



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Delegação na Arábia Saudita

Arábia Saudita

Perspectivas sociais e económicas e
a procura por produtos de moda

Riade | 19 Março 2025



1. INTRODUÇÃO
2. ANÁLISE MACROECONÓMICA
3. ANÁLISE SOCIOECONÓMICA
4. CONTEXTO DE MERCADO
5. IMPORTAÇÕES DE CALÇADO
6. RELAÇÕES BILATERAIS E ABORDAGEM AO MERCADO
7. ANÁLISE SWOT E CONCLUSÃO



INTRODUÇÃO



Área Territorial: 2 149 690 km²

População: 34,6 milhões de habitantes

Idade Mediana: 29,6 anos

Idiomas: Árabe (oficial), Inglês (língua de negócios)

Integração Regional: Gulf Cooperation Council

Moeda: Rial Saudita (SAR)

Taxa de Câmbio média anual (2024):
1 EUR = 4,06 SAR

ANÁLISE MACROECONÓMICA



ANÁLISE MACROECONÓMICA

PIB

PIB (2024)

19º maior PIB mundial

Representa cerca de **50% do PIB da região GCC** - plataforma estratégica para acesso aos restantes 5 países do GCC

Economia não petrolífera (2024)

Crescimento: **+51%**

CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO ECONÓMICA

Mega-projetos estruturantes e investimentos estratégicos

NEOM, Red Sea Global, Qiddiya, ROSHN, etc.

Rendimento mensal médio – € 4.400

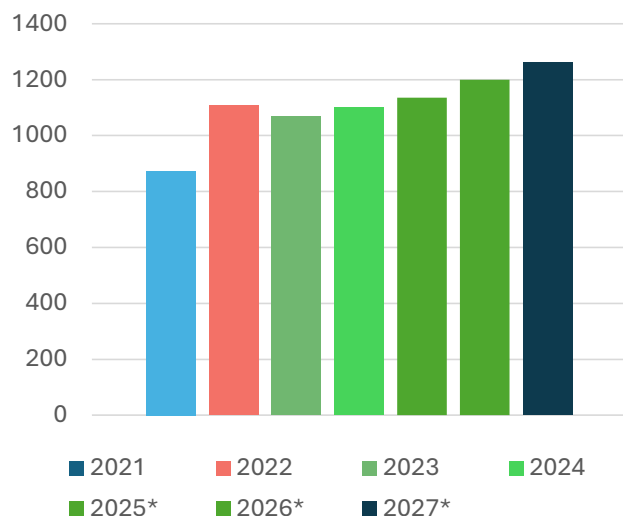
Despesa mensal média – € 3.320 euros

Vestuário & calçado – 9,6%

PIB per capita PPP superior à média da União Europeia

ANÁLISE MACROECONÓMICA

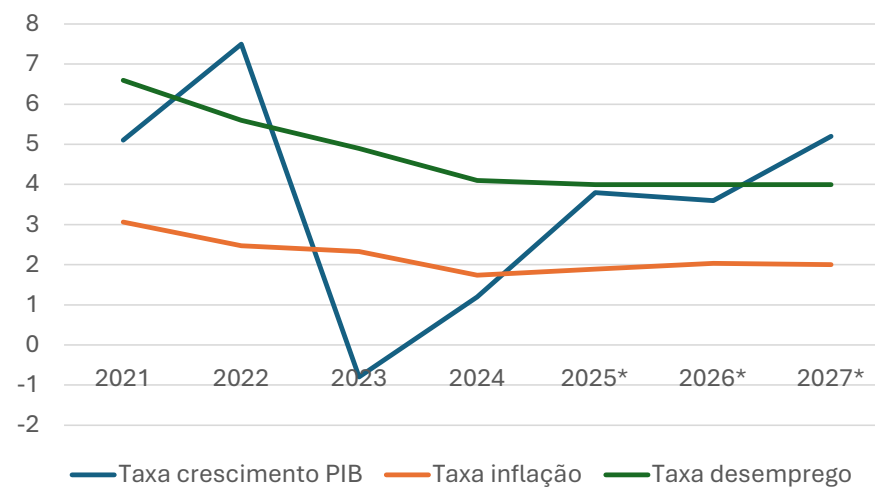
PIB PREÇOS CORRENTES



Fonte: Banco Mundial, 2025

Nota: (*) Previsões

TAXAS CRESCIMENTO PIB, INFLAÇÃO, DESEMPREGO



Fonte: FMI, 2025

ANÁLISE SOCIOECONÓMICA



ANÁLISE SOCIOECONÓMICA

VISION 2030

Transformação **social** e **económica**



PRINCIPAIS EIXOS DE MUDANÇA

Expansão da Classe Média e Alta

- Crescimento do rendimento disponível
- Aumento do consumo interno e estilo de vida mais sofisticado

Empowerment das Mulheres

- Aumento significativo da participação feminina no mercado de trabalho
- Promoção de liderança feminina em cargos decisórios

População Jovem

- Cerca de 50% da população com menos de 30 anos
- Elevado potencial de inovação, empreendedorismo e transformação digital

CONTEXTO DE MERCADO



CONTEXTO DO MERCADO DE MODA NA ARÁBIA SAUDITA

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO MERCADO DA MODA

- **Sector em crescimento**, impulsionado pela **entrada das mulheres no mercado de trabalho**
- Consumidores valorizam **marcas reconhecidas** e **referências locais**
- **Procura crescente** por **calçado e acessórios desportivos**
- **Crescimento do sector do retalho**, impulsionado por novos **centros comerciais** e pelos **mega-projetos**
- Segmentos com maior crescimento: **gama média e luxo**
- Retalho concentrado em torno de uma oferta **monomarca**

IMPORTAÇÕES DE CALÇADO



IMPORTAÇÕES GLOBAIS DAS CATEGORIAS 64

NC	PRODUTO	2019	2020	2021	2022	2023	Top-3 imp. 2023
64	Calçado, polainas e artefactos semelhantes, e suas partes	818,5 M€	548,8 M€	745,2 M€	962,9 M€	972,9 M€	1 - China (54,3%) 2 - Vietname (13,7%) 3 - Itália (10,8%)
6404	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis	239,6 M€	179,5 M€	249,9 M€	291,2 M€	276,8 M€	1 - China (39,9%) 2 - Vietname (29,5%) 3 - Indonésia (12,6%)
6405	Calçado com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de outras matérias	79,5 M€	51,3 M€	172,6 M€	246,5 M€	250,8 M€	1 - China (78,1%) 2 - Paquistão (5,2%) 3 - Itália (4,9%)
6402	Outro calçado com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	292,7 M€	180,2 M€	173,9 M€	255,0 M€	224,3 M€	1 - China (68,6%) 2 - Vietname (8,9%) 3 - Índia (7,4%)
6403	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural	141,9 M€	108,4 M€	129,3 M€	149,7 M€	186,7 M€	1 - Itália (32,1%) 2 - China (24,9%) 3 - Vietname (12,1%)

IMPORTAÇÕES GLOBAIS DAS CATEGORIAS 64

NC	PRODUTO	2019	2020	2021	2022	2023	Top-3 imp. 2023
6401	Calçado impermeável de sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, em que a parte superior não tenha sido reunida à sola exterior	59,3 M€	19,2 M€	10,9 M€	11,7 M€	17,6 M€	1 - China (71,8%) 2 - Índia (11,6%) 3 - Itália (7,0%)
6406	Partes de calçado (incluindo as partes superiores, mesmo fixadas a solas que não sejam as solas exteriores); palmilhas, reforços interiores e artigos semelhantes, amovíveis; polainas, perneiras e artigos semelhantes, e suas partes	5,3 M€	10,2 M€	8,5 M€	8,9 M€	16,5 M€	1 - China (54,2%) 2 - Índia (32,9%) 3 - Itália (4,9%)

MARCAS EUROPEIAS NO MERCADO | ITÁLIA

mauri
MADE IN ITALY



BERTOZZI
CALZATURIFICIO



RENE CAOILLA



AQUAZZURA



TOD'S



BOTTEGA VENETA



 *Loro Piana*

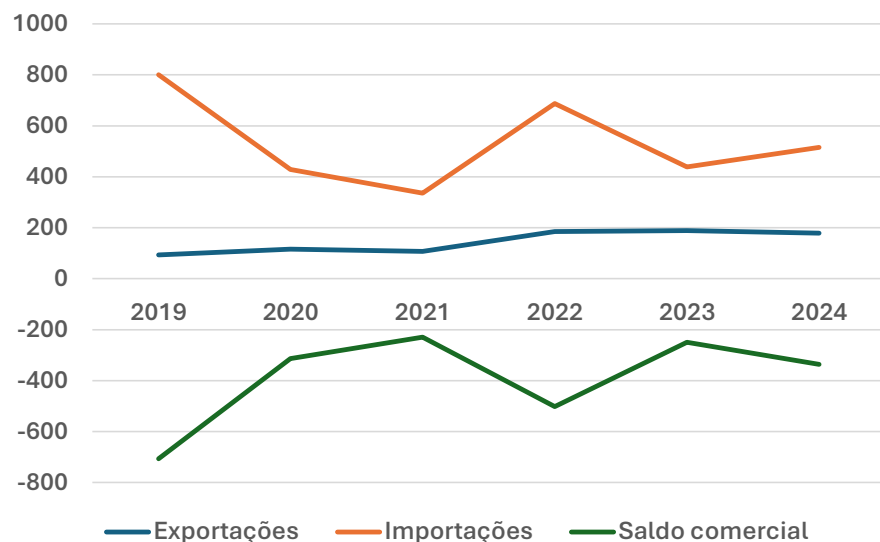


RELACIONAMENTO BILATERAL E ABORDAGEM AO MERCADO



RELACIONAMENTO BILATERAL PT - KSA

BALANÇA COMERCIAL DE BENS – M€



- **Coeficiente de cobertura (2024)**
-388,2%
- **Saldo comercial (2024)**
-336,1 M€
- **Variação anual exportações desde 2019**
+13,7%
- **2º principal mercado de exportações de bens PT para GCC**
- **Arábia Saudita enquanto cliente de Portugal:**
2022 – 39º
2023 – 38º
2024 – 41º

EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DAS CATEGORIAS 64

NC	PRODUTO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
64	Calçado, polainas e artefactos semelhantes, e suas partes	1,3 M€	1,1 M€	1,7 M€	1,0 M€	1,5 M€	1,8 M€
6405	Calçado com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de outras matérias	0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€	0,3 M€	0,7 M€
6403	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural	0,6 M€	0,4 M€	0,9 M€	0,4 M€	0,7 M€	0,5 M€
6402	Outro calçado com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	0,4 M€	0,3 M€	0,3 M€	0,2 M€	0,2 M€	0,3 M€
6404	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis	0,2 M€	0,2 M€	0,4 M€	0,3 M€	0,2 M€	0,2 M€
6401	Calçado impermeável de sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, em que a parte superior não tenha sido reunida à sola exterior	0,1 M€	0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€
6406	Partes de calçado (incluindo as partes superiores, mesmo fixadas a solas que não sejam as solas exteriores); palmilhas, reforços interiores e artigos semelhantes, amovíveis; polainas, perneiras e artigos semelhantes, e suas partes	<0,1 M€	<0,1 M€	-	<0,1 M€	<0,1 M€	<0,1 M€
NÚMERO EMPRESAS PT EXPORTADORAS NC 8480		2019	2020	2021	2022	2023	
		40	48	31	44	43	

ABORDAGEM AO MERCADO

FORMAS DE ENTRADA

Joint Ventures ou Franchising

A forma tradicional de entrada no mercado envolve parcerias com agentes locais

Propriedade Estrangeira Total

Possível após recente liberalização no sector do retalho

REQUISITOS E REGULAMENTAÇÃO

Identificação de Origem

País de origem deve constar obrigatoriamente na embalagem.

Tarifas Aduaneiras

Variam entre 5% e 15%, dependendo do produto.

Imposto sobre Valor Agregado (IVA)

Taxa de 15% deve ser considerada nos preços.

ANÁLISE SWOT E CONCLUSÕES



ANÁLISE SWOT

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Dimensão, diversificação, desenvolvimento	Desconhecimento oferta Portuguesa	Apetência do mercado para produtos qualidade	Pouca penetração mercado oferta private label
Forte poder de compra	Concorrência internacional	Entrada mulheres no mercado de consumo	Retalho muito concentrado em oferta monomarca
Desenvolvimento sector retalhista	Tarifas alfandegárias existentes	Desenvolvimento marcas locais	Medidas de localisation
Plataforma regional	Custos logísticos ainda elevados	Forte desenvolvimento e-commerce	Instabilidade económica
Sistemas bancário e financeiro desenvolvidos	Consumo limitado por factores climáticos	Reconhecimento crescente critérios ESG	Produtos contrafeitos

CONCLUSÕES

OPORTUNIDADES NO MERCADO SAUDITA

Crescimento Económico e Diversificação

- Mercado em expansão acelerada impulsionado pela Visão 2030
- Forte aposta na entrada de marcas internacionais reconhecidas

Mudanças Sociais e Culturais

- Entrada crescente das mulheres no mercado de trabalho
- Valorização crescente de marcas locais e globais, com impacto positivo no consumo interno

Segmentos-Chave em Crescimento

- Luxo
- Moda desportiva
- Marcas locais (designers emergentes)



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Guilherme Lopes

guilherme.lopes@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt

aicep@portugalglobal.pt

www.linkedin.com/company/aicep-portugal

