

ACORDOS COMERCIAIS



Entre “as grandes esperanças” e o “perigo”

Os novos acordos “são autoestradas para os negócios”, diz um empresário, mas a indústria está dividida

Textos **MARGARIDA CARDOSO**

Quando a Serip começou a exportar os seus projetos de iluminação de luxo para a Índia, há 12 anos, precisava de enviar quatro candeeiros para vender um, devido à desmontagem e destruição de peças exigida pelo processo de certificação no país. “Hoje é um pouco mais simples, mas continua a haver muitas regras e a ser muito caro. Há imensas barreiras protecionistas para lá das taxas aduaneiras”, diz ao Expresso Mário Pires, presidente executivo da empresa de iluminação da Amadora, habituada a exportar 98% do que faz para 76 países.

“Os novos acordos comerciais são bem-vindos para quem, como nós, faz da exportação uma luta constante, tem mais de metade das vendas fora da União Europeia (UE) e tem aberto novos caminhos com design e projetos exclusivos no segmento *premium*. São autoestradas para os negócios”, afirma. Confiante no potencial das parcerias que a UE está a estabelecer, designadamente com a Índia e o Mercosul, mas também com a Indonésia e outros mercados, “mesmo que resolvam apenas 60% dos problemas encontrados no terreno”, fala em “grandes esperanças” para quem, como ele, arriscou ter a primeira loja de marca portuguesa em Jacarta. E está já a desenvolver contactos para juntar novas lojas na América Latina e na Índia às dez unidades franchisadas da Serip da Indonésia, Vietname, China, Dubai e Marrocos.

Dois acordos, dois olhares

A reação da indústria metalúrgica, responsável por mais de 30% das exportações da indústria transformadora lusa, também é positiva: “Estamos preparados. Nunca tivemos proteção e já competimos há muito no mercado global em situação desfavorável por culpa da UE, que deixa entrar tudo. Se houver mais reciprocidade e pudermos também colocar alguma coisa no Brasil, Índia, Indonésia ou outros países sem taxas, só temos a ganhar”, comenta Rafael Campos Pereira, vice-presidente da associação sectorial AIMMAP, à espera ainda “de todos os detalhes” para avaliar o impacto na compra de matérias-primas como o aço.

No entanto, uma ronda do Expresso pelos principais sectores exportadores da economia nacional mostra que estas parcerias comerciais da Europa estão longe de ser consensuais. Entre aplausos e críticas, o único ponto que parece unir todos é o “sinal positivo” dado pela UE no sentido de assumir um papel mais ativo na política e economia mundiais e avançar na América do Sul, onde a China tem estado “a ganhar terreno”.

“Saúdamos todos os acordos comerciais da UE para redu-



Porto de Leixões concentra 20% do comércio externo português feito por via marítima FOTO RUI DUARTE SILVA

zir barreiras, mas no caso do vinho a Índia terá um impacto muito baixo. Exportámos €887 milhões entre janeiro e novembro de 2025 e temos lá apenas €300 mil, muito para hotéis”, refere Frederico Falcão, presidente da ViniPortugal. Já o Mercosul “é diferente”, pelo Brasil, que “acaba de passar os EUA para ocupar o segundo lugar no ranking dos maiores mercados do sector (€80 milhões até novembro) e tem em Portugal o maior fornecedor europeu”, sublinha, com uma chamada de atenção para o facto de a taxa de 27% sobre a importação, que

MAIORES MERCADOS DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS...

Valores em milhões de euros. De janeiro a novembro de 2025

	VALOR	%
1 Espanha	19.039	25,8
2 Alemanha	10.463	14,2
3 França	8824	12
4 EUA	4316	5,9
5 Reino Unido	3336	4,5
6 Itália	3261	4,4
7 Países Baixos	2467	3,3
8 Bélgica	1891	2,6
9 Polónia	1139	1,5
10 Angola	1014	1,4

... E DAS IMPORTAÇÕES

Valores em milhões de euros. De janeiro a novembro de 2025

	VALOR	%
1 Espanha	33.533	32,6
2 Alemanha	12.219	11,9
3 França	7472	7,3
4 Países Baixos	6051	5,9
5 China	5292	5,1
6 Itália	5132	5
7 Bélgica	3364	3,3
8 Irlanda	3190	3,1
9 Brasil	2623	2,6
10 EUA	2188	2,1

FONTE: INE

depois escala noutras taxas, só ser abolida em oito anos, ao ritmo de 3% ao ano, o que “dilui o impacto da medida”.

Têxtil em alerta

Na AFIA — Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel, o presidente, José Couto, fala da “criação de oportunidades de negócios, em especial no contexto de instabilidade criado pelos EUA”. No caso da América do Sul, acredita que poderão ser ultrapassadas “algumas debilidades” face à concorrência chinesa, como a taxa média de 35% sobre as importações europeias. Relativamente à Índia, destaca o desagravamento gradual das taxas de importação de automóveis europeus, até ao limite de 250 mil viaturas com preços acima dos €15 mil. “Estamos a falar de um país com muitas restrições para lá das taxas e de acordos que interessam em especial aos grandes fabricantes europeus, mas beneficiam também Portugal, como seu fornecedor”, indica. Ao mesmo tempo, dá nota positiva ao potencial criado na importação de matérias-primas como lítio, manganês, grafite e outras.

Nos têxteis e vestuário há mais reticências. “A Europa está a sacrificar indústrias como a nossa para vender carros e aviões”, alerta César Araújo, presidente da ANIVEC — Associação Nacional das Indústrias de Vestuário, Confeção e Moda, vincando que os direitos aduaneiros de 9% a 12% à entrada dos têxteis indianos na UE vão desaparecer, “expondo-nos a mais concorrência”. O “perigo maior”, diz, “é a Europa continuar a

abrir portas sem reciprocidade total e igualdade de regras para produção própria e importada. Só somos 450 milhões. Não conseguimos absorver tudo o que o mundo faz”.

Ricardo Silva, presidente da ATP — Associação Têxtil e Vestuário de Portugal, partilha estas críticas, notando que Índia e Mercosul “são muito diferentes”. “A Índia tem uma fileira têxtil completa muito exportadora e já antecipa um crescimento de 30% nas exportações para a Europa, enquanto o Brasil pode estar interessado em produtos técnicos no segmento *premium*, em que Portugal está especializado, e é uma fonte interessante de matéria-prima, designadamente algodão.”

Alvos bilaterais

Por tudo isto, Deolinda Silva, diretora-executiva da PortugalFoods, argumenta que a diplomacia portuguesa deveria “procurar desenvolver acordos bilaterais específicos em cima dos acordos multilaterais”. “Faz sentido termos um olhar próprio para lá do contexto europeu. Temos a ganhar em ser distintivos e trabalhar especificidades como as ligações históricas e linguísticas”, afirma Luís Miguel Ribeiro, presidente da AEP — Associação Empresarial de Portugal.

E em que pontos do mapa-mundo vale a pena apostar para desenvolver ou criar novas parcerias? Luís Miguel Ribeiro fala em África, “onde a China está cada vez mais presente, os EUA têm manifestado interesse e Portugal tem laços criados”. Ramiro Brito, presidente da Associação Em-

NÚMERO

27%

é a taxa alfandegária à entrada dos vinhos portugueses no Brasil, que vai desaparecer com o Mercosul, mas de forma faseada em oito anos

presarial do Minho, elege o Cazaquistão, pela ligação terrestre à Ásia Meridional. A ViniPortugal continua a acreditar nas negociações para a redução de taxas nos EUA e a metalurgia fala da Coreia do Sul, Austrália e Canadá, país que também está no radar dos têxteis e vestuário, até porque começa a colocar encomendas em Portugal e é referido como prioritário pela generalidade dos sectores.

Os Emirados Árabes Unidos e o Japão fazem o pleno, por serem mercados *premium*, com poder de compra. A Indonésia é mais uma geografia em destaque pelo potencial de desenvolvimento. E a China, apesar do risco de concorrência desleal, é um alvo. No final, como resume César Araújo, o olhar tem de se dispersar: num cenário em que 70% das exportações portuguesas são para a Europa e 50% estão concentradas em quatro países, entre Espanha, França, Itália e Alemanha, “qualquer país é interessante se os acordos forem celebrados com reciprocidade total de taxas e regras”.

mmcardoso@expresso.impresa.pt

TRÊS PERGUNTAS A

António Martins da Cruz

Embaixador

A Índia e o Mercosul são importantes para Portugal?

■ São importantes para o alargamento de relações da UE, à procura de alterar a dependência que tinha dos EUA. Na Índia, vejo mais o interesse político e de atração de investimento para Portugal. Vale 0,2% das nossas exportações e 0,9% das importações, é irrelevante. O Mercosul representa 1,4% das exportações e 2,88% das importações lusas, e é quase tudo oriundo do Brasil (1,3% e 2,6% respetivamente), muito pelo mercado da saúde.

Onde vê mais potencial?

■ O comércio global (importação e exportação) UE-China equivale a €2 milhões por minuto. Em Portugal, são €11 mil. A China é o nosso maior fornecedor fora da Europa e somos o segundo país europeu com mais investimento chinês *per capita*. Não me espanta um desenvolvimento de relações, resistindo às pressões dos EUA, o nosso maior cliente.

E o Canadá?

■ Também estão a tentar alterar a dependência dos EUA com aproximação à China e Europa. Acabam de criar uma Câmara de Comércio com Portugal. Acredito que têm interesse em investir cá. E nós temos lá uma forte comunidade portuguesa.