



**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

# Acordo de Livre Comércio (ALC) UE-Índia

Oportunidades para as  
empresas portuguesas

abril 2026



8240 AB

M.G.W. 85 000 KG  
TARE: 187393 LB  
NET: 15 000 KG  
PAYLOAD: 33 069 LB  
CUBE: 155 000 KG  
34176 LB  
85 000 KG  
187393 LB  
17564  
765461

0 0 1 2 1  
5 0 1 5  
5 6 8 8 9 0  
0 1 2 1 5 0  
8 9 0 0 1 2  
1 1 5 0

**O PARCEIRO DA SUA  
EMPRESA**

Venha conhecer-nos.

[portugalglobal.pt](http://portugalglobal.pt)

808 214 214

[aicep@portugalglobal.pt](mailto:aicep@portugalglobal.pt)





**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

# Índice

**1**

**INTRODUÇÃO**

**2**

**ENQUADRAMENTO**

**3**

**O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**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 LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

## O Acordo de Livre Comércio UE-Índia representa uma oportunidade estratégica para as empresas portuguesas, mas o seu impacto dependerá da capacidade de antecipar riscos e de adaptação ao mercado indiano.

- ▶ O presente documento tem como objetivo apresentar uma análise e avaliação preliminares das potenciais implicações e oportunidades de negócio para as empresas portuguesas decorrentes da aplicação do futuro Acordo de Livre Comércio (ALC) entre a União Europeia (UE) e a Índia, cujas negociações se concluíram a 27 de janeiro de 2026.
- ▶ A presente análise baseia-se, assim, numa versão preliminar do ALC UE-Índia, sustentada na informação disponível na sequência do fim das negociações, sendo que o texto final apenas será conhecido após a fase de revisão legal que entretanto se iniciou. A Comissão Europeia publicou, entretanto, o texto jurídico provisório do Acordo, o qual não inclui, ainda, as tabelas tarifárias, que deverão ser publicadas numa fase posterior.
- ▶ Em 1994, a UE e a Índia estabeleceram um Acordo de Cooperação, mantendo desde 2004 uma Parceria Estratégica, no âmbito da qual as negociações para o acordo bilateral de comércio e investimento se iniciaram em 2007. Estas negociações foram sofrendo impasses ao longo do tempo, sendo que a sua conclusão surgiu agora num momento-chave para ambos os blocos.
- ▶ Num mundo cada vez mais instável, impactado pelas tarifas norte-americanas e não só, ambas as partes procuram reorientar cadeias de valor, reduzir dependências excessivas e fortalecer a integração económica entre as respetivas economias.
- ▶ Com efeito, a perspetiva de num período relativamente breve termos vigente um ALC, após quase duas décadas de conversações, representa um marco histórico para as relações comerciais entre ambos os blocos económicos.
- ▶ Este acordo comercial representa a abertura de uma janela de oportunidade estratégica para as empresas portuguesas, cujo aproveitamento dependerá de fatores estruturais, como sejam a escala produtiva, o posicionamento da marca, a capacidade de adaptação ao mercado e a presença local.
- ▶ 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 de competitividade internacional.
- ▶ O 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 LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

## 2.1 Contexto do Acordo de Livre Comércio UE-Índia

- ▶ O quadro legal do relacionamento entre a Índia e a UE tem lugar atualmente no âmbito do Acordo de Cooperação de natureza não preferencial de 1994, nos termos do qual não há isenções/reduções das taxas aduaneiras, vigorando entre as partes o tratamento da Nação Mais Favorecida de acordo com as regras da Organização Mundial de Comércio (OMC).
- ▶ Desde 2022, a UE relançou o diálogo com a Índia tendente à celebração de acordos de comércio, de proteção de investimento e de Indicações Geográficas (IGs), sendo que **a 27 de janeiro de 2026 os dois blocos fecharam com sucesso as negociações na vertente comercial**, anunciando a conclusão do novo Acordo de Livre Comércio (ALC), já apelidado, pela sua amplitude e abrangência, como “a mãe de todos os Acordos”. O Acordo liga dois blocos que, em conjunto, **representam cerca de 2 mil milhões de consumidores** e aproximadamente um quarto do produto interno bruto mundial.
- ▶ Após a fase processual de revisão jurídica e tradução dos documentos que agora se inicia, espera-se que a assinatura do ALC possa verificar-se ainda no decorrer de 2026, com entrada em vigor prevista para meados de 2027.
- ▶ **O ALC UE-Índia prevê uma abertura comercial sem precedentes**, em que 96,6% das exportações de bens comunitárias estarão sujeitas a eliminação ou redução dos direitos aduaneiros.
- ▶ **O setor automóvel será um dos grandes beneficiados**, com redução das tarifas para 10% em cinco anos, a partir dos atuais 110%, embora limitada a uma quota anual de 250.000 unidades.

Para além dos observados ao nível tarifário, outros importantes benefícios resultarão do ALC:

- ▶ **Simplificação dos procedimentos alfandegários** de modo a tornar as exportações da UE mais rápidas e menos burocráticas;
- ▶ **Acesso preferencial ao mercado de serviços da Índia** (incluindo os financeiros e de transporte marítimo); o acordo contempla ainda **medidas relativas ao comércio eletrónico**;
- ▶ **Alto nível de proteção dos direitos de propriedade industrial** (direitos autorais, marcas registadas, *designs* e proteção de segredos comerciais), prevendo-se que cada parte disponibilizará medidas, procedimentos e recursos para garantir a sua aplicação;
- ▶ **Fomento do comércio sustentável nas cadeias de abastecimento**, incluindo compromissos sobre sustentabilidade e alterações climáticas (Acordo de Paris sobre o Clima, a Convenção sobre Diversidade Biológica e a Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas de Fauna e Flora Selvagens Ameaçadas);
- ▶ **Manutenção pela UE dos seus padrões ambientais e de segurança alimentar** (rigor sanitário e fitossanitário), reforçando controlos às importações quando necessário;
- ▶ **Condições de trabalho dignas**, emancipação económica das mulheres e igualdade de género, inspeção das condições laborais, diálogo social e promoção de conduta empresarial responsável.



## 2.2 Breve Apontamento Económico sobre o Mercado Indiano



<sup>1</sup> Peso no PIB nominal total da Ásia-Pacífico.

mM – mil Milhões

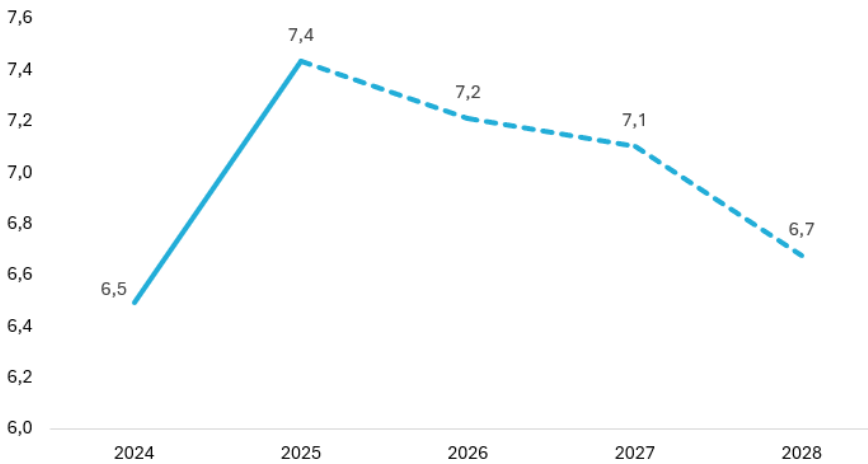
Fonte: EIU

► **A Índia destaca-se como a quinta maior economia do mundo**, com um PIB nominal superior a 4,1 biliões de USD e que representou 10,6% do PIB da região Ásia-Pacífico em 2025, segundo dados da EIU. De acordo com a mesma fonte e no mesmo ano, a população estimada da Índia foi de cerca de 1 463,9 milhões de habitantes, representando 33,3% do respetivo total da região Ásia-Pacífico.

Enquadramento

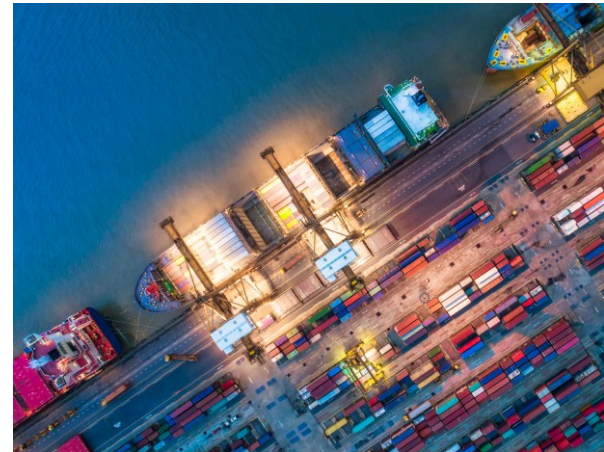
2

### Crescimento do PIB real (%) na Índia | 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.



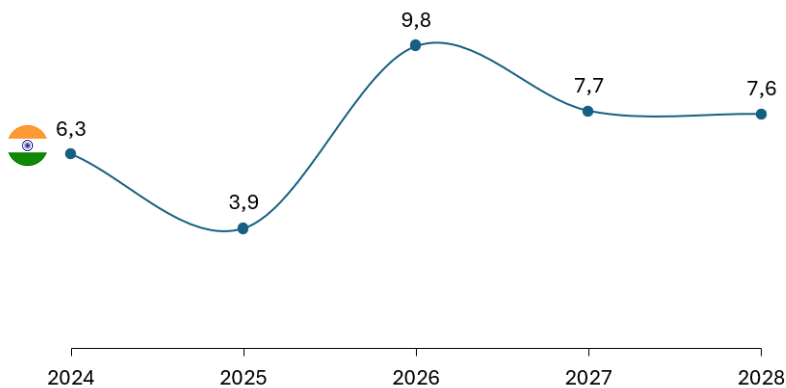
- A Índia tem mantido e deverá continuar a registar um forte ritmo de crescimento, tornando-se numa das economias de crescimento mais rápido. O país diferencia-se da China e de muitos países do Sudeste Asiático porque uma boa parte do seu crescimento é impulsionado pela procura interna e não pelas exportações.
- Sendo os EUA um dos principais parceiros comerciais da Índia, espera-se que o aumento das tarifas norte-americanas possa afetar setores e indústrias intensivas em mão-de-obra. Nestes setores poderão existir menores encomendas de exportação, contratações mais lentas, uma expansão limitada da capacidade produtiva, um menor investimento estrangeiro e um fraco desempenho ao nível da valorização das ações bolsistas.
- No entanto, o crescimento da base de consumidores deverá dar um importante contributo para a evolução

da economia do país.

- Estima-se um crescimento do PIB real da Índia de 7,4% para o ano fiscal abril 2025/março 2026, prevendo-se uma percentagem ligeiramente inferior (7,2%) para 2026/2027, segundo dados da EIU, pressupondo a concretização de um acordo comercial com os EUA. Perspetiva-se que nos dois anos fiscais seguintes o crescimento do PIB real possa também diminuir ligeiramente.
- Outro dado relevante prende-se com a taxa de inflação registada em 2025, na Índia, que se cifrou nos 2,18%, em termos anuais, segundo a EIU, aumentando o poder de compra dos consumidores e, por extensão, o potencial de absorção de bens de consumo de luxo europeus, como vinhos e azeites.

## 2.2 Breve Apontamento Económico sobre o Mercado Indiano (continuação)

### Crescimento anual das exportações de bens e serviços (%) na Índia | 2024 - 2028



Fonte: EIU

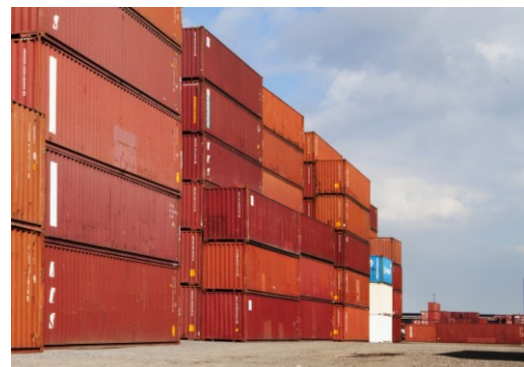
Nota: Crescimento anual das exportações de bens e serviços em 2024; os dados relativos a 2025 correspondem a estimativas e os dados relativos ao período entre 2026 e 2028 correspondem a previsões.

► Em 2024, o crescimento anual das exportações de bens e serviços na Índia cifrou-se nos 6,3%, estimando-se que o ano de 2025 tenha encerrado com um crescimento inferior, quantificado em 3,9%.

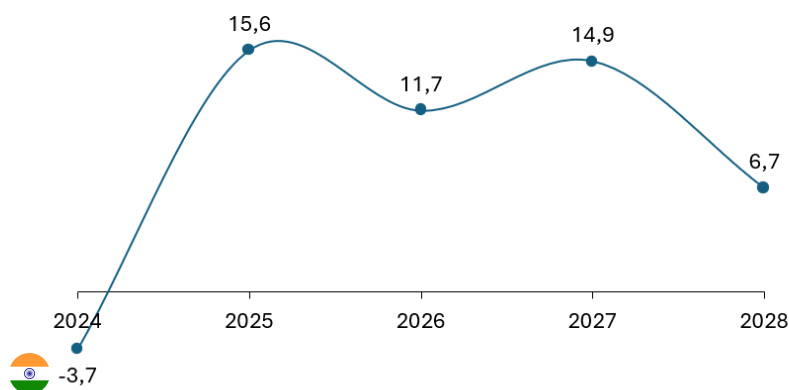
► De acordo com a EIU, prevê-se que, em 2028, o crescimento das exportações indianas de bens e serviços se mantenha nos 7,6%.

Enquadramento

2



### Crescimento anual das importações de bens e serviços (%) na Índia | 2024 - 2028



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.

► As importações indianas de bens e serviços registaram uma evolução negativa, de -3,7%, em 2024. Estima-se que em 2025 o crescimento das importações tenha passado para terreno positivo, cifrando-se em 15,6%.

► Segundo a EIU, prevê-se que, em 2028, o crescimento das importações indianas de bens e serviços se fixe nos 6,7%.

## 2.2 Breve Apontamento Económico sobre o Mercado Indiano (continuação)



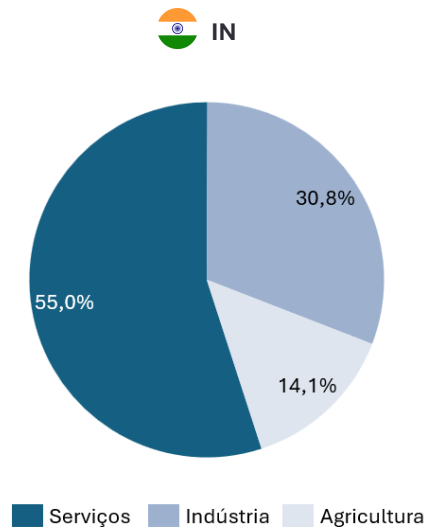
- ▶ Em 2024, a Índia posicionou-se como o 18.º (quota de 1,81%) e 8.º (quota de 4,31%) país, em termos de exportações de bens e de serviços, respetivamente, segundo a OMC. Já em termos de importações, a Índia situou-se em 9.º (quota de 2,84%) em termos de bens e, igualmente, em 9.º (quota de 3,38%) lugar em serviços.

Enquadramento

2

- ▶ **Os serviços são o setor mais importante da economia da Índia (55,0% do PIB)**, com os serviços financeiros e profissionais a crescerem 9,9% em 2025, a que se seguem os setores da indústria (30,8% do PIB) e da agricultura (14,1% do PIB).
- ▶ **Ao nível dos serviços destacam-se as seguintes áreas: tecnologias de informação e respetivos serviços, serviços financeiros, turismo, comércio interno e telecomunicações.** A saúde, a biotecnologia e a educação têm um elevado potencial, mas atualmente existem carências nestas áreas. A procura em termos de transformação digital, serviços em nuvem e análise de dados deverá continuar a crescer, no que se refere aos serviços de tecnologias de informação. A concentração da atividade económica no setor dos serviços releva as oportunidades de exportação de serviços para a Índia.
- ▶ **Em termos de indústria**, os principais programas governamentais de incentivo à produção serão um elemento central das políticas públicas, devendo ser expandidos para incluírem **produtos químicos, petroquímicos e contentores para transporte marítimo**. Outras áreas da indústria que deverão receber maior apoio financeiro e político para a produção no país são **a defesa, as aeronaves comerciais e as ferrovias**. **Perspetiva-se que o setor dos veículos (incluindo veículos elétricos) possa registar um forte crescimento.**

### Estrutura Setorial da Economia da Índia, em percentagem do PIB | 2025



Fonte: EIU

Nota: Dados correspondem a estimativas.



## 2.3 Relações Económicas Bilaterais de Portugal com a Índia

- ▶ Apesar da sua dimensão geográfica, económica e populacional, a Índia, 5.<sup>a</sup> economia mundial com 3,5% do PIB e país mais populoso do mundo com 1,5 mil milhões de habitantes, a 8 mil km de distância de Portugal, 45.<sup>a</sup> economia mundial, 0,27% do PIB e 10,7 milhões de habitantes, regista uma participação modesta no comércio internacional português de bens.



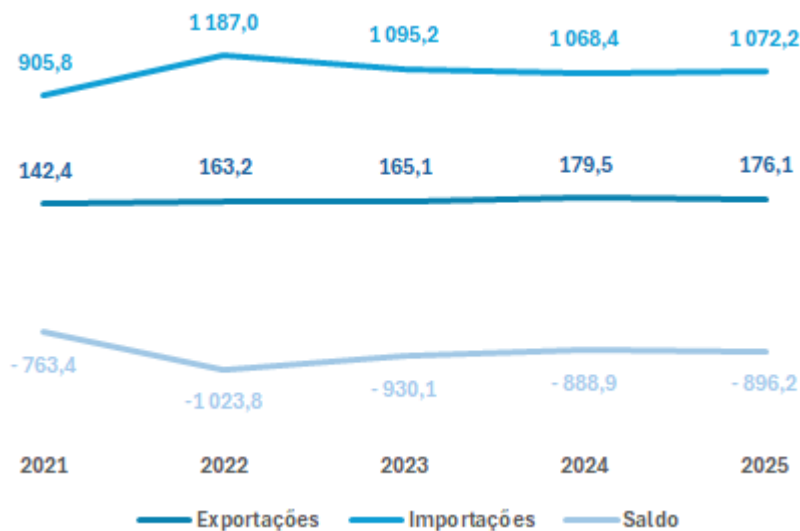
Enquadramento

2

### 2.3.1 Balança Comercial de Bens

- ▶ Segundo dados do INE (Instituto Nacional de Estatística), de 2021 a 2025, as exportações portuguesas para a Índia cresceram 5,4% em média anual, enquanto as importações aumentaram 4,3%, atingindo em 2025, pela mesma ordem, 176 M€<sup>1</sup> e 1 072 M€, o que fez deste mercado do Sul da Ásia o 40.<sup>o</sup> cliente de Portugal (0,22% das exportações totais portuguesas) e o 14.<sup>o</sup> fornecedor (0,96% do total importado).

Balança Comercial Portuguesa de Bens com a Índia (M€) | 2021-2025



Fonte: INE

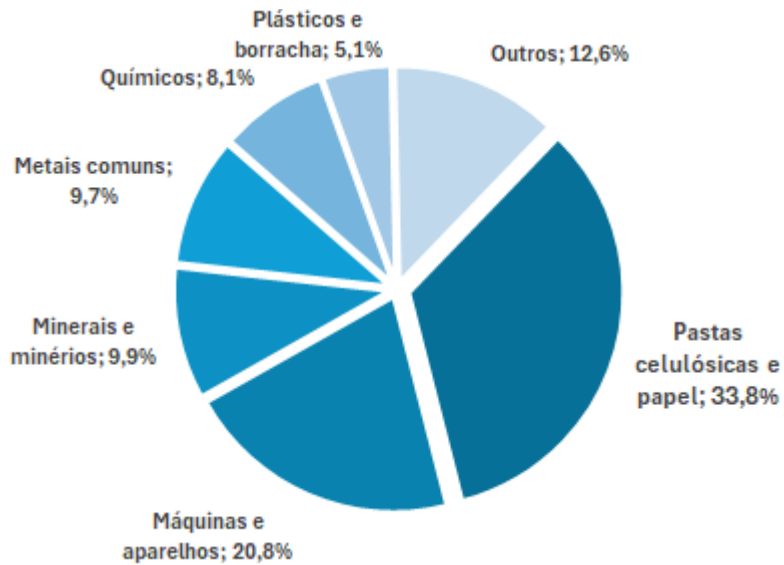
### 2.3.2 Padrão de Especialização Setorial das Trocas Comerciais Bilaterais

- ▶ Por grupos de produtos, as exportações portuguesas para o mercado indiano assentam principalmente em Pastas Celulósicas e Papel (33,8% do total), Máquinas e Aparelhos (20,8%), Minerais e Minérios (9,9%) e Metais Comuns (9,7%), enquanto as importações nacionais se baseiam em Máquinas e Aparelhos (16,9%), Combustíveis Minerais (15,6%), Matérias Têxteis (15,3%), Metais Comuns (10,0%) e Agrícolas (9,6%).



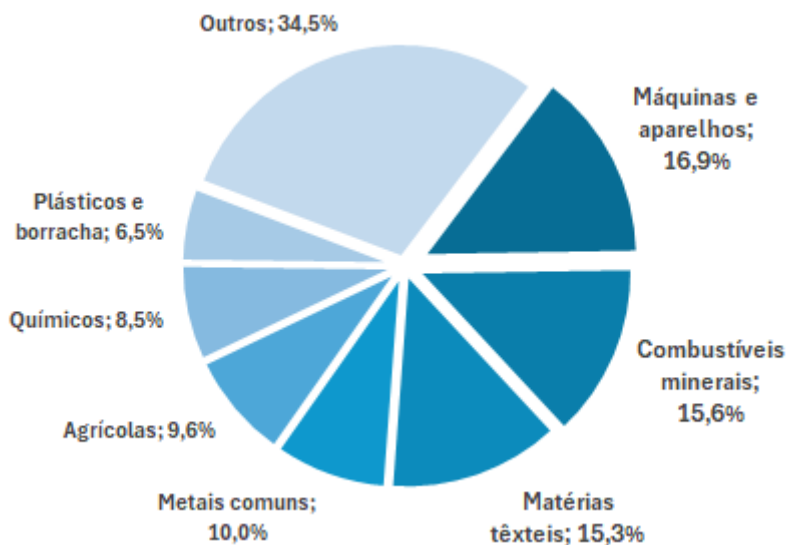
### 2.3.2 Padrão de Especialização Setorial das Trocas Comerciais Bilaterais (continuação)

#### Exportações Portuguesas para a Índia por Grupos de Produtos (% Total) | 2025



Fonte: INE

#### Importações Portuguesas da Índia por Grupos de Produtos (% Total) | 2025



Fonte: INE

- ▶ A um nível mais fino (4 dígitos da Nomenclatura Combinada - NC), em 1 225 produtos transacionados por Portugal com o Mundo em 2025, 861 fizeram parte do cabaz comercializado com a Índia (474 exportados e 822 importados), posicionando-se o mercado indiano no top 3 dos nossos clientes e fornecedores em 19 e 43 produtos, respetivamente.
- ▶ Em termos globais, os cinco principais produtos exportados e importados por Portugal com a Índia representam cerca de 41% do total em cada fluxo.



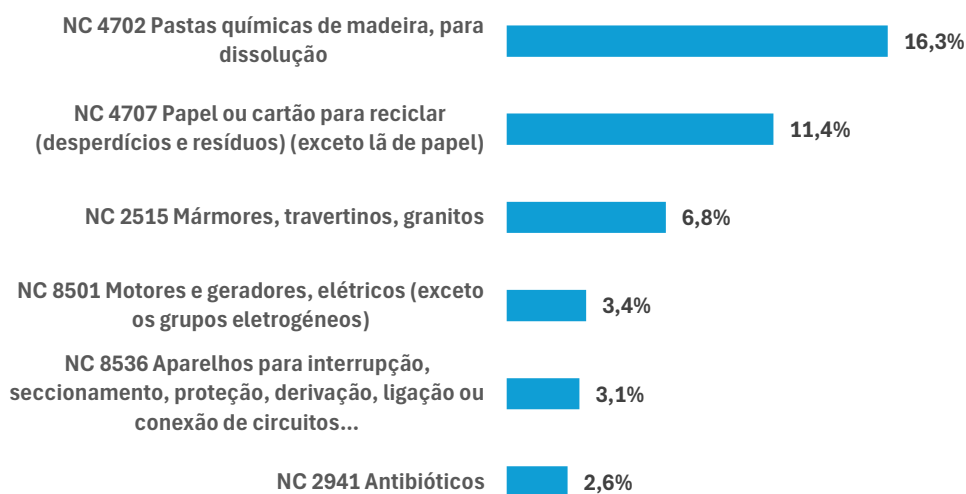
Enquadramento

2

### 2.3.2 Padrão de Especialização Setorial das Trocas Comerciais Bilaterais (continuação)

- ▶ Destacam-se, nas exportações, as Pastas Químicas de Madeira (16,3% das vendas para a Índia), o Papel ou Cartão Para Reciclar (11,4%) e os Mármore, Travertinos e Granitos (6,8%).
- ▶ De notar que o mercado indiano representou, em 2025, 34,5%, 32,5% e 14,2% das exportações mundiais portuguesas daqueles produtos, pela mesma ordem.

#### Exportações Portuguesas para a Índia por Produtos NC4 (% Total) | 2025



Fonte: INE

- ▶ Do lado das importações prevalecem os Óleos de Petróleo Exceto Óleos Brutos (15,6% das nossas compras ao mercado), Fios de Algodão (8,8%) e Aparelhos Telefónicos Incluindo *Smartphones* (8,1%).
- ▶ Estes produtos significaram, respetivamente, 6,1%, 33,6% e 5,8% das importações mundiais portuguesas dos mesmos.

#### Importações Portuguesas da Índia por Produtos NC4 (% Total) | 2025



Fonte: INE

Enquadramento

2

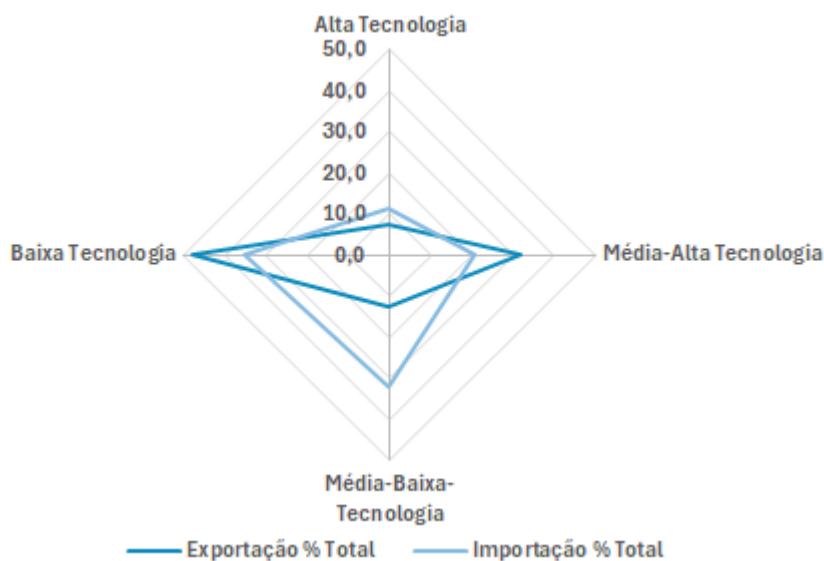
### 2.3.3 Comércio Bilateral por Níveis de Intensidade Tecnológica

- ▶ Em 2025, **as exportações portuguesas para a Índia de Produtos Industriais Transformados (PIT) representaram 87,2% das exportações totais**, apresentando um crescimento médio anual desde 2021 (CAGR<sup>1</sup> 25/21) de 7,0%. Os restantes produtos, 12,8% do total, registaram uma quebra de 2,6%.
- ▶ Por níveis de intensidade tecnológica dos PIT exportados, a Alta tecnologia representou 7,4% do total (CAGR 2,0%), a Média-Alta tecnologia 31,9% do total (CAGR -3,0%), a Média-Baixa tecnologia 12,5% (CAGR 5,0%) e a Baixa tecnologia 48,1% (CAGR 20,0%)
- ▶ Quanto às importações, os PIT valeram 97,6% do total, apresentando uma CAGR de 4,1%, enquanto os produtos não transformados significaram 2,4% do total (CAGR 10,8%)
- ▶ Por níveis de intensidade tecnológica dos PIT importados, a Alta tecnologia representou 11,3% do total (CAGR 53,0%), a Média-Alta tecnologia 20,9% do total (CAGR -1,4%), a Média-Baixa tecnologia 32,3% (CAGR 5,4%) e a Baixa tecnologia 35,5% (CAGR 0,6%).

Enquadramento

2

#### Comércio Bilateral de Bens por Intensidade Tecnológica | 2025



Fonte: DGE-MECT com base em dados INE

### 2.3.4 Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens para a Índia

- ▶ No que respeita a **empresas portuguesas exportadoras de bens para a Índia**, as mesmas totalizaram **774 em 2024**, o que posiciona o mercado indiano no 35.º lugar do *ranking* neste contexto. Desse universo, 59,8% exportou entre mil e 100 mil € para o mercado.
- ▶ Em termos de dependência do mercado, **a exposição média<sup>2</sup> das empresas nacionais exportadoras à economia indiana em 2024, com base no peso do país nas suas vendas mundiais, foi reduzida** (18,5%, 76.º lugar em 216 países).

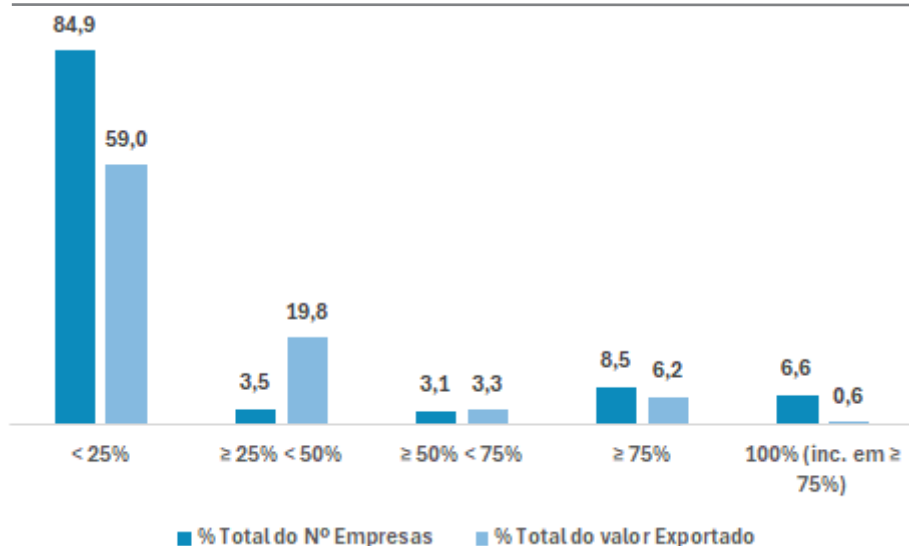
<sup>1</sup>CAGR – Compound Annual Growth Rate

<sup>2</sup>Peso médio das exportações para a Índia no total das vendas mundiais das empresas que exportaram para a Índia, ponderado pela quota de cada empresa no total exportado por Portugal para o mercado indiano.

### 2.3.4 Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens para a Índia (continuação)

- ▶ 84,9% dos operadores que exportam para a Índia dependem até 25% daquele destino nas suas vendas mundiais, sendo este grupo responsável por 59,0% das exportações em valor. Entre 25% e 50% de exposição ao mercado encontram-se 27 empresas (3,5% do total) que, no entanto, representam 19,8% das exportações em valor.

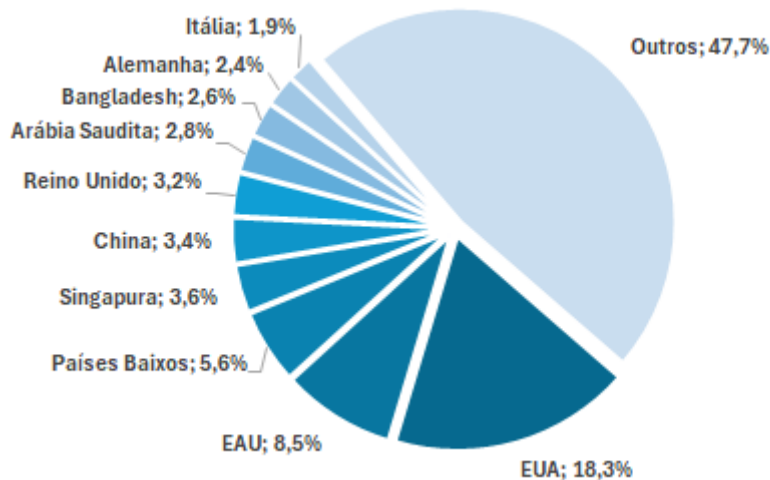
Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens para a Índia por nível de exposição | 2024



Fonte: INE

### 2.3.5 Participação de Portugal no Comércio Internacional de Bens da Índia

Principais Clientes da Índia (% Total) | 2024



- ▶ Com base em dados do ITC – International Trade Centre, **em 2024, os EUA foram o principal cliente da Índia**, com uma quota de 18,3% e **a China o maior fornecedor** (15,5% de quota).

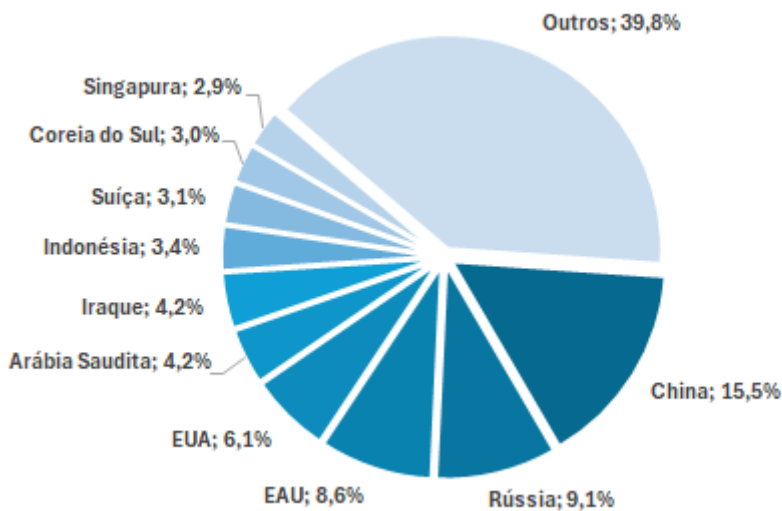
Fonte: ITC

Enquadramento

2

### 2.3.5 Participação de Portugal no Comércio Internacional de Bens da Índia (continuação)

#### Principais Fornecedores da Índia (% Total) | 2024



Fonte: ITC

- ▶ Em 2024, Portugal posicionou-se como o 58.º cliente das exportações da Índia, com uma quota de 0,222%, registo que reflete uma perda de 0,052 pontos percentuais (p.p.) face a 2023, originada sobretudo por uma perda de competitividade no mercado português (-0,042 p.p.) e, em menor grau, um menor ajustamento setorial às nossas importações (-0,010 p.p.).
- ▶ Por grupos de produtos, é no Calçado que Portugal regista a maior quota nas exportações totais da Índia (1,24%), seguindo-se as Matérias Têxteis (0,94%) e os Plásticos e Borracha (0,67%).

#### Evolução da Quota de Mercado de Portugal como Cliente das Exportações da Índia | 2021-2024

	Quota %					Var. Quota Global				Competitividade				Estrutura			
	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024				
<b>TOTAL</b>	<b>0,222</b>	<b>-0,020</b>	<b>-0,064</b>	<b>0,057</b>	<b>-0,052</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,009</b>	<b>0,067</b>	<b>-0,042</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,055</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>				
Agrícolas	0,215	-0,002	-0,002	0,004	0,001	-0,001	0,000	0,004	0,000	-0,002	-0,002	0,000	0,000				
Alimentares	0,039	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000				
Combustíveis	0,047	0,001	0,015	0,045	-0,052	0,001	0,014	0,045	-0,041	0,000	0,001	-0,001	-0,011				
Químicos	0,138	-0,009	0,008	-0,019	-0,005	-0,003	0,011	-0,016	-0,007	-0,006	-0,003	-0,003	0,002				
Plásticos, Borracha	0,674	0,005	-0,013	0,000	0,000	0,006	-0,009	0,001	-0,002	-0,001	-0,004	-0,001	0,002				
Peles, Couros	0,641	-0,001	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000				
Madeira, Cortiça	0,068	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000				
Pastas Celulósicas, Papel	0,403	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000				
Matérias Têxteis	0,939	0,013	-0,032	0,002	-0,005	0,003	-0,005	0,003	-0,004	0,010	-0,027	-0,002	0,000				
Vestuário	0,295	-0,002	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,002	0,000	-0,001	0,000				
Calçado	1,242	-0,001	0,001	-0,003	-0,003	0,001	0,000	-0,001	-0,002	-0,002	0,001	-0,001	0,000				
Minerais, Minérios	0,145	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000				
Metais Comuns	0,435	0,015	-0,023	0,018	-0,009	0,004	-0,007	0,021	-0,004	0,011	-0,016	-0,004	-0,005				
Máquinas, Aparelhos	0,231	-0,001	-0,004	0,007	0,023	0,000	-0,006	0,006	0,021	-0,001	0,001	0,001	0,002				
Veículos, O. Mat. Transp.	0,086	-0,036	-0,018	0,000	0,001	-0,019	-0,013	0,000	0,001	-0,017	-0,005	0,000	0,000				
Óptica e Precisão	0,083	-0,001	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000				
Outros Produtos	0,030	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,001	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,001				

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

Unidade: Pontos percentuais, exceto quando indicado.

### 2.3.5 Participação de Portugal no Comércio Internacional de Bens da Índia (continuação)

- ▶ Quanto à posição como fornecedor da Índia, Portugal ocupou a 94.<sup>a</sup> posição, com um peso de 0,026% do total em 2024, registo idêntico ao observado no ano anterior.

#### Evolução da Quota de Mercado de Portugal nas Importações da Índia | 2021-2024

	Quota %	Var. Quota Global				Competitividade				Estrutura			
	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
<b>TOTAL</b>	<b>0,026</b>	<b>-0,003</b>	<b>-0,002</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>-0,001</b>	<b>0,000</b>	<b>-0,001</b>	<b>0,000</b>	<b>-0,002</b>	<b>-0,001</b>	<b>0,001</b>	<b>0,000</b>
Agrícolas	0,008	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Alimentares	0,014	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Combustíveis	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Químicos	0,026	-0,002	0,000	0,001	-0,001	-0,002	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000
Plásticos, Borracha	0,049	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Peles, Couros	0,223	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	0,248	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pastas Celulósicas, Papel	0,834	0,003	-0,002	0,003	0,001	0,003	-0,002	0,003	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000
Matérias Têxteis	0,062	-0,001	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Vestuário	0,011	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Calçado	0,083	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	0,114	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Metais Comuns	0,051	0,001	-0,001	-0,001	0,000	0,001	-0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000
Máquinas, Aparelhos	0,025	-0,001	0,000	0,001	0,000	-0,001	0,001	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,001	0,000
Veículos, O. Mat. Transp.	0,006	-0,003	0,002	-0,002	0,000	-0,003	0,002	-0,001	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000
Óptica e Precisão	0,013	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Outros Produtos	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

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

Unidade: Pontos percentuais, exceto quando indicado.

- ▶ As Pastas Celulósicas e Papel são o grupo de produtos onde Portugal regista maior quota nas importações da Índia (0,83%), seguindo-se a Madeira e Cortiça (0,25%) e as Peles e Couros (0,22%).

Enquadramento

2

### 2.3.6 Balança Comercial de Serviços

- ▶ Segundo dados da UNCTAD, a Índia foi, em 2024, o 8.º exportador mundial de serviços (375 mil MUSD<sup>1</sup>; 4,2% do total) e o 9.º importador (269 mil MUSD; 3,3%), enquanto Portugal foi, pela mesma ordem, 27.º exportador (62 mil MUSD; 0,7%) e 42.º importador (28 mil MUSD; 0,3%).
- ▶ Do ponto de vista bilateral, com base em dados do Banco de Portugal, à semelhança da componente de bens, **as trocas comerciais bilaterais de serviços com a Índia apresentam défice comercial para Portugal, que ascendeu a 87 M€ em 2025, em resultado de 118 M€ de exportações e 204 M€ de importações.**
- ▶ No contexto do comércio internacional português de serviços, a Índia representou 0,2% e 0,8% das nossas exportações e importações totais, respetivamente, com aqueles fluxos a crescerem 24,1% e 2,8% comparativamente a 2024, pela

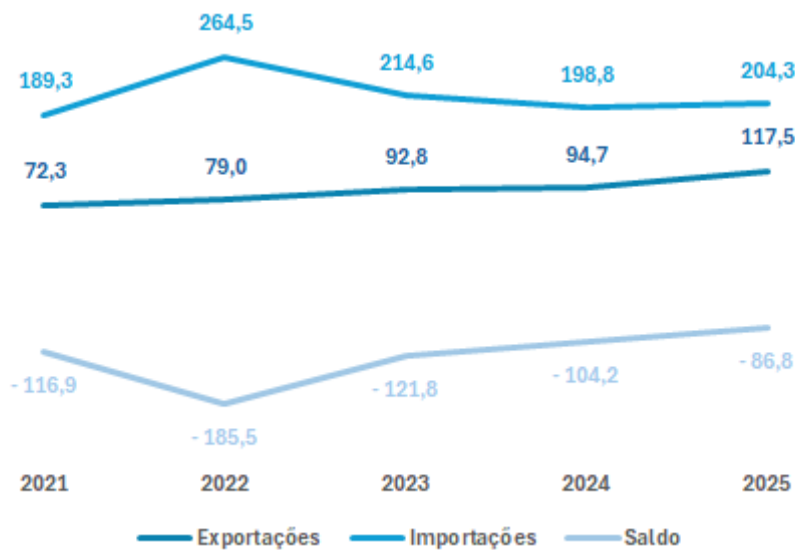
mesma ordem. No horizonte 2021-2025, as exportações de serviços para a Índia cresceram 12,9% em média anual e as importações 1,9%, embora estas últimas apresentem uma tendência de crescimento negativa desde 2022, resultando nesse período um desagravamento do défice comercial.

- ▶ Por tipo de serviços, em 2025 a rubrica Viagens e Turismo representou, respetivamente, 55,1% e 10,5% do total exportado e importado com este mercado asiático.
- ▶ De salientar que, no agregado de bens e serviços com a Índia, a componente de serviços vale 40,3% do total exportado e 19,6% do importado.

Enquadramento

2

#### Balança Comercial Portuguesa de Serviços com a Índia (M€)



Fonte: Banco de Portugal

<sup>1</sup>MUSD – milhões de USD

### 2.3.7 Fluxos e Posição de Investimento Direto Bilaterais

- ▶ Também com base em dados da UNCTAD, no que respeita à posição (*stock*) de Investimento Direto (ID) mundial, a Índia era, em 2024, o 19.º maior recetor (*instock*), com um valor de 548 mil MUSD (1,1% do total) e o 25.º investidor (*outstock*), com 260 mil MUSD (0,6% do total). Por seu lado, Portugal era o 39.º recetor e investidor, com 204 mil MUSD (0,4%) de *instock* e 77 mil MUSD (0,2%) de *outstock*.
- ▶ Bilateralmente, segundo resultados apurados pelo Banco de Portugal, **o total acumulado do ID líquido da Índia em Portugal no período 2021-**

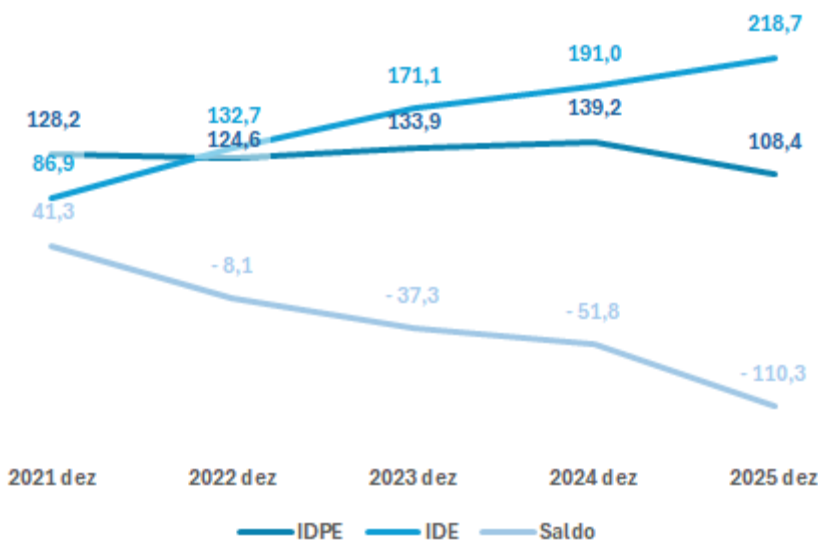
**2025 foi de 152 M€ enquanto o ID de Portugal naquele país foi de 35 M€.**

- ▶ No final de 2025 o *stock* de ID da Índia no nosso país era de 219 M€, sendo o 31.º país investidor em Portugal, numa amostra de 62 países, com uma participação de 0,10%. No mesmo período, a Índia era o 37º destino do *stock* de ID de Portugal no exterior (0,14% do total), com um montante de 108 M€.

Enquadramento

2

**Stock de Investimento de Portugal com a Índia (M€) | 2021-2025**



Fonte: Banco de Portugal



**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

**1**

**INTRODUÇÃO**

**2**

**ENQUADRAMENTO**

**3**

**O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

### 3.1 Âmbito de Aplicação do ALC UE-Índia

- ▶ Como já referido, o ALC prevê a **eliminação ou redução de tarifas em cerca de 96,6% das exportações europeias para a Índia**, com uma poupança agregada estimada em **4 mil milhões de euros anuais em direitos aduaneiros para a UE**. Em termos práticos, isto significa que os setores em que as tarifas indianas funcionavam como verdadeiro “muro” passam a ter acesso preferencial, ainda que muitas vezes com períodos de transição.



das exportações europeias para a Índia vão ser abrangidas pela eliminação ou redução de tarifas



O ALC UE-Índia

3

- ▶ Em bens industriais, maquinaria, componentes elétricos, químicos e produtos florestais verifica-se que tarifas elevadas irão convergir para zero, muitas vezes com faseamento de 5 a 10 anos.
- ▶ Segundo a Comissão Europeia, estes são os produtos industriais que beneficiarão da redução/eliminação tarifária:

#### Principais Alterações Tarifárias por Produto

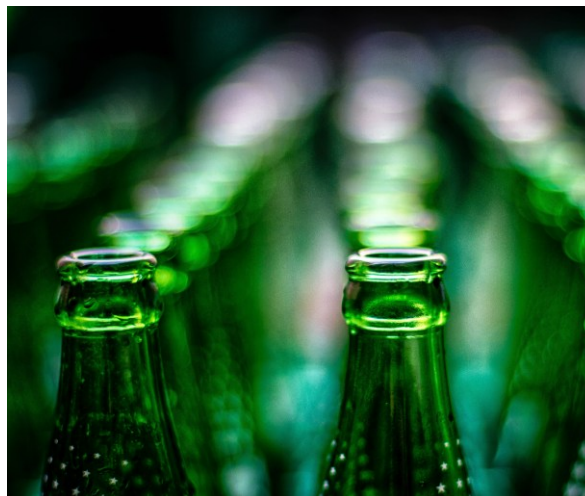
Produto	Exportações (2024)	Tarifas Atuais	Tarifas Futuras	Staging
Máquinas e Equipamentos Elétricos	16,3 mil M€	Até 44%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente 5-7)
Aeronaves e naves espaciais	6,4 mil M€	Até 11%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente 5)
Equipamentos óticos, médicos e cirúrgicos	3,4 mil M€	Até 27,5%	0% para 90% dos produtos	Até 10 anos (principalmente EIF, 5 ou 7)
Plásticos	2,2 mil M€	Até 16,5%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente 7)
Pérolas, pedras preciosas e metais	2,1 mil M€	Até 22,5%	0% para 20% dos produtos e redução tarifária para outros 36% dos produtos	Até 10 anos (principalmente 5)
Produtos químicos	3,2 mil M€	Até 22%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente EIF)
Veículos motorizados	1,6 mil M€	110%	10% (quota de 250 mil)	
Ferro e aço	1,5 mil M€	Até 22%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente 5 ou 7)
Farmacêuticos	1,1 mil M€	11%	0% para quase todos os produtos	Até 10 anos (principalmente 5 ou 7)

M€ - Milhões de euros; EIF – *Entry Into Force*

Fonte: Comissão Europeia

### 3.1 Âmbito de Aplicação do ALC UE-Índia (continuação)

- ▶ No âmbito do setor **agroalimentar** destacam-se reduções significativas: o azeite passa de tarifas até 45% para 0%, ao longo de cinco anos; alimentos processados, pastelaria, chocolates, massas e *pet food* convergem para tarifa zero; o vinho, embora beneficie de uma redução expressiva, mantém uma tarifa que se cifra em apenas 20% no segmento *premium*.



O ALC UE-Índia

3

#### Principais Alterações Tarifárias no Setor Agroalimentar

Produto	Tarifas Atuais	Tarifas Futuras
Vinho	150%	20% (segmento <i>premium</i> ); 30% (segmento médio)
Bebidas Espirituosas	Até 150%	40%
Cerveja	110%	50%
Azeite, margarina e outros óleos vegetais	Até 45%	0%
Kiwis e peras	33%	10% na quota
Sumos de frutas e cerveja sem álcool	Até 55%	0%
Alimentos processados (pães, doces, biscoitos, massas, chocolate, ração para animais ( <i>pet food</i> ))	Até 50%	0%
Carne de ovelha	33%	0%
Salsichas e outras preparações de carne	Até 110%	50%

Fonte: [Comissão Europeia](#)

- ▶ No campo agroalimentar, devido a preocupações internas, as partes excecionaram dos benefícios tarifários alguns setores sensíveis, sendo de relevar no caso da Índia os laticínios e os cereais. Do lado europeu, produtos como açúcar e etanol, arroz e trigo mole, carne de bovino e de aves, leite em pó, bananas e mel estão excluídos da liberalização prevista no acordo.
- ▶ Por outro lado, **o ALC estabelece um grupo de trabalho entre as partes sobre vinhos e outras bebidas espirituosas**, de modo a serem trocadas informações e a promover a cooperação, por exemplo, em práticas enológicas.
- ▶ Mais ainda, **a UE e a Índia prosseguirão as atuais negociações tendentes à celebração de um Acordo separado sobre Indicações Geográficas (IGs)**, que ajudará à venda dos produtos agrícolas tradicionais da UE na Índia, eliminando a concorrência desleal da contrafação.
- ▶ **O ALC introduz, ainda, prazos e mecanismos claros para procedimentos importantes** como licenças de importação, fiscalizações, adaptação às condições regionais para a saúde animal e vegetal, listagem de estabelecimentos para produtos de origem animal, troca de informações e certificação, entre outros.

### 3.1.1 Salvaguardas previstas no ALC

Em termos de salvaguardas, o ALC prevê algumas medidas como:

- ▶ **Possibilidade de imposição de medidas temporárias** caso um aumento significativo das importações preferenciais cause (ou ameace causar) danos graves à indústria europeia;
- ▶ **Aplicação, sem exceção, dos elevados padrões sanitários e fitossanitários e regras de segurança alimentar da UE ao nível da proteção da saúde humana, animal e vegetal**, com consequente avaliação do alinhamento dos padrões de produção dos produtos importados, especialmente no caso dos pesticidas e bem-estar animal.

### 3.1.2 Regras de Origem

- ▶ A UE e a Índia acordaram regras de origem alinhadas com as incluídas nos recentes ALC da UE, garantindo que **apenas produtos que tenham sido significativamente processados em uma das partes possam beneficiar das preferências tarifárias** resultantes do Acordo.
- ▶ **A documentação inerente basear-se-á na autocertificação pelos próprios agentes económicos**, no sentido de facilitar ao máximo o benefício das reduções tarifárias, especialmente para PME, na forma de uma declaração de origem emitida pelos exportadores e carregada num portal digital dedicado, permitindo uma verificação rápida e transparente da respetiva origem por parte das autoridades aduaneiras do país importador.
- ▶ O benefício tarifário acordado ficará estritamente condicionado ao facto de o produto ter sofrido um "processamento significativo" numa das partes, evitando que, no caso da Índia, a mesma seja utilizada apenas como entreposto para bens de outras origens asiáticas.

### 3.1.3 Barreiras Técnicas ao Comércio

- ▶ O capítulo Barreiras Técnicas ao Comércio do ALC incorpora os compromissos previstos no Acordo da OMC, sujeitando-as à resolução bilateral de disputas, defendendo princípios como a troca de informações e as consultas bilaterais, além de promover o uso de padrões internacionais e prever disposições significativas de transparência, como a exigência de consultas públicas sobre novos regulamentos técnicos ou prazo entre a sua publicação e a sua entrada em vigor.
- ▶ **Mais, o ALC cria um Grupo de Trabalho UE-Índia dedicado à Avaliação da Conformidade dos produtos**, encarregue de tratar de questões relacionadas com os procedimentos de avaliação de conformidade de cada parte no futuro, incluindo o sistema indiano de Ordens de Controlo de Qualidade (*Quality Control Orders – QCOs*).



- ▶ Importa, assim, sublinhar que as barreiras não tarifárias não desaparecem. As QCOs indianas, os requisitos BIS (*Bureau of Indian Standards*), a fragmentação regulatória ao nível estadual e a aplicação seletiva de normas técnicas continuarão a ser fatores de custo e incerteza, nomeadamente enquanto não forem objeto de avaliação da conformidade.

### 3.1.4 Cronograma da Entrada em Vigor do ALC UE-Índia

- ▶ Importa ressaltar que existem ainda algumas etapas consideráveis pendentes que antecedem a plena entrada em vigor do Acordo.
- ▶ Adicionalmente, trata-se de um acordo que apresenta um carácter estrutural, exigente e faseado, carecendo, por isso, de uma abordagem prudente e realista.
- ▶ Com base nos elementos disponíveis em março de 2025, prevê-se que a entrada em vigor do Acordo possa ocorrer em meados de 2027.

O ALC UE-Índia

3

#### Próximos Passos até à Entrada em Vigor do Acordo

##### Fase Atual



Revisão jurídica, tradução para todas as línguas da UE e publicação dos textos negociados.

Proposta ao Conselho de assinatura do ALC.

Adoção pelo Conselho.

Assinatura do ALC entre a UE e a Índia.

Acordo do Parlamento Europeu sobre o ALC e Decisão do Conselho relativa à celebração do mesmo.

- ▶ Será este procedimento que permitirá a entrada em vigor do Acordo, sendo igualmente necessária a ratificação do mesmo por parte da Índia.



### 3.2 Semelhança Setorial das Exportações de Portugal e UE26<sup>1</sup> para a Índia

- ▶ No âmbito do Acordo de Livre Comércio (ALC) negociado entre a UE e a Índia, **importa analisar, por um lado, as possibilidades de exportação de Portugal e a concorrência dos restantes 26 Estados-Membros da UE (UE26) no mercado indiano, bem como a concorrência da Índia a Portugal no espaço da UE26**, constituindo um princípio de análise a comparação das estruturas exportadoras de dois concorrentes no mercado de interesse.
- ▶ Para o efeito, foi calculado numa base a quatro dígitos da Nomenclatura Combinada (NC4) o **Índice de Semelhança de Exportação (ISE) Finger-Kreinin**, habitualmente utilizado para avaliar a competitividade e potenciais conflitos comerciais entre países, o qual, **neste caso, revela os níveis de sobreposição das exportações de Portugal e da UE26 para a Índia e de Portugal e da Índia para a UE26**.
- ▶ Variando entre 0% (as estruturas de exportação são totalmente distintas) e 100% (as estruturas

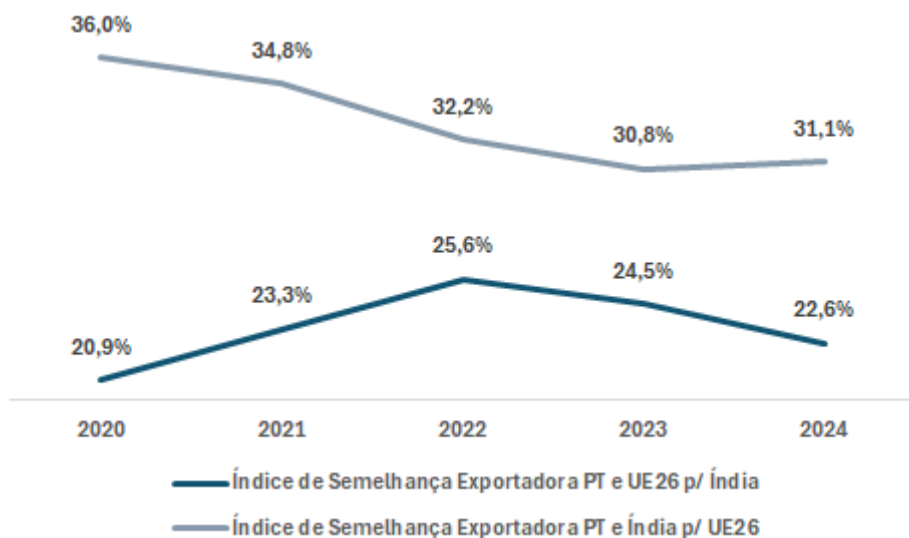
são totalmente idênticas), **os resultados gerados apresentam uma semelhança exportadora de Portugal e UE26 de 22,6% em 2024**, e em decréscimo desde 2022. Por seu lado, a semelhança exportadora de Portugal e da Índia para a UE26 é superior, de 31,1%, também em decréscimo desde pelo menos 2020, mas com um aumento de 0,3 p.p. em 2024.

- ▶ Neste cenário, pese embora poderem ocorrer casos de produtos específicos de concorrência direta, **não se perspetiva em termos globais uma concorrência comercial direta forte entre as exportações portuguesas e as dos restantes países da UE26 para a Índia, nem da Índia a Portugal para a UE26**, embora neste último caso o indicador apresente um resultado superior e tendencialmente de maior concorrência da Índia a Portugal no espaço UE26.

O ALC UE-Índia

3

#### Índice de Semelhança Exportadora de Portugal e UE26 p/ a Índia e de Portugal e Índia p/ a UE26



Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC.

<sup>1</sup>União Europeia excluindo Portugal

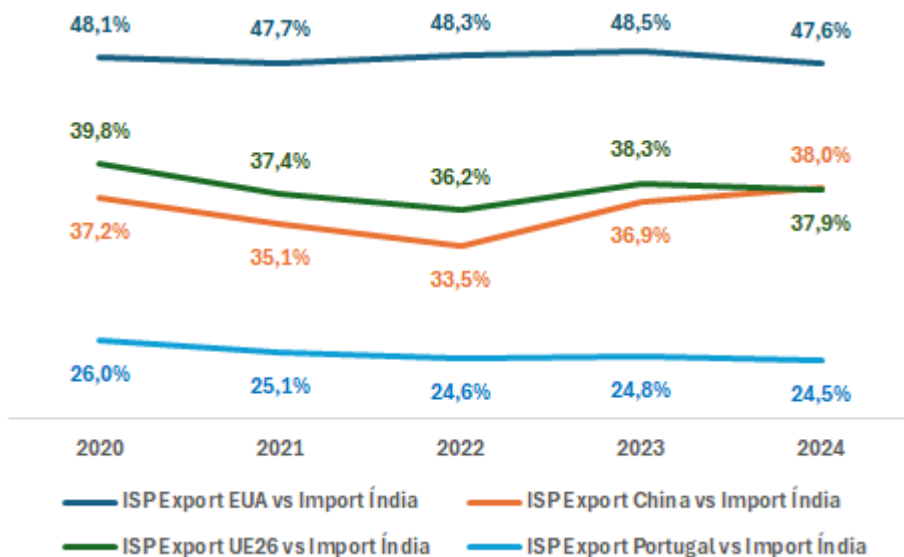
### 3.2 Semelhança Setorial das Exportações de Portugal e UE26<sup>1</sup> para a Índia (continuação)

- ▶ A partir de uma variante do Índice de Semelhança de Exportação (ISE), em complemento das medidas focadas na semelhança do cabaz das exportações, **pode medir-se também a semelhança entre os perfis de exportação de um país e o de importação de outro. Este índice, denominado Índice de Semelhança de Parceiros (ISP)<sup>2</sup>, captura o quanto os bens que um país exporta para todo o mundo corresponde aos bens que o outro país importa também do mundo.**
- ▶ Um aumento do ISP indica que o cabaz do país exportador está a alinhar-se cada vez mais com a composição setorial das importações do país importador, denotando maior complementaridade comercial.
- ▶ Da análise das exportações de Portugal, da UE26, da China e dos EUA para a Índia, também em NC4, **verifica-se que o alinhamento comercial mais baixo é o de Portugal e o mais elevado o dos EUA**, notando-se, contudo, um crescimento da convergência das exportações chinesas com as importações indianas, sendo que esse alinhamento ultrapassou o da UE26 em 2024.
- ▶ Para o aumento futuro da convergência da UE26 e de Portugal com as importações indianas poderá contribuir significativamente o ALC agora negociado, ao reduzir e eliminar tarifas aduaneiras em produtos de especialização da União Europeia.

O ALC UE-Índia

3

#### Índice de Semelhança das Exportações dos Parceiros com as Importações da Índia



Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC.

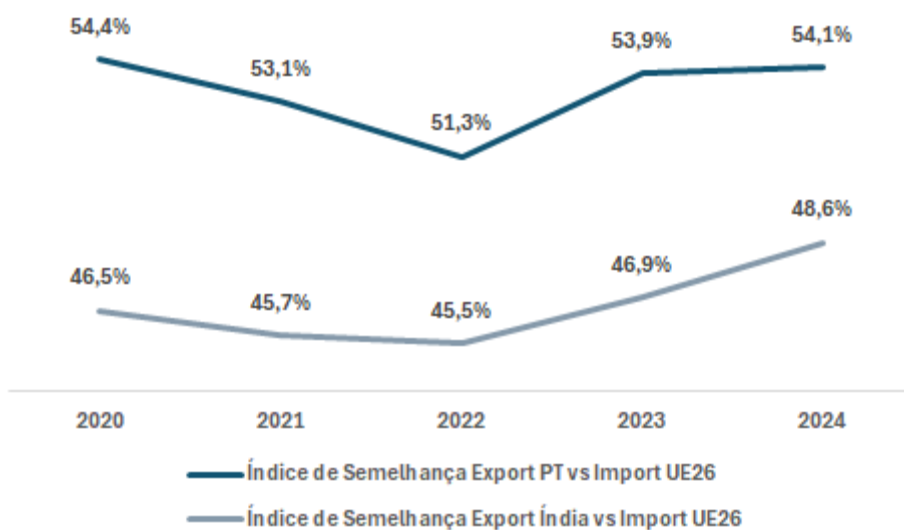
<sup>1</sup>União Europeia excluindo Portugal

<sup>2</sup>de Soyres, François, Ece Fisgin, Alexandre Gaillard, Ana Maria Santacreu e Henry Young (2025). "A evolução setorial do comércio da China", Notas do FEDS. Washington: Conselho de Governadores do Sistema da Reserva Federal, 28 de fevereiro de 2025, <https://doi.org/10.17016/2380-7172.3713>.

### 3.2 Semelhança Setorial das Exportações de Portugal e UE26<sup>1</sup> para a Índia (continuação)

- ▶ Do mesmo modo, calculou-se o Índice de Semelhança de Parceiros (ISP) com vista a analisar a convergência das exportações da Índia e das exportações portuguesas com as importações da UE26. Dos resultados observa-se que Portugal apresenta maior convergência com as importações da UE26 que a Índia, embora se verifique, desde 2022, um alinhamento mais rápido das exportações da Índia para a UE26 (+3,1 p.p.) do que as de Portugal (+2,8 p.p.).

#### Índice de Semelhança das Exportações de Portugal e da Índia com as Importações da UE26



Fonte: Cálculos AICEP com base em dados do ITC.

- ▶ A análise efetuada recorre apenas a resultados agregados do comércio bilateral, tornando-se importante complementar a leitura dos fluxos comerciais com uma avaliação detalhada em termos de composição setorial.
- ▶ Esse aprofundamento é fundamental porque a estrutura setorial pode influenciar o modo como eventuais choques externos se propagam entre economias. Em particular, quando os países concorrem nos mesmos setores, intensificando as pressões competitivas. Por outro lado, quando existe uma maior diferenciação setorial, os choques podem gerar incentivos à coordenação e cooperação.
- ▶ Assim, compreender não apenas quanto os países exportam, mas também o que exportam, é decisivo para avaliar como evoluem os equilíbrios entre concorrência e cooperação no comércio internacional.

<sup>1</sup>União Europeia excluindo Portugal

### 3.3 Potencial de Exportação Portuguesa de Bens para a Índia

- ▶ Aspeto importante no estudo das relações comerciais ao nível bilateral é a deteção de possibilidades de potenciar as exportações, que possam conduzir à diversificação geográfica e setorial das nossas vendas ao exterior, ao aumento do peso das exportações no PIB e, por conseguinte, a um índice de crescimento económico global mais elevado.
- ▶ Nesse sentido, uma das hipóteses possíveis de análise consiste na **identificação de produtos com potencial de exportação por parceiro comercial**, através do recurso a técnicas estatísticas, as quais podem ajudar na procura de setores catalisadores das trocas comerciais.
- ▶ A partir de dados históricos e sem considerar as alterações tarifárias contempladas no Acordo de Livre Comércio UE-Índia, foi efetuado um exercício que consistiu **na procura de produtos em que Portugal revele vantagens comparativas nas exportações mundiais, identificadas a partir dum Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), e cujas vendas ao exterior manifestem potencial com a Índia, obtido a partir dum Índice de Complementaridade Comercial (ICC).**
- ▶ Uma vez identificados os produtos com possibilidades de exportação, ou seja, das hipotéticas oportunidades, **calculou-se um Índice de Comércio Efetivo (ICE), no sentido de mostrar o aproveitamento ou subaproveitamento comercial, tendo Portugal como exportador e a Índia como importador.**
- ▶ Deste modo, numa análise a mais de 1 200 produtos listados a quatro dígitos na pauta aduaneira (Nomenclatura Combinada NC4), verifica-se que as exportações portuguesas apresentaram, em 2024, vantagem comparativa revelada (VCR) nas exportações mundiais em 412 produtos, representativos de 83% das exportações portuguesas totais, e que a Índia registava, no mesmo período, desvantagem comparativa (DVCR) nas importações mundiais em 327 produtos (71% das suas importações totais).
- ▶ Do cruzamento das VCR de Portugal com as DVCR da Índia **observou-se ainda a existência de 208 produtos para os quais existe complementaridade comercial (ICC) entre as exportações portuguesas (36% do total de Portugal) e as importações indianas (16% do total)**, dos quais em 136 as exportações portuguesas apresentam subaproveitamento nas importações da Índia.
- ▶ Com base naquelas variáveis, ICC e ICE, bem como nos valores totais das exportações portuguesas e importações indianas por produto, **foi construído um modelo de cálculo dum Índice de Potencial de Exportação (IPE) aplicado às exportações portuguesas por produto de modo a identificar, comparar e priorizar produtos com maior potencial para aumentar as exportações para aquele mercado asiático.**
- ▶ No modelo\* infra foram utilizadas, por produto, as seguintes variáveis:
  - ICC – Índice de Complementaridade Comercial: mede o alinhamento entre a estrutura de exportações portuguesas e a estrutura de importações do parceiro (40%)
  - ICE – Índice de Comércio Efetivo: compara o comércio efetivo com o comércio potencial, avaliando o aproveitamento real (5%)
  - Exportações Totais Portuguesas – Desempenho real de Portugal no mundo (25%)
  - Importações Totais da Índia – Indicador da procura efetiva do parceiro para o produto HS4 (30%)

(Entre parêntesis a ponderação w atribuída a cada variável)

$$*IPE = (w*ICC) + (w*ICE) + (w*Exp Portugal) + (w*Imp India)$$

- ▶ Categorizando os valores finais de IPE obtidos, para facilitar a interpretação e priorização dos produtos em:
  - Muito Elevado: IPE ≥ 0,75
  - Elevado: 0,50 ≤ IPE < 0,75
  - Médio: 0,25 ≤ IPE < 0,50
  - Baixo: IPE < 0,25

### 3.3 Potencial de Exportação Portuguesa de Bens para a Índia (continuação)

- Verifica-se que 75% dos produtos analisados (92% das exportações portuguesas em valor e 77% das importações indianas) apresentam potencial de exportação médio e 24% dos produtos potencial baixo. Estes últimos registam um peso muito reduzido quer nas exportações nacionais em valor (0,7%), quer nas importações indianas (1,0%).

#### Índice de Potencial de Exportação

Categoria	Nº IPE	% Nº IPE	Exp PRT	% Exp PRT	Imp IND	% Imp IND
<b>Muito Elevado</b>	1	0,09%	13 115	0,02%	156 099	0,02%
<b>Elevado</b>	3	0,26%	4 918 494	5,92%	8 803 842	1,25%
<b>Médio</b>	854	75,24%	76 530 874	92,19%	537 871 963	76,54%
<b>Baixo</b>	277	24,41%	556 308	0,67%	7 174 235	1,02%
<b>Amostra</b>	1 135	100,00%	82 018 791	98,80%	554 006 139	78,83%

Fonte: Cálculos AICEP com base em dados ITC; Unidade: Milhares USD.

- Um produto – “NC 3805 Essências de terebintina, pinheiro ou da fabricação de pasta de papel” manifesta potencial muito elevado, e três produtos - “NC 6501 Esboços n/ enformados, na copa nem na aba, de feltro, para chapéus”, “2515 Mármore, travertinos, granitos belgas e outras pedras calcárias de cantaria” e “2710 Óleos de petróleo ou minerais betuminosos, exc. óleos brutos” manifestam potencial elevado.

#### 20 Produtos com Maior Índice de Potencial de Exportação de Portugal para a Índia | 2024

NC	Export PRT ('000 USD)	Quota PRT %	VCR PRT	Import IND ('000 USD)	Quota IND %	DVCR IND	ICC	ICE	IPE	Export Potencial ('000 USD)	Export Efetivo ('000 USD)	EP-EE ('000 USD)
<b>TOTAL</b>	<b>83 013 954</b>	<b>0,35</b>	<b>--</b>	<b>702 773 476</b>	<b>2,90</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>544 403</b>	<b>187 871</b>	<b>437 987</b>
'3805 Essências de terebintina, pinheiro ou da fabricaç.	13 115	4,34	12,04	156 099	49,02	16,92	203,69	15 213,71	0,77	5 186	4 341	845
'6501 Esboços n/ enformados, na copa nem na aba, de	49 046	45,52	147,77	3 830	3,95	1,36	201,43		0,69	1 208		1 208
'2515 Mármore, travertinos, granitos belgas e outras pe	91 955	5,08	13,05	301 194	14,63	5,05	65,88	6 977,42	0,52	8 008	10 813	
'2710 Óleos de petróleo ou minerais betuminosos, exc.	4 777 493	0,53	1,53	8 498 818	0,93	0,32	0,49		0,50	22 811		22 811
'8708 Partes e acessórios dos veículos automóveis das	3 394 536	0,75	2,21	6 170 906	1,37	0,47	1,05	0,03	0,49	22 810	579	22 231
'2711 Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasoso	535 291	0,12	0,33	30 186 692	6,40	2,21	0,73		0,49	18 184		18 184
'1507 Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refir	124 801	1,01	2,74	4 197 387	31,49	10,87	29,74		0,49	20 766		20 766
'8542 Circuitos integrados e microconjuntos electrónic	561 776	0,05	0,14	23 811 619	1,96	0,68	0,09	0,04	0,48	6 163	598	5 565
'3806 Colofónias e ácidos resinicos, e seus derivados; ç	152 197	10,61	28,83	90 143	5,84	2,02	58,16	21,76	0,48	4 624	425	4 199
'8527 Aparelhos receptores p/ radiotelegrafia/radiotele	872 805	8,80	28,17	300 563	3,32	1,15	32,29	0,00	0,48	12 757	11	12 746
'7108 Ouro (incl. platinado), em formas brutas ou semip	210 865	0,03	0,09	51 781 603	7,69	2,65	0,24		0,48	8 121		8 121
'8517 Aparelhos eléctricos para telefonia ou telegrafia,	332 830	0,06	0,15	17 632 272	2,78	0,96	0,15	0,00	0,47	4 593	118	4 475
'8480 Caixas fundição; placas fundo p/ moldes; model	657 533	3,44	10,82	864 027	4,87	1,68	18,17	0,08	0,47	13 875	162	13 713
'4702 Pastas químicas de madeira, para dissolução	100 386	1,49	4,07	901 867	12,52	4,32	17,61	16 103,53	0,47	6 258	29 700	
'8541 Díodos, transistores etc, dispositivos fotosensív	604 919	0,42	1,13	6 324 825	4,03	1,39	1,57	0,01	0,47	12 405	118	12 287
'3904 Polímeros de cloreto de vinilo ou out.olefinas hal	206 297	0,97	2,76	3 219 400	14,73	5,09	14,03	77,99	0,46	14 410	5 598	8 812
'8703 Automóveis de passageiros e outros veículos tran	4 339 147	0,45	1,28	659 505	0,07	0,02	0,03		0,46	1 365		1 365
'3920 Outras chapas, folhas e lâminas, de plástico n/ a	989 189	1,44	4,32	1 751 610	2,62	0,90	3,90	0,04	0,46	11 548	193	11 355
'7602 Desperdícios, resíduos e sucata, de alumínio	167 703	0,72	2,06	3 689 180	15,49	5,35	11,00	32,54	0,45	12 114	3 490	8 624
'2904 Deriv. sulfonados, nitrados ou nitrosados dos hidr	70 927	3,46	15,09	121 759	8,86	3,06	46,15		0,45	1 903		1 903

Fonte: Cálculos AICEP com base em dados ITC.

### 3.3 Potencial de Exportação Portuguesa de Bens para a Índia (continuação)

- Posteriormente, estabeleceu-se um referencial\* para análise do desempenho das exportações nacionais quantificando a Exportação Potencial (EP), condicionada ao IPE assumido, a partir do valor de importação efetiva da Índia ponderada pelo IPE e pela quota de Portugal nas exportações mundiais desse produto:

$$*EP = Imp\ India * IPE * Quota\ PRT$$

- Pela diferença entre o EP obtido e o valor efetivo de exportação de Portugal para a Índia em cada produto foi identificado se o respetivo potencial se encontra ou não realizado.

#### 20 Produtos com Maior Diferença entre as Exportações Potenciais e Efetivas | 2024

NC	Export PRT ('000 USD)	Quota PRT %	VCR PRT	Import IND ('000 USD)	Quota IND %	DVCR IND	ICC	ICE	IPE	Export Potencial ('000 USD)	Export Efetivo ('000 USD)	EP-EE ('000 USD)
<b>TOTAL</b>	<b>83 013 954</b>	<b>0,35</b>	<b>--</b>	<b>702 773 476</b>	<b>2,90</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>544 403</b>	<b>187 871</b>	<b>437 987</b>
'2710 Óleos de petróleo ou minerais betuminosos, exc.	4 777 493	0,53	1,53	8 498 818	0,93	0,32	0,49		0,50	22 811		22 811
'8708 Partes e acessórios dos veículos automóveis das	3 394 536	0,75	2,21	6 170 906	1,37	0,47	1,05	0,03	0,49	22 810	579	22 231
'1507 Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refir	124 801	1,01	2,74	4 197 387	31,49	10,87	29,74		0,49	20 766		20 766
'2711 Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasoso	535 291	0,12	0,33	30 186 692	6,40	2,21	0,73		0,49	18 184		18 184
'8480 Caixas fundição; placas fundo p/ moldes; model	657 533	3,44	10,82	864 027	4,87	1,68	18,17	0,08	0,47	13 875	162	13 713
'8527 Aparelhos receptores p/ radiotelegrafia/radiotele	872 805	8,80	28,17	300 563	3,32	1,15	32,29	0,00	0,48	12 757	11	12 746
'8541 Diodos, transistores etc, dispositivos fotosensív	604 919	0,42	1,13	6 324 825	4,03	1,39	1,57	0,01	0,47	12 405	118	12 287
'3920 Outras chapas, folhas e lâminas, de plástico n/ a	989 189	1,44	4,32	1 751 610	2,62	0,90	3,90	0,04	0,46	11 548	193	11 355
'3904 Polímeros de cloreto de vinilo ou out.olefinas hal	206 297	0,97	2,76	3 219 400	14,73	5,09	14,03	77,99	0,46	14 410	5 598	8 812
'7602 Desperdícios, resíduos e sucata, de alumínio	167 703	0,72	2,06	3 689 180	15,49	5,35	11,00	32,54	0,45	12 114	3 490	8 624
'4802 Papel e cartão, n/ revestidos, tipo usados p/ escri	1 300 089	7,41	20,79	271 951	1,49	0,51	10,68	2,30	0,44	8 964	702	8 262
'7108 Ouro (incl. platinado), em formas brutas ou semii	210 865	0,03	0,09	51 781 603	7,69	2,65	0,24		0,48	8 121		8 121
'7404 Desperdícios, resíduos e sucata de cobre	311 193	0,92	2,24	2 068 838	5,09	1,76	3,92	2,61	0,44	8 400	1 009	7 391
'7204 Desperdícios, resíduos e sucatas de ferro fundidc	166 160	0,40	1,13	5 126 525	11,89	4,10	4,62	11,85	0,45	9 161	2 471	6 690
'2603 Minérios de cobre e seus concentrados	402 760	0,39	1,10	3 766 924	3,52	1,21	1,33		0,45	6 686		6 686
'3105 Adubos (fertilizantes) minerais ou químicos c/ az	117 135	0,36	0,98	3 903 053	11,19	3,86	3,79		0,43	6 127		6 127
'3909 Resinas aminicas, fenólicas e poliuretanos, em f	327 569	1,58	4,68	878 268	4,29	1,48	6,93	0,07	0,43	6 001	112	5 889
'8542 Circuitos integrados e microconjuntos electrónic	561 776	0,05	0,14	23 811 619	1,96	0,68	0,09	0,04	0,48	6 163	598	5 565
'3003 Medicamentos, n/ apresentados em doses nem	2 042 851	11,01	31,05	106 859	0,56	0,19	5,96	0,00	0,43	5 033	2	5 031
'1701 Açúcares de cana ou de beterraba e sacarose qui	251 929	0,64	1,73	1 797 433	4,22	1,46	2,52		0,43	4 937		4 937

Fonte: Cálculos AICEP com base em dados ITC

- Como nota, de salientar que num exercício desta natureza por vezes as exportações efetivas dum país podem exceder o valor estimado de exportação potencial; tal não significa atratividade reduzida do mercado cliente, mas apenas que poderão existir vantagens competitivas específicas não totalmente captadas pelo modelo, ou situações de sobre desempenho conjuntural.
- Em acréscimo, um elevado potencial de exportação, com um baixo comércio efetivo, poderá ter como causa a complexidade do enquadramento regulamentar do mercado indiano, como, por exemplo, as auditorias de conformidade. O ALC, com o Grupo de Trabalho da Avaliação da Conformidade, poderá desenvolver esforços para reduzir estas dificuldades.
- Perante os resultados obtidos, o Acordo UE-Índia não garante só por si um aumento automático das exportações portuguesas, criando acima de tudo condições estruturais muito mais favoráveis para a entrada e a consolidação em setores específicos, tais como a indústria transformadora e o agroalimentar (o azeite, com uma diminuição gradual ao longo de cinco anos; e o vinho, com redução da tarifa atual de 150% para 20%/30%, poderão ser dos mais beneficiados), a integração em cadeias de valor europeias orientadas para o mercado indiano e o reforço da diversificação estratégica das exportações portuguesas.
- O impacto final dependerá sobretudo da capacidade das empresas portuguesas de se posicionarem num mercado competitivo e complexo, mais do que apenas da redução tarifária em si.

### 3.4 Potencial Impacto do ALC UE-Índia para a Economia Portuguesa<sup>1</sup>

- ▶ A Comissão Europeia considera que esta é a abertura comercial mais ambiciosa que a Índia alguma vez concedeu a um parceiro comercial, perspetivando-se que o Acordo de Livre Comércio UE-Índia possa vir a duplicar as exportações dos 27 Estados-Membros para este mercado até 2032 e trazer ganhos significativos para diversos setores.
- ▶ Para a economia portuguesa, no contexto atual, o ALC UE-Índia representa uma oportunidade de relevo, especialmente em termos de diversificação de mercados. O acordo promove a redução significativa de tarifas aduaneiras, a simplificação de procedimentos e o reforço das condições de acesso ao vasto mercado indiano, o que abre novas perspetivas para o aumento da competitividade das empresas portuguesas num contexto global em mudança.
- ▶ A Índia, uma das economias mundiais de rápido crescimento, com uma forte dinâmica industrial, digital e tecnológica, constitui um destino particularmente relevante para empresas que procuram expandir a sua atuação além dos mercados tradicionais. A dimensão populacional, a evolução da classe média e a intensificação dos investimentos em setores estratégicos reforçam o seu potencial como parceiro económico de longo prazo.
- ▶ A redução das barreiras alfandegárias poderá proporcionar uma maior competitividade aos produtos e serviços portugueses, especialmente num momento em que as empresas nacionais procuram novos mercados para mitigar riscos externos e diminuir dependências geográficas. Para os setores orientados para a **inovação, engenharia, agroalimentar, energias renováveis, saúde e bens industriais**, este acordo poderá representar um salto qualitativo na expansão internacional. Na área da tecnologia e serviços, nomeadamente serviços digitais, profissionais e financeiros, estes tenderão a beneficiar da maior liberalização e cooperação económica.
- ▶ A implementação do acordo deverá também criar condições para o desenvolvimento de relações comerciais mais equilibradas, reforçando a previsibilidade regulatória, a proteção dos investimentos e a cooperação económica em várias áreas estruturantes. Tal enquadramento facilita a presença de empresas portuguesas e amplia oportunidades de parcerias estratégicas e *joint ventures*.
- ▶ Para a **indústria automóvel e de componentes**, estão previstas reduções tarifárias significativas (automóveis 110% para 10% gradualmente; para peças de automóveis serão totalmente abolidas ao fim de cinco a dez anos), que diminuem os atuais encargos sobre veículos e peças e aumentam a competitividade dos fornecedores europeus. A Índia já é um dos maiores produtores mundiais de veículos e apresenta um mercado interno em expansão, criando espaço para as empresas portuguesas integrarem cadeias de valor globais mais diversificadas. Ainda assim, o impacto desta abertura será gradual, exigindo preparação, estratégia e investimento continuado. Relativamente aos veículos elétricos, a liberalização apenas terá início após cinco anos, como forma de proteção da indústria indiana.
- ▶ A abertura de canais comerciais mais eficientes com a Índia poderá traduzir-se em ganhos significativos de escala, reforço das cadeias de abastecimento e acesso a novas oportunidades de internacionalização para a **indústria transformadora portuguesa**. A redução de barreiras tarifárias permitirá às empresas portuguesas apresentarem-se de forma mais competitiva num mercado que valoriza inovação e tecnologia, considerando que o grupo de máquinas e aparelhos já foi o segundo maior grupo de produtos exportados para a Índia em 2025.
- ▶ Simultaneamente, este acordo tem potencial para estimular a modernização económica e industrial no espaço europeu, contribuindo para o reposicionamento estratégico da Europa no sistema económico global. Para Portugal, trata-se também de uma oportunidade para potenciar o seu papel enquanto plataforma de acesso a mercados terceiros, através do desenvolvimento de ligações empresariais, tecnológicas e logísticas entre a Europa e a Ásia.
- ▶ Para além da redução de 11% para 0%, em termos tarifários, aplicável ao **setor farmacêutico**, importa notar que o ALC reforça a proteção de segredos comerciais e propriedade intelectual, constituindo este um *driver* crítico para as empresas de biotecnologia portuguesas que viam com apreensão a falta de proteção de dados clínicos na Índia.

<sup>1</sup>Fontes: [Comissão Europeia](#), [OICA](#), [Instituto Florestal Europeu](#), [AEP](#), [CIP](#), [AFIA](#), [Associação Comercial do Porto](#), [APICCAPS](#), [CCIP](#), [ITC](#), [Agroportal](#), [Intermetal](#), [FleishmannHillard](#)

### 3.4 Potencial Impacto do ALC UE-Índia para a Economia Portuguesa (continuação)<sup>1</sup>

- ▶ No caso do **setor aeroespacial**, a eliminação de tarifas até 11% em aeronaves e componentes, cria possibilidades para as empresas portuguesas integradas em cadeias europeias.
- ▶ Território densamente povoado e, muitas vezes desértico, a Índia debate-se com um défice de floresta. Neste sentido, o setor das **pastas celulósicas e papel** que, em 2025, foi o maior grupo de produtos exportados de Portugal para a Índia, é particularmente procurado pela indústria têxtil indiana. Segundo o Instituto Florestal Europeu, a viscose é a principal fibra celulósica regenerada, dependente de pasta dissolvente, sendo que a Índia, em 2022, representou cerca de 10% do consumo global. Face ao exposto, as empresas portuguesas poderão beneficiar ainda mais da procura estrutural de viscose por parte da indústria têxtil indiana.
- ▶ No que toca à **cortiça**, produto em que a Índia não tem produção interna e em que Portugal é o principal fornecedor mundial, é um bem que tem diferentes aplicações e que poderá também beneficiar com este acordo. Trata-se de um produto multifacetado que encontra oportunidades em termos industriais e de construção sustentável, bem como noutras utilizações adaptadas ao mercado indiano (e.g. enquanto componente de bolas de críquete, atendendo à relevância deste desporto no país).
- ▶ O ALC UE-Índia representa um avanço relevante para o setor do vinho português. A redução gradual das tarifas sobre as importações melhora as condições de acesso ao mercado indiano (redução de 150% para 75% na entrada em vigor), aproximando os vinhos europeus de condições vantajosas de que já beneficiavam produtores chilenos e australianos.
- ▶ Importa enquadrar esta evolução com realismo. O consumo de vinho na Índia permanecerá reduzido, por razões sobretudo culturais, mas também logísticas, nomeadamente a limitada disponibilidade de cadeias de frio para armazenamento e distribuição, bem como pela proibição de livre circulação entre estados. O mercado total é ainda muito pequeno, pelo que a redução de tarifas deverá ser vista sobretudo como um fator que melhora a competitividade relativa e facilita o acesso a nichos urbanos em crescimento, mais do que como um elemento que transformará a Índia num mercado de grande escala para o setor. Ainda assim, constitui mais uma porta aberta para a diversificação geográfica das exportações e para o reforço gradual da presença do vinho português na Ásia.
- ▶ No **setor do azeite**, a redução tarifária de 45% para 0% em cinco anos é uma oportunidade histórica. O mercado indiano de azeite deverá crescer de 89 milhões de USD em 2023 para 253 milhões em 2030, sendo que, Portugal, como grande produtor, deve antecipar este crescimento para ganhar quota aos exportadores espanhóis e italianos.
- ▶ No setor **têxtil, vestuário e calçado**, o acordo levanta simultaneamente oportunidades e desafios. A aproximação das condições de acesso dos fabricantes indianos ao mercado europeu intensificará a concorrência, sobretudo para segmentos sensíveis aos custos de produção, entre os quais o setor têxtil e o calçado, com a redução tarifária a ter efeito imediato. As empresas portuguesas destes setores terão, por isso, de reforçar a sua aposta na diferenciação, no *design*, na tecnologia, na sustentabilidade e no valor acrescentado, de modo a manter e reforçar as suas quotas de mercado. Embora o potencial de penetração de produtos portugueses no mercado indiano seja limitado pelo perfil de consumo local, o acordo constitui um incentivo à inovação e à requalificação competitiva.
- ▶ Este acordo comercial insere-se numa estratégia mais ampla de abertura comercial e de diversificação da economia europeia, um aspeto especialmente importante num ambiente geopolítico pautado por tensões crescentes. Ao alinhar-se com esta dinâmica, Portugal reforça o seu papel nas cadeias de valor internacionais e beneficia de um quadro que promove parcerias económicas mais sólidas, acesso a novos mercados e cooperação industrial e tecnológica.
- ▶ Num contexto em que a expansão para mercados extracomunitários se apresenta como necessária, o mercado indiano oferece oportunidades para empresas portuguesas de diferentes setores. Importa referir os possíveis desafios logísticos inerentes a um mercado de grande dimensão, como é caso da Índia. A preparação para este novo ciclo passa por compreender profundamente o enquadramento regulamentar, as especificidades culturais e as dinâmicas locais. A nível administrativo, este país é constituído por diferentes estados e territórios, com dinâmicas distintas, o que implica uma abordagem criteriosa na definição de um ponto de entrada no mercado.
- ▶ Com uma estratégia definida, um conhecimento aprofundado e um investimento contínuo, as empresas portuguesas terão capacidade para transformar este acordo numa vantagem para a economia nacional.

<sup>1</sup>Fontes: [Comissão Europeia](#), [OICA](#), [Instituto Florestal Europeu](#), [AEP](#), [CIP](#), [AFIA](#), [Associação Comercial do Porto](#), [APICCAPS](#), [CCIP](#), [ITC](#), [Agroportal](#), [Intermetal](#), [India Olive Oil Market: Industry Analysis](#), [Government of India](#)

### 3.4 Potencial Impacto do ALC UE-Índia para a Economia Portuguesa (continuação)

#### Setores em destaque: oportunidades e ameaças

Setor	Oportunidades	Ameaças
<b>Tecnologia e Serviços</b>	Acesso privilegiado ao mercado de serviços; medidas para <i>e-commerce</i> ; elevada procura indiana nos serviços de tecnologias de informação	
<b>Automóvel e Componentes</b>	Redução de tarifas em veículos (110% → 10%); benefícios para a cadeia de valor.	Necessidade de adaptação a este mercado, complexo e heterogéneo.
<b>Bens Industriais</b>	Redução de barreiras tarifárias poderá beneficiar o posicionamento das empresas portuguesas; procura de tecnologia e <i>know-how</i> europeu.	Mercado complexo; necessidade de investimento comercial e técnico para cumprimento dos requisitos locais, com o apoio de um parceiro no mercado.
<b>Aeroespacial</b>	Eliminação de tarifas para quase todos os produtos; beneficia empresas portuguesas integradas em cadeias europeias.	
<b>Farmacêutico</b>	Redução tarifária de 11% para 0%. Reforço da proteção dos direitos da propriedade intelectual.	
<b>Pastas Celulósicas e Papel</b>	Défice estrutural de produtos de origem florestal (e.g. existe uma elevada procura de viscose por parte da indústria têxtil indiana).	
<b>Cortiça</b>	Não existe produção local indiana e a cortiça portuguesa poderá encontrar espaço em diversos setores.	
<b>Agroalimentar</b>	Redução ou eliminação de tarifas gradualmente: vinho (150% → 30%/20%), azeite (45% → 0%), carne de ovelha, sumos de frutas e alimentos processados; mercado vasto e crescente.	Consumo de vinho reduzido por razões culturais e religiosas.
<b>Têxtil, Vestuário e Calçado</b>	Reforço da integração das empresas portuguesas nas cadeias globais, com reposicionamento estratégico na diferenciação e no valor acrescentado (e.g. têxteis técnicos, tecidos inteligentes e componentes de calçado de alta performance)	Aumento da concorrência para os produtos portugueses.

Fonte: Elaboração própria AICEP com base na informação disponível.



**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

**1**

**INTRODUÇÃO**

**2**

**ENQUADRAMENTO**

**3**

**O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

## Conclusões

- ▶ Mais do que a sua dimensão comercial, a entrada em vigor do Acordo de Livre Comércio UE-Índia estabelece um novo patamar em termos de previsibilidade nas relações económicas entre os dois blocos, com a redução substancial de tarifas, compromissos em matéria de serviços, propriedade intelectual e facilitação alfandegária.
- ▶ Após a conclusão política em janeiro de 2026, o Acordo entra agora na fase de revisão jurídica, tradução para as línguas oficiais da UE e preparação dos instrumentos de ratificação, perspetivando-se a sua entrada em vigor em meados de 2027, com aplicação faseada das reduções tarifárias, consoante os setores e posições pautais.
- ▶ Para Portugal, o ALC não vem alterar necessariamente a posição relativa do nosso país na Índia, mas abre espaço para que o mercado indiano ganhe relevância em alguns setores específicos, **privilegiando-se uma abordagem com foco numa ambição qualitativa, mais do que quantitativa.**
- ▶ **O Acordo tenderá a reforçar setores onde Portugal já possui vantagens comparativas e presença instalada.** Pastas celulósicas e papel beneficiam de uma procura estrutural da indústria têxtil indiana (viscose) e de cadeias de abastecimento já consolidadas. A cortiça, sem produção local indiana, encontra espaço em nichos industriais e de construção sustentável. Componentes industriais e elétricas beneficiam da previsibilidade em termos regulamentares e do reposicionamento da Índia como alternativa “China plus one”.
- ▶ Para as empresas portuguesas, a estratégia mais robusta continuará a passar pelo foco em bens intermédios e industriais, pela aposta em parcerias locais, “glocalização” e, quando viável, presença produtiva ou de montagem e pela construção paciente da marca nos segmentos *premium*. Não menos importante será a leitura da Índia como um conjunto de mercados estaduais, não como um mercado único. Mesmo com a redução de tarifas, continua a ser necessário o cumprimento das exigências e requisitos técnicos do mercado. Trata-se de um mercado que merece visão estratégica, não permitindo abordagens táticas sem custos de entrada.
- ▶ O Acordo de Livre Comércio UE-Índia é um instrumento estruturante e politicamente relevante, mas o seu impacto económico para Portugal será gradual, seletivo e condicionado. Mais do que facilidade, este Acordo traz previsibilidade, sendo que a operacionalização no terreno será o eixo essencial que contribuirá para o seu pleno aproveitamento.

**O Acordo de Livre Comércio UE-Índia potencia oportunidades reais, mas exige uma abordagem estratégica e seletiva por parte das empresas portuguesas.**





**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

**1**

**INTRODUÇÃO**

**2**

**ENQUADRAMENTO**

**3**

**O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

## 5.1 Enquadramento e Papel da AICEP

- ▶ O Acordo de Livre Comércio UE-Índia abre uma janela de oportunidade relevante para a diversificação geográfica das exportações portuguesas de bens e serviços. Mas parte de uma base ainda reduzida: em 2024 apenas 774 empresas exportaram bens para a Índia, a maioria com baixa exposição ao mercado (<25%) e concentradas em poucos grupos de produtos.
- ▶ Recomenda-se uma abordagem faseada, operacional e apoiada por serviços públicos de internacionalização.

### Linhas de Atuação Sequenciais

1



#### **PRODUÇÃO DE DOCUMENTOS DE *BUSINESS INTELLIGENCE* MACRO E SETORIAL**

- ▶ Atualização e divulgação sistemática de perfis de mercado, notas setoriais e fichas de oportunidade sobre a Índia (bens e serviços), tirando partido da informação sobre enquadramento macroeconómico, comércio bilateral, fluxos de IDE e setores de oportunidade.
- ▶ Análise crítica de exercícios estatísticos já realizados, traduzindo-os em listas de produtos com maior potencial de exportação para a Índia.

2



#### **APOIO A MISSÕES DE PROSPECÇÃO AO MERCADO (BENS E SERVIÇOS)**

- ▶ Organização de missões exploratórias, por fileira, combinando visitas a clientes potenciais, parceiros e projetos de referência em Estados prioritários.
- ▶ Participação em feiras e eventos setoriais indianos identificados.

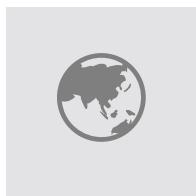
3



#### **MOBILIZAÇÃO DE ASSOCIAÇÕES SETORIAIS PORTUGUESAS**

- ▶ Trabalhar com principais associações setoriais para maior disseminação de informação sobre o ALC UE-Índia junto das PME dos respetivos setores.
- ▶ Estruturar, com cada associação, planos de aproximação à Índia (*webinars*, *roadshows* internos, identificação de empresas-líder com maior propensão para investir no mercado).

4



#### **LANÇAMENTO DO EVENTO "INDIA TRADE GATE" PARA PME EXPORTADORAS**

- ▶ Dinamização de evento anual em Portugal, conjuntamente com Câmaras do Comércio e outros parceiros institucionais, focado em PME e que reúna empresas portuguesas, investidores indianos, diáspora e outros *stakeholders*.

## 5.1 Enquadramento e Papel da AICEP (continuação)

- ▶ O Acordo de Livre Comércio UE-Índia abre uma janela de oportunidade relevante para a diversificação geográfica das exportações portuguesas de bens e serviços. Mas parte de uma base ainda reduzida: em 2024 apenas 774 empresas exportaram bens para a Índia, a maioria com baixa exposição ao mercado (<25%) e concentradas em poucos grupos de produtos.
- ▶ Recomenda-se uma abordagem faseada, operacional e apoiada por serviços públicos de internacionalização.

### Linhas de Atuação Sequenciais

5



#### **AÇÕES DE CAPACITAÇÃO INDIVIDUALIZADAS COM EMPRESAS E ASSOCIAÇÕES**

- ▶ Desenvolver programas de capacitação focados em empresas com maior potencial no mercado indiano, identificadas pelos gestores de cliente AICEP e gestores de fileira (por exemplo, *clusters* de ambiente, energia, construção, tecnologias digitais, saúde, agroalimentar *premium*).
- ▶ Colaboração com as principais associações, combinando formação em temas transversais (regras de origem, logística, QCOs e BIS, fiscalidade) com módulos setoriais específicos.

6



#### **PREPARAÇÃO DE PARTICIPAÇÕES COLETIVAS EM FEIRAS NA ÍNDIA**

- ▶ Em conjunto com as associações, selecionar feiras prioritárias com relevância setorial e boa articulação com a oferta portuguesa.
- ▶ Estruturar participações coletivas (pavilhão nacional ou presença coordenada), dando prioridade a fileiras com empresas já presentes na Índia ou com *pipelines* de projetos concretos.

7



#### **PROMOÇÃO DE MISSÕES COMPRADORAS INDIANAS PARA PORTUGAL**

- ▶ Em articulação com associações indianas de importadores, FICCI, CII e outras entidades congéneres, organizar missões compradoras para setores onde Portugal oferece tecnologia, engenharia ou bens intermédios com forte complementaridade (por exemplo, ambiente/água, energia, construção, agroalimentar *premium*, equipamentos industriais).



## 5.2 Estratégia de Acesso ao Mercado: Produtos e Serviços

- ▶ A Índia é um mercado de escala continental, sensível ao preço e dominado por operadores locais. As empresas portuguesas deverão apostar numa aproximação estruturada com implantação local ou parceria operacional, preferencialmente com produção ou transformação local. O racional será monetização de conhecimento, tecnologia, *design*, engenharia e/ou marca, num modelo de receitas baseado em *royalties*, dividendos, licenciamento tecnológico ou participação acionista. A fragmentação em 28 Estados, a dimensão e o ambiente de negócios de cada um deve ser tomada em conta.
- ▶ As empresas portuguesas deverão optar por Estados costeiros e com ambientes de negócio mais favoráveis (tipicamente na metade sul), consolidando a sua presença e replicando o modelo. Ressalvando-se que existe sempre um mercado secundário ativo para venda da operação com recuperação substancial do capital investido.

### 5.2.1 Para Empresas de Bens (Produtos Industriais e Agroalimentares)

- ▶ A atual base exportadora de bens de Portugal para a Índia apresenta-se moderada e concentrada em poucos grupos de produtos – pastas celulósicas e papel, máquinas e aparelhos, minerais e minérios, metais comuns e alguns químicos representam a maioria das vendas para a Índia. O ALC UE-Índia reduz tarifas em muitos destes segmentos (máquinas, plásticos, químicos, ferro e aço, azeite, alimentos processados, vinho), tornando viável uma abordagem mais focada em preço, sem perder margens, desde que enquadrada por uma estratégia de acesso bem desenhada.

## Passos Práticos para Produtos

### MAPEAR PORTEFÓLIO COM POTENCIAL ALC (NÍVEL NC4)



- ▶ Listar todos os produtos com potencial de exportação e cruzar com os códigos NC4 usados nas estatísticas nacionais e na análise de potencial de exportação.
- ▶ Sinalizar produtos em que a Índia apresenta desvantagem comparativa nas importações mundiais, reforçando a leitura de oportunidade.

### CLASSIFICAR PRODUTOS EM TRÊS GRUPOS OPERACIONAIS



- ▶ Produtos já exportados para a Índia com bom desempenho (reforço incremental).
- ▶ Produtos exportados para outros mercados, mas ainda sem presença na Índia (diversificação geográfica).
- ▶ Produtos ainda não exportados, mas com vantagem comparativa revelada de Portugal no mercado mundial (novas apostas a médio prazo).

### DEFINIR PONTO DE ENTRADA GEOGRÁFICO POR PRODUTO



- ▶ **Bens industriais:** privilegiar *hubs* como Maharashtra (Mumbai, Nashik, Pune), Tamil Nadu (Chennai, Coimbatore), Karnataka (Bengaluru) e Gujarat (Ahmedabad, Gandhinagar).
- ▶ **Agroalimentar e bebidas:** concentrar esforços iniciais em Mumbai, Delhi e Bengaluru, onde se concentram canais *premium* HORECA e retalho moderno.

### CALIBRAR A AMBIÇÃO DE EXPORTAÇÃO VS. IMPLANTAÇÃO LOCAL



- ▶ Bens pesados, de baixo valor por tonelada e fortemente sujeitos a QCOs (e.g. certos materiais de construção ou componentes de baixo valor) tenderão a exigir soluções de produção ou montagem local, eventualmente em parceria.
- ▶ Bens de alto valor unitário, com forte conteúdo tecnológico (e.g. equipamentos de energia, ambiente, soluções industriais integradas) podem sustentar modelos de exportação reforçada, desde que combinados com serviços de engenharia e assistência técnica local.

## 5.2.2 Para Empresas de Serviços

- ▶ A economia indiana é fortemente baseada em serviços, que representam cerca de 55% do PIB e incluem *clusters* competitivos em tecnologias de informação, finanças, turismo, comércio interno, educação, saúde e biotecnologia.
- ▶ Do lado português, as exportações de serviços para a Índia concentram-se sobretudo em turismo e alguns serviços empresariais, com balança estruturalmente deficitária.

### Eixos Práticos para Serviços

#### ESCOLHER NICHOS EM QUE A DISTÂNCIA É MENOS RELEVANTE



- ▶ Serviços intensivos em conhecimento (engenharia, consultoria, I&D aplicada, TIC, arquitetura, *water-management*, energias renováveis, desenho industrial) beneficiam da combinação de trabalho remoto com presença local leve (*hub* em Bangalore, Mumbai, Hyderabad ou Delhi).
- ▶ Modelos de centro de competência podem ser replicados por empresas tecnológicas portuguesas em formatos escaláveis.

#### ARTICULAR SERVIÇOS COM FORNECIMENTO DE BENS



- ▶ Em setores como ambiente/água, energia e construção, a proposta de valor mais robusta combina engenharia, tecnologia, operação e manutenção, contratos de longo prazo e, em muitos casos, participação acionista minoritária em SPV ou PPP.
- ▶ Desenhar ofertas "chave-na-mão", em parceria com EPC indianos e financiadores multilaterais.

#### USAR O ALC UE-ÍNDIA COMO ALAVANCA REGULATÓRIA



- ▶ O acordo melhora a previsibilidade em serviços financeiros, telecomunicações, transporte marítimo e serviços empresariais; estes benefícios devem ser explicitamente refletidos nos planos de internacionalização de empresas de serviços.
- ▶ As empresas portuguesas de serviços devem privilegiar a colaboração com grupos indianos já presentes na Europa, particularmente em Portugal.



## 5.3 Construção de Parcerias e Presença no Mercado

### 5.3.1 Para Empresas de Bens

- ▶ No mercado indiano, a exportação pontual, desprovida de presença local e de suporte pós-venda, tende a gerar resultados marginais, em particular em setores industriais e de construção. Para bens, a palavra-chave é "ancoragem local", variando o grau de compromisso desde um distribuidor especializado a *joint ventures* industriais.

#### Recomendações Operacionais

##### MODELOS DE PRESENÇA GRADUAIS



- ▶ Fase 1: representação ou distribuição local (acordos com importadores e distribuidores especializados).
- ▶ Fase 2: escritório comercial próprio em *hubs*-chave (Mumbai, Delhi, Bangalore).
- ▶ Fase 3: implantação produtiva ou de montagem em parceria com grupos indianos, quando o volume e a natureza dos QCOs o justifiquem.

##### ALAVANCAR EMPRESAS PORTUGUESAS JÁ PRESENTES



- ▶ Utilizar a rede de empresas portuguesas com operações na Índia como "porta de entrada" para outras empresas da mesma fileira.
- ▶ Incentivar estas empresas a participar em missões, e ações de capacitação como testemunhos-âncora.

##### TRABALHAR COM ASSOCIAÇÕES SETORIAIS



- ▶ Em fileiras industriais (metalomecânica, automóvel, máquinas e ferramenta), estabelecer pontes estruturadas entre associações portuguesas congéneres indianas (ACMA – Automotive Component Manufacturers Association; IMTMA – Machine Tool Manufacturers).
- ▶ Nos agroalimentares, fomentar a articulação entre associações nacionais e associações indianas de importadores e retalho alimentar.



### 5.3.2 Para Empresas de Serviços

- ▶ Nos serviços, a parceria certa pode acelerar a entrada no mercado, reduzindo custos de aquisição de clientes, de conformidade e de recrutamento. O objetivo não é, regra geral, competir frontalmente com gigantes indianos de TI ou BPO, mas encontrar nichos onde o *know-how* português seja complementar.

#### Linhas de Ação

##### CONSÓRCIOS LUSO-INDIANOS E LUSO-EUROPEUS



- ▶ Promover consórcios com grandes integradores indianos em concursos públicos, PPP e projetos multilaterais, apoiando-se nos programas em curso.

##### HUB DE SERVIÇOS PARTILHADO



- ▶ A médio prazo, avaliar a criação de um *hub* luso-indiano de serviços especializados (engenharia, TIC, gestão de projetos) em cidades com forte massa crítica tecnológica, servindo simultaneamente a Índia e outros mercados APAC.

##### INTEGRAÇÃO COM INVESTIMENTO INDIANO EM PORTUGAL



- ▶ Alavancar o crescente número de investidores indianos em Portugal como base para parcerias comerciais recíprocas e codesenvolvimentos de soluções que possam ser exportadas para a Índia a partir de Portugal.



## 5.4 Capacitação, Eventos-âncora e Missões Compradoras

### 5.4.1 Capacitação dirigida a Produtos e Serviços

- ▶ Dado o carácter complexo da economia indiana, a capacitação deve ser orientada por fileira e por tipo de oferta (produto vs. serviço). A Academia AICEP e as associações setoriais desempenham aqui um papel central.

#### Propostas de Capacitação

##### MÓDULOS COMUNS (BENS E SERVIÇOS)



- ▶ Regras de origem, logística de longo curso, instrumentos de pagamento e mitigação de risco de crédito, gestão de risco cambial, cultura de negócios na Índia, leitura do federalismo indiano (diferenças por Estado).
- ▶ Introdução prática às QCOs e requisitos BIS, com exemplos de processos de certificação bem-sucedidos.

##### MÓDULOS ESPECÍFICOS PARA BENS



- ▶ Interpretação de pautas e listas tarifárias do ALC, uso prático de ferramentas de diagnóstico de potencial (VCR, ICC, IPE) para priorizar produtos.
- ▶ Estudos de caso de empresas portuguesas já operacionais na Índia, com foco em decisões de localização, modelos de parceria e gestão da cadeia de fornecimento.

### 5.4.2 Missões Compradoras Indianas

- ▶ As missões compradoras indianas a Portugal devem ser vistas como complemento natural às missões empresariais portuguesas à Índia.

#### Prioridades para Missões Compradoras

##### BENS INDUSTRIAIS E TECNOLÓGICOS



- ▶ Visitas a *clusters* industriais portugueses em fileiras como metalomecânica, automóvel, ambiente/água, energia e materiais de construção, com envolvimento ativo de associações.

##### AGROALIMENTAR PREMIUM E BEBIDAS



- ▶ Programas imersivos para importadores indianos em regiões produtoras (vinho, azeite, frutas frescas, queijos, pastelaria), em parceria com associações setoriais, enfatizando a ligação entre Indicações Geográficas e valor acrescentado.

##### SERVIÇOS E SOLUÇÕES INTEGRADAS



- ▶ Demonstração de projetos de referência em ambiente, energia, cidades inteligentes, saúde digital e educação, onde empresas portuguesas combinem bens e serviços em soluções completas.

- ▶ Alinhando estas linhas de ação com o calendário de entrada em vigor faseada do ALC UE-Índia, cria-se um percurso claro para que empresas portuguesas – em particular PME – aumentem o conhecimento sobre o mercado indiano, evoluindo para uma presença seletiva, informada e assente em parcerias e projetos concretos.



**AICEP**

Agência para o Investimento  
e Comércio Externo de Portugal

**1**

**INTRODUÇÃO**

**2**

**ENQUADRAMENTO**

**3**

**O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO UE-ÍNDIA**

**4**

**CONCLUSÕES**

**5**

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

**6**

**NOTA METODOLÓGICA**

### 6.1 Vantagem Comparativa Revelada

- ▶ Compara a quota de determinado produto nas exportações globais dum país, relativamente à quota desse mesmo produto nas exportações globais mundiais.
- ▶ Se  $VCR > 1$  ( $< 1$ ) Portugal possui vantagem (desvantagem) comparativa para o produto, sobre a média mundial. Quanto maior o índice VCR, maior a possibilidade que Portugal tem de competir a nível internacional (o contrário quando aplicado às importações).

$$VCR = (Xps / \Sigma Xps) / (Xws / \Sigma Xws)$$

$$DVCR = (Mis / \Sigma Mis) / (Mws / \Sigma Mws)$$

Onde:

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

$(Xws / \Sigma Xws)$  = Peso do produto *s* nas exportações totais mundiais

$(Mis / \Sigma Mis)$  = Peso do produto *s* nas importações totais da Índia

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

### 6.2 Indicador Finger-Kreinin (S)

- ▶ Permite uma leitura direta do grau de semelhança das estruturas de exportação de dois mercados (1 e 2) para um terceiro (3; importador). Valores de S iguais a 1 representam total semelhança nas estruturas de exportação enquanto valores de S iguais a 0 significam total dissemelhança.

$$S = \Sigma \min (X1s / \Sigma X1s ; X2s / \Sigma X2s)$$

Onde:

$(X1s / \Sigma X1s)$  = Peso do produto *s* nas exportações totais do país 1 para 3

$(X2s / \Sigma X2s)$  = Peso do produto *s* nas exportações totais do país 2 para 3

### 6.3 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 (Índia), 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.

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

Onde:

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

$(Mis / \Sigma Mis)$  = Peso do produto *s* nas importações totais da Índia

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

## 6.4 Índice de Comércio Efetivo (ICE)

- ▶ Compara os resultados relativos ao comércio potencial com o comércio efetivo realizado entre dois parceiros. Pretende-se estimar, para cada setor, o comércio real, tendo Portugal como exportador e o país *i* como importador, face ao potencial.

Onde:

$$ICE = (X_{psi} / \sum X_{psi})^2 / [(X_{ps} / \sum X_{ps}) * (M_{is} / \sum M_{is})]$$

Onde:

$(X_{psi} / \sum X_{psi})$  = Peso do produto *s* nas exportações totais de Portugal para a Índia

$(X_{ps} / \sum X_{ps})$  = Peso do produto *s* nas exportações totais de Portugal

$(M_{is} / \sum M_{is})$  = Peso do produto *s* nas importações totais da Índia

- ▶ Quanto maior o ICE, para cada produto *s*, entende-se que o comércio bilateral é mais efetivo. Se  $ICE > 1$ , considera-se que há aproveitamento de comércio, dado o seu potencial. Abaixo desse valor, entende-se que há subaproveitamento.
- ▶ De salientar que existem produtos que apresentando aproveitamento comercial, nalguns casos elevado, a complementaridade é muito reduzida. Tal ocorre em bens que detêm uma quota pouco significativa nas estruturas das exportações mundiais portuguesas e das importações mundiais do parceiro, mas que são relativamente representativos na estrutura específica das trocas bilaterais entre os dois países.
- ▶ Apesar dessa situação poder ocorrer, a análise mais relevante é a procura dos fracos desempenhos face às oportunidades, ou seja, os produtos que apresentam elevada complementaridade, mas reduzida ou nula efetividade comercial.



# 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](http://portugalglobal.pt)