

ESTUDO E INDICADORES

ESPANHA

Desenvolvido pela Coordenação-Geral de Promoção Comercial – COGPC

Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA

Setembro/2010



Informações Gerais

Nome oficial: Reino da Espanha

Capital: Madri

Idioma oficial: espanhol

Localização: sudoeste da Europa

Área: 505.955 km²

População (2008)¹: 46.063.511 hab

Religião: o catolicismo é a religião predominante no país, e a Igreja Católica é a única citada expressamente na Constituição. A segunda religião com maior número de membros é a muçulmana, seguida pela protestante, Testemunhas de Jeová, Mórmons e judeus.

Clima: A Espanha tem um clima variado ao longo do seu território com predominância do tipo mediterrânico em quase toda a sua geografia. As costas mediterrânicas do sul e o vale do Rio Guadalquivir têm uma clima denominado mediterrânico costeiro: temperaturas e precipitações suaves quase todo o ano, exceto no verão.

À medida que se avança para o interior, o clima é mais extremo, passando o clima a ser do tipo clima mediterrânico continental, predominante em quase toda a península: temperaturas altas no verão, baixas no inverno e precipitações irregulares (dependendo da posição geográfica).

¹ Fonte: Wikipedia

Cidades mais importantes: Madri, Barcelona, Valência, Sevilha, Zaragoza, Málaga, Múrcia, Bilbao, Las Palmas, Palma de Mallorca e Valladolid.

Perfil Político

Forma de Governo: Monarquia Constitucional Parlamentar

Chefe de Estado: Juan Carlos I

Presidente do Governo: José Luis Rodríguez Zapatero

Perfil Econômico²

A economia espanhola é a 12ª no ranking das principais economias mundiais e a 5ª maior economia da União Europeia (UE), precedida pela Alemanha, Reino Unido, França e Itália. Embora tenha uma indústria relativamente importante e diversificada, o principal setor econômico na Espanha é o terciário. O setor de serviços atualmente responde por aproximadamente 67,5% do Produto Interno Bruto (PIB) espanhol, percentual muito superior aos 28,9% e 3,6% que aportam respectivamente os setores industrial e agrícola. Em relação a este último setor, merecem destaque os cultivos de trigo, cevada, milho, uvas, batatas, beterrabas, azeitonas, cebolas, tomates, alhos e cenoura. Também são importantes as atividades agropecuárias (suína e bovina) e a piscicultura. Apesar de grande produtor, a Espanha é também um dos principais consumidores mundiais de peixe, sendo este um dos principais produtos em sua pauta de importação.

Na produção industrial espanhola, destacam-se as indústrias energéticas, siderúrgicas, automobilísticas, têxtil, química, de construção, de alimentação e bebidas, de vinhos, e de material eletroeletrônico. Cabe ressaltar o peso econômico que possui a indústria da construção na Espanha. Este setor foi, nos últimos 15 anos, o alicerce do crescimento econômico espanhol e responde por aproximadamente 11% do PIB espanhol e 13% do total da população ocupada. O comportamento desse setor é um bom indicador da situação econômica espanhola em sua totalidade.

O setor de serviços abarca 66% da população ocupada. Alguns dos segmentos desse setor que possuem maior relevância são os de transporte, telecomunicações, financeiros e turísticos. A atividade turística na Espanha é bastante relevante e contribui com cerca de 11% do PIB do país. Merece destaque, também, o fato de que algumas empresas espanholas são referência mundial no setor de serviços, a exemplo de Telefônica, Santander, BBVA, Sol Meliá, Iberostar, Prosegur, entre outras.

Moeda (€): Euro

PIB per capita (2008)³: US\$ 36.191 (37º do mundo)

População ativa (2008)⁴:

- Empregados: 20.346,30
- Desempregados: 2.598,80

Taxa de desemprego (2008)⁵: 13,91%

² Fonte: MRE

³ Fonte: MRE

⁴ Fonte: MRE

Comércio Exterior⁶

Exportações (2009): US\$ 277,9 bilhões.

- Principais parceiros:
 1. França: 19,9%
 2. Alemanha: 11,5%
 3. Portugal: 8,9%
- Produtos mais exportados (2008): Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios; caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; máquinas, aparelhos e material elétricos; ferro fundido, ferro e aço; produtos farmacêuticos.

Importações (2009): US\$ 417,1 bilhões.

- Principais Parceiros:
 1. Alemanha: 16,3%
 2. França: 12,9%
 3. Itália: 7%
- Produtos mais importados (2008): Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios; Máquinas, aparelhos e material elétricos; Combustíveis, óleos e ceras minerais; Produtos farmacêuticos.

Impostos e Taxas do Comércio Exterior

Os impostos e taxas a serem recolhidos são os seguintes:

- Direitos aduaneiros: imposto de importação: varia em função do produto, entre 0% e 17%;
- Direitos específicos: são impostos que incidem sobre produtos que a UE visa proteger, conforme Regulamento de Salvaguardas nº 3285/94 de 01/01/95;
- Direitos compensatórios: são impostos, determinados durante investigação das autoridades comunitárias, que recaem sobre mercadorias que recebem subsídios no país de origem (Regulamento nº 3284/94 de 30/06/94, emendado pelo Regulamento 2026/97 de 21/10/97);
- Direitos “anti-dumping”: trata-se de imposto adicional de importação aplicado a mercadorias importadas que, de acordo com determinação das autoridades comunitárias, a preços inferiores ao praticado no mercado doméstico exportador. Essa medida é regida pelo Regulamento EC 384/96. Os setores mais afetados têm sido os de ferro, aço, eletrônicos e químicos;
- Direitos adicionais: são impostos que incidem sobre mercadorias que requerem uma tarifa adicional do serviço aduaneiro, como por exemplo, o controle veterinário para o caso de carnes.

IVA (Imposto sobre o Valor Agregado): na Espanha existem três níveis:

- IVA “normal” de 16%: aplicada em todas as transações que envolvem bens e serviços para as quais não existe regulamentação especial;
- IVA “reduzida” de 7%: aplicada a determinados bens e serviços designados por lei;

⁵ Fonte: MRE

⁶ Fonte: MRE

- IVA “super reduzida” de 4%: também aplicada a determinados bens e serviços designados por lei.

O IVA é pago pelo importador na entrada do bem em território espanhol. Depois, ele é repassado ao resto da cadeia (p.e. distribuidor, comerciante, consumidor final).

Regulamentação de Importação

Com exceção ao princípio de livre circulação, as importações de algumas mercadorias são, em razão de seu caráter sensível, submetidas a restrições de importação ou estritamente proibidas. A alfândega, em colaboração com outros órgãos administrativos, está encarregada da aplicação dos regulamentos nacionais e internacionais restritivos. Essas medidas de restrição ou proibição visam proteger a saúde pública, a defesa da ordem, garantir a segurança e a moralidade pública, resguardar o patrimônio cultural e o meio ambiente espanhol. Existem também controles específicos, sendo necessária a licença de importação.

Mercadorias submetidas a regulamentos de qualidade e segurança obrigatórios

- jogos;
- segurança de aparelhos elétricos utilizados em determinados limites de tensão;
- compatibilidade eletromagnética;
- aparelhos a gás;
- equipamentos de proteção individual para uso esportivo ou lazer;
- equipamentos individuais para prevenção de acidentes de trabalho;
- máquinas e outros equipamentos de trabalho;
- produtos para construção;
- dispositivos médicos;
- dispositivos médicos para implantes;
- barcos de lazer, suas peças e equipamentos;
- componentes de segurança de elevadores;
- equipamentos de pressão;
- instrumentos de medida;
- produtos submetidos à política comercial comum;
- contingentes e cotas;
- vigilância.

Mercadorias Submetidas a Restrições, Autorizações ou Formalidades Especiais

- material de guerra, armas e munições;
- vegetais e suas preparações: a importação dos vegetais está submetida às exigências sanitárias vigentes e somente poderá ser realizada nos postos alfandegários autorizados. São submetidos a controle sanitário e se estiverem de acordo com as exigências fitossanitárias, o certificado deverá ser apresentado na alfândega para o desembarço e deverá acompanhar a mercadoria até o término da operação;
- animais vivos e produtos animais: animais vivos, produtos de origem animal e alimentícios de origem animal, originários de terceiros países, deverão ser submetidos a controle veterinário nos postos de inspeção nas fronteiras (PIF). Certificado sanitário (certificado de passagem fronteira para os animais vivos, “Anexo B” para os produtos animais) será emitido e deverá ser apresentado na alfândega junto com os outros documentos exigidos.
- mercadorias submetidas à autorização ou a restrições particulares, tais como bebidas (alcoólicas ou não), tabaco, obras de metais preciosos, medicamentos, cereais, entre outros.

Importações Proibidas

- artigos falsificados;
- objetos de qualquer natureza contendo imagens pornográficas envolvendo menores;
- amianto ou produtos contendo amianto;
- produtos contendo substâncias perigosas como sais de chumbo e níquel;
- vegetais e suas preparações (cascas de árvores, sementes, terras), cuja importação seja proibida na UE;
- produtos de origem animal, objeto de proibições regulamentares nacionais ou comunitárias, em vigor.

Bens Destinados a Feiras e Exposições

Materiais destinados a feiras e exposições poderão entrar no país em caráter temporário. Para tanto, é necessário solicitar autorização prévia junto à alfândega e realizar um depósito-caução correspondente ao valor dos direitos que incidem sobre a mercadoria em questão. No momento da saída da mercadoria, dentro do prazo estipulado, o depósito será devolvido.

Normas Sanitárias

As medidas sanitárias e fitossanitárias representam um grande obstáculo ao acesso de produtos agrícolas no mercado da UE. No campo específico de produtos de origem animal, a UE exige que os estabelecimentos exportadores de terceiros países sejam habilitados pela Comissão Europeia. O processo de habilitação requer que o país terceiro (no caso o Brasil, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) estabeleça, para cada categoria de produto, uma lista de estabelecimentos e forneça garantias de que os mesmos estão de acordo com os padrões comunitários de saúde pública e animal. Tal lista é submetida à Comissão para aprovação, assim como toda e qualquer emenda posterior. O processo de habilitação é geralmente lento. Em razão das grandes crises sanitárias nos últimos anos, como a doença da “vacca louca” e a “gripe aviária”, as medidas sanitárias estão cada vez mais rígidas.

Embalagens e Rótulos

A União Europeia adotou regulamentação sobre rotulagem e apresentação de produtos alimentícios destinada a orientar o consumidor sobre o conteúdo do produto. Nas etiquetas deve constar, também, o idioma do país onde o produto é vendido. Poderão ser colocados desenhos ou gráficos ao lado das indicações em língua estrangeira, com a condição de que a interpretação dos mesmos não deixe qualquer dúvida.

Relações Espanha-Brasil⁷

Na análise das relações bilaterais entre Brasil e Espanha, o fluxo comercial não possui grande intensidade. Embora haja aumentado nos últimos anos, a importância do Brasil na pauta comercial espanhola segue sendo muito pequena. A participação brasileira no total das exportações espanholas, em 2009, foi de apenas 0,7%, enquanto, para as importações, esse percentual foi de 1,1% no mesmo período. O Brasil ocupou, no mesmo ano, apenas a 19ª posição entre os principais destinos de produtos espanhóis; e a 20ª posição no ranking dos principais países fornecedores de produtos à Espanha. Apesar das estreitas relações comerciais existentes entre o Brasil e a União Europeia em seu conjunto, a inserção dos

⁷ Fonte: MRE

produtos brasileiros no mercado espanhol é ainda incipiente. Existem, portanto, boas possibilidades de expansão do comércio exterior brasileiro.

Segundo dados do Ministério da Economia da Espanha, os investimentos brasileiros no país somam 70,8 milhões de euros. No entanto, esse valor está subestimado, já que apenas a Gerdau, em sociedade com o Santander, investiu mais de 400 milhões de euros na compra da basca Sidenor. Já dados da pesquisa sobre capitais brasileiros no exterior do Banco Central indicam que na Espanha há US\$ 4 bilhões em investimentos diretos, US\$ 1,4 bilhão em títulos públicos de curto prazo, US\$ 614 milhões em títulos de longo prazo. O investimento direto do Brasil na Espanha era praticamente inexistente. Entretanto, nos últimos anos, a cifra vem aumentando continuamente. Duas operações merecem destaque: Por um lado, a compra, em novembro de 2005, pelo grupo Gerdau, de 80% das ações do líder espanhol de aços especiais, Sidenor. A operação entre o grupo e um grupo de diretores da companhia espanhola, que adquiriram os 20% restantes, realizou-se pelo valor total de 443,8 milhões de euros. Por outro lado, já em 2006, cabe registrar a fusão entre a empresa espanhola Tavex e a Santista Têxtil. A nova companhia se posiciona como líder mundial na fabricação de tecidos Denim, com um faturamento superior aos 500 milhões de dólares ao ano. Como consequência dessa operação, o total do investimento bruto brasileiro na Espanha se situou em 168,89 milhões de euros, cifra muito superior a de anos anteriores. Com isso, o Brasil passou a ter alguma relevância entre os investidores na Espanha.

Segundo dados do Banco Central do Brasil, o estoque de investimentos espanhóis no Brasil totalizava, em dezembro de 2008, US\$ 35,6 bilhões de dólares, o que não apenas situa a Espanha como o terceiro principal investidor no Brasil, depois dos Estados Unidos e dos Países Baixos, mas coloca o Brasil como o segundo mais importante destino dos investimentos espanhóis no mundo, superado apenas pelo Reino Unido. Vale ressaltar que dados espanhóis indicam valor mais alto –€ 39 bilhões até setembro de 2008, porque o Banco da Espanha não deduz as retiradas do Brasil.

Brasil e Estados sob jurisdição da Suframa: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁸
(considerando jan a dez de 2009, e jan a ago de 2010)

O saldo da balança comercial entre Brasil e Espanha foi superavitário para aquele país, no período previsto: US\$ 682.008.244 e US\$ 285.879.027, respectivamente.

Produtos mais exportados: OUTROS GRAOS DE SOJA, MESMO TRITURADOS; OLEOS BRUTOS DE PETROLEO; OUTROS AVIOES/VEICULOS AEREOS, PESO > 15000KG, VAZIOS; BAGACOS E OUTS. RESIDUOS SOLIDOS, DA EXTR. DO OLEO DE SOJA; SULFETOS DE MINERIOS DE COBRE.

Produtos mais importados: OUTRAS PARTES P/ AVIOES OU HELICOPTEROS; OUTS. FUNGICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO; OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHÕES; ACIDO 2-HIDROXI-4-(METILTIO)BUTANOICO E SEU SAL CALCICO; OUTROS QUEROSENES.

Acre: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior⁹ (considerando os meses de janeiro a agosto de 2009 e 2010).

⁸ Fonte: Aliceweb

⁹ Fonte: Aliceweb

O saldo da balança comercial entre o Acre e a Espanha é deficitário nos períodos citados para o Estado, apresentando os seguintes valores, respectivamente: US\$ 677.426, e US\$ 362.286.

Produto mais exportado: MADEIRA DE CEDRO,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM

Produtos mais importados: MANIVELAS; OUTRAS BIELAS, PARA MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL; VALVULAS DE ADMISSAO OU DE ESCAPE,P/MOTORES DIESEL/SEMI; OUTS.PAPEIS,CARTOES DE CELULOSE E OUTS.OBRAS DE PAPEL; OUTROS PISTOES OU EMBOLOS,P/MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL.

Amapá¹⁰: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹¹ (considerando os meses de janeiro a agosto de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi, para o Estado, deficitário nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 202.769 e US\$ 262.491.

Produtos mais exportados: O Amapá não exportou para a Espanha nos períodos estudados.

Produtos mais importados: AGUA-DE-COLONIA; OUTS.PNEUS NOVOS,P/VEICS.CONSTR.ARO>=1143MM; RELOGIO DE PULSO,CX.MET.COMUM,FUNC.ELETR.MOSTR.MECAN.; OCULOS DE SOL; LENCOS DE ASSOAR E DE BOLSO,DE ALGODAO.

Amazonas: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹² (considerando os meses de janeiro a agosto de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi deficitário para o Estado nos dois períodos, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 9.293.490 e US\$ 8.560.717.

Produtos mais exportados: MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3; MADEIRA DE IPE,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTS GOMAS,RES.,GOMA-RESINAS,BÁLSAMOS NAT.; PARTES E ACESS.P/INDICADORES DE VELOCIDADE/TACOMETROS; OUTRAS MADEIRAS PERF. ETC., NÃO CONIFERAS.

Produtos mais importados: OUTROS GRUPOS ELETROG.P/MOTOR EXPLOSAO,CORR.ALTERN.; AGUA-DE-COLONIA; ISOLADORES DE VIDRO P/USO ELETRICO; OUTS.HETEROSIDEOS,SEUS SAIS,ETERES,ESTERES E DERIVADOS; OUTRAS PARTES E ACESS.P/MOTOCICLETAS INCL.CICLOMOTORES.

Estão hoje, instaladas no PIM, as seguintes empresas com capital espanhol:

¹⁰ Somente as áreas de livre comércio de Macapá e Santana integram a área de atuação da Suframa.

¹¹ Fonte: Aliceweb

¹² Fonte: Aliceweb

- Subsetor químico: Exnama Extratos Naturais da Amazônia Ltda.; White Martins Gases Industriais do Norte S.A; Kodak da Amazônia Indústria e Comércio Ltda.
- Subsetor de termoplásticos: Plastape Indústria de Fitas e Plásticos Ltda.
- Subsetor de eletroeletrônicos: Moeller Eletric Ltda.; Novodisc Midia Digital da Amazônia Ltda.
- Subsetor mecânico: Mann + Hummel Brasil Ltda.
- Subsetor de duas rodas: Facomsa da Amazônia Ltda.

Roraima: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹³ (considerando os meses de janeiro a agosto de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi, para o Estado, superavitário no primeiro período, e deficitário no segundo, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 371.221 e US\$ 405.181.

Produtos mais exportados: MADEIRA DE IPE,SERRADA/CORTADA EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM; OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS.

Produto mais importado: MARMORE,TRAVERTINO,ETC.TRABALHADO DE OUTRO MODO E OBRAS.

Rondônia: Balança Comercial e dados do Comércio Exterior¹⁴ (considerando os meses de janeiro a agosto de 2009 e 2010)

O saldo da balança comercial foi superavitário para o Estado no primeiro período, e deficitário no segundo, apresentando, respectivamente, os seguintes valores: US\$ 4.090.310 e US\$ 623.212.

Produtos mais exportados: OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS; FOLHAS P/FOLHEAD.ETC.DE OUTS.MADEIRAS TROPIC.; FOLHAS P/FOLHEAD.ETC.DE OUTS.MADEIRAS; MADEIRA D/CEREJEIRA SERRADA LONG. FLS.>6MM; OUTRAS MADEIRAS PERF. ETC., NÃO CONIFERAS

Produtos mais importados: AZEITE DE OLIVA,VIRGEM; VALVULAS DE ADMISSAO OU DE ESCAPE,P/MOTORES DIESEL/SEMI; AMEIXAS E ABRUNHOS,FRESCOS; MANIVELAS; AGUA-DE-COLONIA.

¹³ Fonte: Aliceweb

¹⁴ Fonte: Aliceweb

Regras de etiqueta importantes nas negociações

Vestimenta:

Os espanhóis tendem a valorizar boa aparência e têm um grande senso de estilo.

Para homens: ternos conservadores mas elegantes, com camisas e gravatas.

Para Mulheres: ternos elegantes e vestidos e blusas. Maquiagem e acessórios são normalmente usados.

Estar bem preparado e com toda a roupa bem passada é bem apreciado.

Vestir-se casualmente pode ser apropriado em certas indústrias.

Reuniões:

Chegar a tempo para a reunião é muito importante; a pontualidade é valorizada pelos espanhóis.

Reuniões de negócios tendem a ser estruturadas, mas não excessivamente formais, começando e terminando com uma simples conversa entre os participantes.

O principal objetivo das reuniões é discutir, e quase nunca tomar decisões.

Interromper alguém que está falando é comum, assim como também o é ter várias pessoas falando ao mesmo tempo.

Negociações:

As decisões finais dependem muito da química pessoal entre os negociantes.

A regra básica é permanecer frio e profissional, e evitar qualquer tipo de confronto e não recorrer a táticas que prejudiquem a negociação.

Os espanhóis tendem a levar tempo durante uma negociação. Não os apresse ou pareça impaciente. Reserve um bom tempo para ser gasto na revisão de detalhes antes que uma decisão final seja tomada.

As decisões são geralmente tomadas de cima para baixo.

Títulos e cartões de visita:

Títulos são importantes e a melhor maneira de lidar com as pessoas é Señor, Señora ou Señorita. Você deve sempre esperar que a pessoa permita que você use o nome dela sem o título antes de fazê-lo por conta própria.

Não há nenhum protocolo específico em torno do dar e receber cartões de visita.

Dar presentes:

Presentes geralmente não são trocados em reuniões iniciais de negócios.

Se convidado para um jantar na casa de um espanhol, você deve sempre levar um presente. Uma garrafa de vinho de boa qualidade ou um doce são presentes muito agradáveis.

Presentes tendem a ser abertos quando recebidos.

Saudações:

Homens - Os homens costumam apertar as mãos ao cumprimentar um ao outro, mantendo o contato visual direto. Bons amigos e familiares saúdam-se com um abraço caloroso ou abraços. Em certas regiões, amigos e parentes podem até mesmo trocar um beijo em cada bochecha.

Mulheres - Beijos suaves nas bochechas são a forma mais comum de saudação entre amigos e familiares. Muitas vezes é só tocar a luz do rosto, em vez de beijos reais. Numa primeira reunião regular ou um aperto de mão simples aceno de reconhecimento normalmente fazem.

Saudações entre Homens e Mulheres-Luz beijos nas bochechas são a forma mais comum de saudação para os amigos e família. Muitas vezes é apenas um leve toque no rosto em vez de beijos. Num primeiro encontro, um aperto de mãos é suficiente. É costume de deixar a mulher oferecer a mão primeiro.

Nota: O número de beijos pode variar dependendo da região em que você se encontre. Estrangeiros costumam demorar até aprender em qual o lado do rosto beijar primeiro. Neste caso, melhor deixar que o nativo determine o lado correto.

Estilo de comunicação:

Os espanhóis tendem a ser diretos, mas de uma forma diplomática. Eles vão sempre dizer a verdade, mas muitas vezes de uma maneira educada.

A comunicação tende a ser mais formal quando em público e informal privadamente.

Gestos:

Os espanhóis tendem a falar com as mãos, com o sentido de enfatizar o que está sendo dito.

Um gesto comum em uma conversa é um ligeiro encolher de ombros com os braços na altura do peito e as mãos estendidas.

Boas maneiras à mesa são também extremamente importantes.

Embaixadas e Consulados**Embaixada do Brasil em Madri**

Nome: Paulo Cesar de Oliveira Campo

Cargo: Embaixador

End.: Calle Fernando El Santo, 6

Tel.: (3491) 700 4650 **Fax:** (3491) 700 4660 **Plantão Diplomático:** (34) 677 547 005

E-mail: paulo.campo@itamaraty.gov.br



Chefe do SECOM: Secretário Cláudio Garon

End.: Calle Almagro, 28 - 2º andar

Tel: (3491) 702 0635 **Fax:** (3491) 700 4660

E-mail: claudio.garon@itamaraty.gov.br / comercial@embajadadebrasil.es

BAJO 28010 Madrid – Espanha

Consulado-Geral do Brasil em Madri.



Nome: Embaixador Eduardo Augusto Ibiapina de Seixas

Cargo: Cônsul-Geral

End.: Calle de Zurbano, 71

Tel.: (3491) 535 9877 **Fax:** (3491) 310 1630

E-mail: eduardo.seixas@itamaraty.gov.br / cadjunto@consuladobrasil.es

BAJO 28010 Madrid Espanha

Fontes de pesquisa:

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Espanha>, acessado em 27/09/10.

<http://www.sispain.org>, acessado em 20/09/10.

<http://www.consulados.com.br/espanha/>, acessado em 23/09/10.

<http://www.culturecrossing.net/>, acessado em 30/09/10.

Como Exportar para a Espanha. Elaborado pelo Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores. 2009.

Dados Básicos e Principais Indicadores Econômico-Comerciais da Espanha. Elaborado pelo Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores. 2010.

Apex Brasil

Brazil Trade Net

AliceWeb/MDIC

Embaixada da Espanha no Brasil

Estudo desenvolvido pela Coordenação-Geral de Promoção Comercial – COGPC. Set/2010.