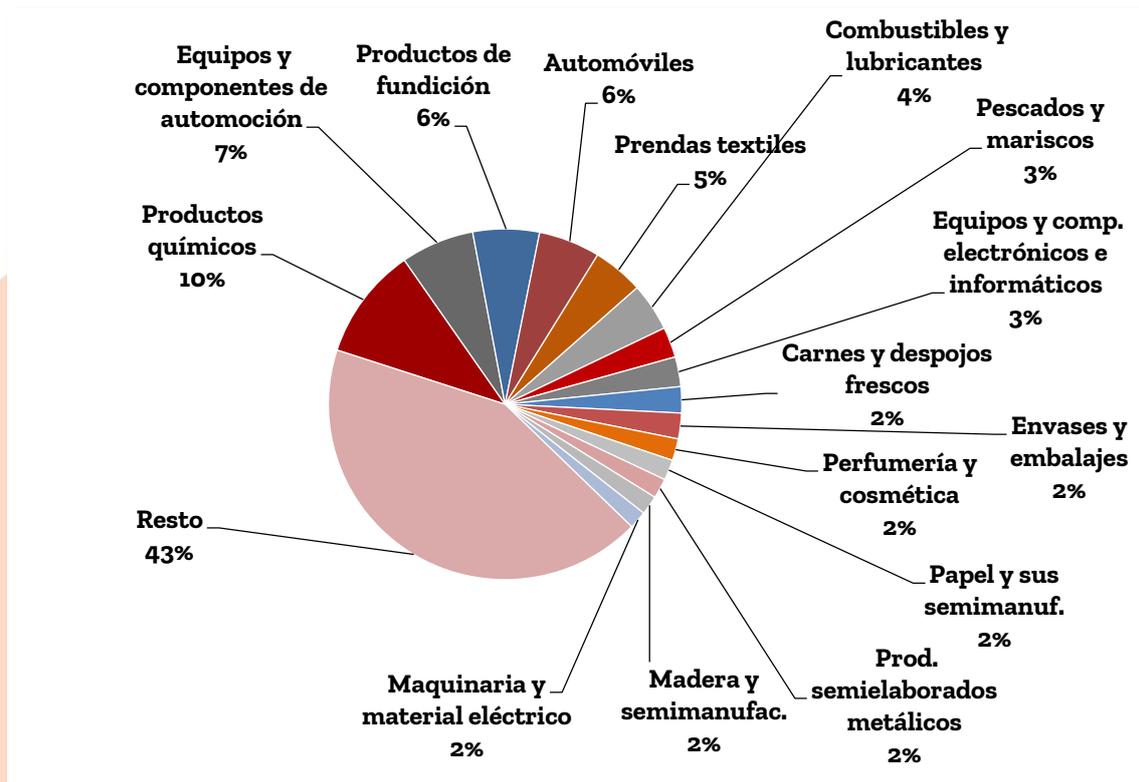
Tabla 8. Exportaciones españolas por productos a Portugal. Datos en millones de euros.

	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Productos químicos	2.203,98	15,18%	1,62%
Equipos y componentes de automoción	1.429,50	41,39%	26,66%
Productos de fundición	1.295,08	22,14%	12,67%
Automóviles	1.200,22	54,99%	18,25%
Prendas textiles de vestir	990,57	36,91%	-0,09%
Combustibles y lubricantes	941,25	-7,97%	-3,25%
Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	596,51	29,46%	1,00%
Equipos y comp. electrónicos e informáticos	582,88	19,45%	12,45%
Carnes y despojos frescos	515,11	13,23%	4,28%
Envases y embalajes	504,12	16,02%	4,93%
Perfumería y cosmética	427,25	14,29%	2,40%
Papel y sus semimanufacturas	401,01	-2,08%	9,92%
Productos semielaborados metálicos	390,82	37,96%	-0,51%
Maderas y semimanufacturas de madera	374,45	-0,33%	12,33%
Maquinaria y material eléctrico	348,07	27,94%	22,74%
Resto	9.096,78	18,33%	4,07%
Total	21.297,61	20,02%	6,26%
Agroalimentario	4.113,10	10,26%	0,37%
% Agro/Total	19%	-8,13%	-5,54%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Gráfico 5. Cuota de las principales partidas españolas exportadas a Portugal. Año 2018.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

4.2 Exportación gallega a Portugal

Con el objetivo de profundizar en el análisis, en adelante se estudian las exportaciones gallegas al mercado portugués, las cuales han reflejado una tasa de crecimiento mayor que el conjunto de las exportaciones españolas con un 27,02 %, alcanzando el importe aproximado de 3.134 millones de euros.

A su vez, observando la tabla y gráfico siguientes, se ve reflejado cómo la cuota de las exportaciones gallegas dentro de las exportaciones españolas a Portugal también se ha visto incrementada a lo largo de los años (con la excepción de 2017), logrando una cota del 14,72 %.

Tabla 9. Exportaciones gallegas y españolas a Portugal. Datos millones de euros.

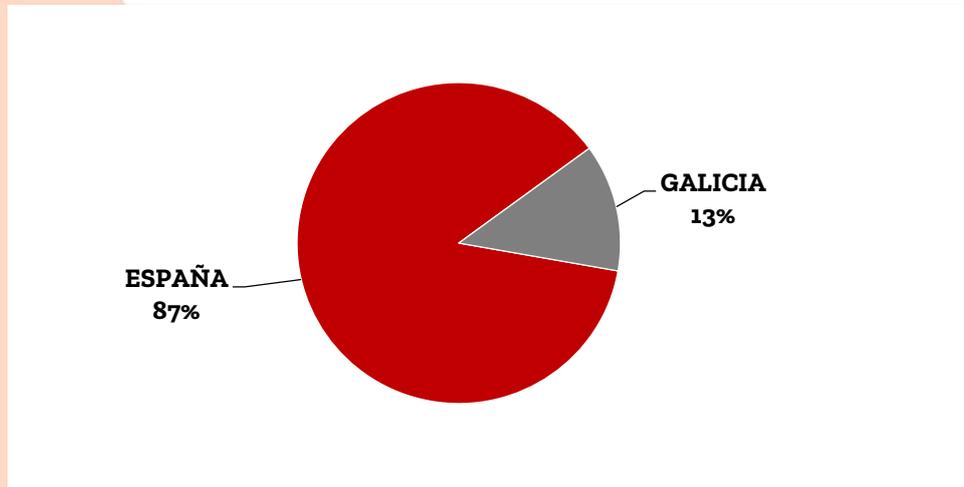
	2014	2015	2016	2017	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
ESPAÑA	17.745,61	17.871,82	18.031,49	20.042,42	21.297,61	20,02%	6,26%
GALICIA	2.467,26	2.388,65	2.543,97	2.759,11	3.133,99	27,02%	13,59%
%GAL/ESP	13,90%	13,37%	14,11%	13,77%	14,72%	5,84%	6,89%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

"Las exportaciones gallegas a Portugal presentan un crecimiento del 27 % en el último lustro, obteniendo un crecimiento superior al general de toda España (+20 %)"

Gráfico 6. Cuota de las exportaciones gallegas a Portugal dentro del total de España. Año 2018.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom (Icex).

Exportaciones gallegas a Portugal por productos

Las prendas de vestir se posicionan como la principal partidas de productos gallegos exportados a Portugal, representando una cuota de 13 % sobre el total. En segundo lugar se encuentran los pescados y mariscos con una cuota del 11 %. En tercer lugar se encuentran los combustibles y lubricantes, con una representación del 8 % y siendo la partida que más ha crecido en el último año con un incremento del 86 %. El conjunto de estas tres partidas suponen el 32 % de las exportaciones gallegas a Portugal.

"Las partidas de las prendas de vestir, pescados y mariscos y combustibles representan más del 30 % de las exportaciones gallegas a Portugal"

Cabe señalar el importante crecimiento en el último año registrado por parte de los equipos y componentes de automoción (un 124,09 %).

Por parte del sector agroalimentario, resaltar que este conjunto de partidas representan al 24 % sobre el total de las exportaciones gallegas a Portugal. En ella destacan los pescados y mariscos (nombrados anteriormente al ser la segunda partida con mayor cuota de exportación), los preparados y conservas de pescado y marisco (habiendo reducido su importe en un 2,24 % el último año), las carnes y despojos frescos (habiendo sido la partida que ha sufrido la segunda mayor reducción del año con un -11,11 %), y las frutas frescas y congeladas con un crecimiento del 12,19 %). Sin embargo, pese a representar casi una cuarta parte del total de las exportaciones gallegas, el sector agroalimentario ha visto reducido su importe total en el último lustro un 14,86 %.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

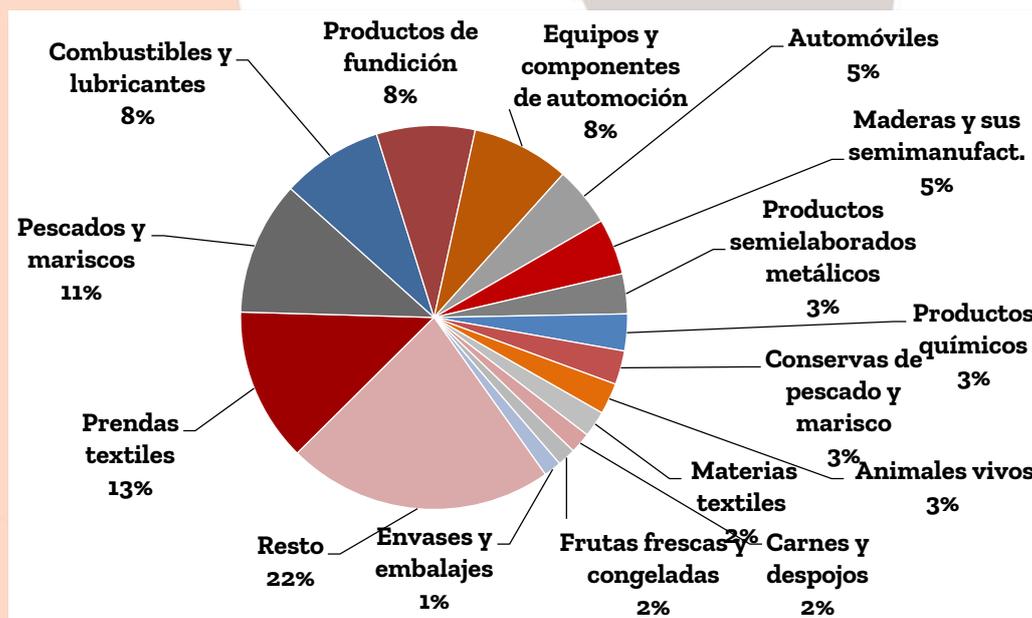
“El sector agroalimentario representa el 24 % de las exportaciones gallegas a Portugal”

Tabla 10. Exportaciones gallegas por producto a Portugal por sectores. Datos en millones de euros.

	2018	Var. 2014/18	Var. 2017/18
Prendas textiles	405,87	32,24%	3,96%
Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	352,76	45,73%	-1,07%
Combustibles y lubricantes	265,96	41,83%	86,06%
Productos de fundición	257,96	45,82%	18,39%
Equipos y componentes de automoción	256,21	124,09%	58,68%
Automóviles	157,37	85,17%	16,20%
Maderas y semimanufacturas de madera	147,74	-23,74%	24,35%
Productos semielaborados metálicos	105,64	58,29%	8,49%
Productos químicos	97,13	9,67%	-0,38%
Preparados y conservas de pescado y marisco	89,18	18,47%	-2,24%
Animales vivos	82,34	-37,12%	-23,50%
Materias textiles	68,84	-18,21%	4,39%
Carnes y despojos frescos	54,88	-12,95%	-11,11%
Frutas frescas y congeladas	48,44	69,07%	12,19%
Envases y embalajes	46,03	30,03%	14,15%
Resto	697,64	18,65%	10,62%
Total	3.133,99	27,02%	13,59%
Agroalimentario	756,85	8,14%	-4,39%
% Agro/Total	24%	-14,86%	-15,82%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

Gráfico 7. Cuota de las principales partidas gallegas exportadas a Portugal. Año 2018.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

5. Tendencias de consumo en el mercado

Portugal ha evolucionado en la última década con respecto a su nivel económico, aumentando el poder adquisitivo de los consumidores portugueses asentándose en un perfil de consumidor de clase media. La población total del país en 2019 alcanzó cifra de 10.281.762 de habitantes, correspondiendo un 65,2% a la población urbana y un 34,8% restante a la población rural. Es un país relativamente joven, siendo la edad media de este de 39 años (el perfil localizado entre los 25-69 años constituye el 60% de la población). Por lo general, los hogares se hayan conformados entre 3-4 personas.

“El consumidor promedio del país se ha asentado en un perfil de clase media relativamente joven”

El país luso, pese a su pequeña extensión geográfica, cuenta con dos centros de consumo principales que son la “Gran Lisboa” y el “Gran Oporto”. Contando con un radio de influencia de tan sólo 50km cada uno, atienden a una demanda potencial de 3 millones de consumidores en la zona norte y 3,5 millones en la zona centro, encontrándose un 62% de la población del país dentro del perímetro de influencia de estas zonas.

El área metropolitana de la capital portuguesa es el mayor centro comercial del país y presenta la mayor concentración de servicios, con un 30% del total de establecimiento comercial, seguido a corta distancia por Oporto.

“Las zonas de influencia de Lisboa y Oporto atienden a una demanda potencial del 62% de la población total del país”

Como consecuencia a la falta de tiempo que ha ido en aumento a lo largo de los años provocados por las jornadas laborales, las compras se hacen con menos tiempo disponible. Por ello, los portugueses tienen por preferencia realizar sus compras en centros comerciales donde hay una amplia oferta de productos. Así mismo, el impacto de la tecnología ha influido especialmente en el proceso de compra del ciudadano portugués. Al tratarse de un consumidor que valora especialmente las recomendaciones de otros consumidores, el uso de la tecnología a la hora de realizar compras se ha visto incrementado en los últimos años.

Según fuentes del Banco Santander, respecto a las preferencias por los productos nacionales o por los extranjeros, excluyendo el vino y el queso (que rara vez eligen de procedencia extranjera), el consumidor cada vez tiene mejor opinión y predilección sobre los productos importados, y en especial a la hora de hablar de productos electrónicos.

La particularidad del consumidor portugués a la hora de comprar viene marcada por un presupuesto fijo y una creciente apreciación por los productos nuevos e innovadores, valorando altamente la calidad diferenciadora de un producto (confiando en sellos de calidad y demás).

“A excepción del vino y queso, cada vez hay una mayor preferencia del consumidor por los productos importados”

6. Oportunidades comerciales y de inversión para empresas gallegas en Portugal

Tras analizar los anteriores capítulos, el presente apartado sintetiza un conjunto de sectores económicos de oportunidad para las empresas gallegas que desean expandir su ámbito de trabajo al mercado portugués.

Oportunidades comerciales

- **Agroalimentación:** debido a la importancia del sector agroalimentario a nivel de las importaciones portuguesas, ya que presentan un crecimiento del 37,30 % en el último lustro. Específicamente, para el caso de Galicia se identifican las siguientes partidas agroalimentarias que ofrecen una oportunidad comercial con Portugal.

- Sector pesquero: En él se pueden identificar dos productos.

La primera de ellas es la referente a pescados y mariscos. Ha sido la cuarta partida de importaciones que más ha crecido en el último lustro en el mercado portugués (50,54 %). Suponen la segunda partida de exportaciones gallegas al país luso, con un crecimiento en el último lustro de 45,73 %, mientras que el conjunto de las exportaciones españolas creció en un 13,23 %.

La segunda es la partida de preparados y conservas de pescado y marisco. En el último lustro las importaciones portuguesas de este tipo de producto han aumentado en un 36 %. Supone la duodécima partida de productos gallegos exportados a Portugal, con un crecimiento del 18,47 %.

Existe una buena aceptación de la industria española en el país y por tanto una oportunidad para la industria gallega si se aprovecha este constante aumento de la demanda portuguesa.

- Vinos: El país portugués ha reflejado el aumento de su demanda, ya que en el último año ha tenido un crecimiento del 32 %. Sin embargo, las exportaciones gallegas de vino han disminuido estos últimos años en un 55 %. A pesar de ellos, las exportaciones españolas de vino a Portugal han mostrado también un crecimiento de forma paralela de un 38 %, por lo que el ciudadano portugués cada vez muestra una mayor aceptación del vino español y esto puede suponer una oportunidad para repuntar el sector en Galicia.
- Carnes: La demanda de productos cárnicos se ha visto aumentada en un 25,67 %. Aquí se halla la misma situación respecto al vino; las exportaciones gallegas de productos cárnicos se ha visto reducida en los últimos años en un 12,95 %, mientras que el conjunto de las exportaciones españolas de estos han aumentado en un 13,23 %, por lo que también puede suponer una oportunidad para los productos cárnicos de la comunidad gallega.

Portugal:

Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

- Frutas frescas y congeladas: Su demanda portuguesa se ha incrementado en un 67,70 % (alrededor de 350 millones de euros). Es la tercera partida de productos gallegos que más ha incrementado en el último lustro con un 69,07 % y cada vez están logrando tener un mayor protagonismo. A su vez, las exportaciones españolas también han crecido, en menor medida, un 16,91 %. Este panorama actual evidencia las oportunidades que abre el mercado portugués a las frutas españolas y gallegas.

“Dentro del sector agroalimentario, el pescado y el marisco, preparados y sus conservas frutas frescas y congeladas son los sectores que mayores oportunidades comerciales presentan”

- **Automoción:** supone la industria más demandada por las importaciones portuguesas, suponiendo un 12 % del total de sus importaciones. En este sector se hallan dos partidas de productos que presentan oportunidades comerciales tanto para los productos gallegos como los españoles.
 - Automóviles: Además de ser el producto más importado, obtuvo la mayor tasa de crecimiento del último lustro con un 75,38 %. Fue el segundo producto de mayor crecimiento gallego con un 85,17 %, y el que logró mayor crecimiento en las exportaciones españolas en general con casi un 55 %. La potencia de producción automovilística instaurada tanto en Galicia y en España, así como la creciente demanda de estos productos definen una posición competitiva ventajosa y de amplias oportunidades comerciales.
 - Partes y componentes de automóviles: La importación lusa en esta partida ha alcanzado un gran incremento del 246 % (un crecimiento de más de 1.000) millones de euros. A su vez, esta partida en Galicia (además de ser su cuarto producto más exportado) ha logrado el mayor incremento en los últimos años con un 124,09 %. De la misma forma, suponen el segundo producto español más exportado al país luso y también han registrado un incremento del 41,39 %. Todos estos positivos resultados, sumados a los factores de las infraestructuras automovilísticas gallegas y españolas mencionadas anteriormente, hacen de este tipo de producto una importante oportunidad comercial.
- **Prendas de vestir:** se trata del principal capítulo arancelario exportado por las empresas gallegas a Portugal, con una cuota del 13 % de las exportaciones totales. En los últimos cinco años, España ha incrementado la exportación de estos productos casi en un 37 %. Para el caso de Galicia ocurre algo muy similar, con una tasa de crecimiento superior al 32 % para el mismo periodo. Al comparar esta oferta con la demanda, se localiza como la importación portuguesa de prendas de vestir incrementa hasta un 32,46 % en el último lustro objeto de análisis, lo que revela destacables oportunidades para las empresas gallegas.

Oportunidades de inversión

Portugal:

Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Según información oficial de la Agencia para la Inversión y Comercio Exterior de Portugal (AICEP), invertir en este país supone tanto el acceso a los mercados europeos como servir como puente a mercados de lengua portuguesa (260 millones de habitantes).

Los principales puntos a destacar sobre Portugal son:

- Su bajo coste de la mano obra, sobre todo a la hora de compararla con otros países de Europa Occidental.
- Como ya se ha citado anteriormente, su situación geográfica. Además de servir como una vía de acceso a otros mercados de habla portuguesa, también es un puente entre Europa, África y América.
- La seguridad del euro y la estabilidad política del país, así como unos bajos índices de criminalidad.
- Buen nivel de infraestructuras (según World Economic Forum, 13º país con mejores infraestructuras del mundo) y de tecnologías de la información.

Resaltar la actitud proactiva del gobierno actual de favorecer la inversión e implantación extranjera a través de subsidios, facilidades en los procesos burocráticos a la hora de crear una empresa, incentivos económicos (tales como la financiación parcial de un proyecto), incentivos regionales, facilidad de crédito para la inversión, así como reducciones de impuestos y los fondos de ayuda proporcionados por la Unión Europea.

Así mismo, tomando como base las fuentes proporcionadas por la AICEP y SantanderTrade, a continuación se destacan los principales sectores de oportunidad para la inversión en Portugal:

- **Industria agroalimentaria**
 - Alimentos procesados
 - Aceite de oliva
 - Frutas y hortalizas
- **Sector del automóvil**
 - Partes y componentes de automoción
- **Sector químico**
 - Refinería y extracción
- **Sector eléctrico y electrónico**
 - Industria TI
- **Sector biológico**
 - Industria farmacéutica
 - Industria de la biotecnología
- **Sector turístico**
 - Turismo de alto nivel

Para más información sobre los sectores identificados en oportunidad para la inversión en Portugal, se recomienda visitar los siguientes enlaces:

<http://www.portugalglobal.pt/>

<https://santandertrade.com/es/porta/establecerse-extranjero/portugal/inversion-extranjera>

7. Métodos de entrada en el mercado

Los canales de distribución en Portugal han ido registrando una intensa transformación a lo largo de estas últimas décadas, obteniéndose un notorio impacto entre comerciantes independientes y cadenas, y pequeñas y grandes empresas.

De acuerdo al ICEX, la estructura del comercio mayorista se encuentra bastante diversificada. Resaltar que tanto el subsector de bienes alimenticios como el de otros bienes de consumo representan el 50% del volumen de ventas. Sin embargo, en lo que se refiere al peso en el número total de empresas, no es tan significativo debido a que la mayoría de empresas se encuentran dominadas por agentes comerciales (que constituyen un subsector de una dimensión empresarial reducida y frecuentemente compuesto por empresas individuales). El marco legal de dichos agentes viene recogido en los Decretos Ley 178/86 y 118/93.

“La mayoría de empresas mayoristas portuguesas se encuentran dominadas por agentes comerciales”

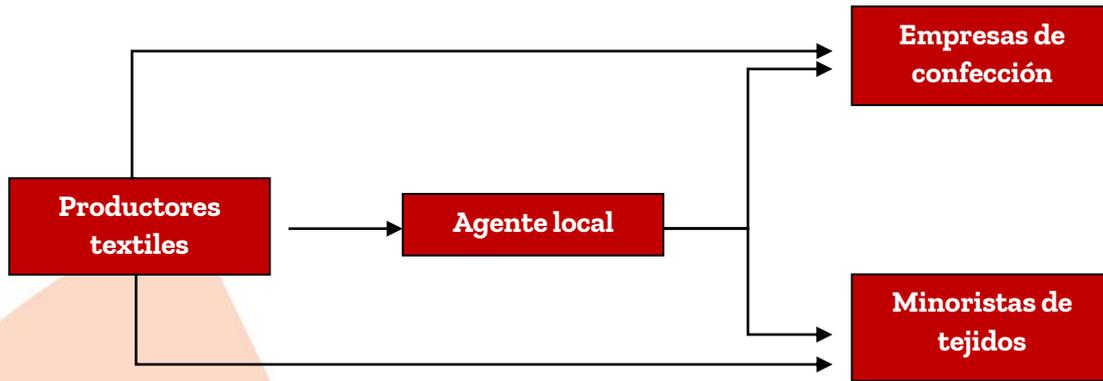
En relación al comercio minorista, el auge de las grandes cadenas ha provocado la especialización y modernización de las pequeñas empresas de carácter familiar, mayoría de empresas que se encuentran en este comercio. No obstante, este proceso ha ocurrido de forma dispar en el país. El mayor número de minoristas (un 49,44% de las empresas) se halla en los distritos de Lisboa y Oporto. Destacar los Decretos Ley 138/90 y 162/99 donde se recoge el carácter obligatorio de fijar los precios de todos los productos que son destinados a la venta minorista.

“El 49,44% de las empresas minoristas del país se encuentran en los distritos de Lisboa y Oporto”

En los últimos años debido a las nuevas formas de distribución sumadas a los principios de centralidad y proximidad han resultado en que la periferia de los grandes centros urbanos (Lisboa y Oporto) sea el emplazamiento más favorable para la localización de las grandes superficies. Gracias a internet y las nuevas técnicas de venta que implica, ha propiciado que el fabricante no necesite intermediarios para llegar al consumidor final.

A la hora de tratar el sector textil y su importancia en el país vecino, sus canales de distribución se encuentran claramente definidos para los productores de materiales textiles. Estos últimos pueden optar por vender sin ayuda de agente comercial a las empresas de confección o a minoristas de tejidos; o bien, la opción más recomendable para introducirse en el mercado portugués a través de un agente local, el cual ayudará al seguimiento y fidelización de clientes, así como a negociar los precios y realizar todas las funciones relativas al comercio para el productor textil.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, basado en información de Icx.

8. Entorno legal y fiscal

En el presente apartado, se muestra el análisis tanto del entorno legal como fiscal de Portugal, atendiendo a la constitución de sociedades, la contratación de personal y los principales impuestos vigentes.

8.1. Constitución de sociedades

Las instituciones portuguesas se encuentran reguladas por el "Código das Sociedades Comerciais", (CSC) Decreto Ley nº 262/86. A continuación se muestran los tipos de sociedades mercantiles más comunes en el país luso:

- **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL):**

Es la forma jurídica más frecuente en el país. Debe ser constituida mínimo por dos socios (existe la posibilidad de que la empresa sea mantenida con un único socio durante un periodo inferior a un año), quienes poseen una responsabilidad limitada. El importe de capital social se determina libremente en el contrato de la sociedad, siendo representado por "cuotas" que pueden tener o no el mismo valor (nunca inferior a un euro cada una). Cada socio responde únicamente ante la sociedad por sus propias cuotas en los términos referidos, además de solidariamente por las de los demás socios.

- **Sociedades Anónimas (SA)**

En ellas deben constar como mínimo cinco accionistas (nacionales o extranjeros). El CSC recoge la posibilidad de constitución por una empresa extranjera cuando sea inicialmente la única titular de las acciones representativas de la totalidad del capital social. Dicho capital social mínimo exigido para su constitución es de 50.000€, representado por acciones. Un importante requisito legal a tener en cuenta es la constitución de una reserva legal obligatoria equivalente a un 5% de los resultados del ejercicio. Dicha reserva se deberá seguir realizando hasta que alcance un importe correspondiente al 20% del capital social.

- **Empresas individuales o de un único propietario.**

Similar al empresario individual español, se trata de una empresa unipersonal donde no hay separación entre el patrimonio afecto a la sociedad y el patrimonio personal. No es necesario un capital mínimo para poder iniciar la actividad.

8.2. Contratación de personal

Las relaciones laborales en Portugal están reguladas principalmente por el "Código do Trabalho" recientemente actualizado a su versión 90/2019 del cuatro de septiembre, así como por otras disposiciones complementarias y convenios colectivos. La ley portuguesa en el ámbito laboral es relativamente protectora para

Portugal:

Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

el trabajador y estricta para el empresario, aunque en los últimos años haya sufrido cambios y modificaciones de cara a volverse más flexible.

La legislación lusa exige la formalización escrita del contrato, ya sea por tiempo determinado o indeterminado, a tiempo parcial, temporales y teletrabajo. Sin embargo, la formalización escrita no será requerida cuando se trate de contratos de trabajo por tiempo indefinido o de duración muy breve.

Por lo que respecta a la jornada laboral, el Código do Trabalho establece un máximo de 40 horas semanales no pudiendo exceder de 8 horas diarias la jornada laboral, teniendo como mínimo un día de descanso por semana.

De cara al salario, los sueldos pueden ser fijos, variables o poder tratarse de una combinación de ambos. Respecto al salario mínimo interprofesional en el año 2019 fue establecido en 600€ brutos al mes, catorce meses por año (incluyendo aquí paga extra de navidad y vacaciones de verano). El trabajador no puede prestar más de 5 horas de trabajo consecutivas, siendo de carácter obligatorio un tiempo mínimo de una hora y máximo de dos.

“La jornada laboral habitual establece un máximo de 40 horas semanales. El salario mínimo interprofesional es de 600€ brutos mensuales”

La inscripción de los trabajadores a la Seguridad Social es de carácter obligado, siendo responsabilidad de la empresa, la cual deberá dirigirse a su CRSS (Centro Regional de Seguridad Social) correspondiente. Resaltar que el trabajador español que se desplaza a Portugal para trabajar puede mantener su cotización durante los dos próximos años a la Seguridad Social de España.

La cotización a la Seguridad Social es obligatoria, siendo responsable de ella el empresario. Por lo general, el tipo general de cotización global es del 34,75%, del cual un 11% corresponde al trabajador y un 23,75% al empleado.

Las vacaciones remuneradas por ley tienen una duración anual de 22 días hábiles, pudiendo pactarse su ampliación por convenio colectivo. Dichas vacaciones deben disfrutarse durante el año natural en el que son devengadas, cabiendo la posibilidad de ser acumuladas hasta el 30 de abril del año siguiente. El trabajador en su primer año en la empresa tiene derecho a dos días hábiles de vacaciones por mes de duración del contrato de trabajo, con un máximo de 20 días (esto también es aplicable a los contratos con duración inferior a seis meses).

8.3. Principales impuestos

En cuanto al régimen fiscal del país portugués, semejante al español, se encuentra integrado por un conjunto de impuestos de carácter estatal y local.

Los principales impuestos a tener en cuenta son el impuesto sobre el rendimiento de personas colectivas (IRC), análogo al impuesto de sociedades español, y el denominado impuesto sobre el valor agregado (IVA), de carácter indirecto.

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

“Los impuestos más relevantes son el ISR y el IVA, con una tasa del 21% y el 23 % respectivamente”

La tasa actual del IRC se corresponde a un 21% para las empresas residentes. En Portugal, hay que puntualizar del IRC el caso de las empresas residentes en las islas Azores siendo en este caso la tasa del impuesto un 16,8%.

En cuanto al IVA, se aplica con carácter general una tasa del 23% en Portugal Continental, 22 % en Madeira y del 18 % en las islas Azores. El tipo reducido varía entre el 6 y el 13%. El 13% (12% en Madeira y 9% en las islas Azores) se aplica a los servicios de restauración, los alimentos enlatados, la gasolina, los óleos y entradas a eventos culturales y deportivos. El gravamen al 6% (5% en Madeira y 4% en las Azores) se aplica a los alimentos básicos, los libros y periódicos, transporte de pasajeros, alojamiento hotelero, medicinas y material sanitario.

Se encuentran exentos del gravamen los servicios financieros y de seguros, los servicios médicos, la educación y formación en centros públicos, los bienes inmuebles y los derechos de autor.

A continuación, se muestran los principales impuestos que han de satisfacer las empresas en Portugal, sin tener en cuenta el Convenio entre la República Portuguesa y el Reino de España para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos sobre la Renta firmado en octubre de 1993.

Tabla 11. Principales impuestos en Portugal

<i>Impuesto sobre la renta de sociedades</i>	21/16,8%
<i>Impuesto al consumo (IVA)</i>	23/22/18%, 13/12/9%,6/5/4%, 0%
<i>Retención por dividendos</i>	10/15%
<i>Retención por intereses</i>	15%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, basado en información de Icx y SantanderTrade.

9. Cultura de negocios en el mercado. Criterios para hacer negocios

A pesar de la cercanía geográfica que comparten España y Portugal, hay que tener presente una notable diferencia cultural, así como una idiosincrasia propia. Concretamente, a la hora de realizar negocios y establecer relaciones comerciales con el país luso, conviene tener en consideración las siguientes recomendaciones:

“Pese a la cercanía geográfica que une a España y Portugal, conviene ser consciente de ciertas particularidades culturales a la hora de hacer negocios”

- La jerarquía empresarial tiene un peso determinante. El empresario portugués le da importancia al rango profesional de la persona con la cual va a negociar, lo cual implica que se debe tener la misma jerarquía o representación comercial.
- Los primeros acercamientos se deben dar a través de un agente comercial, los cuales son muy reconocidos pese a no existir un colegio oficial de los mismos.
- Se debe evitar hablar de política y religión a lo largo de toda la negociación.
- El saludo profesional se realiza con un apretón de manos formal, tanto para hombres como para mujeres, sobre todo al tratarse de personas que acaban de conocerse.
- Durante las negociaciones es importante mantener el contacto visual, esto se espera y es apreciado por el empresario portugués.
- Pese a ser flexibles con este aspecto, la puntualidad es esencial y el empresario portugués espera que su contraparte llegue a tiempo. Se recomienda establecer citas con anticipación y por escrito mínimo con una semana de antelación.
- A la hora de negociar, conviene saber que el empresario portugués negocia muy lentamente, por lo que los resultados se logran poco a poco.
- La formalidad siempre debe estar presente tanto en el trato personal como en la redacción de documentos o comunicaciones.
- Tener en cuenta que el orden de los apellidos es diferentes, mencionando primero el apellido de la madre y luego el del padre. A su vez, la correspondencia escrita es muy formal, colocando “Excelentísimo/a Senhor/Senhora” antes del apellido de la persona.
- La vestimenta es muy conservadora (trajes oscuros y camisas claras es lo recomendable).

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

- El almuerzo es la comida de negocios más importante. Es el momento más oportuno para profundizar o estrechar las relaciones personales y puede ser vital para continuar con las negociaciones y propiciar el cierre del trato en el futuro.
- Los obsequios o detalles son bien apreciados, ya que para los portugueses son símbolo de respeto y de una negociación exitosa, siendo abiertos generalmente en el momento.. Es recomendable obsequiar plumas o libros, no estando bien visto dar vinos, lirios o crisantemos. Además, evitar el color rojo puesto que es relacionado con la revolución.

“En la cultura empresarial portuguesa, la jerarquía tiene un importante peso, además de tener que conseguir la confianza de los socios de manera personal y cercana para lograr cerrar negocios”

10. Contactos de interés

Embajada de Portugal en España (www.embajadaportugal-madrid.org)

 Calle Lagasca, nº 88 – 4ºA, 28001 Madrid

 0034 917 824 960 / 0034 917 824 975/76

 embmadrid@emb-portugal.es

Cámara de Comercio e Industrial Luso Española (www.portugalespanha.org/)

 Av. Marqués de Tomar, 2-7º, 1050-155 Lisboa

 0035 121 3509 310

 ccile@mail.telepac.pt

Cámara de Comercio Hispano Portuguesa (www.chp.es)

 Calle Claudio Coello 91, 5ª planta, 28006 Madrid

 0034 914 422 300

 info@chp.es

Embajada de España en Portugal (www.exteriores.gob.es/Embajadas/LISBOA/es)

 Rua do Salitre 1, 1269-052 Lisboa

 0021 34 72 381/1/3

 embesppt@correo.mar.es

Agencia para la Inversión y Comercio Exterior de Portugal (www.portugalglobal.pt/)

 Calle Lagasca, nº 88 – 4ºB, 28001 Madrid

 0034 917 617 200

 aicep.madrid@portugalglobal.pt

Portugal:
Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta

Oficina Económica y Comercial de la España en Portugal (www.oficinascomerciales.es)

📍 Av. Campo Grande, 28-2ºA/B/E, 1700-093 Lisboa

☎️ 0021 781 7640

✉️ Lisboa@comercio.mineco.es

Secretaría de Estado de Comercio (www.comercio.gob.es/)

📍 P. de la Castellana, 162, 28046 Madrid

☎️ 0034 912 585 852

✉️ sec@mincotur.es

