



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal



Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA)

Análise e avaliação das
potenciais oportunidades de
negócio para as empresas
portuguesas

fevereiro 2026



**O PARCEIRO DA SUA
EMPRESA**

Venha conhecer-nos.

portugalglobal.pt

808 214 214

aicep@portugalglobal.pt





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Índice

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

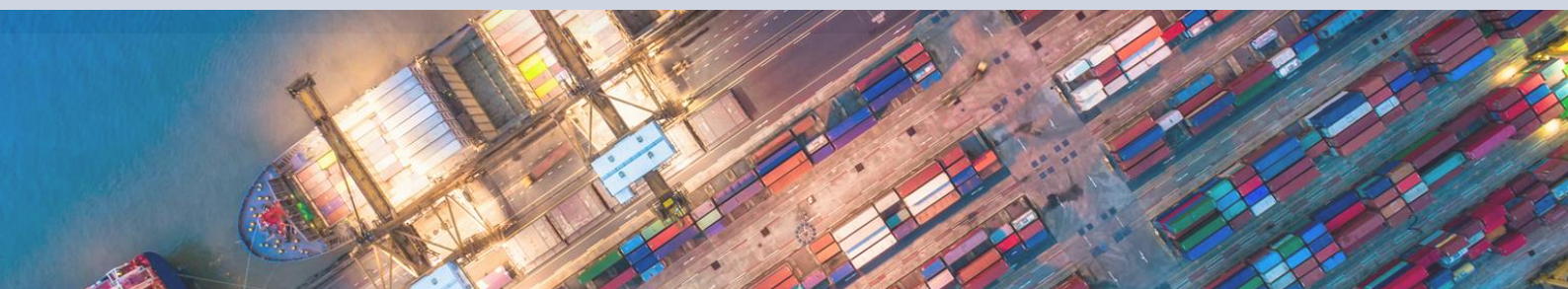
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

NOTA METODOLÓGICA





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

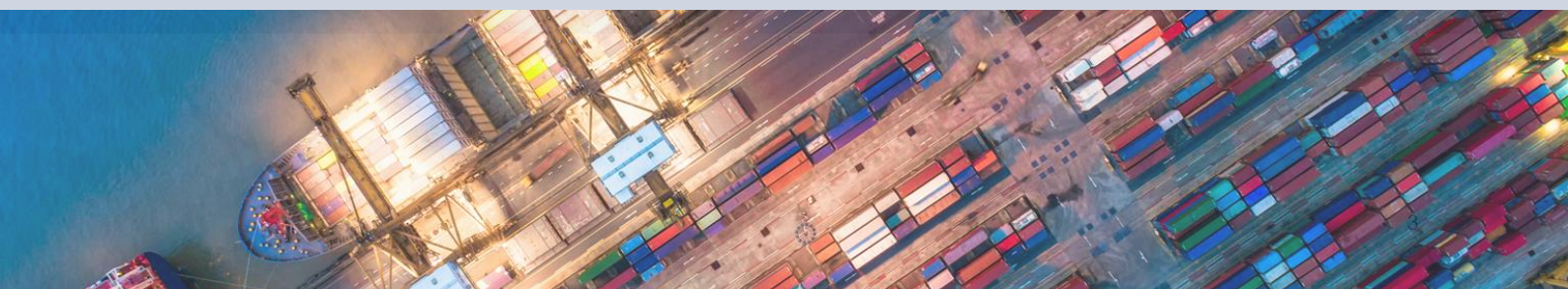
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

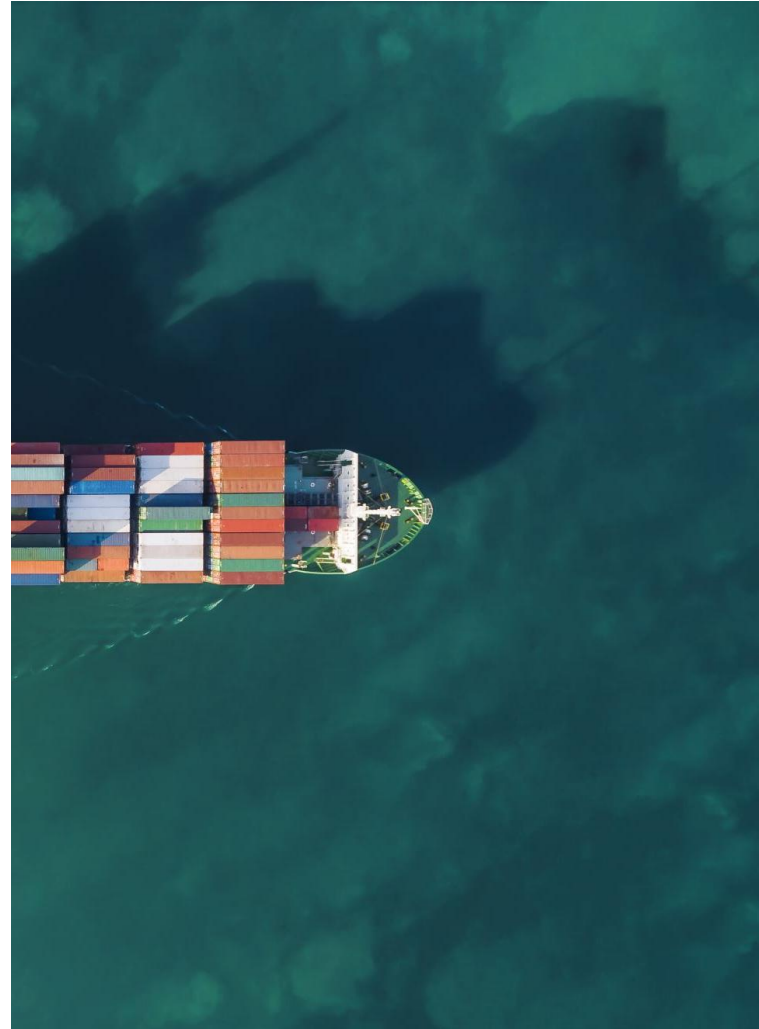
NOTA METODOLÓGICA



1. INTRODUÇÃO

O Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA) tem o potencial de redefinir as relações económicas entre estes dois blocos que representam mais de 700 milhões de consumidores.

- ▶ O presente documento tem como objetivo apresentar uma análise e avaliação preliminares das potenciais implicações e oportunidades de negócio para as empresas portuguesas decorrentes do recentemente assinado Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA).
- ▶ Embora a entrada em vigor esteja dependente do processo de ratificação, este acordo representará uma das maiores alterações ao enquadramento comercial entre a União Europeia e o Mercosul, nas últimas décadas, com efeitos diretos sobre o acesso a mercados, condições concorrenciais e facilitação de investimento.
- ▶ A relevância deste exercício reside na necessidade de antecipar impactos económicos, identificar setores de oportunidade e preparar as empresas portuguesas, em particular as PME, para um novo quadro de oportunidades e desafios competitivos. A dimensão agregada dos mercados do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai), combinada com a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias prevista no Acordo, poderá abrir espaço a ganhos relevantes, sobretudo para setores exportadores com forte potencial de expansão.
- ▶ Com base neste enquadramento, o presente documento organiza-se em cinco capítulos principais, que estruturam a análise de forma sequencial, partindo do contexto político e económico até à identificação de potenciais oportunidades.





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

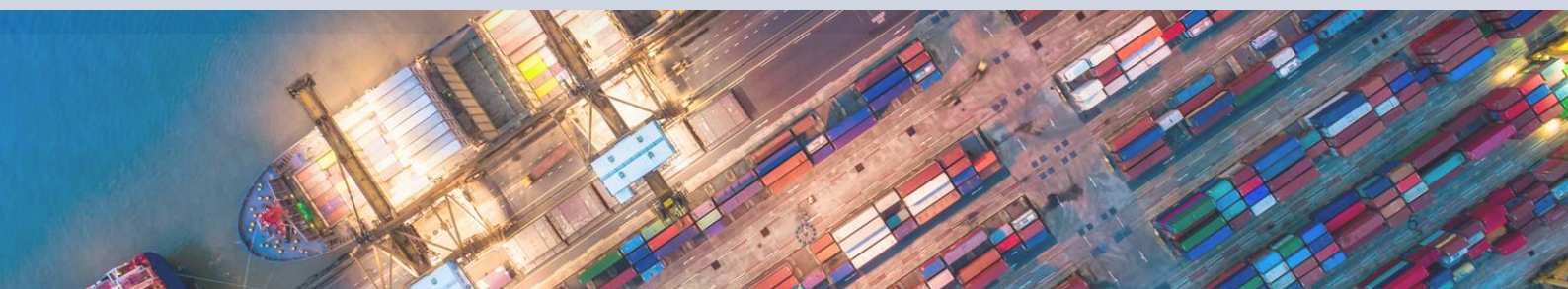
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

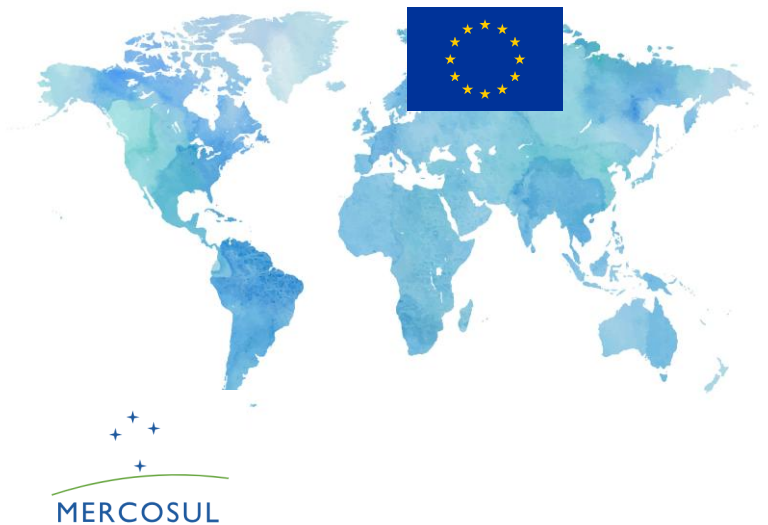
NOTA METODOLÓGICA



2. ENQUADRAMENTO

2.1 Contexto do Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA)

- ▶ Após mais de 25 anos de negociações, o acordo comercial entre o Mercosul e a União Europeia (*EU-Mercosur Partnership Agreement – EMPA / Acordo de Parceria UE-Mercosul*), adiante o Acordo EMPA, foi finalmente assinado, a 17 de janeiro de 2026, em Assunção (Paraguai), estabelecendo as bases para a criação da maior área de comércio livre do mundo.
- ▶ **Paralelamente, na mesma data, foi assinado o Acordo Intermédio de Comércio (iTA)**, que visa a aplicação antecipada dos compromissos comerciais negociados, nomeadamente ao nível da redução tarifária, abertura ao comércio de bens e serviços, facilitação do investimento e acesso à contratação pública” (*Consilium Europa*).
- ▶ O iTA, cujo âmbito está sob competência exclusiva da UE e, portanto, não requer ratificação pelos Estados-Membros (EM) da UE individualmente, entrará em vigor logo que terminado o processo interno de aprovação pela UE e Mercosul, ao passo que o EMPA entrará em vigor após o cumprimento dos diversos procedimentos nacionais de ratificação por parte dos EM da UE e Mercosul, momento em que também fará cessar a vigência do iTA¹.
- ▶ **O Acordo EMPA irá remover barreiras comerciais e facilitar as exportações comunitárias de bens e serviços para o Mercosul**, além de facilitar o investimento, ajudar a garantir o acesso sustentável a matérias-primas, auxiliar a UE e o Mercosul a moldar as regras do comércio global em conformidade com os mais altos padrões comunitários.
- ▶ A integração das cadeias de valor entre as duas regiões demonstra um sinal claro ao mundo a favor do comércio baseado em regras, ajudando assim indústrias de ambos os lados a permanecerem competitivas no mercado global, e projetar os valores da UE por meio de obrigações ao nível do comércio e desenvolvimento sustentável, incluindo mudanças climáticas e laborais.
- ▶ Na fase de negociação, as partes já haviam estabelecido **novos compromissos ao nível da sustentabilidade**, incluindo o Acordo de Paris como elemento essencial e a integração de linguagem operacional sobre o combate à desflorestação.
- ▶ **O acordo visa diversificar e tornar mais resilientes as cadeias de abastecimento, dinamizar os fluxos de comércio e investimento e ancorar a presença europeia num mercado com escala e complementaridade produtiva**, preservando simultaneamente as salvaguardas regulatórias que definem o modelo europeu.



¹ Por deliberação de 21 de janeiro de 2026, o [Parlamento Europeu decidiu submeter a legalidade](#) do acordo comercial celebrado entre a UE e o Mercosul a 17 de janeiro de 2026 à apreciação do Tribunal de Justiça da UE, o que poderá ter impacto na data da sua entrada em vigor.

2. ENQUADRAMENTO

2.1 Contexto do Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA) (continuação)

Principais Conquistas do Acordo



- ▶ **Prosseguimento de uma agenda comercial baseada em valores**, como: proteção dos direitos laborais; proteção do meio ambiente, incluindo o combate às alterações climáticas e à desflorestação; promoção da responsabilidade social corporativa; cooperação em padrões de bem-estar animal, biotecnologia e segurança alimentar.



- ▶ **Eliminação de tarifas**, atendendo a que o Mercosul impõe atualmente altas tarifas sobre importações de produtos europeus, tais como: automóveis; máquinas; equipamentos de tecnologia de informação e comunicação; têxteis; chocolate; bebidas espirituosas; vinho.



- ▶ **Promoção do comércio**, através da: remoção de barreiras não tarifárias; eliminação do tratamento tributário discriminatório sobre bens importados; facilitação do comércio de serviços e do estabelecimento de serviços e manufatura; abertura ao mercado de contratação pública; facilitação do comércio das PME's; melhoria do acesso às matérias-primas essenciais, reduzindo ou removendo impostos sobre a exportação e eliminando restrições e monopólios de exportação.



- ▶ **Reiterar o compromisso conjunto da UE e Mercosul para com práticas comerciais ancoradas em regras justas e nos padrões elevados da UE.**

2. ENQUADRAMENTO

2.2 Breve Apontamento Económico dos Mercados do Mercosul

Key Figures | 2025

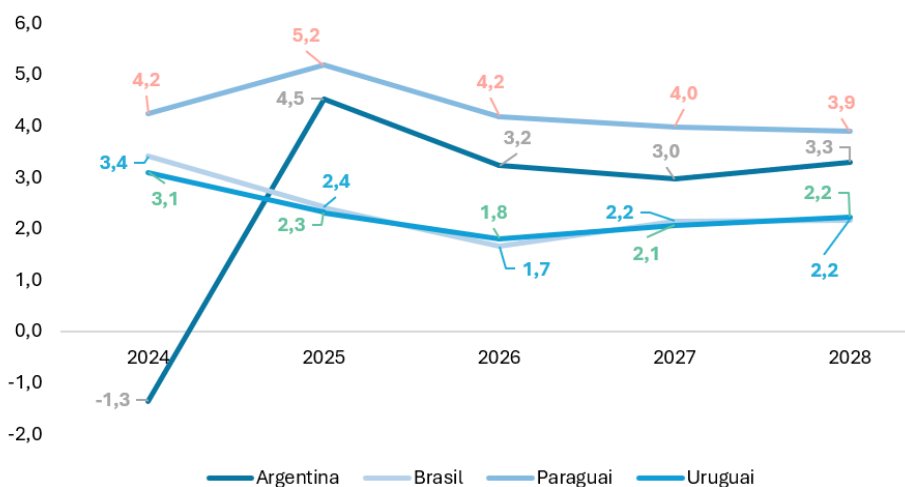
	Argentina	683 533 M USD	23,3 %
	Brasil	2 125 958 M USD	72,4 %
	Paraguai	45 465 M USD	1,5 %
	Uruguai	79 731 M USD	2,7 %

¹ Peso no PIB nominal total do Mercosul.

M - Milhões

Fonte: [Fundo Monetário Internacional \(FMI\)](#)

Crescimento do PIB real (%) nos países do Mercosul | 2024 - 2028



Fonte: EIU

Nota: crescimento do PIB real em 2024; os dados relativos a 2025 correspondem a estimativas e os dados entre 2026 e 2028 correspondem a previsões.

- ▶ **O Brasil destaca-se como a maior economia do Mercosul**, com um PIB nominal superior a 2,1 biliões de USD e que representou 72,4% do mercado comum em 2025, segundo dados do FMI.
- ▶ De acordo com a mesma fonte e no mesmo período de referência, a Argentina apresentou um PIB de 683,5 mil milhões de USD (23,3%), o Uruguai 79,7 mil milhões de USD (2,7%) e o Paraguai 45,5 mil milhões de USD (1,5%).

▶ **Em 2025**, em virtude, designadamente, da recuperação da procura interna, da desinflação e do aumento salarial real observado, **estima-se ter ocorrido uma retoma particularmente expressiva do crescimento do PIB real da Argentina, acompanhando a aceleração do crescimento do PIB real do Paraguai**. Em contraste, Brasil e Uruguai revelaram um dinamismo económico mais fraco.

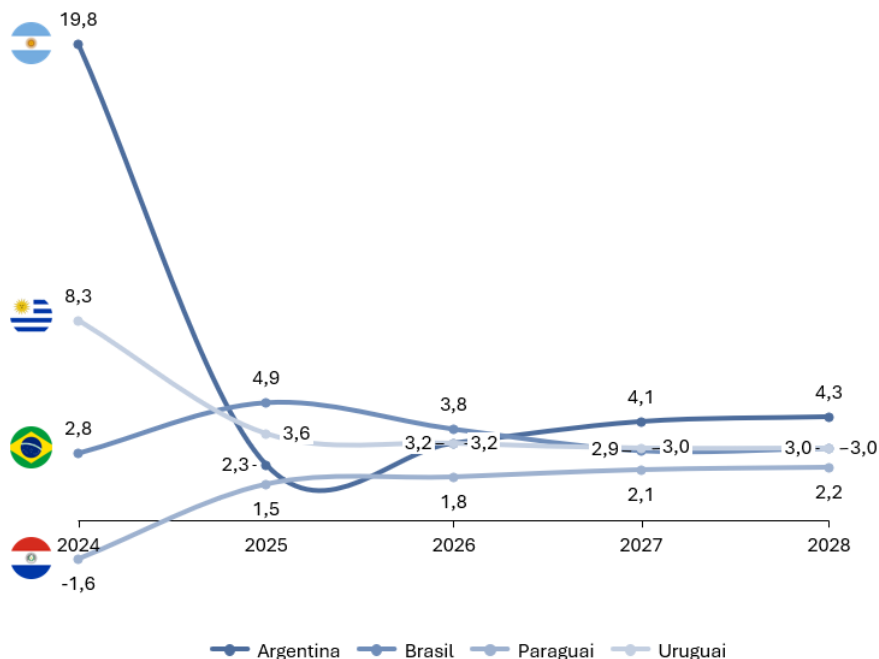
▶ **Já em 2026**, prevê-se que o ritmo de crescimento do PIB real se reduza nos quatro mercados em análise, o que deverá persistir em 2027, mas somente na Argentina e no Paraguai.

▶ **Posteriormente, em 2028**, perspectiva-se o reforço, embora ligeiro, do crescimento económico da Argentina e do Uruguai, estabilizando no Brasil e registando um abrandamento no Paraguai.

2. ENQUADRAMENTO

2.2 Breve Apontamento Económico dos Mercados do Mercosul (continuação)

Crescimento anual das exportações de bens e serviços (%) nos países do Mercosul | 2024 - 2028

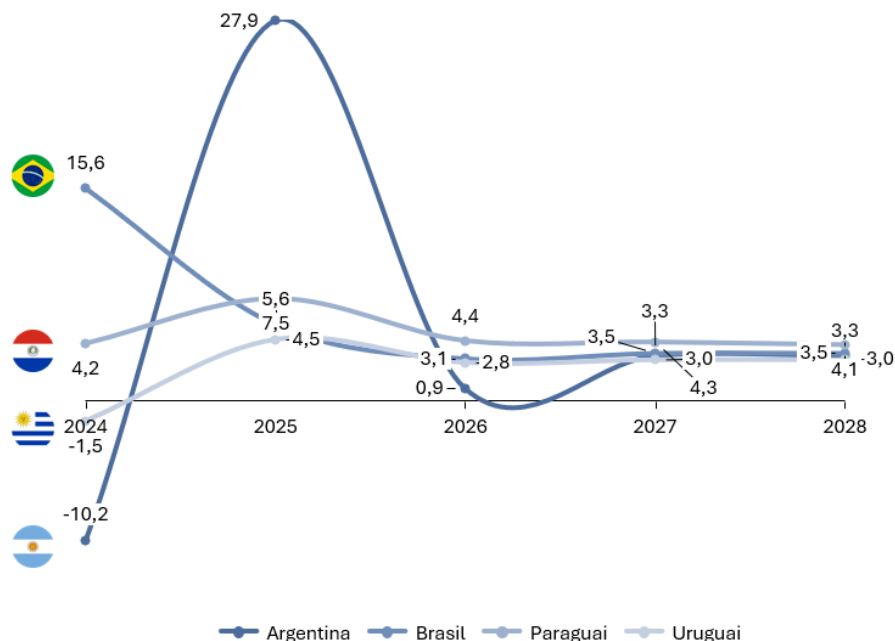


- ▶ Em 2024, a Argentina destacou-se, ao registar a taxa de crescimento anual mais elevada, em termos de exportações de bens e serviços, com um crescimento de 19,8%.
- ▶ Prevê-se que para o período entre 2026 e 2028, o crescimento das exportações de bens e serviços das economias do bloco estabilize entre os 2,2% e os 4,3%, segundo o EIU.

Fonte: EIU

Nota: crescimento anual das exportações de bens e serviços em 2024; os dados relativos a 2025 correspondem a estimativas e os dados relativos ao período entre 2026 e 2028 correspondem a previsões.

Crescimento anual das importações de bens e serviços (%) nos países do Mercosul | 2024 - 2028



- ▶ No sentido inverso, o Brasil registou, em 2024, o maior crescimento anual ao nível das importações de bens e serviços, entre os países do Mercosul, com 15,6%.
- ▶ Prevê-se que para o período entre 2026 e 2028, o crescimento das importações de bens e serviços, ao nível dos países do Mercosul, estabilize entre os 3,0% e os 4,1%, segundo o EIU.

Fonte: EIU

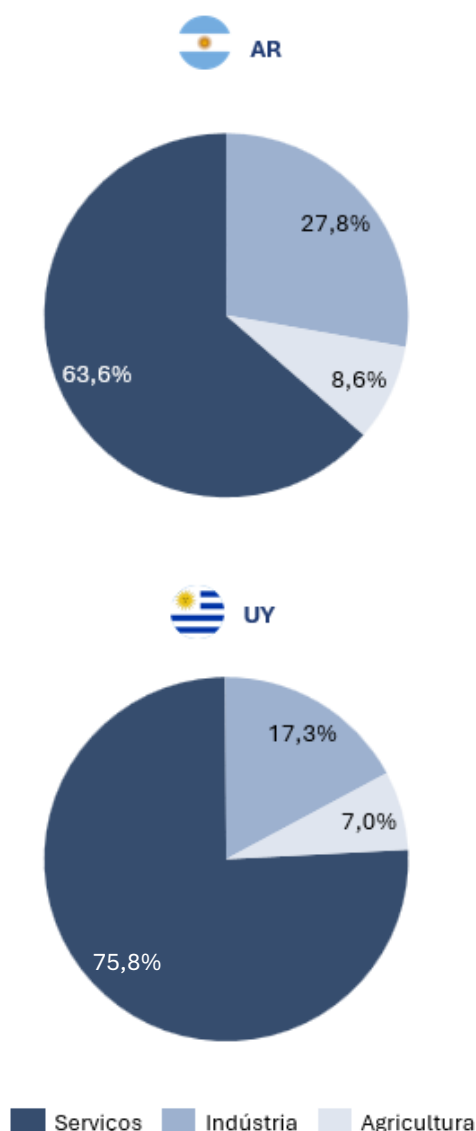
Nota: crescimento anual das importações de bens e serviços em 2024; os dados relativos a 2025 correspondem a estimativas e os dados relativos ao período entre 2026 e 2028 correspondem a previsões.

2. ENQUADRAMENTO

2.2 Breve Apontamento Económico dos Mercados do Mercosul (continuação)

- ▶ Em 2024, a Argentina posicionou-se como o 46.º (quota de 0,33%) e 54.º (quota de 0,19%) país, em termos de exportações de bens e serviços, respetivamente, segundo a Organização Mundial de Comércio (OMC). Já **em termos de importações de bens e serviços, a Argentina situou-se em 54.º (quota de 0,25%) e 47.º (quota de 0,28%) lugares**, respetivamente.
- ▶ No mesmo ano, o Brasil, cuja economia é a maior da América Latina, posicionou-se como o 24.º (quota de 1,38%) e 35.º (quota de 0,55%) país, em termos de exportações de bens e serviços, respetivamente, segundo a OMC. Já **em termos de importações de bens e serviços, o Brasil situou-se em 27.º (quota de 1,12%) e 21.º (quota de 1,28%) lugares**, respetivamente.
- ▶ Em 2024, o Paraguai posicionou-se como o 100.º (quota de 0,04%) e 100.º (quota de 0,03%) país, em termos de exportações de bens e serviços, respetivamente. Já **em termos de importações de bens e serviços, o Paraguai situou-se em 90.º (quota de 0,07%) e 98.º (quota de 0,03%) lugares**, respetivamente.
- ▶ O Uruguai posicionou-se como o 101.º (quota de 0,04%) e 77.º (quota de 0,08%) país, em 2024, em termos de exportações de bens e serviços, respetivamente, segundo a OMC. Já **em termos de importações de bens e serviços, o Uruguai figurou nos 105.º (quota de 0,05%) e 76.º (quota de 0,08%) lugares**, respetivamente.

Composição Setorial das Economias do Mercosul, em percentagem do PIB | 2025



- ▶ **A economia da Argentina centra-se no setor dos serviços** (63,6% do PIB), a que se seguem os setores da indústria (27,8% do PIB) e da agricultura (8,6% do PIB).
- ▶ Destacam-se como **subsetores mais dinâmicos na economia argentina: a energia**, particularmente o petróleo e gás, bem como a atividade exportadora da **agroindústria**, nomeadamente produtos como a soja, milho e trigo.

- ▶ **No que se refere à economia do Uruguai, esta apresenta-se igualmente centrada nos serviços** (75,8% do PIB, destacando-se o turismo), a que se seguem os setores da indústria (17,3%) e a agricultura (7,0%).
- ▶ **Trata-se de uma das economias mais avançadas a nível regional**, refletindo o poder de compra superior dos seus habitantes. Apesar disso, **o setor agrícola é um dos principais motores económicos**, sendo metade da capacidade industrial dedicada a produção de bens alimentares e ao processamento de produtos florestais (celulose).

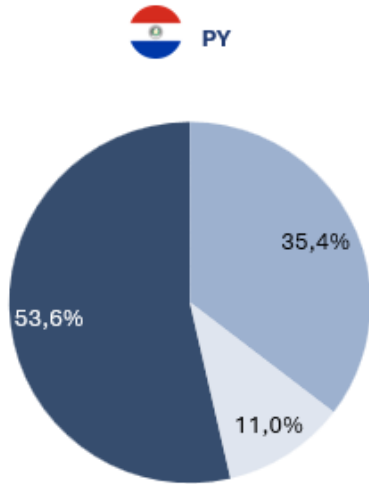
Fonte: EIU

Nota: dados correspondem a estimativas.

2. ENQUADRAMENTO

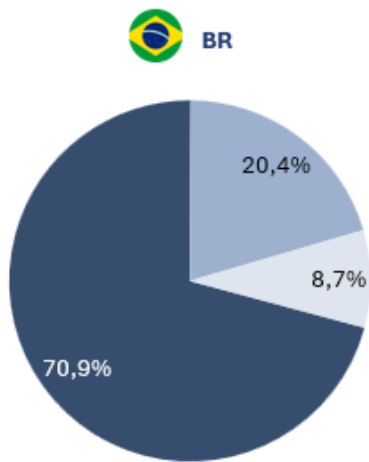
2.2 Breve Apontamento Económico dos Mercados do Mercosul (continuação)

Composição Setorial das Economias do Mercosul, em percentagem do PIB | 2025



► A economia do Paraguai apresenta uma configuração setorial não tão centrada nos serviços, apesar de estes representarem a principal fonte de criação de riqueza (53,6%) no país.

► A indústria (35,4%) e a agricultura (11,0%) desempenham um papel fundamental, destacando-se a especialização na produção de soja e na produção de energia hidroelétrica.

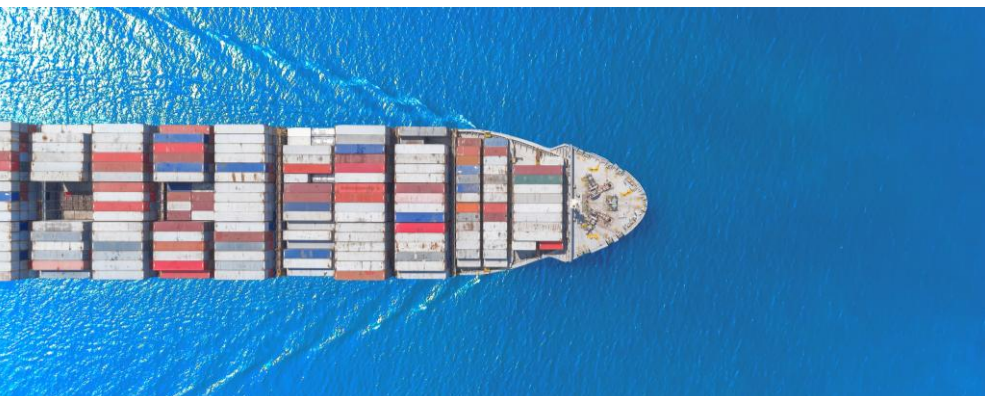


► A economia do Brasil concentra-se no setor dos serviços (70,9% do PIB, destacando-se os segmentos imobiliário, dos transportes, dos serviços financeiros, da educação e da saúde), a que se seguem os setores da indústria (20,4% do PIB, salientando-se os segmentos automóvel, dos bens de capital e dos produtos de saúde, químicos e alimentares) e da agricultura (8,7% do PIB, individualizando-se a produção de soja, milho e arroz).

■ Serviços ■ Indústria ■ Agricultura

Fonte: EIU

Nota: dados correspondem a estimativas.



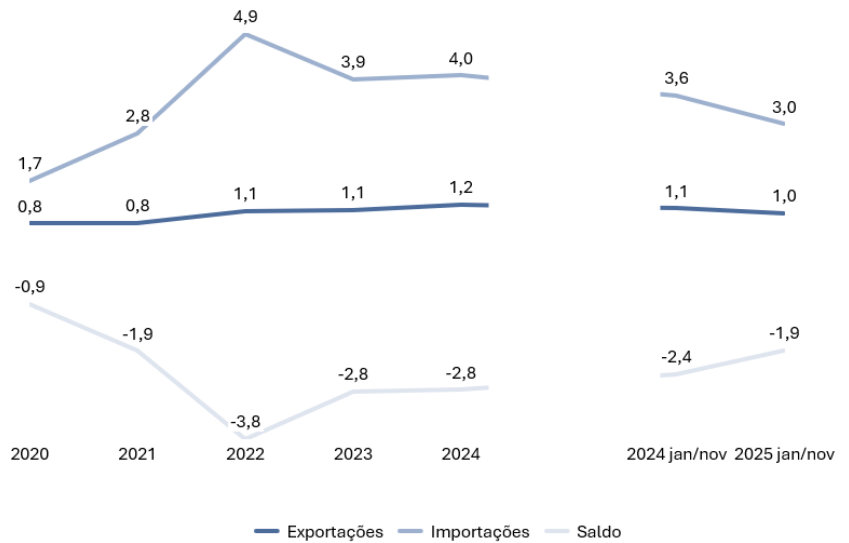
2. ENQUADRAMENTO

2.3 Relação Bilateral entre Portugal e o Mercosul

2.3.1 Balança Comercial de Bens

- ▶ A balança comercial de bens de Portugal com os quatro países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) regista um défice crónico para o nosso país, que ascendeu a 2,8 mil M€, em 2024, em resultado de 1,2 mil M€ de exportação (1,6% do total de Portugal) e 4,0 mil M€ de importação (3,7% do total).
- ▶ No horizonte temporal 2020-2024, as exportações apresentaram uma tendência de crescimento de 10,7% em média anual, enquanto as importações aumentaram à razão de 23,1%.
- ▶ Para 2025, perspetiva-se uma quebra em ambos os fluxos, com contrações de 9,3% nas exportações e 17,4% nas importações, com base nos resultados acumulados até novembro.
- ▶ Um aspeto a salientar na distribuição geográfica do comércio bilateral com aquele bloco da América do Sul é o peso do Brasil, 11.º cliente de Portugal, que até novembro de 2025 ascendeu a 94,9% e 88,6% das exportações e importações totais com o Mercosul, respetivamente.

Balança Comercial de Bens Portugal-Mercosul (mil M€) | 2020-2024



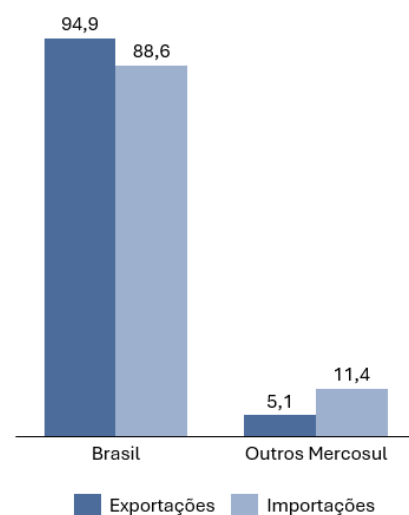
Fonte: INE

94,9%

das exportações portuguesas para o Mercosul tiveram o Brasil como mercado de destino.

- ▶ Os restantes três países detêm uma representatividade residual nas exportações de Portugal, o que poderá indiciar potencial de crescimento, posicionando-se a Argentina em 71º, o Uruguai em 102º e o Paraguai em 107º, enquanto clientes de Portugal em 2025, até novembro.

Distribuição Geográfica do Comércio de Bens Portugal – Mercosul (% Total Mercosul) | 2025



Fonte: INE

Nota: até novembro de 2025.

2. ENQUADRAMENTO

2.3 Relação Bilateral entre Portugal e o Mercosul

2.3.1 Balança Comercial de Bens (continuação)

Trocas Comerciais de Bens de Portugal com o Mercosul | 2024 - 2025

EXPORTAÇÃO	2024	% Total Portugal	% Total Mercosul	tvh % 24/23	tvma % 24/20	2025 jan/nov	% Total Portugal	% Total Mercosul	tvh % 25/24
MERCOSUL	1 225,9	1,6	100,0	10,1	10,7	1 033,5	1,4	100,0	-9,3
Argentina	61,9	0,1	5,1	33,6	-1,2	30,0	0,0	2,9	-49,4
Brasil	1 139,0	1,4	92,9	9,4	11,9	980,6	1,3	94,9	-7,3
Paraguai	12,4	0,0	1,0	20,8	5,2	10,7	0,0	1,0	-1,8
Uruguai	12,7	0,0	1,0	-19,5	0,4	12,3	0,0	1,2	5,4
Portugal Total	78 895,1	100,0	--	2,0	10,1	73 705,1	100,0	--	0,6

IMPORTAÇÃO	2024	% Total Portugal	% Total Mercosul	tvh % 24/23	tvma % 24/20	2025 jan/nov	% Total Portugal	% Total Mercosul	tvh % 25/24
MERCOSUL	4 010,7	3,7	100,0	2,0	23,1	2 961,1	2,9	100,0	-17,4
Argentina	182,1	0,2	4,5	48,8	22,3	204,6	0,2	6,9	26,0
Brasil	3 729,3	3,5	93,0	1,7	23,5	2 623,9	2,6	88,6	-21,3
Paraguai	8,7	0,0	0,2	9,4	-0,3	13,0	0,0	0,4	68,6
Uruguai	90,7	0,1	2,3	-31,6	14,7	119,7	0,1	4,0	44,8
Portugal Total	107 243,4	100,0	--	2,0	12,0	102 784,6	100,0	--	4,3

Fonte: INE

Unidade: Milhões de euros, exceto quando indicado.

Tvh % - taxa de variação homóloga em percentagem; tvma % - taxa de variação média anual (composta) em percentagem %.

2024: resultados definitivos; 2025: resultados preliminares.

2. ENQUADRAMENTO

2.3.2 Padrão de Especialização Setorial das Exportações

- ▶ Do ponto de vista setorial, **os produtos industriais transformados representaram, de janeiro a novembro de 2025, 95,5% das exportações totais portuguesas de bens para o Mercosul**, das quais 55,8% classificadas como de baixa intensidade tecnológica, seguindo-se os produtos com graus de intensidade tecnológica alta (21,8%), média-alta (13,0%) e média-baixa (9,4%).
- ▶ Relativamente às importações, apenas 25,0% são de produtos industriais transformados, predominantemente de baixa tecnologia (63,3% do total PIT).

Comércio Portugal-Mercosul de Produtos Industriais Transformados por Grau de Intensidade Tecnológica

EXPORTAÇÃO		2020	2023	2024	tvh % 24/23	tvma % 24/20	2024 jan/nov	2025 jan/nov	tvh % 25/24
Alta Tecnologia	% Total	15,8	17,5	18,0	13,4	14,6	17,7	21,8	12,7
Média-Alta Tecnologia	Prod. Ind.	15,5	15,8	11,8	-17,9	3,6	11,7	13,0	1,5
Média-Baixa-Tecnologia	Transformados	12,0	8,1	9,8	32,6	5,2	9,8	9,4	-12,2
Baixa Tecnologia		56,8	58,6	60,4	13,2	12,5	60,9	55,8	-16,5
Prod. Ind. Transformados	% Total	94,7	94,9	94,8	9,9	10,8	94,9	95,5	-8,8
Outros	Todos os Produtos	5,3	5,1	5,2	13,4	10,2	5,1	4,5	-19,2

IMPORTAÇÃO		2020	2023	2024	tvh % 24/23	tvma % 24/20	2024 jan/nov	2025 jan/nov	tvh % 25/24
Alta Tecnologia	% Total	2,2	14,2	15,8	6,7	105,5	16,7	18,8	2,8
Média-Alta Tecnologia	Prod. Ind.	19,3	12,9	13,3	-0,7	14,3	13,3	14,5	-0,8
Média-Baixa-Tecnologia	Transformados	29,8	17,9	11,9	-36,0	-0,3	12,5	3,4	-75,2
Baixa tecnologia		48,7	54,9	59,0	3,3	31,6	57,4	63,3	0,8
Prod. Ind. Transformados	% Total	20,0	22,8	21,5	-3,8	25,4	22,6	25,0	-8,6
Outros	Todos os Produtos	80,0	77,2	78,5	3,7	22,6	77,4	75,0	-20,0

Fonte: GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos (Ministério da Economia e da Coesão Territorial) a partir de dados de base do INE.

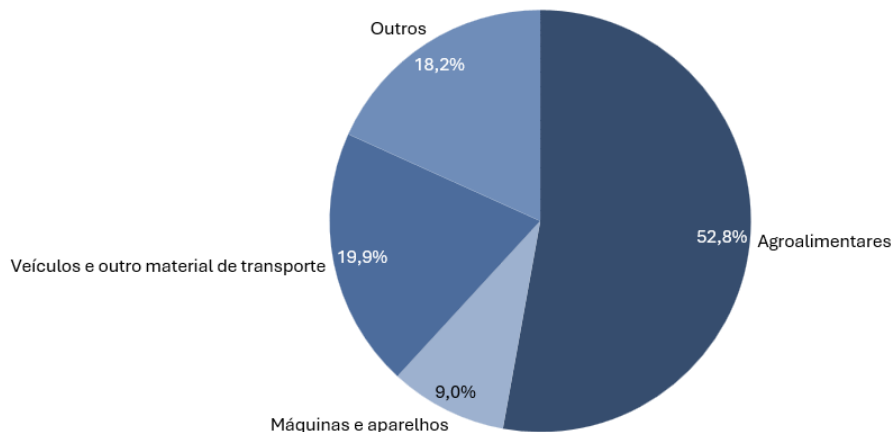
Notas: tvh % - taxa de variação homóloga em percentagem; tvma % - taxa de variação média anual (composta) em percentagem.

Taxas de variação calculadas com base no valor absoluto em euros; **Alta Tecnologia**: aeronáutica e aeroespacial, produtos farmacêuticos, equipamento de escritório e computação; equipamento de rádio, TV e comunicações, instrumentos médicos, óticos e de precisão; **Média-Alta Tecnologia**: máquinas e aparelhos n.e., veículos a motor, reboques e semi-reboques, produtos químicos, exceto farmacêuticos, equipamento ferroviário e equip. transporte n.e., máquinas e equip. n.e. (princ. não elétricos); **Média-Baixa Tecnologia**: construção e reparação naval, produtos da borracha e do plástico, refinação de petróleo, petroquímica e e combustível nuclear, produtos minerais não metálicos, metalurgia de base, fabricação produtos metálicos (excl. máq. e equip.); **Baixa Tecnologia**: manufaturas n.e.; reciclagem, pasta de papel, papel, cartão e publicações, produtos alimentares, bebidas e tabaco, têxteis, vestuário, couros e calçado, madeira e produtos da madeira e cortiça.

2. ENQUADRAMENTO

2.3.2 Padrão de Especialização Setorial das Exportações (continuação)

Distribuição Setorial das Exportações de Bens Portugal – Mercosul (% Total Mercosul) | 2025



► Entre janeiro e novembro de 2025, as vendas nacionais para o Mercosul concentraram-se em bens Agroalimentares (52,8% do total), Veículos e Outro Material de Transporte (19,9%) e Máquinas e Aparelhos (9,0%), os quais, segundo cálculos da [Comissão Europeia](#) serão dos mais beneficiados com a redução de tarifas no âmbito do Acordo UE-Mercosul.

Fonte: INE

Nota: inclui dados de janeiro a novembro 2025.

► Numa análise mais detalhada, a quatro dígitos da Nomenclatura Combinada (NC4), num total de 1.225 produtos transacionados por Portugal a nível mundial, o nosso país exportou para o Mercosul 716 e importou 835 até novembro de 2025, tendo sido o Brasil o principal cliente e fornecedor de Portugal em 14 e 13 dos mesmos, respetivamente.

► O Azeite (NC 1509) foi o produto português mais exportado para o Mercosul (31,7% do total com o bloco), constituindo o Brasil o nosso maior comprador mundial deste produto (37,8% do total exportado por Portugal). Assinalam-se, também, as exportações de Partes e Acessórios de Aeronaves (NC 8807) (18,1%) e Vinho (NC 2204) (8,0%).

Exportação Portuguesa de Bens Portugal - Mercosul

Nomenclatura Combinada (NC4)	2024 jan/nov	2025 jan/nov	%Tot 25	Tvh% 25/24	Vh M€ 25/24
1509 Azeite de Oliveira e suas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente (...)	417,0	327,9	31,7	-21,4	-89,1
8807 Partes aeronaves (veículos aéreos) e veículos espaciais das posições 8801 (...)	159,9	187,1	18,1	17,0	27,2
2204 Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool; mosto de (...)	82,1	82,2	8,0	0,1	0,1
0808 Maçãs, pêras e marmelos, frescos (...)	47,2	38,2	3,7	-19,2	-9,1
0303 Peixes congelados (exceto os filetes de peixes e outra carne de peixes (...)	43,2	35,8	3,5	-17,1	-7,4
2710 Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos) (...)	29,0	16,1	1,6	-44,6	-12,9
0304 Filetes de peixes e outra carne de peixes (mesmo picada) (...)	18,0	15,2	1,5	-15,3	-2,8
8708 Partes e acessórios para tratores, para veículos para transporte de => 10 pessoas (...)	8,6	15,1	1,5	75,7	6,5
4504 Cortiça aglomerada, com ou sem aglutinantes, e suas obras (...)	9,1	12,2	1,2	33,9	3,1
3004 Medicamentos constituídos por produtos misturados ou não misturados (...)	7,2	9,0	0,9	25,2	1,8
Amostra	821,3	738,8	71,5	-	-

Fonte: INE

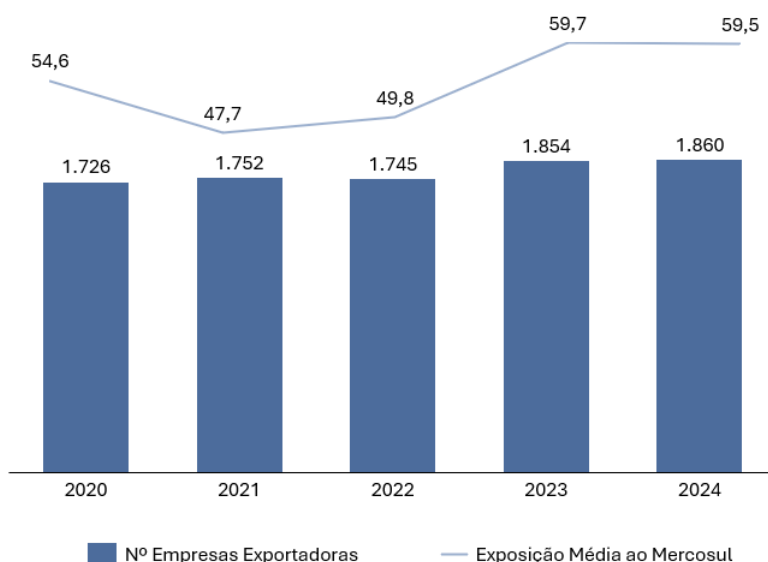
Unidade: Milhões de euros, exceto quando indicado

2. ENQUADRAMENTO

2.3.3 Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens

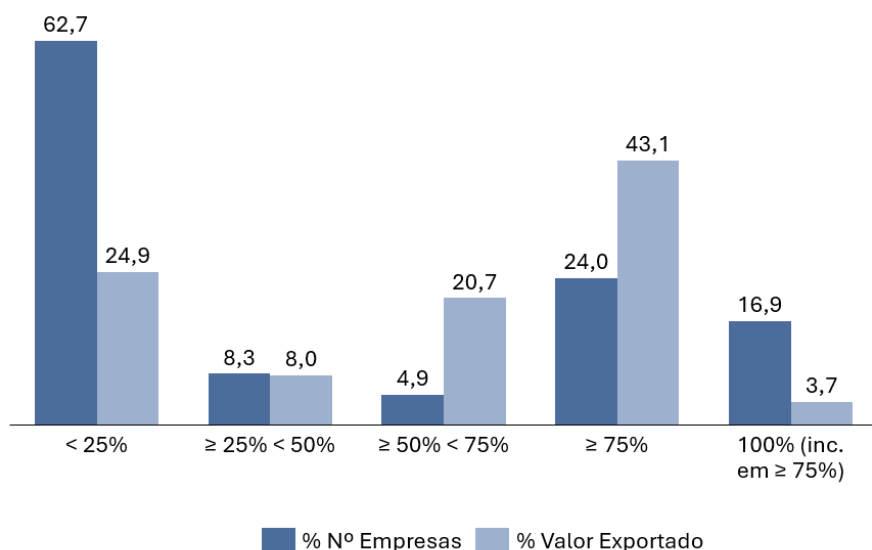
- ▶ Em 2024, exportaram para o Mercosul **1.860 empresas nacionais (8,8% do total de empresas exportadoras de Portugal)**, mais 134 empresas que em 2020. Com os cinco maiores operadores a representarem 46,3% das vendas para o bloco, **o Brasil foi o mercado para onde exportaram mais empresas (1.663)**, seguido a larga distância pela Argentina (228), Uruguai (194) e Paraguai (104).
- ▶ Em termos de exposição (dependência) das empresas nacionais àquele grupo de países, **observou-se uma exposição média¹ de 59,5% ao agregado**, com níveis de exposição díspares entre países: Argentina (4,3%), Brasil (62,8%), Paraguai (22,1%) e Uruguai (10,3%).

Empresas Exportadoras Portuguesas (N.º) e Exposição ao Mercosul (%) | 2020-2024



Fonte: INE

Empresas Exportadoras Portuguesas para o Mercosul por escalão de exposição



- ▶ Por escalão de exposição, observa-se que **o maior número de empresas registou uma dependência até 25% das suas vendas (1.167 empresas; 62,7% do total)**, que representaram 24,9% do valor exportado para o Mercosul, naquele período. No entanto, **é de assinalar o peso do escalão de dependência superior a 75% no total exportado com origem em 24,0% das empresas exportadoras (446 empresas)**.
- ▶ De notar que **o Mercosul enquanto bloco foi o único cliente de 315 empresas portuguesas (16,9% do número de operadores) geradoras de 3,7% do valor exportado**.

Fonte: INE

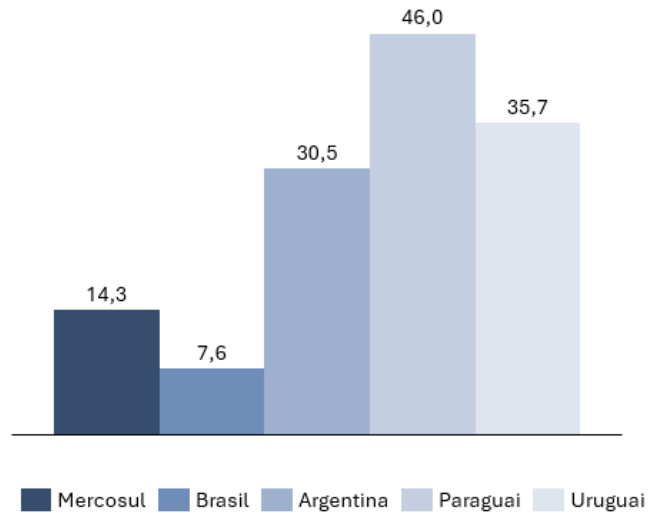
¹ Peso médio das exportações para o Mercosul no total das vendas mundiais das empresas que exportaram para o Mercosul, ponderado pela quota de cada empresa no total exportado por Portugal para o conjunto dos países do bloco.

2. ENQUADRAMENTO

2.3.4 Evolução da Quota de Portugal nas Importações de Bens do Mercosul

- ▶ Segundo dados do ITC – International Trade Centre¹, em 2024, **14,3% das importações totais do Mercosul corresponderam a trocas intra-bloco**, com maior concentração regional no caso dos membros de menor dimensão, representando 7,6% para o Brasil, 30,5% na Argentina, 46,0% no Paraguai e 35,7% no caso do Uruguai.

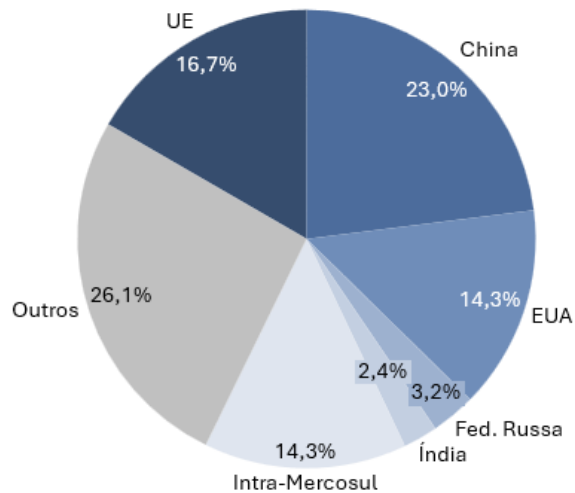
Comércio Intra-Mercosul (% Total do Mercosul) | 2024



Fonte: ITC

- ▶ Em termos globais, **o principal fornecedor do Mercosul foi a China, com uma quota de 23,0%**, seguida da UE (16,7%) e dos EUA (14,3%). O principal mercado da UE fornecedor do Mercosul foi a Alemanha, com um peso de 4,8%.
- ▶ No mesmo período, **Portugal foi o 42º fornecedor do Mercosul, com uma quota de 0,391% nas importações totais do bloco**, registo que reflete um ganho de 0,043 pontos percentuais (p.p.) face a 2023, após um aumento de 0,028 p.p. no ano anterior. Excluindo os Combustíveis Minerais (NC 27) e os bens não especificados (NC 99), a quota foi de 0,436% (+0,034 p.p.).

Principais Fornecedores do Mercosul (% Total Mercosul) | 2024



Fonte: ITC

¹ Os cálculos apresentados neste documento efetuados a partir de dados do ITC – International Trade Centre têm por base resultados expressos em USD.

2. ENQUADRAMENTO

2.3.4 Evolução da Quota de Portugal nas Importações de Bens do Mercosul (continuação)

Quota de Portugal nas Importações do Mercosul (%) | 2021-2024

	2021	2022	2023	2024
Quota Global (%)	0,344	0,320	0,348	0,391
Varição de Quota (pp)	-0,069	-0,024	0,028	0,043
Efeito Quota de Mercado Pura (Competitividade)	-0,031	-0,015	0,028	0,000
Efeito Estrutura Setorial	-0,039	-0,009	0,000	0,043
Quota exc. Combustíveis e NC 99 (%)	0,372	0,369	0,402	0,436
Varição de Quota (pp)	-0,309	-0,003	0,033	0,034
Efeito Quota de Mercado Pura (Competitividade)	-0,205	-0,005	0,044	-0,005
Efeito Estrutura Setorial	-0,104	0,001	-0,011	0,039

► Segundo estes resultados, **Portugal registou um aumento da sua quota de mercado em resultado, principalmente, do efeito de ajustamento de estrutura setorial**, que cresceu 0,043 p.p., com o efeito de competitividade inalterado.

► Excluindo os Combustíveis Minerais e os bens não especificados, o contributo do efeito de ajustamento setorial é superior (+0,039 p.p.), observando-se uma quebra de 0,005 p.p. no efeito de competitividade.

Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC – International Trade Centre

Unidade: pontos percentuais, exceto quando indicado.

Notas: Metodologia *Constant Market Share*

NC 99 – Códigos especiais da nomenclatura combinada

► Por grupos de produtos, **destaque para o desempenho dos Agrícolas**, com um aumento de quota de 0,029 p.p., seguindo-se o dos **Veículos e Outro Material de Transporte** (+0,011 p.p.).

► Em 2024, as posições e quotas de Portugal nas importações de cada mercado foram, pela mesma ordem: Argentina (51º; 0,14%), Brasil (38º; 0,48%), Paraguai (41º; 0,08%) e Uruguai (54º; 0,13%).

Nota: A variação da quota global dum país num determinado período é decomposta em dois termos: um que traduz o efeito da estrutura das exportações do país em termos de composição por produtos, que se denomina Efeito de Estrutura Setorial (EE); e outro resultante de alterações na quota de mercado de cada produto em cada mercado de destino, o Efeito Quota de Mercado Pura, ou de Competitividade.

Quota de Portugal nas Importações do Mercosul por Grupos de Produtos (%) | 2021-2024

	Quota %				Var. Quota Global				Competitividade				Estrutura			
	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024			
TOTAL	0,391	-0,069	-0,024	0,028	0,043	-0,031	-0,015	0,028	0,000	-0,039	-0,009	0,000	0,043			
Agrícolas	3,665	-0,059	-0,006	0,037	0,029	-0,042	-0,003	0,043	0,003	-0,016	-0,003	-0,006	0,025			
Alimentares	1,555	-0,009	-0,008	0,006	0,002	0,000	-0,005	0,005	0,000	-0,009	-0,003	0,001	0,002			
Combustíveis	0,068	0,017	-0,003	-0,013	0,004	0,016	-0,011	-0,010	0,005	0,001	0,007	-0,003	-0,001			
Químicos	0,040	0,008	0,008	-0,019	-0,003	0,009	0,008	-0,015	-0,003	-0,001	0,000	-0,004	0,000			
Plásticos, Borracha	0,223	-0,001	0,002	-0,005	0,006	-0,001	0,003	-0,005	0,006	0,001	-0,001	0,000	0,000			
Peles, Couros	0,029	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000			
Madeira, Cortiça	5,261	-0,001	-0,002	0,001	-0,004	0,001	0,000	0,000	-0,002	-0,002	-0,002	0,001	-0,002			
Pastas Celulósicas, Papel	0,185	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000			
Matérias Têxteis	0,403	0,001	-0,001	-0,001	0,000	0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,001	-0,001	0,000	0,000			
Vestuário	0,455	-0,001	0,000	-0,001	0,001	0,000	-0,001	-0,002	0,001	-0,001	0,000	0,001	0,000			
Calçado	0,107	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000			
Minerais, Minérios	0,519	0,000	0,004	-0,004	-0,003	0,000	0,006	-0,005	-0,003	0,000	-0,002	0,001	0,000			
Metais Comuns	0,200	0,002	-0,005	0,001	0,000	-0,002	-0,003	-0,001	0,001	0,004	-0,003	0,002	0,000			
Máquinas, Aparelhos	0,133	-0,007	-0,014	0,011	-0,003	-0,004	-0,012	0,008	-0,004	-0,004	-0,003	0,003	0,001			
Veículos, O. Mat. Transp.	0,562	-0,023	0,004	0,014	0,011	-0,013	0,002	0,009	-0,006	-0,010	0,001	0,005	0,017			
Óptica e Precisão	0,282	0,002	-0,001	0,002	0,002	0,003	0,000	0,001	0,001	-0,001	-0,001	0,001	0,000			
Outros Produtos	0,115	0,001	0,000	-0,002	0,000	0,001	0,000	-0,002	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000			

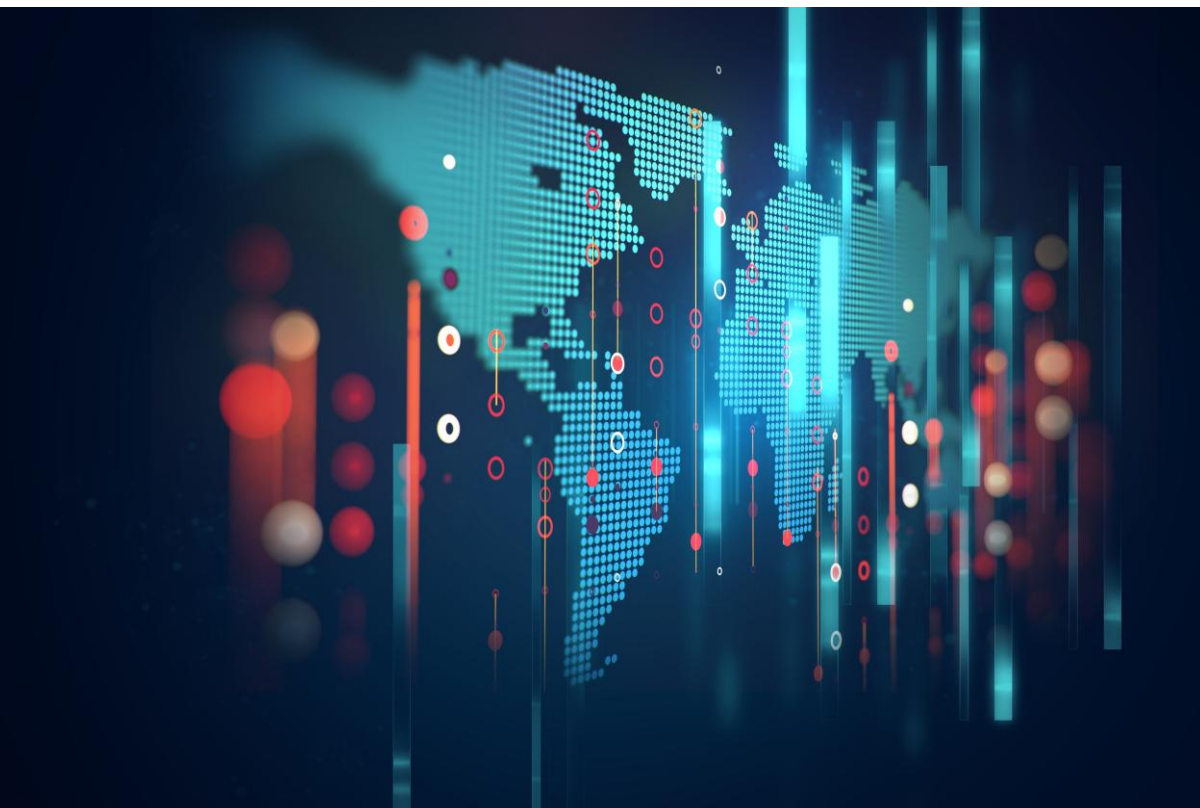
Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC – International Trade Centre

Unidade: pontos percentuais, exceto quando indicado.

2. ENQUADRAMENTO

2.3.5 Balança Comercial de Serviços

- ▶ Ao contrário da componente de bens, **as trocas comerciais bilaterais de serviços com o Mercosul apresentam excedente comercial para Portugal**, que ascendeu a 1,3 mil M€ em 2025 (janeiro a novembro), em resultado de 2,1 mil M€ de exportações e 761 M€ de importações, segundo dados do Banco de Portugal.
- ▶ No contexto do comércio internacional português de serviços, o Mercosul representou, naquele período, 3,8% e 3,1% das nossas exportações e importações totais, respetivamente. No horizonte 2020-2024, as exportações de serviços para o Mercosul cresceram 42,2% em média anual e as importações 23,5%. Para os mesmos fluxos e igual ordem, nos primeiros onze meses de 2025 observaram-se taxas de variação homólogas face ao ano anterior de 2,9% e -5,4%.
- ▶ Por tipos de serviços, **as rubricas Viagens e Turismo e Transportes representam, respetivamente, 56,0% e 37,4% do total exportado**, e 26,6% e 51,9% do total importado, pela mesma ordem.
- ▶ De salientar que, **no agregado das exportações globais portuguesas de bens e serviços com o Mercosul, a componente de serviços vale o dobro da de bens** (2,1 mil M€ exportados em serviços vs 1,0 mil M€ em bens), enquanto as importações de serviços representam 0,3 vezes a de bens.
- ▶ Esta representatividade dos serviços nas nossas exportações para o Mercosul está associada ao peso da componente nas vendas agregadas de bens e serviços para o Brasil (73,5% até novembro de 2025 e 20,0% nas importações), mercado que, à semelhança do observado na componente de bens, regista uma participação dominante nas trocas comerciais com o Mercosul, de 95,7% nas nossas exportações para o bloco e 91,3% das importações.





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

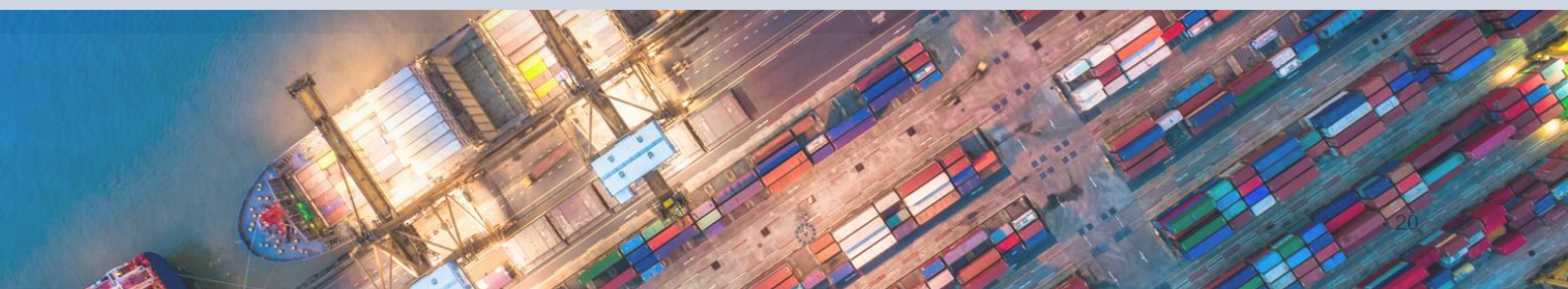
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

NOTA METODOLÓGICA



3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.1 Âmbito de Aplicação do Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA)

- ▶ **O Acordo EMPA significa para o comércio de bens a abolição de tarifas de importação sobre bens da UE e remove obstáculos à exportação destes**, tais como regras e regulamentos desnecessariamente restritivos que diferem dos padrões internacionais, licenças de importação não automáticas e procedimentos onerosos de avaliação da conformidade.
- ▶ **Em termos do comércio de serviços e do investimento, o Acordo EMPA facilitará às empresas da UE a exportação dos seus serviços para o Mercosul**, tanto por meio de estabelecimento local, quanto de forma

transfronteiriça, incluindo serviços empresariais, serviços financeiros, telecomunicações, transporte marítimo, serviços postais.

- ▶ Em termos de salvaguardas, o Acordo EMPA não impedirá que a UE ou o Mercosul continuem a regular os seus mercados de serviços (de maneira não discriminatória), a liberalizar serviços públicos, a regular, desenvolver ou impor regras e padrões (não discriminatórios), de forma a proteger a saúde, a segurança, o meio ambiente e os consumidores, garantindo serviços e prestadores de serviços de alta qualidade, direitos e condições laborais.

Cronograma da Eliminação de Tarifas

Category	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	Year 11	Year 12	Year 13	Year 14	Year 15
0	100 %															
4	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %											
7	12,5 %	25 %	37,5 %	50 %	62,5 %	75 %	87,5 %	100 %								
8	11,1 %	22,2 %	33,3 %	44,4 %	55,6 %	66,7 %	77,8 %	88,9 %	100 %							
10	9,1 %	18,2 %	27,3 %	36,4 %	45,5 %	54,6 %	63,6 %	72,7 %	81,8 %	90,9 %	100 %					
15	6,3 %	12,5 %	18,8 %	25 %	31,3 %	37,5 %	43,8 %	50 %	56,3 %	62,5 %	68,8 %	75,0 %	81,3 %	87,5 %	93,8 %	100 %
15V	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	19 %	38,1 %	57,1 %	64,3 %	71,4 %	78,6 %	85,7 %	92,9 %	100 %

Fonte: [Annex 2-A: Tariff elimination schedule](#)

- ▶ Em termos concretos, **o Acordo EMPA eliminará as taxas de importação sobre mais de 91% dos produtos da UE exportados para o Mercosul**, sendo que, de acordo com o cronograma da redução tarifária, existem produtos que ficarão logo de início isentos de direitos aduaneiros (Category 0) e outros que só irão atingir essa isenção ao fim de 15/16 anos de redução progressiva, de modo a conceder tempo suficiente às empresas do Mercosul para se adaptarem. Alguns, de perfil sensível, ficarão excluídos da cronologia.
- ▶ **Em termos de produtos agroalimentares, o Acordo EMPA prevê que o Mercosul reconheça cerca de 350 indicações geográficas europeias, proíba a contrafação (bem como termos, símbolos, bandeiras ou imagens enganosas) e estabeleça quotas para produtos agrícolas sensíveis**, bem como prevê que a UE possa reintroduzir temporariamente tarifas se as importações crescerem além dos limites predefinidos ou os preços caírem muito abaixo dos níveis de mercado.

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.1 Âmbito de Aplicação do Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA) (continuação)

- ▶ Ao nível da contratação pública, o Acordo EMPA prevê o acesso das empresas europeias às licitações públicas nos países do Mercosul em igualdade de condições com as empresas locais.
- ▶ Atualmente, a arquitetura tarifária possui barreiras relevantes enfrentadas pelos exportadores europeus, por exemplo, direitos até 35% em componentes automóveis, 20% em máquinas, 18% em químicos e 14% em farmacêuticos. O Acordo EMPA permitirá poupanças anuais significativas em direitos aduaneiros, simplificando simultaneamente procedimentos alfandegários.
- ▶ A abertura ao nível da contratação pública cria oportunidades horizontais, enquanto o acesso preferencial a determinados bens ‘verdes’ e a matérias-primas críticas serve a agenda europeia de competitividade associada às transições verde e digital. Estes benefícios, contudo, não alteram o núcleo duro das garantias sanitárias e de segurança do consumidor na UE, que, permanecem intocáveis no desenho do acordo.
- ▶ Nos pontos seguintes será feita referência a dimensões específicas abrangidas pelo Acordo EMPA e cuja relevância merece especial destaque.



3.1.1 Matérias-Primas Críticas

- ▶ A dimensão das [matérias-primas críticas](#) é particularmente sensível do ponto de vista da autonomia estratégica da UE, sendo que a UE continua a depender da importação deste tipo de produtos.
- ▶ **O Acordo EMPA reduz tarifas tanto sobre matérias-primas como sobre produtos transformados**, criando incentivos económicos para o desenvolvimento da capacidade local dos países do Mercosul e, em paralelo, redundâncias de fornecimento e previsibilidade para a indústria europeia. O desenho da política comercial evita distorções: não há preços mínimos, nem exigências de preço; os preços impostos à exportação ficam, como regra, proibidos (salvo exceções limitadas e condicionadas, com preferência para compradores da UE); excluem-se monopólios de exportação e licenças de importação não automáticas.
- ▶ **O acordo incentiva ainda o investimento europeu na transformação local de matérias-primas críticas e coloca a sustentabilidade no centro**, promovendo a responsabilidade social corporativa e o cumprimento da legislação ambiental e laboral aplicável.

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.1.2 Setor Agroalimentar e Normas Sanitárias e Fitossanitárias

- ▶ **O Acordo EMPA visa abrir oportunidades de exportação para os agricultores e a indústria agroalimentar da UE em mercados do Mercosul, que têm um elevado potencial**, mas que mantêm barreiras tarifárias e procedimentos burocráticos. Simultaneamente, o acordo inclui mecanismos legais para proteger os agricultores europeus de pressões indevidas de mercado e a proteção das regras da UE em matéria de saúde e segurança alimentar.
- ▶ **Os principais benefícios para a indústria agroalimentar da UE são a eliminação ou a redução substancial de tarifas para alguns produtos europeus, como azeite, vinho, bebidas e chocolates**, aumentando a competitividade destes produtos no Mercosul.
- ▶ **Também a proteção de 344 Indicações Geográficas (IG) da UE**, e a simplificação e previsibilidade de procedimentos de exportação, com o estabelecimento de regras claras e uniformes, permitirão reforçar o posicionamento dos produtos europeus.
- ▶ **O acordo também acomoda as preocupações setoriais ao estabelecer limites quantitativos para importações preferenciais em segmentos sensíveis**. Foi delimitada uma **quota máxima** para uma seleção de produtos importados do Mercosul que podem beneficiar de tarifas reduzidas: 99 mil toneladas para carne de bovino (equivalente a ≈1,5% da produção total da UE); 25 mil toneladas para carne de suíno (≈0,1%); e, 180 mil toneladas para aves (≈1,3%). **Inclui ainda uma cláusula de salvaguarda acionável perante aumentos súbitos de importações**, medida inédita num acordo comercial da UE para produtos já sujeitos a quotas.
- ▶ **Simultaneamente, os elevados padrões sanitários e fitossanitários (SPS) da UE mantêm-se inalterados: qualquer produto vendido no mercado europeu, seja interno ou importado, terá de cumprir as normas europeias, independentemente de acordos comerciais**. Os controlos de importação da UE incluem auditorias a países terceiros, controlos documentais e físicos nas fronteiras, e amostragem de produtos no mercado. O acordo reafirma o princípio de precaução, permitindo medidas provisórias mesmo quando a evidência científica é insuficiente. Adicionalmente, o acordo procura melhorar a previsibilidade para os exportadores europeus ao clarificar procedimentos e ao operacionalizar a regionalização¹.



3.1.3 Comércio e Desenvolvimento Sustentável

- ▶ No capítulo dedicado ao Comércio e Desenvolvimento Sustentável (TSD), **o Acordo EMPA inova ao considerar o Acordo de Paris como um elemento essencial**, abrindo a porta a que, em caso de uma violação grave, o acordo comercial possa ser suspenso. **As partes comprometem-se com a neutralidade carbónica até 2050, com metas intermédias** (por exemplo, redução de emissões da UE em pelo menos 55% até 2030) **e com o combate à desflorestação**, com referência aos compromissos do Brasil para travar a desflorestação ilegal.
- ▶ Como medida horizontal da UE, **a partir do final de 2026 só poderão entrar no mercado europeu produtos “livres de desflorestação”²**, regra igualmente aplicável às importações ao abrigo do acordo UE-Mercosul.
- ▶ **O texto prevê uma agenda positiva para a promoção de cadeias de valor sustentáveis**: promoção de tecnologias verdes, comércio de produtos que preservem a biodiversidade (com enfoque na Amazónia) e a implementação efetiva de outros acordos multilaterais³. Inclui ainda compromissos legalmente vinculativos para proibir o comércio de produtos obtidos ilegalmente e a manutenção dos padrões laborais e ambientais (princípio de não-regressão), salvaguardando sempre o direito de regular, mesmo que impacte o comércio.
- ▶ A exequibilidade do capítulo TSD é assegurada por um mecanismo específico de resolução de litígios com consultas governamentais e, se necessário, poderá ser formado um painel independente de peritos, que preparará um relatório com recomendações.

¹Inclui procedimentos detalhados para, por exemplo, facilitar o reconhecimento, na UE, de zonas livres de doenças animais e de pragas, para permitir a exportação a partir das zonas não afetadas.

²Produtos como: soja, bovino, óleo de palma, madeira, cacau, café, borracha, entre outros.

³Por exemplo a Convenção sobre a Diversidade Biológica ou a Convenção sobre o Comércio Internacional das Espécies da Fauna e da Flora Selvagens Ameaçadas de Extinção (CITES).

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.1.4 Comércio de Serviços

- ▶ De acordo com os [dados da Comissão Europeia](#), em 2023, o comércio de serviços entre a UE e o Mercosul totalizou 41,5 mil M€ (exportações da UE: 28,6 mil M€; importações: 12,9 mil M€; excedente da UE: 15,7 mil M€). **Estes dados sinalizam uma relação dinâmica que este acordo procura consolidar através de uma maior previsibilidade regulatória, acesso ao mercado e ausência de requisitos de presença local em diversos segmentos.**
- ▶ As partes comprometem-se a evitar restrições quantitativas, a melhorar condições regulatórias e a assegurar processos claros, justos e céleres para licenças e qualificações. **Esperam-se ganhos nos seguintes setores: serviços financeiros, postais, telecomunicações e transporte marítimo** (com

acesso de armadores da UE ao comércio marítimo internacional intra-Mercosul).

- ▶ **O capítulo sobre comércio eletrónico** inclui o reconhecimento de contratos/assinaturas eletrónicas, a proibição de direitos aduaneiros sobre transmissões eletrónicas, e reforça a proteção do consumidor e a cooperação regulatória.
- ▶ **Adicionalmente, o movimento temporário de pessoas é facilitado para deslocações para fins profissionais**, para categorias como transferidos intraempresas, estagiários, empresários, comerciais, prestadores de serviços contratuais e profissionais independentes.



3.2 Benefícios do Acordo EMPA a nível europeu

- ▶ Entre 1999 e 2024, período de negociações intermitentes entre os dois blocos, [o comércio de bens entre a UE e o Mercosul decresceu](#). A quota do Mercosul no comércio total de bens da UE diminuiu 0,4 p.p., nos últimos 25 anos. No caso da UE, a sua quota no comércio total do Mercosul recuou cerca de 18,2 p.p. nos últimos 20 anos. De modo estratégico, **o Acordo UE-Mercosul procura recuperar terreno económico e dar uma vantagem comparativa aos exportadores europeus face aos EUA e à China.**
- ▶ Olhando para os [dados da Comissão Europeia](#), entre 2014 e 2024, o comércio de bens entre a UE e o Mercosul cresceu cerca de 25%, enquanto o comércio de serviços aumentou cerca de 42% entre 2014 e 2023.
- ▶ Em 2024, [as exportações da UE para os países do Mercosul foram cerca de 55 mil M€](#), enquanto as exportações do Mercosul para a UE totalizam 57 mil M€. Enquanto a UE é o segundo maior parceiro comercial de bens do Mercosul (sendo apenas

ultrapassado pela China), o Mercosul é o 10º parceiro comercial de bens da UE.

- ▶ Segundo [a Direção-Geral do Comércio \(DG Trade\) da Comissão Europeia](#), o acordo deverá aumentar o comércio bilateral. **As exportações para o Mercosul estão projetadas aumentar 39% (48,7 mil M€), com os maiores crescimentos previstos nos setores: automóvel, maquinaria e equipamentos e químicos.** A Comissão Europeia prevê que, até 2040, o acordo aumente o PIB da UE em cerca de 77 mil M€.
- ▶ A 13 de outubro de 2025, **26 associações empresariais europeias** demonstraram o seu apoio à ratificação do Acordo EMPA e do Acordo iTA. Nesta [declaração conjunta](#), **consideraram o acordo importante para a manutenção da competitividade europeia a longo prazo e como essencial para a estratégia de diversificação da UE.**

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.3 Impacto do Acordo EMPA para as PME Portuguesas



▶ **O Acordo UE-Mercosul representa, para Portugal, uma oportunidade tangível de reforço da competitividade externa**, tanto ao nível do comércio de bens, como de serviços. Portugal e o Mercosul têm já [uma relação comercial próxima](#), com um comércio total equivalente a 8,5 mil M€ (bens em 2024 e serviços em 2023).

▶ O acordo eliminará tarifas em 91% de todos os produtos, **beneficiando praticamente todas as exportações portuguesas**. Alguns setores que irão beneficiar da eliminação das tarifas são:



Gorduras Animais e Vegetais

445 M€; tarifa atual 10% → 0%.



Máquinas e Aparelhos Elétricos

104 M€; tarifas atuais de 20% serão **eliminadas faseadamente para a maioria dos produtos**.



Material de Transporte

194 M€; tarifas atuais 14–35% → 0%.

(Fonte: Comissão Europeia. Valores de exportação em 2024)

- ▶ **No setor agroalimentar, o acordo abre um canal que estava, na prática, semi-bloqueado.** Atualmente os produtos agroalimentares representam apenas 5% das exportações totais da UE para o Mercosul devido a tarifas e outras restrições. As exportações agroalimentares portuguesas para o Mercosul chegaram aos 620 M€ em 2024 e as tarifas atuais (10 a 55%) serão substancialmente reduzidas, chegando a 0% em alguns produtos.
- ▶ **As Indicações Geográficas (IGs) reforçam o valor acrescentado:** produtos com IG vendem, em média, 2 a 3 vezes acima de produtos equivalentes não protegidos. **O acordo protegerá 36 IGs portuguesas**, e são abrangidos diversos tipos de produtos, como vinhos, azeites, enchidos, queijos e pastelaria¹. Como indicado anteriormente, o acordo protege as normas europeias e integra mecanismos de salvaguarda para lidar com eventuais perturbações no setor agroalimentar.
- ▶ **Alguns dos produtos agroalimentares, identificados** pelas associações portuguesas, **que poderão beneficiar do Acordo UE-Mercosul**, foram **os vinhos, as frutas, o azeite e os queijos. Por outro lado, este acordo gera mais preocupação nos produtores de carnes (bovino, suíno e aves), de arroz e de mel.**

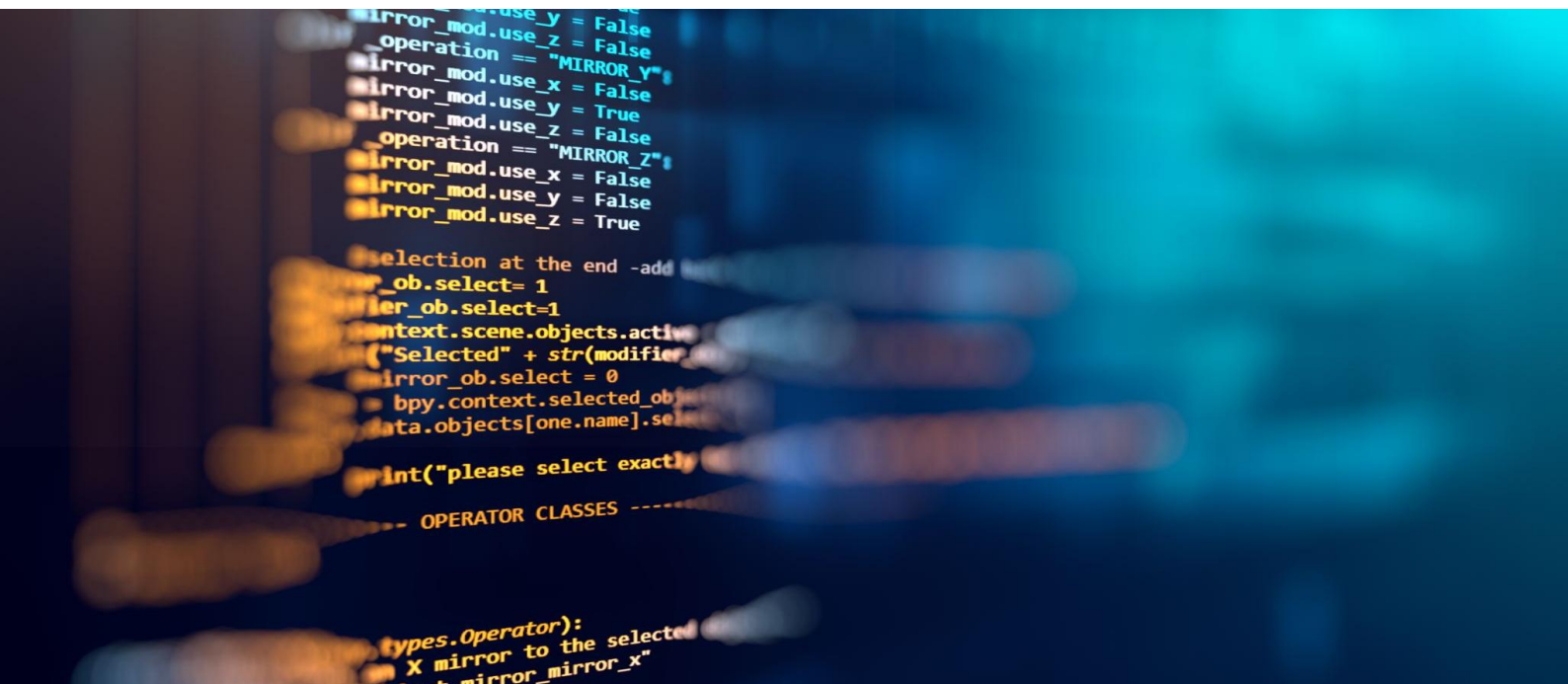
- ▶ **As associações portuguesas ligadas ao setor agroalimentar**, na grande maioria, destacam a necessidade de assegurar que os produtos importados do Mercosul cumprem as normas SPS europeias, que já são respeitadas pelos produtores portugueses.
- ▶ Para o setor metalúrgico e metalomecânico, **o acordo UE-Mercosul poderá ser uma oportunidade para as empresas da fileira**. Os países do Mercosul são considerados mercados com potencial, especialmente devido à necessidade de diversificação.
- ▶ Tanto para a **fileira Moda** como para a **fileira Casa**, os países do Mercosul não são tendencialmente os principais mercados de destino, onde as empresas portuguesas encontram tarifas elevadas e barreiras não tarifárias, entre outros fatores que dificultam a exportação. **A implementação do acordo comercial poderá ajudar as empresas portuguesas destas fileiras a diversificar os seus mercados de exportação.**

¹ Azeite de Moura, Azeite do Alentejo Interior, Azeite da Beira Alta, Azeite da Beira Baixa, Azeite de Trás-os-Montes, Azeites do Norte Alentejano, Azeites do Ribatejo, Chouriça de Carne de Vinhais, Chouriço de Portalegre, Mel dos Açores, Ovos Moles de Aveiro, Pera Rocha do Oeste, Presunto de Barrancos, Queijo S. Jorge, Queijo Serra da Estrela, Portugal Queijos da Beira Baixa e Vinhos: Açores, Alentejano, Alentejo, Algarve, Bairrada, Beira Interior, Carcavelos, Dão, Douro, Duriense, Lisboa, Madeira, Madeirense, Porto, Palmela, Pico, Setúbal, Távora-Varosa, Tejo, Trás-os-Montes, e Verde (Fonte: Factsheet: EU-Mercosur Partnership Agreement: Portugal - European Commission).

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.3 Impacto do Acordo EMPA para as PME Portuguesas (continuação)

- ▶ Ao nível dos serviços, de acordo com a Comissão Europeia, as exportações portuguesas para o Mercosul valiam 2,4 mil M€ em 2023, dos quais se destacam os transportes (1,1 mil M€), o turismo (1,1 mil M€) e os serviços empresariais (64 M€). Como referido anteriormente, este acordo melhorará o acesso ao mercado de serviços do Mercosul em diversos setores, reduzindo barreiras operacionais e custos de conformidade para os prestadores europeus e portugueses.
- ▶ Tendencialmente, as pequenas empresas, que representam ~95% das empresas exportadoras portuguesas, encontram dificuldades a exportar para fora da UE, sabendo que implica custos extra e procedimentos administrativos morosos.
- ▶ **O Acordo UE-Mercosul procura colmatar estas dificuldades:** por um lado, a eliminação de tarifas e a simplificação aduaneira reduzem custos fixos de entrada e encurtam ciclos de *cash flow*; por outro, o acordo melhora o acesso à contratação pública, facilita certificações para a venda local, cria pontos focais dedicados (Small Business Coordinators) e disponibiliza informação *online* acessível sobre fazer negócios nos países do Mercosul.



3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.4 Comparação do Perfil de Especialização Produtiva do Mercosul com Portugal e UE

- ▶ Para a economia portuguesa, o impacto do Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA) será mais ou menos positivo quanto for, respetivamente, maior ou menor a diferença no perfil de especialização produtiva entre Portugal e aquele bloco.
- ▶ Se for maior a diferença, o Acordo constituirá uma oportunidade para as exportações portuguesas, no sentido em que as empresas nacionais poderão aproveitar as vantagens do acesso mais facilitado ao Mercosul, ao mesmo tempo que o Acordo não constituirá uma ameaça significativa de concorrência acrescida para Portugal nos outros 26 Estados-Membros da UE (UE26). Simultaneamente, Portugal pode ainda beneficiar se o padrão de especialização setorial do Mercosul for semelhante ao da UE26, uma vez que se intensificará a concorrência entre os nossos fornecedores, reduzindo as perdas associadas ao desvio de

comércio e permitindo o acesso às empresas portuguesas a produtos em condições mais vantajosas.

- ▶ Um ponto de partida para medir a diferença de especialização setorial entre Portugal, Mercosul e UE (excluindo Portugal) é através duma variante do Índice de Especialização de Krugman, designado por K, que compara a disparidade de especialização com base no peso relativo do setor nas exportações totais de cada bloco económico.
- ▶ Quando o Índice de Especialização de Krugman é igual a zero, $K=0$, as estruturas das exportações das duas economias são iguais entre si. Se pelo contrário $K=2$, a disparidade na estrutura das exportações é máxima e, portanto, o potencial de concorrência entre ambos é mínimo.

Índice de Especialização Produtiva de Krugman | 2024

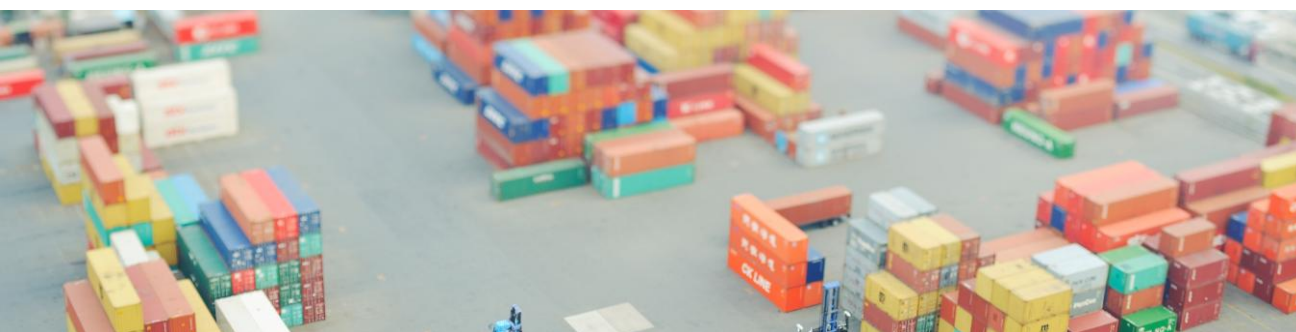
	Portugal/Mercosul	UE*/Mercosul
Total da Economia	1,52	1,45

Fonte: AICEP, a partir de dados de base do ITC
Cálculos efetuados com base em posições pautais a quatro dígitos do Sistema Harmonizado (exclui as posições do Capítulo 99 – Bens Não Especificados Noutras Posições).

*União Europeia excluindo Portugal.

- ▶ Como se pode ver na tabela ao lado, a estrutura das exportações portuguesas é significativamente diferente da estrutura das exportações do Mercosul, tendo em consideração que o índice de disparidade entre os dois países é equivalente a $K=1,52$, resultado que sugere que o Acordo poderá trazer mais oportunidades do que riscos para o nosso país.

- ▶ Por outro lado, o indicador mostra que a estrutura das exportações do Mercosul e da UE26, excluindo Portugal, é igualmente díspar, mas em menor grau face a Portugal, com $K=1,45$.



3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.4 Comparação do Perfil de Especialização Produtiva do Mercosul com Portugal e UE (continuação)

- ▶ Outro indicador que permite uma primeira abordagem quanto às perspetivas de exportação de Portugal para o Mercosul é o Índice de Sobreposição Comercial (ISC), que mede o grau de ajustamento entre as importações globais do grupo importador (Mercosul) com as exportações globais do país exportador (Portugal e UE26).
- ▶ O ISC varia de zero (ausência de sobreposição comercial) a 1 (ajustamento perfeito entre as estruturas comerciais das duas economias), assumindo-se para um nível elevado de sobreposição perspetivas mais favoráveis para as exportações portuguesas, e vice-versa.

Índice de Sobreposição Comercial com o Mercosul | 2024

	2022	2023	2024
Portugal - Mercosul	0,45	0,46	0,48
UE* - Mercosul	0,61	0,65	0,66

Fonte: AICEP, a partir de dados de base do ITC

Cálculos efetuados com base em posições pautais a quatro dígitos do Sistema Harmonizado (exclui as posições do Capítulo 99 – Bens Não Especificados Noutras Posições).

*União Europeia excluindo Portugal.

- ▶ De acordo com os resultados obtidos, **o ISC de Portugal face ao Mercosul tem vindo a crescer**, registando um valor de 0,48 em 2024, **o que indica um grau moderado de ajustamento**. Há alguma coincidência relevante entre a estrutura exportadora portuguesa e a das importações do Mercosul, embora o alinhamento não seja forte. **Indicia potencial, mas requer trabalho adicional para identificar nichos específicos onde a procura do Mercosul coincide mais com a oferta portuguesa.**
- ▶ Em termos práticos, **Portugal tem espaço para crescer, mas precisa de segmentar melhor setores onde existe correspondência mais forte.**
- ▶ Para a UE26, observa-se um ajustamento mais elevado entre o que exporta e o que o Mercosul importa, o que sugere uma estrutura exportadora mais diversificada e mais alinhada com a procura do Mercosul, potencialmente com maior capacidade competitiva e maior facilidade de penetração no mercado. De notar que neste exercício se considera o conjunto da UE26 e não cada Estado-Membro individualmente.



3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.5 Semelhança do Perfil Setorial das Exportações do Mercosul e de Portugal para a UE

- ▶ Se a maior disparidade entre os padrões de especialização produtiva do Mercosul e de Portugal pode oferecer à nossa economia perspectivas favoráveis ao incremento das nossas exportações para aquele grupo de países, principalmente em produtos onde Portugal detenha maior vantagem comparativa, **uma maior aproximação entre as estruturas de exportação do Mercosul e portuguesa para a UE26 podem comportar maior concorrência às exportações portuguesas no espaço comunitário por parte do Mercosul**, nomeadamente em bens de maior vantagem comparativa dos quatro países sul-americanos.
- ▶ Deste modo, uma primeira abordagem para aferição do potencial aumento de concorrência das empresas do Mercosul face às portuguesas na exportação para a UE26 é através da avaliação do seu grau de semelhança do padrão de exportação com o de Portugal para os restantes vinte e seis Estados- Membros da UE.
- ▶ Para o efeito, recorreremos ao indicador Finger-Kreinin, designado por S, o qual nos permite uma leitura direta daquele grau de semelhança. Valores de S iguais a 1 representam total semelhança nas estruturas de exportação do Mercosul e Portugal para a UE, enquanto valores de S iguais a 0 significam total dissemelhança.

Índice de Semelhança Comercial Finger-Kreinin | 2022-2024

	2022	2023	2024
Total da Economia	0,146	0,137	0,139

Fonte: AICEP, a partir de dados de base do ITC
Cálculos efetuados com base em posições pautais a quatro dígitos do Sistema Harmonizado (exclui as posições do Capítulo 99 – Bens Não Especificados Noutras Posições).

*Os resultados das Exportações do Mercosul para a União Europeia excluem Portugal.

- ▶ Como se pode verificar a partir dos resultados obtidos, a semelhança entre as estruturas de exportação do Mercosul e de Portugal para a UE26 nos últimos três anos situou-se em $0,137 < S < 0,146$, pelo que, associado à disparidade entre as estruturas produtivas dos dois mercados, **não será expetável que as exportações do Mercosul introduzam um acréscimo significativo de concorrência para Portugal no espaço comunitário.**
- ▶ Por outro lado, o Acordo permitirá o acesso ao Mercosul às 27 economias da UE, pelo que cada uma terá já a sua especialização e todas já concorrem entre si. Num ambiente de concorrência igualitária e sem fatores de distorção da concorrência, as empresas europeias têm todas neste cenário possibilidades de alargarem os seus negócios naquele espaço da América do Sul.

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.6 Complementaridade / Potencial de Exportação de Portugal para o Mercosul

- ▶ Com a implementação de um Acordo de Livre Comércio, importa mapear o potencial das exportações portuguesas para o mercado do Mercosul.
- ▶ Para tal, **procedeu-se a uma identificação sintética dos produtos para os quais as especializações dos dois mercados são complementares**, sendo essa complementaridade medida através dum Índice de Complementaridade Comercial, designado por ICC, o qual resulta do cruzamento das vantagens comparativas do exportador (Portugal) com as desvantagens comparativas do importador (Mercosul).
- ▶ Quanto maior for o ICC, mais elevada é a possibilidade de existência de comércio entre Portugal e o parceiro. Se ICC >1, existe complementaridade entre ambos os parceiros. Se ICC < 1, não há potencial de comércio.
- ▶ Dos resultados obtidos (presentes no quadro abaixo) **verifica-se que existe complementaridade entre as exportações portuguesas e as importações do Mercosul em 45 setores (com base em códigos NC a dois dígitos), os quais representaram, em 2024, 63,9% das exportações totais portuguesas e 48,7% das importações do bloco**, setores nos quais a mediana da quota de Portugal nas compras do Mercosul ao exterior não foi além de 0,23%, já incluindo as quotas da Cortiça (41,9%) e do Azeite (59,2%).
- ▶ De salientar, também, que **Portugal registou vantagem comparativa nas exportações mundiais em 38 dos 45 setores** que apresentam complementaridade comercial bilateral com o Mercosul.
- ▶ **De entre os setores com ICC > 1 encontram-se alguns de grande peso nas exportações portuguesas, nomeadamente setores tradicionais como sejam os do Agroalimentar, Máquinas e Aparelhos e Veículos e Outro material de Transporte**, aos quais o Mercosul aplica atualmente tarifas alfandegárias que vão de 10% a 35%.

Índice de Complementaridade Comercial Portugal – Mercosul (top 20 setores)

NC	Descrição	VCR pt_xw	Quota % pt_xw	Quota % pt_mm	Quota % m_xpt	ICC pt_m
--	--	--	0,35	0,39	1,55	--
'45	Cortiça e suas obras	400,5	57,9	41,9	1,5	233,6
'31	Adubos e fertilizantes	0,7	0,2	0,0	0,4	7,3
'59	Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos	3,6	1,2	0,8	2,2	5,3
'40	Borracha e suas obras	2,5	0,9	0,1	0,4	4,5
'56	Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e	3,2	1,1	1,2	1,9	4,1
'05	Outros produtos de origem animal, ainda não especificados	2,1	0,7	0,8	2,6	4,1
'69	Produtos cerâmicos	4,4	1,5	1,5	1,1	4,1
'55	Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	1,9	0,6	0,4	2,1	4,0
'15	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gor	4,2	1,4	21,7	21,8	3,8
'68	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhar	3,2	1,1	1,6	1,5	3,4
'48	Papel e cartão, obras de pasta de celulose	3,9	1,3	0,2	0,2	2,9
'11	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúte	1,0	0,4		0,0	2,6
'70	Vidro e suas obras	2,6	0,9	0,1	0,1	2,4
'73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	2,0	0,7	0,2	0,4	2,3
'83	Obras diversas de metais comuns	1,8	0,6	0,4	1,1	2,3
'60	Tecidos de malha	1,3	0,5	0,4	1,3	2,2
'58	Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias;	1,7	0,6	0,3	0,3	2,1
'39	Plásticos e suas obras	1,5	0,5	0,3	0,5	2,1
'22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	2,9	1,0	5,1	6,3	2,0
'64	Calçado, polainas e artefactos semelhantes, e suas partes	3,3	1,1	0,1	0,0	2,0

Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC (USD)

VCR pt_xw – Vantagem Comparativa de Portugal nas exportações mundiais

Quota % pt_xw – Quota de Portugal nas exportações mundiais

Quota % pt_mm – Quota de Portugal nas importações do Mercosul

Quota % m_xpt – Quota do Mercosul nas exportações portuguesas

ICC pt_m – Índice de Complementaridade Comercial entre Portugal e o Mercosul

3. O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

3.7 Potencial e Riscos do Acordo

- ▶ Segundo [análises independentes](#) e do [Parlamento Europeu](#), o Acordo aponta para **ganhos macroeconómicos moderados, mas positivos**, para a UE (principalmente do lado industrial), com efeitos setoriais assimétricos (agroalimentar europeu sob maior pressão competitiva devido, sobretudo à dimensão e escala sul-americana).
- ▶ No que respeita ao [setor industrial](#), do Acordo poderão resultar oportunidades para Portugal nos setores das **Máquinas e Equipamentos, Componentes para Material de Transporte, Farmacêutico, Metalomecânica e Materiais de Construção** devido à [redução tarifária, ao acesso facilitado ao mercado e à previsibilidade regulatória](#). Como exemplos concretos de redução de tarifas temos: Material de Transporte (14–35% → 0% faseado), Máquinas (~20% → redução/eliminação), com ganho direto de competitividade preço.
- ▶ Já em [setores integrados em cadeias de valor UE com baixo peso no Mercosul](#), por exemplo segmentos muito especializados B2B com vendas pontuais, poderão ser observados ganhos graduais, mais via remoção de barreiras não tarifárias do que por uma redução tarifária.
- ▶ Em sentido contrário, [alguns setores poderão ver a sua competitividade penalizada](#), entre os quais o Têxtil e Confeção, devido a maior exposição a concorrência de nichos industriais do Mercosul. Alguns **estudos comparativos referem pressões competitivas cruzadas** (Têxtil/Calçado no Mercosul vs. Agroalimentar na UE), exigindo diferenciação e qualidade.
- ▶ Um dos setores nacionais [considerado como dos mais favorecidos pelo Acordo é o do Agroalimentar](#), podendo Portugal vir a obter oportunidades em produtos como **Vinho, Azeite, Queijos, Frutas Frescas e Preparação de Tomate**. O acordo elimina ou reduz tarifas hoje elevadas (vinhos 18–35%; azeite ~10%; frutas ~10%; tomate preparado ~13%), amplia o mercado (com forte afinidade no Brasil) e protege mais de trinta produtos portuguesas de Indicação Geográfica, como sejam Queijo da Serra, Presunto de Barrancos, Azeite de Moura e Pera Rocha, entre outros.
- ▶ No [caso do Azeite para o Brasil](#), contudo, o impacto adicional pode ser limitado uma vez que o mercado já aboliu taxas sobre o azeite português, ainda que, por tempo indeterminado, esperando-se um crescimento mais por dinâmica de mercado do que pelo acordo só por si.
- ▶ No que respeita ao **Milho e à Soja**, há anos sem direitos à entrada na EU, o efeito direto do acordo é neutro. Mas produtos como [Carnes \(Bovina, Suína, Aves\), Arroz e Mel](#) assistirão a maiores riscos de pressão de preços e quotas adicionais de importação do Mercosul, manifestando os produtores e associações setoriais da UE elevados níveis de apreensão. Também nos casos do Arroz e Mel existe o receio de substituição por importações potencialmente a menor preço e de qualidade variável, com as associações nacionais a pedirem salvaguardas e fiscalização reforçada.
- ▶ Em síntese e com base na informação apurada, foi elaborada uma matriz de produtos, com vantagens e desvantagens:

Produto/Setor	Vantagens	Desvantagens
Vinho	Acesso facilitado, proteção das IGs, redução de tarifas e forte procura no Brasil	
Azeite	Procura crescente e tarifas reduzidas	O azeite extravirgem (NC 1509.20), para o Brasil, beneficia desde abril de 2025, ainda que por tempo indeterminado, de isenção (0%).
Queijos e Laticínios	Proteção de produtos com IGs, eliminação das tarifas.	
Máquinas e Aparelhos	Melhor acesso e redução tarifária que irá beneficiar a Indústria.	
Material de Transporte	Benefícios industriais, especialmente para o setor automóvel, redução de tarifas para 0% de forma faseada.	
Calçado e Têxteis	Oportunidades para produtos de nicho e diferenciados.	Concorrência Mercosul de baixo custo: irá depender das regras de origem e de competição.
Carne		Concorrência Mercosul de baixo custo: preços muito mais baixos, produção em escala, risco de queda de preços internos.
Arroz		Concorrência Mercosul de baixo custo: custos de produção mais baixos e maior oferta no mercado europeu.

Fonte: Elaboração AICEP com base na informação apurada.



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

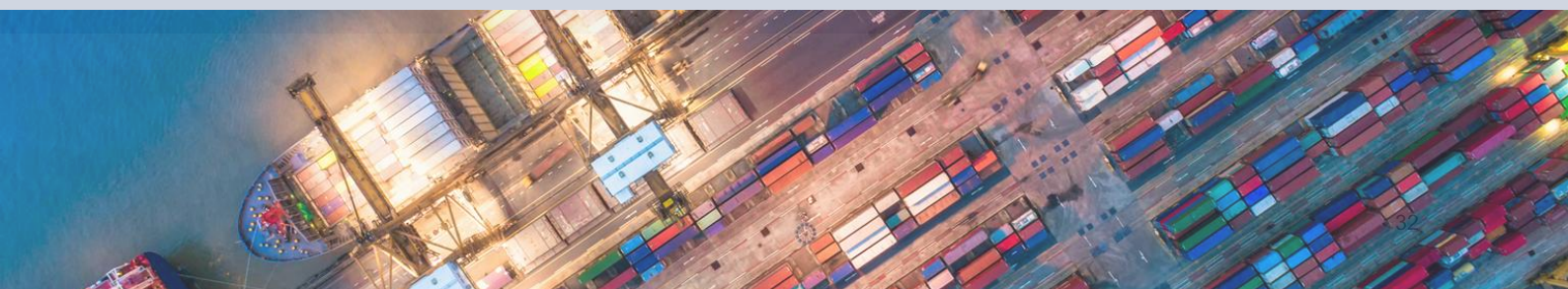
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

NOTA METODOLÓGICA



4. CONCLUSÕES

Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA): uma janela de oportunidade para a internacionalização das empresas portuguesas.

- ▶ Num contexto de crescente fragmentação comercial, os acordos regionais e bilaterais tornam-se um vetor estratégico para as empresas, ao reduzirem barreiras tarifárias e não tarifárias e ampliarem o acesso a novos mercados.
- ▶ O Acordo de Parceria UE-Mercosul representa uma oportunidade estratégica para a economia e empresas portuguesas, com especial destaque para os setores agroalimentar, máquinas e equipamentos, serviços e tecnologia.
- ▶ Trata-se de uma plataforma de expansão significativa para as empresas exportadoras portuguesas, sobretudo as PME, que poderão reforçar a sua presença internacional num mercado com escala, complementaridade e potencial de crescimento.
- ▶ Este momento requer uma abordagem proativa por parte das empresas, com vista a conseguirem capitalizar os benefícios desta fase de preparação, que poderá constituir uma vantagem de *first mover*.
- ▶ Nesta fase, importa monitorizar os desenvolvimentos legislativos, ao mesmo tempo que se mapeiam oportunidades e se analisam estratégias de preço e posicionamento. A construção e o reforço de relações e parcerias locais, a par da consolidação de processos de conformidade técnica e de investimento em sustentabilidade constituem ações prioritárias no quadro atual da implementação do Acordo.
- ▶ Com efeito, este período configura uma janela temporal de vantagem competitiva para empresas que reconfigurem cedo cadeias de abastecimento, *sourcing* e investimentos, antes da plena entrada em vigor dos termos do Acordo.



4. CONCLUSÕES

Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA): uma janela de oportunidade para a internacionalização das empresas portuguesas.

- ▶ Adicionalmente, existem especificidades inerentes a cada setor/conjunto de produtos, que deverão merecer uma análise individualizada. No quadro seguinte é apresentada uma matriz de risco que procura identificar, para os principais setores de oportunidade, os riscos inerentes e as ações recomendadas, com vista a maximizar as potencialidades do Acordo.

Matriz de Risco

Indústria



ATRASOS/CONDICIONALIDADES NA ENTRADA EM VIGOR

A aplicação pode ser provisória; o Parlamento Europeu remeteu pontos ao Tribunal de Justiça da União Europeia, o que pode atrasar etapas de ratificação.

- ▶ **Criar planos *dual track*:** (i) cenários com e sem redução tarifária; (ii) contratos com cláusulas de revisão de preço/calendário.

BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS (TÉCNICAS/ADUANEIRAS)

Atualmente existem procedimentos onerosos e normas divergentes; o acordo reduz mas não elimina todas as formalidades.

- ▶ **Realizar uma auditoria de conformidade (normas técnicas, certificações) por país; parceiros locais para homologações; manual de regras de origem.**

CONCORRÊNCIA LOCAL/TERCEIROS

Mercado abre transversalmente; pressão nos setores têxtil/confeção em alguns segmentos.

- ▶ **Apostar na diferenciação (qualidade/serviço), no serviço pós-venda; foco no Brasil como mercado-âncora.**

CÂMBIO E CUSTOS LOGÍSTICOS

Volatilidade cambial nas economias do Mercosul e custos de frete podem erodir margens.

- ▶ **Coberturas cambiais; contratos FOB/CIF¹ otimizados; consolidação logística e *hubs* no Brasil.**

4. CONCLUSÕES

Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA): uma janela de oportunidade para a internacionalização das empresas portuguesas.

- ▶ Adicionalmente, existem especificidades inerentes a cada setor/conjunto de produtos, que deverão merecer uma análise individualizada. No quadro seguinte é apresentada uma matriz de risco que procura identificar, para os principais setores de oportunidade, os riscos inerentes e as ações recomendadas, com vista a maximizar as potencialidades do Acordo.

Matriz de Risco

Agroalimentar



IMPLEMENTAÇÃO FASEADA DAS TARIFAS

Eliminação total de todas as tarifas não será imediata; captar valor requer *timing* de campanhas e contratos.

- ▶ **Calendarização por código pautal do Sistema Harmonizado; identificação de um *price corridor* por patamar tarifário; promoções específicas a cada fase.**

CONCORRÊNCIA INTRA-UE (FRANÇA, ITÁLIA, ESPANHA)

Vinho e IGs competem com grandes produtores europeus.

- ▶ **Apostar na promoção e *storytelling* de IGs portuguesas (36 IGs protegidas), beneficiando da presença já estabelecida no Brasil; possibilidade de aumentar as vendas nos segmentos mais elevados.**

CANAIS/DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL

O Brasil concentra ~94% das exportações PT→Mercosul; acompanhamento comercial é determinante.

- ▶ **Acordos com importadores regionais; contacto com a Delegação da AICEP no Brasil; investimento em *trade marketing*.**

AUMENTO DAS IMPORTAÇÕES

Quota bovino 99.000 t (~1,5% da produção UE); risco de pressão de preços neste setor.

- ▶ **Monitorização de volumes/preços; contratos HORECA *premium* para diferenciação no mercado europeu.**

ASSIMETRIA REGULATÓRIA PERCEBIDA


Produtores temem “*dumping* regulatório”; Comissão Europeia enfatiza regras SPS, rastreabilidade e suspensão de preferências por incumprimento.

- ▶ **Necessidade de reforço de controlos fronteiriços pela União Europeia; auditorias e transparência de resultados; comunicação ao consumidor com ênfase no cumprimento das regras SPS.**

4. CONCLUSÕES

Acordo de Parceria UE-Mercosul (EMPA): uma janela de oportunidade para a internacionalização das empresas portuguesas.

- ▶ Adicionalmente, existem especificidades inerentes a cada setor/conjunto de produtos, que deverão merecer uma análise individualizada. No quadro seguinte é apresentada uma matriz de risco que procura identificar, para os principais setores de oportunidade, os riscos inerentes e as ações recomendadas, com vista a maximizar as potencialidades do Acordo.

Matriz de Risco	Serviços 
<p>BENS POTENCIALIZAM SERVIÇOS</p> <p>A expansão do comércio de bens tem um efeito indutor nos serviços.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Potencializar a venda de bens com serviços, em conjunto com parceiros industriais; propostas “chave-na-mão” (logística + aduaneiro + financiamento).
<p>CONTRATAÇÃO PÚBLICA/PPP¹</p> <p>Abertura cria disputa com <i>players</i> globais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Possibilidade de consórcios luso-brasileiros; <i>due diligence</i> regulatória local; oportunidades decorrentes do Global Gateway.

¹ PPP – Parcerias Público-Privadas
Fonte: [CIP](#), [Supply Chain Magazine](#)



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

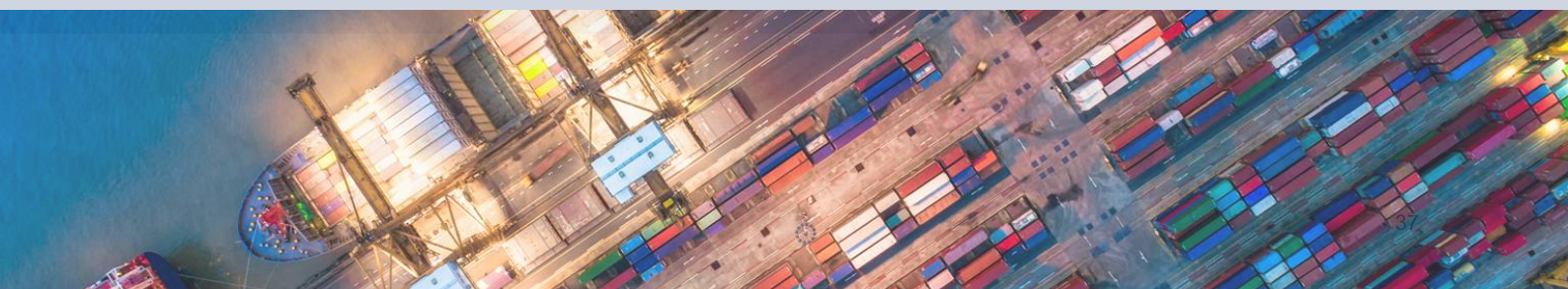
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

NOTA METODOLÓGICA



5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

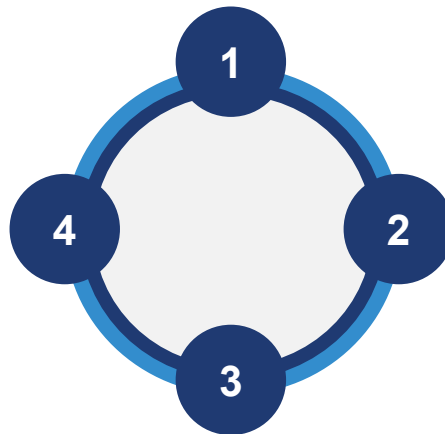
Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

- ▶ É possível destacar quatro vetores de atuação para as empresas portuguesas, que se traduzem em aspetos acionáveis concretos: mapeamento das oportunidades ao nível dos produtos e pauta aduaneira; consequente análise da estratégia de preço e do posicionamento, à luz das eliminações tarifárias previstas e da respetiva calendarização; reforço dos contactos existentes e estreitamento das relações com o principal mercado destino das exportações de Portugal para o Mercosul, o Brasil, integrando missões empresariais e participando em feiras internacionais relevantes; e participação em ações de capacitação sobre os mercados, recorrendo, em paralelo, à inteligência de mercado disponível, destacando-se, neste âmbito, a oferta de produtos de informação presente na Livraria Digital da AICEP.

Actionable Insights para as Empresas Portuguesas



- ▶ **Mapear oportunidades ao nível de produto e da pauta aduaneira:** identificar, por código da Nomenclatura Combinada (NC), quais os produtos da empresa que beneficiarão de reduções tarifárias imediatas ou faseadas e recalcular margens potenciais.



- ▶ **Participar em ações de capacitação sobre os mercados do Mercosul:** apostar na capacitação em temáticas de Comércio Internacional, particularmente focadas nos mercados do Mercosul.



- ▶ **Analisar a estratégia de preço e posicionamento:** a eliminação de tarifas cria oportunidades para reconfigurar preços de entrada e reforçar a competitividade em segmentos com elevada sensibilidade ao preço.



- ▶ **Reforçar contactos e prospeção:** reforçar e desenvolver os contactos e relações já existentes nos mercados do Mercosul, antecipando a prospeção de potenciais novas parcerias. As empresas poderão aproveitar esta fase para participar em missões empresariais, feiras e ações B2B.

5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

1  **► Mapear oportunidades ao nível de produto e da pauta aduaneira**

✓ IDENTIFICAÇÃO DO PORTEFÓLIO DE PRODUTOS

- Listar todos os produtos da empresa com potencial de exportação para o Mercosul e confirmar os respetivos códigos da Nomenclatura Combinada (NC) para cada produto, sem esquecer de verificar as eventuais variantes técnicas que possam alterar a posição pautal (e.g. composição, uso final, apresentação).

✓ MATCHING COM OS PRODUTOS ABRANGIDOS PELO ACORDO

- Consultar listas disponibilizadas para identificar e mapear: reduções tarifárias imediatas, reduções faseadas, produtos sensíveis com exceções ou quotas.
- Criar uma matriz de oportunidades, que permita analisar a tarifa atual e a tarifa futura, juntamente com o ano de implementação, a percentagem de redução estimada e a prioridade do produto com base no impacto da redução de custos.

✓ ANALISAR O IMPACTO NO CUSTO FINAL

- Recalcular o preço CIF com as novas tarifas (imediatas ou faseadas).
- Avaliar o impacto final na cadeia de valor (custos logísticos, custos de conformidade e certificação, impostos internos).

✓ FOCO EM PRODUTOS COM MAIOR POTENCIAL DE ENTRADA

- Criar um ranking de produtos com base no ganho direto alcançado por via da redução tarifária, dimensão do mercado-alvo, barreiras não tarifárias associadas, capacidade de adaptação do produto ao mercado (normas, embalagens, homologações), selecionando um conjunto de produtos prioritários para ação comercial e prospeção.
- Validar internamente a capacidade de produção e capacidade logística para abastecer mercados mais distantes.

Exemplo de identificação de reduções tarifárias ao abrigo do iTA (janeiro 2026) para as posições do produto Vinho¹

NCM	Description	Base rate of Argentina	Base rate of Brazil	Base rate of Paraguay	Base rate of Uruguay	Staging category
22041010	Wine of fresh grapes, "champagne" type	35	20	18	20	8
22041090	Other sparkling wines, except "champagne" type	20	20	20	20	SW/12
22042100	Other wine, grape must, fermented alcohol containers ≤ 2 l	20	27	19	20	8
22042911	Wines in containers with capacity not over 5 litres	20	20	20	20	8
22042919	Wines in containers with capacity over 5 litres	20	20	20	20	E
22042920	Grape must	20	20	20	20	E
22043000	Other grape must	20	20	20	20	E

Exemplo de calendarização da redução tarifária do Staging Category 8¹

Staging Category	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8
8	11,10%	22,20%	33,30%	44,40%	55,60%	66,70%	77,80%	88,90%	100%

Legenda: *Base rate* corresponde à taxa base aplicada por cada mercado; *Staging Category* – categoria de redução tarifária; *Staging Category 8* – é aplicável a tabela de reduções da categoria 8; *Staging Category SW/12* – são aplicáveis as seguintes condições: se o produto da categoria “SW/12” tiver um valor aduaneiro igual ou superior a 8 USD FOB/litro, deixa de pagar direitos aduaneiros logo que o Acordo entra em vigor. Se esse valor for inferior a 8 USD FOB/litro, o produto continua a pagar os direitos atuais durante 12 anos, após os quais os direitos são eliminados e o produto fica isento a partir de 1 de janeiro do 12.º ano; *Staging E* – estão excluídas das preferências tarifárias e ficarão sujeitas à taxa de 20% para todos os mercados.

CIF – Cost, Insurance, Freight; FOB – Free On Board.

¹de acordo com os dados disponíveis à data de janeiro 2026. Sujeito à entrada em vigor do Acordo.

Fonte: [Annex 2-A: Tariff elimination schedule](#), na parte relativa à redução tarifária a aplicar pelos países do Mercosul (Appendix 2-A-2 – a partir da página 1295)

5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

2



▶ Analisar a estratégia de preço e posicionamento

✓ **REPOSICIONAR PREÇOS PARA POTENCIAR COMPETITIVIDADE**

- ▶ Redefinir preços de exportação com base no novo custo de entrada.
- ▶ Identificar segmentos altamente sensíveis ao preço (e.g. *mass market*, distribuição, OEM) e ajustar estratégia e avaliar o posicionamento face a concorrentes locais.

✓ **CRIAR ESTRATÉGIAS DE PREÇO**

- ▶ Adaptar a estratégia para cada país: atender aos níveis de impostos internos, volatilidade cambial e dinâmica competitiva. **Foco primário no mercado brasileiro como porta de entrada para o Mercosul.**
- ▶ Definir preços-alvo por canal (e.g. importadores, distribuidores, retalho).

✓ **AVALIAR CONCORRÊNCIA LOCAL E INTERNACIONAL**

- ▶ Comparar o novo preço pós-Acordo com concorrentes locais e internacionais, mapeando segmentos onde existem ganhos de competitividade, mas também necessidade de diferenciação (e.g. face a outros concorrentes europeus que também beneficiam do Acordo).

✓ **CRIAR ESTRATÉGIAS DE DIFERENCIAÇÃO E VALOR AGRESCENTADO**

- ▶ Ajustar o posicionamento caso a redução tarifária permita subir na cadeia de valor.



5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

3




▶ Reforçar contactos e prospeção

✓ CONSOLIDAR E REATIVAR RELAÇÕES JÁ EXISTENTES

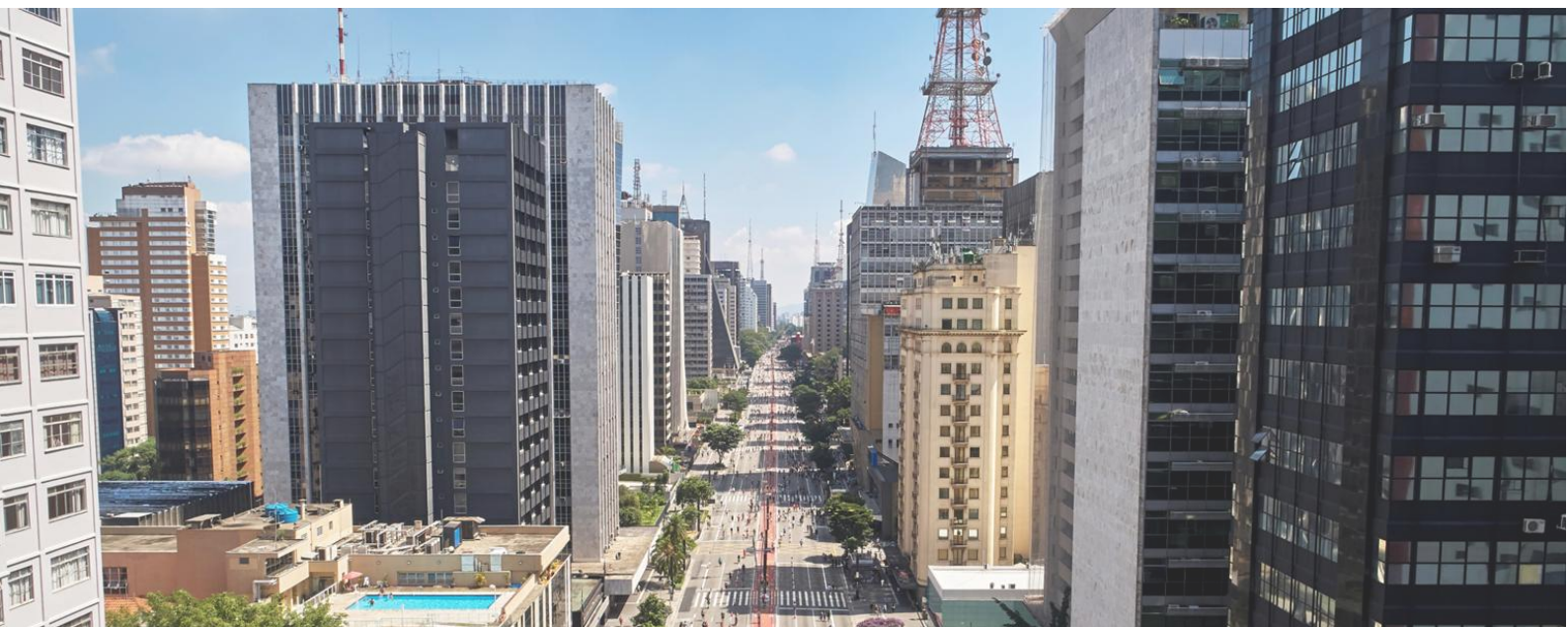
- ▶ Para as empresas que já tenham estabelecidas relações comerciais ou contactos nos mercados do Mercosul, **será importante reativar esses pontos de contacto, com um foco em oportunidades pós-Acordo.**
- ▶ **Avaliar junto dos atuais parceiros comerciais uma atualização das necessidades, projetos e possibilidades de parceria,** bem como obter *feedback* sobre o mercado.

✓ ESTRUTURAR UMA ESTRATÉGIA DE PROSPEÇÃO DIRECIONADA

- ▶ **Preparar uma abordagem faseada e centrada no Brasil, como mercado-âncora para a presença portuguesa na região.** O Brasil concentra atualmente ~94% das exportações portuguesas para o bloco, constituindo um ponto de entrada operacional pela sua dimensão e relevância económica, contando ainda com a presença instalada da AICEP. 
- ▶ **Definir segmentos prioritários e criar listas de potenciais contactos para prospeção, em termos de distribuidores, agentes comerciais, importadores e outros parceiros comerciais.** A **AICEP** poderá auxiliar na identificação de oportunidades de negócio para a exportação de produtos portugueses, bem como na seleção de potenciais clientes estrangeiros.
- ▶ Avaliar oportunidades de parceria, sempre com racional económico justificado.

✓ DESENVOLVER PARCERIAS LOCAIS

- ▶ **Identificar potenciais parceiros estratégicos** para distribuição, implementação e assistência técnica, codesenvolvimento de produtos, representação comercial, processos de homologação, entre outros.
- ▶ **Estabelecer colaborações e parcerias regionais** com câmaras de comércio e entidades associativas, que possam, de forma progressiva e seletiva, apoiar a projeção para outros países do bloco (Argentina, Uruguai, Paraguai).
- ▶ **Reforçar a articulação com a Diáspora Portuguesa no Brasil,** enquanto ativo estratégico de conhecimento do mercado, facilitação de contactos e identificação de oportunidades.



5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS
EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

3



▶ Reforçar contactos e prospeção (continuação)

✓ PARTICIPAR EM MISSÕES EMPRESARIAIS

- ▶ **Inscrever-se em missões empresariais** organizadas pela AICEP, câmaras de comércio e outras associações setoriais, definindo objetivos claros para cada missão, designadamente, qual o tipo de parceiro procurado, metas de médio-prazo e o estabelecimento de redes de contacto e suporte.
- ▶ **Mapear antecipadamente potenciais parceiros** a visitar e participar em reuniões pré-agendadas.
- ▶ **Acompanhar as atividades desenvolvidas no mercado brasileiro por parte da Delegação da AICEP**, para aprofundar o conhecimento setorial e cultural sobre o mercado, potenciar novas oportunidades de *networking* e de negócio, com possibilidade de replicação noutros mercados.

✓ PARTICIPAR EM FEIRAS COMERCIAIS COM FORTE PRESENÇA DOS MERCADOS DO MERCOSUL

- ▶ **Identificar feiras setoriais relevantes** nos mercados em questão.
- ▶ Numa primeira fase, participar como visitante, para recolha de informação e contactos, avaliando uma possível participação futura como expositor, em função dos resultados obtidos.
- ▶ **Agendar previamente reuniões B2B** durante o evento para maximizar resultados.
- ▶ **Aproveitar a participação em feiras no continente para realizar viagens exploratórias.**




CONTACTO E APOIO DIRETO ÀS EMPRESAS

- ▶ A AICEP, através da sua Direção de Internacionalização, está disponível para apoiar as empresas portuguesas na leitura, planeamento e operacionalização das oportunidades identificadas no âmbito do Acordo UE-Mercosul.
- ▶ Caso a sua empresa ainda não tenha um gestor AICEP, poderá contactar diretamente através do endereço: direcao.internacionalizacao@portugalglobal.pt. Este canal permite um primeiro contacto com a Agência e o reencaminhamento para os serviços mais adequados à dimensão, setor e objetivos da sua empresa.

5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS
EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

4  Participar em ações de capacitação sobre o mercado do Mercosul

✓ MAPEAR NECESSIDADES INTERNAS DE CAPACITAÇÃO

- ▶ **Identificar quais as principais lacunas de conhecimento das equipas** em temas como: regras de origem, barreiras não tarifárias, fiscalidade, logística internacional, certificações, contratos internacionais e cultura de negócios na América Latina, com especial incidência sobre os quatro mercados do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).
- ▶ **Privilegiar as competências necessárias de acordo com o setor da empresa** (agroalimentar, indústria, tecnologia, serviços, etc.).
- ▶ **Definir quais os elementos ou equipas que deverão ser formados**, por exemplo, os departamentos de exportação, logística, marketing internacional e direção.

✓ SELECIONAR AÇÕES DE FORMAÇÃO ESTRATÉGICAS

- ▶ **Procurar formação especializada sobre o Acordo de Parceria UE-Mercosul**, com especial ênfase em informação sobre oportunidades setoriais, reduções tarifárias e requisitos técnicos.
- ▶ **Privilegiar cursos e workshops que ofereçam: estudos de caso e testemunhos de empresas já presentes no Mercosul, contactos com consultores especializados com experiência no mercado, simulações práticas de exportação e negociações.**
- ▶ Articular com entidades relevantes que possam prestar formação nestas matérias, designadamente associações setoriais, câmaras de comércio e consultoras.
- ▶ **A AICEP disponibiliza às empresas portuguesas, através da [Academia AICEP](#), um vasto leque de cursos, workshops, seminários, programas de mentoria e partilha de boas práticas**, que incluem entre cursos assíncronos e formações presenciais sobre mercados e setores específicos, temáticas de Comércio Internacional e ações direcionadas para o Marketing Internacional e *E-commerce*.



academia aicep



5. ACTIONABLE INSIGHTS PARA AS EMPRESAS PORTUGUESAS

Com acesso a informação de mercado, potencializada com contactos e recursos disponíveis, o Acordo UE-Mercosul pode tornar-se numa alavanca estratégica para fortalecer e expandir as exportações portuguesas.

4



▶ Participar em ações de capacitação sobre o mercado do Mercosul (continuação)

✓ INTEGRAR CAPACITAÇÃO COM INTELIGÊNCIA DE MERCADO

- ▶ **Complementar a formação com levantamento de informação atualizada sobre a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai**, designadamente, ao nível de estudos que permitam aferir a dimensão dos mercados, regulamentações aplicáveis a nível setorial, riscos políticos e económicos, comportamentos e tendências de consumo.
- ▶ Monitorização periódica de notícias e atualizações económicas sobre os países do Mercosul.
- ▶ Na **Livraria Digital** da AICEP, as empresas poderão encontrar um conjunto de informação de apoio à decisão sobre o mercado e o respetivo relacionamento económico com Portugal, setores de oportunidade, entre outros. É possível visualizar os produtos de informação disponíveis por mercado¹, acedendo nas ligações abaixo.

ARGENTINA



BRASIL



PARAGUAI



URUGUAI



▶ Inclui Perfil de Mercado e Relações Económicas Bilaterais.

▶ Inclui Perfil de Mercado, Perfil de Mercado *E-commerce*, Relações Económicas Bilaterais, Fichas Setoriais de Entrada no Mercado.

▶ Inclui Perfil de Mercado e Relações Económicas Bilaterais.

▶ Inclui Perfil de Mercado e Relações Económicas Bilaterais.



¹ Novos conteúdos são disponibilizados regularmente para cada mercado.



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

1

INTRODUÇÃO

2

ENQUADRAMENTO

3

O ACORDO DE PARCERIA UE-MERCOSUL

4

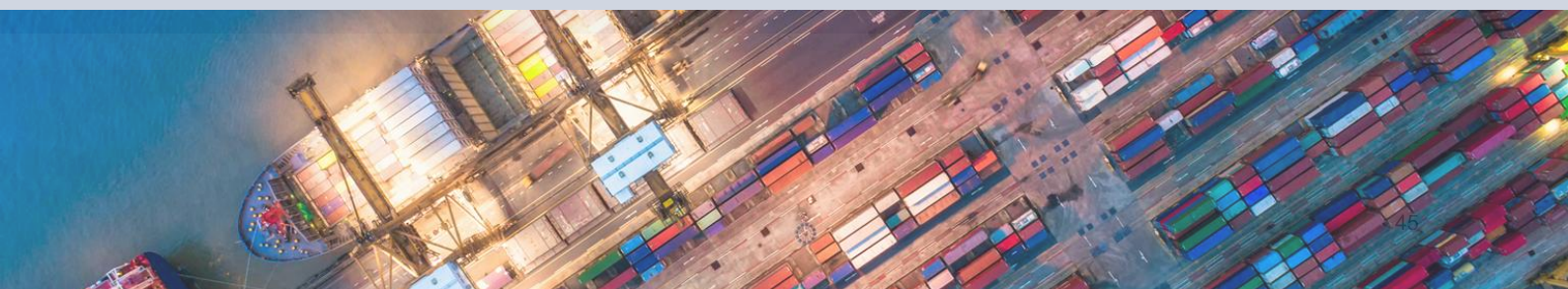
CONCLUSÕES

5

***ACTIONABLE INSIGHTS* PARA AS EMPRESAS
PORTUGUESAS**

6

NOTA METODOLÓGICA



6.1. Índice de Especialização Produtiva de Krugman (K)

- ▶ Compara a disparidade de especialização com base no peso relativo do setor nas exportações totais de cada bloco económico. Varia entre 0 e 2; quando $K=0$, as estruturas das exportações das duas economias são iguais entre si; se $K=2$, a disparidade na estrutura das exportações é máxima e, portanto, o potencial de concorrência entre ambos é mínimo.

$$K = \Sigma (|(Xms / \Sigma Xms) - (Xps / \Sigma Xps)|)$$

Onde:

$(Xms / \Sigma Xms)$ = Peso do produto s nas exportações totais do Mercosul

$(Xps / \Sigma Xps)$ = Peso do produto s nas exportações totais de Portugal

6.2. Índice de Sobreposição Comercial (ISC)

- ▶ Mede o grau de ajustamento entre as importações globais do país importador (Mercosul) com as exportações globais do país exportador (Portugal).
- ▶ O ISC varia entre zero (ausência de sobreposição comercial) e 1 (ajustamento perfeito entre as estruturas comerciais dos dois países, assumindo-se para um nível elevado de sobreposição perspectivas mais favoráveis para as exportações portuguesas, e vice-versa).

$$ISC = (1 - \Sigma (|(Mms / \Sigma Mms) - (Xps / \Sigma Xps)|) / 2)$$

Onde:

$(Mms / \Sigma Mms)$ = Peso do produto s nas importações totais do Mercosul

$(Xps / \Sigma Xps)$ = Peso do produto s nas exportações totais de Portugal

6.3. Indicador Finger-Kreinin (S)

- ▶ Permite uma leitura direta do grau de semelhança das estruturas de exportação de dois mercados para um terceiro. Valores de S iguais a 1 representam total semelhança nas estruturas de exportação do Mercosul e Portugal para a UE, enquanto valores de S iguais a 0 significam total dissemelhança.

$$S = \Sigma \min (Xms / \Sigma Xms , Xps / \Sigma Xps)$$

Onde:

$(Xms / \Sigma Xms)$ = Peso do produto s nas exportações totais do Mercosul

$(Xps / \Sigma Xps)$ = Peso do produto s nas exportações totais de Portugal

6.4. Índice de Complementaridade Comercial (ICC)

- ▶ Compara o potencial de comércio através da análise ao ajustamento entre a oferta e a procura dos produtos em questão. O ICC tem em consideração, no contexto mundial, as vantagens comparativas do país exportador (Portugal) e as desvantagens comparativas do país importador (Mercosul), sendo o respetivo cálculo efetuado através do indicador de Balassa.
- ▶ Quanto maior for o ICC, mais elevada é a possibilidade de existência de comércio entre Portugal e o parceiro. Se $ICC > 1$, existe complementaridade entre ambos os parceiros. Se $ICC < 1$, não há potencial de comércio.

$$ICC = [(Xps / \Sigma Xps) \times (Mms / \Sigma Mms)] / (Mws / \Sigma Mws)^2$$

Onde:

$(Xps / \Sigma Xps)$ = Peso do produto s nas exportações totais de Portugal

$(Mms / \Sigma Mms)$ = Peso do produto s nas importações totais do Mercosul

$(Mws / \Sigma Mws)$ = Peso do produto s nas importações totais mundiais



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

AICEP | O parceiro da sua empresa

INFORMAÇÃO LEGAL: *Este documento tem natureza meramente informativa e o seu conteúdo não pode ser invocado como fundamento de nenhuma reclamação ou recurso. A AICEP não assume a responsabilidade pela informação, opinião, ação ou decisão baseada neste documento, tendo realizado todos os esforços possíveis para assegurar a exatidão da informação contida nas suas páginas.*

portugalglobal.pt