



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Direção Rede Externa e Institucionais

Delegação Brasil

Explorar Oportunidades a partir do Brasil enquanto Mercado Âncora

São Paulo | 11 março 2026



1. Contexto mercado Brasileiro

- a) Principais indicadores económicos
- b) *A seguir em 2026*

2. Relacionamento económico bilateral

- a) Breve fotografia – Destaques e Desafios

3. Acordo UE-Mercosul

- a) Setores a acompanhar
- b) *Actionable Insights*
- c) Mitos vs Realidade
- d) O Acordo visto do lado de cá



1. Contexto mercado brasileiro



a) Principais indicadores económicos (2025)

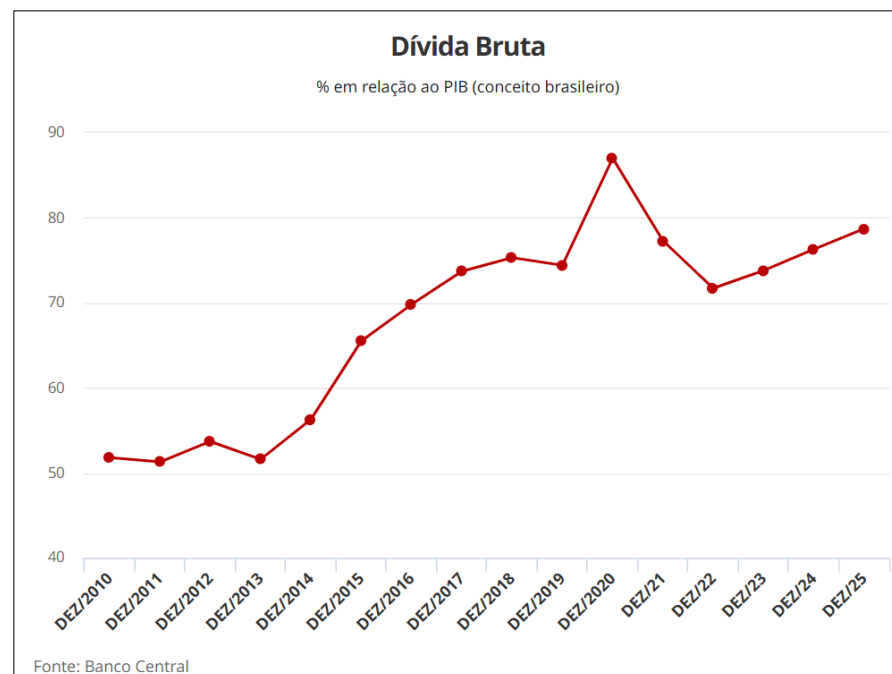
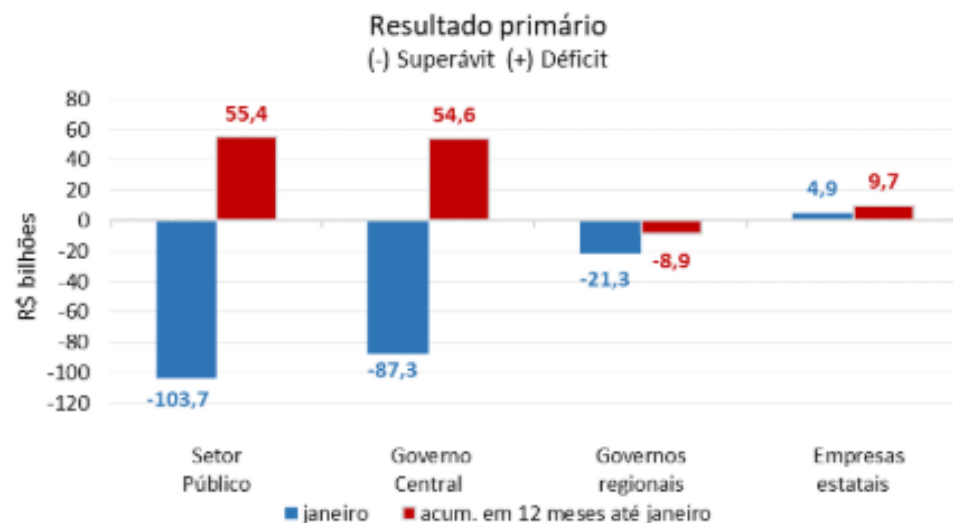
- Crescimento de 2,2% do PIB (terceiro ano consecutivo a subir);
- Inflação em 4,4% (valor mais baixo dos últimos dois anos);
- Taxa de desemprego de 5,2% (menor desde 2012), com número recorde de empregos formais;
- Valorização do real face ao dólar (11%);

Indicadores económicos	Último	Anterior	12 meses	No ano
 IPCA (%)	0,33 jan 2026	0,33 dez 2025	4,44	0,33
 Custo do m ² (%)	1,54 jan 2026	0,51 dez 2025	6,71	1,54
 Variação do PIB (%)	1,8 4º tri 2025	1,8 3º tri 2025	2,3	2,3
 PIB per capita (R\$)	51.693,92 2023	47.802,02 2022	-	-
 Indústria (%)	1,8 jan 2026	-1,9 dez 2025	0,5	0,2
 Comércio (%)	-0,4 dez 2025	1,0 nov 2025	1,6	1,6
 Serviços (%)	-0,4 dez 2025	0,0 nov 2025	2,8	2,8

a) Principais indicadores económicos (2025)

- Taxa básica de juros (SELIC) em patamar muito elevado (15%);
- Dívida pública a aumentar sem travão (78,7% do PIB);
- Instabilidade do sistema financeiro (Caso Banco Master);
- Dependência de boa performance/ciclos virtuosos das *commodities*

(agronegócio, minerais e energéticas)



b) *A seguir em 2026*

- **Eleições Presidenciais e Estaduais (outubro)**
 - Impacto na atividade económica (tende a ser um ano mais “parado”);
 - Aumento dos gastos públicos (desembolso de recursos com programas sociais extraordinários).
- **Relacionamento económico com os Estados Unidos**
 - Alíquota média de 15% (considerando recente anúncio do Presidente Trump);
 - Mais de 700 produtos brasileiros continuam sujeitos a alíquotas de 50%.
- **Reforma Tributária**
 - Processo irá decorrer até 2032. Impacto ainda imprevisível;
 - 2026 é o ano 0. Introdução do IVA Dual e alíquota de 1% para testar novo sistema;
 - Impacto imediato para quem opera no mercado (CNPJ local);
 - Processo de exportação não deve sofrer grandes alterações.

TRANSIÇÃO PARA O NOVO MODELO

2026

- **Ano teste da CBS e do IBS**, às alíquotas de 0,9% e 0,1%, respectivamente, compensáveis com PIS/Cofins

(O recolhimento dos tributos pode ser dispensado, caso o contribuinte cumpra as obrigações acessórias)

Fonte: PLP 68/24, do Poder Executivo, aprovado pela Câmara

2027

- Cobrança da CBS
- Extinção do PIS e da Cofins
- Extinção do IOF-Seguros
- **Redução a zero das alíquotas do IPI** sobre todos os produtos, exceto aqueles que também sejam industrializados na Zona Franca de Manaus (estes representam apenas 5% do total)

- **Instituição do Imposto Seletivo**

2029 a 2032

- Transição do ICMS e do ISS para o IBS via aumento gradual da alíquota do IBS e redução gradual das alíquotas do ICMS e do ISS:

- 10% em 2029
- 20% em 2030
- 30% em 2031
- 40% em 2032
- 100% em 2033

2033

- Vigência integral do novo modelo e extinção do ICMS e do ISS



2. Relacionamento económico bilateral



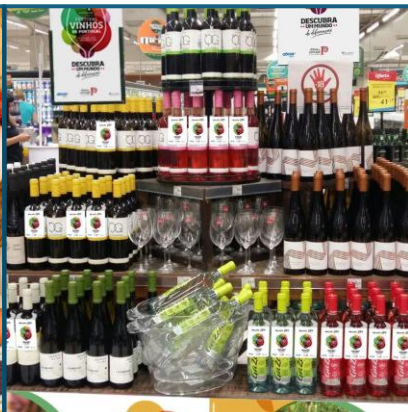
a) Breve fotografia - Destaques



Agrícolas e alimentares conformaram cerca de **55% das exportações portuguesas** para o Brasil em 2025.

Do **top10** de produtos mais exportados PT → BR, **6** integram estas categorias.

Azeite é responsável por **33% das nossas exportações**.



Portugal tem posição de liderança no mercado em **azeite, peixes congelados, filetes de peixe, maçãs e peras**

3º em volume e consumo de vinho



+1600 empresas exportadoras de bens para o Brasil (2024)

Presença multissetorial empresas portuguesas no mercado (IT, infraestrutura & engenharia, energia, máquinas e equipamentos...)



Crescimento do Brasil enquanto **investidor direto estrangeiro** em Portugal

Grande impacto destes movimentos na formulação da **relação económica bilateral (produtos comercializados)**



TAP opera para **15 aeroportos** brasileiros atualmente, com **+100 voos semanais**.

Líder de mercado rotas Brasil - Europa

ESPECIALIZAÇÃO SETORIAL

REFERÊNCIA NO MERCADO

RECONHECIMENTO MULTISSETORIAL

SOFISTICAÇÃO ATRAVÉS DO INVESTIMENTO

CONEXÃO INTEGRADA

a) Breve fotografia - Desafios



→ Diversificação da matriz das trocas comerciais, onde encontramos uma **excessiva concentração** em poucos grupos de produtos



→ Valores médios de exportação numa **faixa de preço baixa**



→ Grosso das exportações de produtos industriais transformados apresenta **baixa intensidade tecnológica**

Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens para o Brasil por Escalão de Exportação Individual em Valor em 2024

	Empresas		Exportação	
	Nº	% Total	M€	% Total
Total	1,663	100.0	1,139.0	100.0
Exportação > 10 milhões €	11	0.7	675.8	59.3
Exportação > 1 milhão € e < 10 milhões €	109	6.6	297.1	26.1
Exportação > mil € e < 1 milhão €	1,259	75.7	133.1	11.7
Exportação < mil €	284	17.1	0.1	0.0
Particulares, Estimativas e Operadores Não Identificados	--	--	32.9	2.9

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Exportação de Produtos Industriais Transformados para o Brasil por Graus de Intensidade Tecnológica

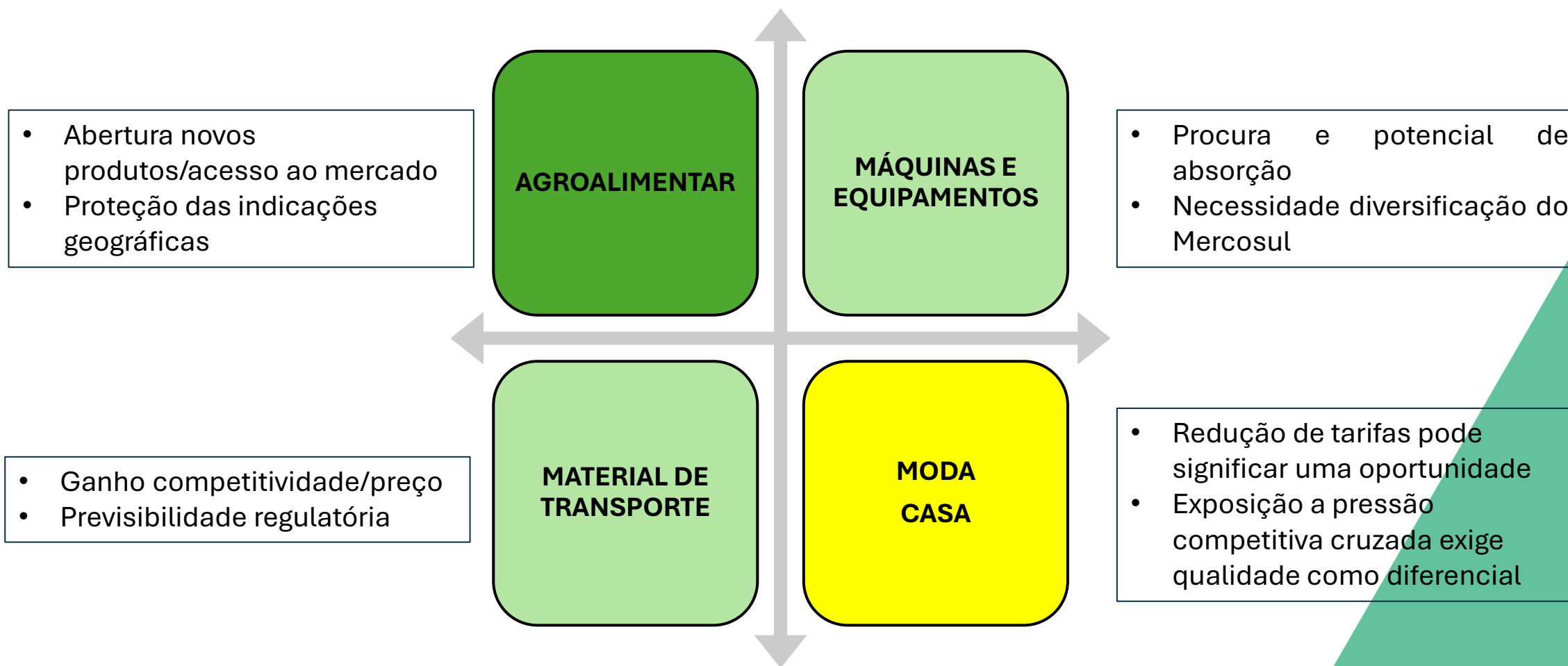
		2021	2024	2025	tvh % 25/24	tvma % 25/21
Alta Tecnologia		12.8	19.3	23.3	13.3	28.0
Média-Alta Tecnologia	% Total	14.8	10.5	11.7	5.0	4.2
Média-Baixa-Tecnologia	Prod. Ind.	12.3	6.8	8.4	17.1	0.4
Baixa Tecnologia	Transformados	60.2	63.5	56.6	-16.3	8.6
Prod. Ind. Transformados	% Total	96.5	94.5	95.1	-6.1	10.3
Outros	Todos Produtos	3.5	5.5	4.9	-17.7	20.6

Fonte: DGE - Direção Geral da Economia (Ministério da Economia e da Coesão Territorial) a partir de dados de base do INE

3. Acordo UE-Mercosul



a) Setores a acompanhar



b) *Actionable Insights*

OPORTUNIDADES PRODUTO E PAUTA ADUANEIRA

- Identificação do portefólio potencial
- Delimitar ação a produtos com maior potencial de entrada
- *Matching* com produtos abrangidos pelo Acordo
- Análise de impacto no custo final

ESTRATÉGIA DE PREÇO E POSICIONAMENTO

- Redefinição de preço em função do custo de entrada
- Preços-alvo por canal e segmento target
- Avaliação concorrência local e novos *players* internacionais

REFORÇAR CONTACTOS E PROSPEÇÃO

- Consolidação e reativação de relações comerciais *asap*
- Prospeção direcionada a parceiros estratégicos, associações comerciais e stakeholders nacionais/regionais
- Missões empresariais e feiras no mercado

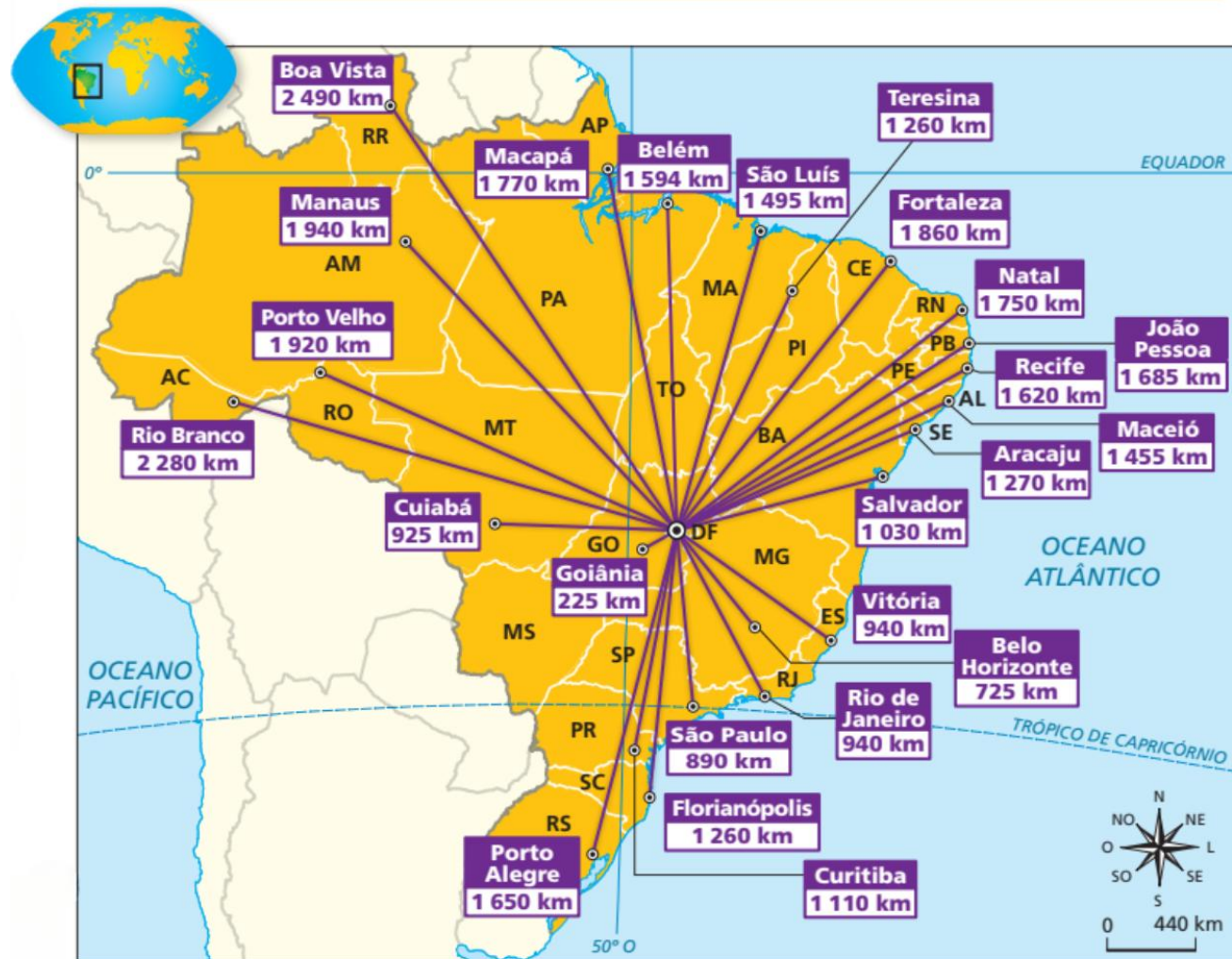
CAPACITAÇÃO

- Procurar formação especializada, acompanhamento e assessoria técnica/comercial
- Atenção a movimentos de associações/entidades locais
- Privilegiar testemunhos/experiência de mercado

c) Mitos vs Realidade

MITO		REALIDADE	
	Afinidade histórica, cultural e linguística é vantagem competitiva		Não se confirma no terreno nem é particular diferencial
	É possível gerir o mercado brasileiro à distância		Fulcral equipa no terreno e/ou parceria local
	O Brasil é um mercado em desenvolvimento que aceita abordagem <i>one size fits all</i>		Mercado continental, a diferentes velocidades
	Mercado pouco rigoroso e produção de baixa qualidade		Tecido empresarial robusto focado em atender mercado interno
	Os custos operacionais no Brasil são acessíveis		“Custo Brasil” é elevado

Brasília: distância em relação a capitais de alguns estados brasileiros

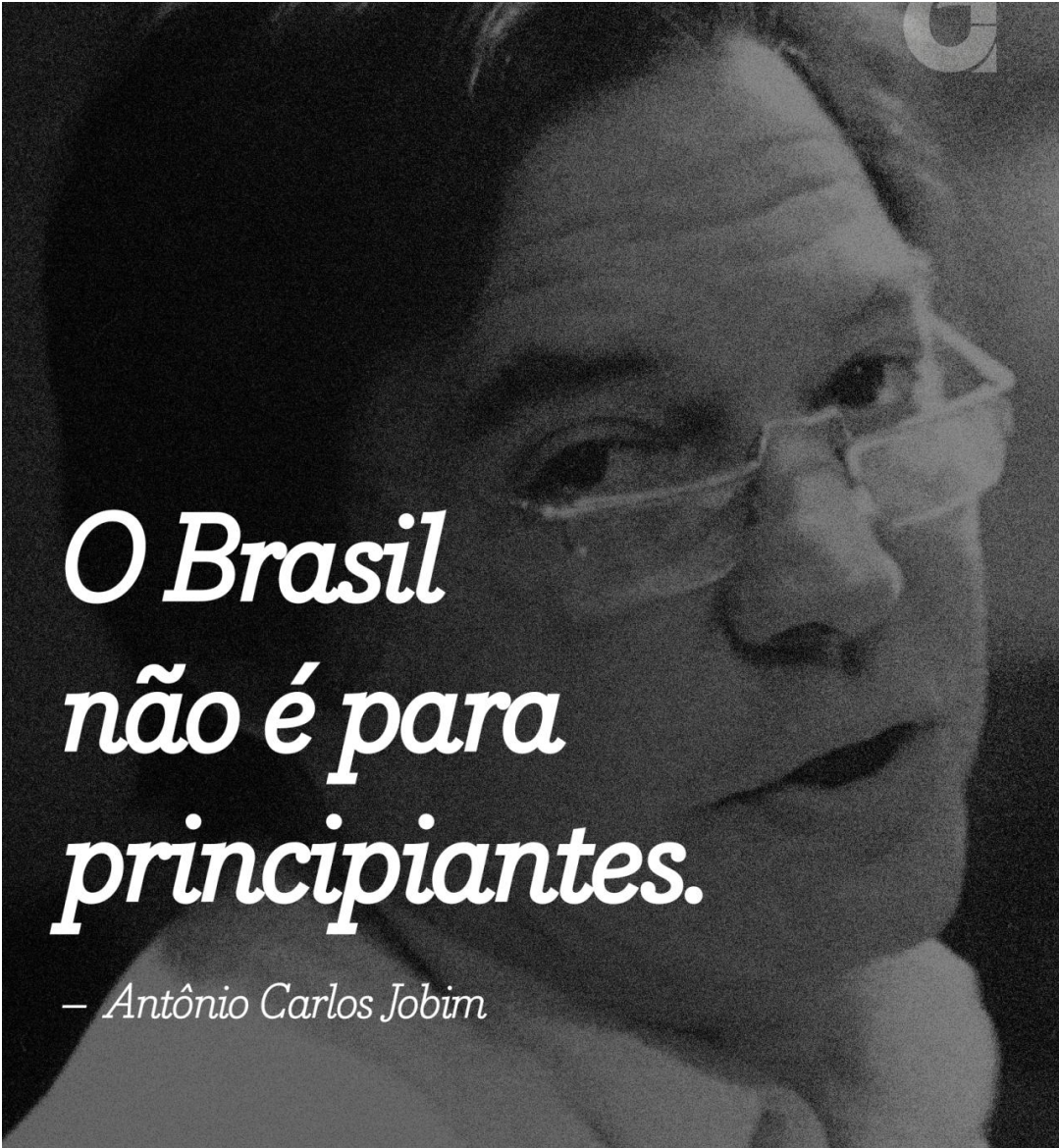


ANDERSON DE ANDRADE PIMENTEL/ARQUIVO DA EDITORA



No Brasil, até o
passado é incerto

Pedro Malan



*O Brasil
não é para
principiantes.*

– Antônio Carlos Jobim

d) O Acordo visto do lado de cá

- **Prioridade e celeridade na aprovação (formal e informal)**
 - Senado aprovou o Acordo por unanimidade no dia 04/03. Texto segue para sanção presidencial
 - Alternativa que se tornou prioridade face ao contexto global
 - Claro alinhamento estratégico entre setor público e setor privado
- **Abordagens e estratégias setoriais**
 - Ações de capacitação, organização de missões empresariais e grupos de trabalho setoriais
 - Estudo de mercado Apex-Brasil
- **Como Portugal é visto**
 - Porta de entrada natural dos produtos. Mercado teste
 - Hub logístico para a Europa e Norte de África





AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Francisco Saião Costa

francisco.s.costa@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt

aicep@portugalglobal.pt

www.linkedin.com/company/aicep-portugal

