

# **Potencial de exportação de produtos portugueses para o Brasil**

**Março de 2009**

**Ref.:** Contrato de Prestação de Serviços firmado entre a Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – FUNCEX.

---

## SUMÁRIO

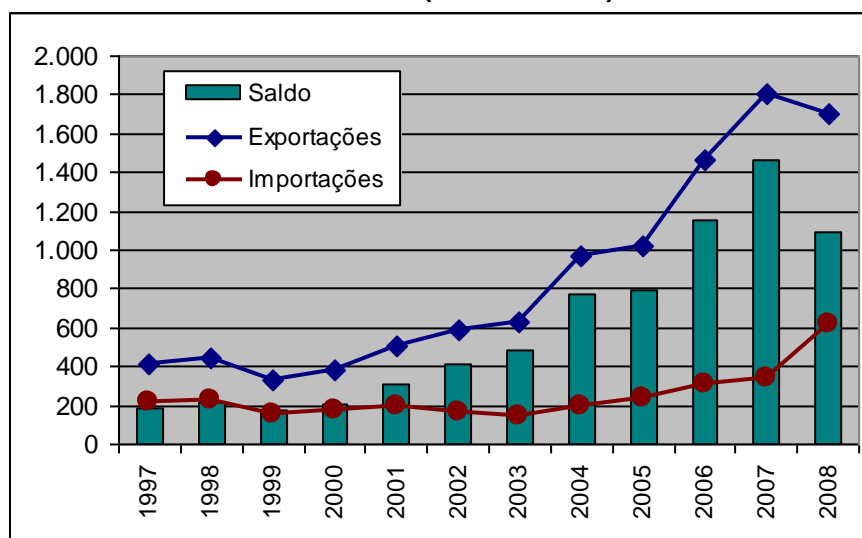
INTRODUÇÃO.....	3
I. O COMÉRCIO BRASIL-PORTUGAL.....	4
II. METODOLOGIA DE SELEÇÃO DOS PRODUTOS COM POTENCIAL DE EXPORTAÇÃO PARA O BRASIL.....	9
III. PRODUTOS SELECIONADOS.....	11
III.1. PRODUTOS, ÍNDICES E VALORES TRANSACIONADOS.....	11
III.2. PAÍSES CONCORRENTES.....	15
III.3. TARIFAS.....	16
III.4. BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS.....	17
III.5. POTENCIAL ESTIMADO DE EXPANSÃO DAS EXPORTAÇÕES.....	19
IV. EMPRESAS IMPORTADORAS NO BRASIL.....	20
V. CONCLUSÃO.....	21
ANEXOS.....	23

## INTRODUÇÃO

O aprofundamento da integração econômica entre Brasil e Portugal é tido como um elemento de grande importância, por conta não somente dos laços históricos e culturais que unem os dois países, mas também devido aos benefícios econômicos que tal integração poderia trazer a ambos, sendo o Brasil um dos maiores mercados consumidores do mundo e sendo Portugal considerado como uma importante “porta de entrada” para os produtos brasileiros no mercado da União Européia.

Os últimos anos testemunharam um importante crescimento desta integração, ao menos no que tange aos fluxos bilaterais de comércio. O **Gráfico I** mostra que houve um grande incremento da corrente de comércio entre os dois países a partir de 2003, a qual passou de US\$ 774 milhões naquele ano para US\$ 2,3 bilhões em 2008, um aumento de 24,5% a.a. Até 2007, a maior parte desse aumento referia-se ao crescimento das exportações brasileiras, que alcançaram um pico de US\$ 1,8 bilhão, recuando para US\$ 1,7 bilhão em 2008. Neste último ano, o grande destaque foi o crescimento de 80% das importações provenientes de Portugal, que alcançaram a cifra de US\$ 614 milhões, com crescimento médio de 33,7% a.a. em relação a 2003. O saldo continuou sendo amplamente favorável ao Brasil (US\$ 1,1 bilhão em 2008), embora tenha recuado em relação ao recorde alcançado em 2007.

**Gráfico I**  
**Fluxos de exportações e importações Brasil-Portugal**  
**1998-2008 (US\$ Milhões)**



Fonte: Secex-MDIC. Elaboração: Funcex.

As exportações brasileiras para Portugal representaram 0,9% do total das exportações brasileiras em 2008, e nos últimos dez anos este percentual oscilou entre o mínimo de 0,7% e o máximo de 1,1%, alcançado em 2007. Entretanto, o país obteve uma melhoria expressiva em seu *market-share* nas importações portuguesas, que passou de cerca de 1% no final dos anos 1990 para 2,3% em 2007, apresentando ligeiro recuo em 2008. O mesmo não ocorreu com o *market-share* de Portugal nas importações brasileiras, que foi de apenas 0,35%

em 2008, percentual que tem se mantido razoavelmente estável ao longo dos últimos dez anos. Aliás, as exportações destinadas ao Brasil têm uma importância muito pequena na pauta exportadora total de Portugal: apenas 0,7% em 2007, com percentuais oscilando entre um mínimo de 0,5% e um máximo de 1% ao longo dos últimos dez anos.

Tais números deixam clara a necessidade de Portugal envidar esforços no sentido de promover suas exportações para o Brasil, procurando explorar melhor suas potencialidades, em especial neste momento de crise internacional. Tendo em vista que o Brasil reúne plenas condições para retomar, de forma relativamente rápida, um crescimento econômico em bases sustentadas, é importante que Portugal procure se posicionar da melhor forma para aproveitar não apenas as oportunidades imediatamente disponíveis, mas principalmente aquelas que se abrirão quando a situação econômica estiver normalizada.

O objetivo deste trabalho é fornecer subsídios que norteiem as atividades de promoção das exportações portuguesas para o Brasil. A seção I faz uma breve análise da conformação atual do comércio entre Brasil e Portugal, destacando os principais produtos que compõem a pauta bilateral. A seção II apresenta a metodologia de seleção de produtos nos quais há maior potencial para expansão das exportações portuguesas para o Brasil. A terceira seção apresenta os produtos selecionados a partir da aplicação desta metodologia, mostrando alguns indicadores sobre a situação atual do comércio bilateral nesses produtos e identificando os principais países que fornecem esses produtos para o Brasil, bem como as tarifas de importação e as principais barreiras não-tarifárias aplicadas pelo Brasil sobre a importação desses produtos. Esta seção apresenta ainda um exercício simples que procura estimar o nível potencial de expansão das exportações portuguesas para o Brasil, identificando quais são os produtos que teriam, em princípio, capacidade de gerar maiores aumentos de exportações em valores absolutos. A seção IV relata brevemente o conjunto de informações disponibilizadas sobre as empresas brasileiras que importam os produtos selecionados e a seção V apresenta as principais conclusões do trabalho.

## I – O COMÉRCIO BRASIL-PORTUGAL

Os fluxos comerciais entre Brasil e Portugal, além de envolverem valores relativamente baixos, apresentam duas características muito importantes: são bastante concentrados em uma gama reduzida de produtos e apresentam um baixo índice de coincidência nas pautas de exportação e importação. Tais características são positivas, pois indicam que há, de fato, bastante espaço para aumento dos fluxos bilaterais através da diversificação de produtos e da exploração das vantagens comparativas de ambos.

A **Tabela 1** mostra a composição da pauta de exportações do Brasil para Portugal segundo produtos, evidenciando a elevada participação do petróleo em bruto e dos produtos agroindustriais, que juntos responderam por quase 2/3 da pauta total no biênio 2007-2008. Somando-se os produtos siderúrgicos e metalúrgicos (8,6% da pauta total), polímeros (2,8%), madeira serrada e fendida (2,3%), calçados (2,1%) e motores para automóveis (1,9%), chega-se a mais de 80% das exportações. Entre os agroindustriais, os

---

grandes destaques são a soja (14,6% da pauta total) e o milho (6,2%) e, entre os siderúrgicos e metalúrgicos, destacam-se os laminados planos de ferro ou aço (6,7% da pauta).

Outros produtos que também merecem menção na pauta de exportações brasileiras para Portugal são couros e peles; carnes de bovino e de frango; minério de ferro; motores, geradores e transformadores elétricos; livros, revistas, jornais e impressos; produtos de perfumaria, de toucador e cosméticos; e móveis e suas partes.

Com relação à pauta de importações brasileiras provenientes de Portugal, a **Tabela 2** mostra que cinco produtos se destacam, respondendo por 56% do total no biênio 2007-2008: azeite de oliva (23,3%), petróleo em bruto (14,3%), bacalhaus e outros peixes secos (8,6%), vinhos (5,1%) e minérios de cobre (4,9%). O restante da pauta mostra um perfil mais diversificado do que o observado nas exportações, com participação significativa de vários tipos de máquinas, equipamentos e peças (3,7% do total); diversos produtos químicos (3,6%); cabos e fibras sintéticas ou artificiais (3,3%); óleos lubrificantes (3,1%); produtos automotivos (2,9%); e material elétrico e de comunicação (2,3%).

Há ainda participação minimamente significativa de uma grande diversidade de itens, como pêras frescas; produtos de plástico; livros, revistas, jornais e impressos; abrasivos e pedras para amolar; móveis e suas partes; papel e cartão revestidos; tecidos de malha; e obras de ferro ou aço.

A simples observação das duas tabelas evidencia que há poucos itens com importância minimamente significativa tanto nas exportações quanto nas importações. A rigor, eles resumem-se a: petróleo em bruto; motores para veículos automóveis e suas partes; livros, revistas, jornais e impressos; e móveis e suas partes.

**Tabela 1**  
**Exportações do Brasil para Portugal – composição segundo principais produtos**  
**Média 2007-2008 (US\$ Milhões e %)**

<b>Produto</b>	<b>US\$ Milhões</b>	<b>% do total</b>	<b>% acumulado</b>
Petróleo em bruto	663,4	37,8	37,8
Agroindustriais	434,4	24,7	62,5
<i>Soja mesmo triturada</i>	255,6	14,6	-
<i>Milho em grãos</i>	109,1	6,2	-
<i>Açúcar de cana em bruto</i>	24,2	1,4	-
<i>Fumo em folhas e desperdícios</i>	18,3	1,0	-
<i>Café cru em grão</i>	17,1	1,0	-
<i>Goiabas, mangas e mangostões frescos</i>	10,1	0,6	-
Siderúrgicos e metalúrgicos	150,9	8,6	71,1
<i>Laminados planos de ferro ou aço</i>	117,4	6,7	-
<i>Ligas de alumínio, em bruto</i>	16,9	1,0	-
<i>Fio-máquina e barras de ferro ou aços</i>	10,1	0,6	-
<i>Semimanufaturados de ferro ou aço</i>	6,4	0,4	-
Polímeros	49,2	2,8	73,9
Madeira serrada ou fendida	40,8	2,3	76,3
Calçados, suas partes e componentes	37,4	2,1	78,4
Motores para automóveis e suas partes	32,8	1,9	80,3
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	28,5	1,6	81,9
Carnes	23,5	1,3	83,2
<i>Carne de bovino</i>	17,4	1,0	-
<i>Carne de frango</i>	6,2	0,3	-
Minérios de ferro e seus concentrados	13,3	0,8	84,0
Motores, geradores e transform. elétricos e suas partes	12,8	0,7	84,7
Livros, revistas, jornais e impressos	12,1	0,7	85,4
Produtos de perfumaria, de toucador e cosméticos	11,7	0,7	86,1
Móveis e suas partes, exceto médico-cirúrgicos	10,0	0,6	86,6
Demais produtos	234,7	13,4	100,0
<b>Total</b>	<b>1.755,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Secex-MDIC. Elaboração: Funcex.

**Tabela 2**  
**Importações do Brasil provenientes de Portugal – composição segundo principais produtos – Média 2007-2008 (US\$ Milhões e %)**

<b>Produto</b>	<b>US\$ Milhões</b>	<b>% do total</b>	<b>% acumulado</b>
Azeite de oliva	111,0	23,3	23,3
Petróleo em bruto	68,1	14,3	37,5
Bacalhaus e outros peixes secos	40,9	8,6	46,1
Vinhos	24,1	5,1	51,1
Minérios de cobre e seus concentrados	23,3	4,9	56,0
Máquinas, equipamentos e peças	17,8	3,7	59,8
<i>Moldes para borracha ou plástico, metais, vidros, etc</i>	5,2	1,1	-
<i>Máquinas e aparelhos para impressão</i>	3,6	0,8	-
<i>Ferramentas de uso manual ou para máquinas</i>	2,6	0,5	-
<i>Máquinas-ferramenta para forjar e estampar metais</i>	2,3	0,5	-
<i>Aquecedores, secadores e aparelhos semelhantes, partes e peças</i>	2,3	0,5	-
<i>Rolamentos e engrenagens, suas partes e peças</i>	1,9	0,4	-
Produtos químicos	17,2	3,6	63,4
<i>Hidrocarbonetos e seus derivados halogenados</i>	8,0	1,7	-
<i>Tintas, vernizes e pigmentos aquosos</i>	3,4	0,7	-
<i>Adubos e fertilizantes</i>	2,3	0,5	-
<i>Policloreto de vinila (pvc)</i>	1,7	0,4	-
<i>Tereftalato de polietileno</i>	1,7	0,4	-
Cabos e fibras sintéticas ou artificiais	15,5	3,3	66,6
Óleos lubrificantes	14,6	3,1	69,7
Produtos automotivos	13,6	2,9	72,5
<i>Partes e peças para automóveis e tratores</i>	9,8	2,1	-
<i>Automóveis de passageiros</i>	1,2	0,2	-
<i>Motores para veículos automóveis e suas partes</i>	1,6	0,3	-
<i>Aparelhos elétricos de iluminação/sinalização para automóveis</i>	1,0	0,2	-
Material elétrico e de comunicação	10,9	2,3	74,8
<i>Aparelhos de radio, mesmo com aparelhos de gravação ou reprodução de som</i>	3,5	0,7	-
<i>Aparelhos e dispositivos elétricos de ignição ou arranque</i>	1,9	0,4	-
<i>Aparelhos transmissores ou receptores</i>	1,6	0,3	-
<i>Aparelhos para interrupção e proteção de energia</i>	1,6	0,3	-
<i>Pecas isolantes para máquinas, aparelhos e instalações elétricas</i>	1,3	0,3	-
<i>Circuitos impressos e outras partes para aparelhos de telefonia</i>	1,0	0,2	-
Pêras frescas	9,1	1,9	76,7
Produtos de plástico	8,2	1,7	78,4
Livros, revistas, jornais e impressos	3,7	0,8	79,2
Abrasivos e pedras para amolar	3,0	0,6	79,9
Móveis e suas partes, exceto médico-cirúrgicos	1,7	0,4	80,2
Papel e cartão revestidos, impregnados, recobertos	1,7	0,3	80,6
Tecidos de malha	1,6	0,3	80,9
Obras de ferro ou aço	1,5	0,3	81,2
Demais produtos	89,7	18,8	100,0
<b>Total</b>	<b>477,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Secex-MDIC. Elaboração: Funcex.

### **Potencial de exportação de produtos portugueses para o Brasil**

---

## II – METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DOS PRODUTOS COM POTENCIAL DE EXPORTAÇÃO PARA O BRASIL

O processo de seleção de produtos portugueses com maior potencial de expansão de vendas para o Brasil baseia-se na montagem de uma lista minimamente abrangente de produtos que preencham determinados requisitos. A seleção é feita com base na classificação de produtos a seis dígitos do Sistema Harmonizado (SH), que é compatível com a classificação de mercadorias utilizada no Brasil (NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul) e também com a Nomenclatura Comum (NC) da União Européia. Esta classificação engloba cerca de 5.200 itens. Foram considerados três requisitos de seleção:

- (i) a existência de algum grau de complementaridade econômica entre Brasil e Portugal, no sentido de que este último possua vantagem comparativa na exportação do bem e o Brasil possua desvantagem comparativa na importação;
- (ii) relevância do produto dentro da pauta de comércio dos países, ou seja, que o produto tenha uma participação minimamente significativa tanto na pauta de exportações totais de Portugal quanto na pauta de importações totais do Brasil;
- (iii) grau ainda relativamente baixo de penetração de exportações portuguesas no total das importações brasileiras de cada produto, o que significa um reduzido *market-share* de Portugal no mercado brasileiro do produto.

Com relação ao primeiro critério, foram utilizados dois indicadores largamente difundidos na literatura sobre comércio exterior: o índice de vantagem comparativa revelada (IVCR) e o índice de desvantagem comparativa revelada (IDCR). Ambos procuram comparar a composição da pauta de comércio exterior de um país com a composição da pauta total mundial, a fim de identificar se determinado bem possui um peso proporcionalmente mais elevado no país do que no mundo. Em sendo verdade, isso indicaria que o país possui uma maior especialização produtiva nesse a mercadoria, ou, na linguagem técnica, que ele possui **vantagens comparativas** na produção do bem. Raciocínio análogo vale para a pauta de importações de um país, identificando aqueles bens nos quais as compras do exterior possuem um peso relativamente maior, ou seja, nos quais o país possui **desvantagens comparativas**.

Sendo assim, o cálculo do IVCR é feito dividindo-se a participação que cada produto tem na pauta total de exportação do país pela participação que este mesmo produto tem no total das exportações mundiais. Se o resultado for maior do que 1, diz-se que o país tem vantagem comparativa no respectivo produto. Quanto ao IDCR, divide-se a participação que cada produto tem na pauta total de importação do país pela participação que este mesmo produto tem no total das importações mundiais. Se o resultado for maior do que 1, diz-se que o país tem desvantagem comparativa no respectivo produto, ou seja, que ele tende a ser um grande importador deste produto.

No presente trabalho, calculou-se o IVCR de Portugal e o IDCR do Brasil para cada produto da classificação SH, utilizando-se dados referentes ao biênio 2006-2007<sup>1</sup>. Como critério de seleção, foram escolhidos os produtos cujo IVCR de Portugal é maior ou igual a 1 e cujo IDCR do Brasil é maior ou igual a 1.

Quanto ao segundo critério de seleção, referente à relevância do produto tanto na pauta de exportação de Portugal quanto na pauta de importação do Brasil, foram considerados somente os produtos cujos valores importados pelo Brasil tenham sido superiores a US\$ 1 milhão na média do biênio 2007-2008. Além disso, foi estipulado o limite mínimo de US\$ 1 milhão para as exportações portuguesas de cada produto no período 2006-2007.<sup>2</sup>

Finalmente, no que tange ao terceiro critério, foram eliminados todos os produtos cujo *market-share* de Portugal no total das importações brasileiras já é de, no mínimo, 20%. Um *market-share* acima deste percentual indica que o país já tem uma boa penetração no mercado brasileiro e, sendo assim, iniciativas de promoção de exportações não fariam muito sentido para esses produtos.

A aplicação do processo de seleção descrito acima partiu de um conjunto de 4.977 produtos da SH a seis dígitos que tiveram valores diferentes de zero ou para as exportações totais portuguesas ou para as importações totais brasileiras nos biênios considerados. Desta amostra inicial, foram selecionados 1.630 cujos índices de desvantagem comparativa revelada (IDCR) são maiores ou iguais a 1 para as importações brasileiras. Entre estes, há 247 que têm também índices de vantagem comparativa revelada (IVCR) para as exportações portuguesas iguais ou maiores do que 1. A seguir, aplicando-se aos produtos restantes os critérios de valor mínimo de exportações portuguesas e de importações brasileiras (ambos em US\$ 1 milhão) e eliminando-se os produtos cujo *market-share* de Portugal na importação brasileira já é maior do que 20%, chegou-se a um conjunto final de 205 produtos. A lista completa destes produtos é apresentada na **Tabela A.1** do Anexo, que apresenta, para cada um deles, o IVCR, o IDCR, o valor exportado por Portugal na média do biênio 2006-2007, o valor importado pelo Brasil no biênio 2007-2008, o valor que o Brasil importou de Portugal no mesmo período e o *market-share* português nas importações brasileiras.

Esses 205 itens responderam por 20,7% das exportações totais de Portugal no biênio 2006-2007 (cerca de US\$ 9,8 bilhões) e por 16,1% das importações totais brasileiras no biênio 2007-2008 (US\$ 23,6 bilhões). A participação de Portugal como fornecedor desses produtos para o Brasil, contudo, é bastante reduzida, com vendas de apenas US\$ 93,5 milhões, o que significa um *market-share* de somente 0,4%. Esses números não deixam dúvida de que há realmente um grande potencial para o aumento das exportações portuguesas dos produtos selecionados para o Brasil.

---

<sup>1</sup> Com base em dados do COMTRADE, sistema desenvolvido pela UNCTAD, cujas séries estão disponíveis apenas até o ano de 2007.

<sup>2</sup> Foram utilizados os dados da Secretaria de Comércio Exterior – Secex do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil para as importações brasileiras e do COMTRADE para as exportações portuguesas.

### III – PRODUTOS SELECIONADOS

Esta seção destina-se a apresentar o perfil dos produtos selecionados como oportunidades de expansão de exportações de Portugal para o Brasil, conforme a metodologia descrita na seção anterior. Para cada produto selecionado foram levantadas as seguintes informações:

- Valor das exportações portuguesas de cada produto na média do biênio 2006-2007;
- Valor das importações brasileiras de cada produto no biênio 2007-2008;
- Valor das importações brasileiras de cada produto provenientes de Portugal em 2007-2008;
- O *market-share* de Portugal nas importações brasileiras no mesmo período;
- Os cinco principais países fornecedores de cada produto ao Brasil em 2007-2008, com seus respectivos *market-shares*.
- A tarifa de importação (Tarifa Externa Comum – TEC) e a alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI-Importação) aplicadas pelo Brasil a cada produto. Como esses tributos referem-se aos produtos da NCM a oito dígitos, são apresentadas as médias simples das tarifas referentes a todos os produtos a oito dígitos que compõem cada posição da SH a seis dígitos. Apresentam-se também as alíquotas referentes a cada item da NCM (um total de 517 itens).
- As barreiras não-tarifárias aplicada pelo Brasil na importação de cada um dos itens da SH selecionados.

As listas completas com as informações levantadas para cada um dos produtos selecionados encontram-se nas **Tabelas A.1, A.2, A.3 E A.4** em anexo.

#### III.1 – PRODUTOS, ÍNDICES E VALORES TRANSACIONADOS

A **Tabela 3** resume as informações referentes aos 205 produtos, agregando-os em 21 grupos. As informações completas são apresentadas na **Tabela A.1** em anexo. Observa-se que o *market-share* de Portugal nas importações brasileiras é generalizadamente baixo, na grande maioria deles situando-se entre zero e 0,5%. Em apenas quatro grupos esse percentual é maior do que 1%: Pescados (5,1%) Minerais não-metálicos (3,2%), Produtos diversos (1,6%) e Produtos alimentícios (1,1%).

Os sete grupos onde parecem estar as maiores oportunidades de expansão das exportações portuguesas para o Brasil são destacados com fundo cinza na parte superior da Tabela. Eles caracterizam-se por registrarem montantes elevados de importação no Brasil (na faixa de US\$ 500 milhões ou mais), elevadas exportações totais de Portugal (acima de US\$ 200 milhões/ano) e um número relativamente elevado de itens da SH incluídos. O primeiro grupo é o de Automóveis, partes e peças, que inclui dez produtos da SH cujas

exportações de Portugal somaram US\$ 3,3 bilhões na média de 2006-2007 e cujas importações brasileiras foram de US\$ 6 bilhões na média de 2007-2008. Portugal, contudo, forneceu apenas 0,1% de tudo o que o Brasil importou no período. Quatro itens da SH destacam-se nesse grupo, com elevados valores exportados por Portugal e importados pelo Brasil (Tabela A.1): “automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto (“station wagons”) de cilindrada > 1.500 cm<sup>3</sup> e <= 3.000 cm<sup>3</sup>”; “outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705”; “caixas de marchas (velocidade), para veículos automóveis das posições 8701 a 8705” e “veículos automóveis para transporte de mercadorias, de peso em carga máxima <= 5 t”. Em todos eles o *market-share* de Portugal nas importações brasileiras é insignificante.

O segundo grupo mais importante é o de Máquinas e instrumentos mecânicos, inclusive parte e peças, que inclui 24 itens da SH cujas importações brasileiras foram de US\$ 2 bilhões na média de 2007-2008, mas em que o *market-share* de Portugal foi de apenas 0,5%. Os itens de maior relevância são “outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha”, “torneiras e outros dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes”, “outras bombas de ar, coifas aspirantes para extração ou reciclagem” e “moldes para moldagem de borracha ou plásticos, por injeção ou compressão”. Apenas nesse último o *market-share* de Portugal tem alguma significância: 3,1%. Vale destacar ainda o item “aquecedores de água, de aquecimento instantâneo, a gás”, em que Portugal possui um elevadíssimo índice de vantagem comparativa e exportações expressivas, mas, embora seu *market-share* no Brasil já seja de 5,4%, o valor total exportado não passa de US\$ 900 mil por ano.

O grupo de Produtos de plástico inclui 15 itens da SH nos quais o mercado de importação brasileiro alcançou montantes na casa de US\$ 1 bilhão mas cujo *market-share* de Portugal no Brasil foi de apenas 0,4% em 2007-2008. O item de maior relevância nesse grupo é o “policloreto de vinila, em forma primária”. Já o grupo de Máquinas e instrumentos elétricos, inclusive parte e peças inclui 22 itens da SH em que as importações brasileiras aproximam-se de US\$ 1 bilhão/ano, mas cujo *market-share* português é de apenas 0,5%. O item de maior importância é “outros condutores elétricos, munidos de peças de conexão, para tensão <= 80 V”, cujas importações brasileiras foram de US\$ 263 milhões/ano em 2007-2008, mas onde praticamente não há vendas de Portugal para o Brasil. O mesmo acontece em quase todos os itens desse grupo.

O grupo de Produtos alimentícios é um dos mais importantes na pauta de exportações de Portugal para o Brasil, e nele foram selecionados 18 itens da SH cujas importações brasileiras alcançaram US\$ 955 milhões e o *market-share* de Portugal, de 1,1%, ficou bem acima da média geral. Entretanto, quase toda a exportação portuguesa para o Brasil dentro desse grupo relaciona-se a apenas dois itens: “pêras e marmelos frescos” e “azeitonas preparadas ou conservadas, exceto em vinagre ou ácido acético, não congeladas”. Há vários outros onde o Brasil é um grande importador, mas não compra praticamente nada de Portugal, como “farinhas de trigo ou de mistura de trigo com centeio”, “feijão comum, seco, em grão”, “tripas, bexigas e estômagos de animais, exceto peixes” e “Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas”.

No grupo de Produtos de metais não-ferrosos as exportações portuguesas para o Brasil foram de apenas US\$ 900 mil por ano em 2007-2008, muito pouco frente aos US\$ 539 milhões importados pelo Brasil. Os

produtos de maior relevância são “desperdícios e resíduos, de alumínio” e “outras obras de alumínio”. Já no grupo de Fios, fibras e tecidos sintéticos e seus produtos incluem-se 18 itens da SH cuja participação de Portugal nas importações brasileiras em 2007-2008 foi de apenas 0,5%, com vendas de US\$ 2,2 milhões, quase totalmente concentradas em apenas um item: “cordéis, cordas e cabos, de outras fibras sintéticas”.

Na parte intermediária da Tabela 3 são apresentados oito grupos de produtos que também registram montantes expressivos de comércio – as exportações portuguesas variam de US\$ 15 milhões a US\$ 195 milhões e as importações brasileiras, de US\$ 105 milhões a US\$ 663 milhões –, mas em níveis bem inferiores aos observados nos sete grupos destacados acima. São eles:

- Outros veículos partes e peças – inclui cinco itens da SH cujas importações brasileiras são bastante elevadas (US\$ 663 milhões/anos em 2007-2008), mas cujo *market-share* de Portugal é insignificante. Os itens de maior relevância nesse grupo são “outras partes e acessórios para motocicletas (incluídos os ciclomotores)” e “locomotivas diesel-elétricas”;
- Produtos de borracha – contém cinco itens da SH com importações brasileiras de US\$ 327,6 milhões e *market-share* português de apenas 0,1%. Destaque para três itens relacionados a “tubos de borracha vulcanizada não endurecida” e para o item “outras obras de borracha vulcanizada, não endurecida”;
- Produtos de ferro e aço – inclui 12 itens da SH com importações brasileiras de US\$ 261 milhões e *market-share* português de apenas 0,1%. Os itens de maior relevância nesse grupo são “fios de ferro ou aço não ligados, não revestidos, mesmo polidos”, “cordas e cabos, de ferro ou aço, não isolados para usos elétricos” e “fios de ferro ou aços não ligados, revestidos de outros metais comuns”;
- Produtos químicos – inclui 12 itens da SH com importações brasileiras de US\$ 232,7 milhões e *market-share* português de apenas 0,1%. Os itens de maior relevância nesse grupo são “carbonato dissódico”, “tetraciclina e derivados e sais destes produtos” e “óxido de zinco e peróxido de zinco”;
- Pescados – contém quatro itens da SH com importações brasileiras de US\$ 188 milhões e *market-share* português de 5,1%. Destaque para “outros peixes secos, mesmo salgados, mas não defumados”, que diz respeito basicamente ao bacalhau;
- Tintas e pigmentos – inclui cinco itens da SH com importações brasileiras de US\$ 140,5 milhões e *market-share* português de apenas 0,5%. Os itens de maior relevância nesse grupo são “pigmentos e suas preparações” e “tintas e vernizes de outros polímeros sintéticos, dispersos ou dissolvidos em meio aquoso”;
- Fios e tecidos de algodão – inclui sete itens da SH com importações brasileiras de US\$ 108,9 milhões e *market-share* português de apenas 0,4%. Destaque para “fios de algodão simples, de fibras penteadas” e “tecido de algodão branqueado, em ponto de tafetá”;
- Minerais não-metálicos – inclui sete itens da SH com importações brasileiras de US\$ 105,9 milhões e

*market-share* português de 3,2%. Os itens de maior relevância nesse grupo são “outros mós de diamante natural ou sintético, aglomerado”, “mármore, travertino e alabastro, talhados ou serrados, de superfície plana ou lisa” e “abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados apenas sobre papel ou cartão”. Nesse último, o *market-share* de Portugal no mercado importador brasileiro já é de 9,7%.

**Tabela 3**  
**Produtos selecionados – fluxos de comércio Brasil-Portugal**  
**segundo grupos de produtos**

Produtos	Número de produtos SH-6	Exportação <sup>1</sup> de Portugal Valor (US\$ Milhões)	Importação do Brasil <sup>2</sup>		
			Total	Com origem Portugal	
			Valor (US\$ Milhões)	Valor (US\$ Milhões)	Market-share (Em %)
Automóveis, partes e peças	10	3.318,2	6.028,5	7,2	0,1
Máquinas e instrumentos mecânicos, incl. partes e peças	24	1.322,2	1.990,9	9,2	0,5
Produtos de plástico	15	534,4	1.057,5	4,5	0,4
Máquinas e instrumentos elétricos, incl. partes e peças	22	567,3	983,3	4,7	0,5
Produtos alimentícios	18	240,2	955,3	10,9	1,1
Produtos de metais não-ferrosos	15	248,3	539,2	0,9	0,2
Fios, fibras e tecidos sintéticos e seus produtos	18	235,8	481,2	2,2	0,5
Outros veículos, partes e peças	5	85,5	662,5	0,1	0,0
Produtos de borracha	5	84,9	327,6	0,5	0,1
Produtos de ferro e aço	12	194,8	261,0	0,3	0,1
Produtos químicos	12	84,0	232,7	0,2	0,1
Pescados	4	26,3	188,1	9,6	5,1
Tintas e pigmentos	5	48,5	140,5	0,7	0,5
Fios e tecidos de algodão	7	15,0	108,9	0,4	0,4
Minerais não-metálicos	7	136,8	105,9	3,4	3,2
Produtos de vidro	5	36,7	95,5	0,2	0,2
Artigos de vestuário	3	53,3	78,7	0,0	0,0
Papel	2	17,2	13,6	0,0	0,0
Couros e peles	2	3,8	10,8	-	-
Petróleo	1	1.873,3	7.841,5	14,6	0,2
Minérios de cobre	1	512,6	1.053,4	23,3	2,2
Produtos diversos	12	195,3	444,7	0,6	0,1
<b>Subtotal</b>	<b>205</b>	<b>9.834,4</b>	<b>23.601,4</b>	<b>93,5</b>	<b>0,4</b>
<b>Total Geral</b>	<b>4.977</b>	<b>47.437,6</b>	<b>146.908,8</b>	<b>478,5</b>	<b>0,3</b>

Fontes: (1) COMTRADE/UN e (2) SECEX/MDIC. Elaboração: Funcex.

Na terceira parte da Tabela, também destacados em fundo cinza, estão quatro grupos onde os fluxos de comércio dos dois países são menos significativos, mas ainda assim relevantes: Produtos de vidro (cinco itens da SH), Artigos de vestuário (três itens), Papel (dois itens) e Couros e peles (dois itens). Em todos eles o *market-share* de Portugal nas importações brasileiras é também insignificante.

Por fim, na parte inferior da Tabela destacam-se o Petróleo, que na verdade inclui somente um item da SH (“óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações”), mas cujas exportações portuguesas e importações brasileiras são muito elevadas e o *market-share* de Portugal é de apenas 0,2%; os Minérios de cobre, que também inclui apenas um item (“minérios de cobre e seus concentrados”) que registrou importações brasileiras superiores a US\$ 1 bilhão/ano, mas apenas US\$ 23,3 milhões vieram de Portugal; e o grupo de Produtos diversos, que engloba 12 itens cujas importações brasileiras somaram US\$ 444,7 milhões na média de 2007-2008 e a participação de Portugal foi de apenas 0,1%.

### **Potencial de exportação de produtos portugueses para o Brasil**

### III.2 – PAÍSES CONCORRENTES

A **Tabela A.2** do anexo apresenta a lista dos cinco principais países fornecedores das importações brasileiras de cada um dos produtos selecionados no biênio 2007-2008, mostrando ainda o *market-share* de cada país. A **Tabela 4** mostra o percentual dos produtos selecionados dos quais cada país é o primeiro fornecedor do Brasil, e cálculos análogos para o segundo, terceiro, quarto e quinto maiores fornecedores. Evidencia-se que Portugal tem uma posição pouco importante entre os principais fornecedores dos produtos selecionados para o Brasil. Em nenhum deles o país ocupa a posição de principal fornecedor. Em apenas um ele é o segundo maior fornecedor (caso de “outros peixes secos”, ficando atrás da Noruega), e ocupa a terceira, quarta ou quinta posição em outros 14 itens.

Os países que surgem com maior frequência na Tabela, e portanto configuram-se como os maiores concorrentes de Portugal no mercado brasileiro, são os asiáticos. Entre os 205 produtos selecionados como principais oportunidades de expansão das vendas de Portugal para o Brasil, a Ásia foi a principal fornecedora do Brasil em 36,6% deles, com especial destaque para China (20,5%) e Japão (8,3%). Os países asiáticos também aparecem com destaque nos *rankings* de segundo, terceiro, quarto e quinto maiores fornecedores do Brasil, com percentuais em torno de 30%. Dentre os produtos selecionados, a China concentra suas exportações em produtos têxteis e de vestuário, produtos de ferro e aço e máquinas e instrumentos mecânicos ou elétricos, enquanto o Japão fornece principalmente máquinas e instrumentos mecânicos ou elétricos e produtos da indústria automotiva.

Os países da União Européia surgem como o segundo grupo mais importante dentre os principais fornecedores do Brasil, com 21,5% do total de produtos selecionados, destacando-se Alemanha (9,8%) e Itália (6,8%). Vale destacar que, nos *rankings* de segundo até quinto maiores fornecedores de cada produto, a União Européia aparece com percentuais sempre superiores aos dos países asiáticos, na casa de 30% a 40%. Esses países concentram suas exportações para o Brasil em máquinas e instrumentos mecânicos ou elétricos, produtos da indústria automotiva e produtos químicos.

Os países do Nafta, foram os principais fornecedores de 20% dos produtos, com destaque absoluto para os Estados Unidos (17,1%). Nos demais *rankings* o Nafta aparece com percentuais entre 10% e 20%. Os Estados Unidos são grandes fornecedores de produtos de plásticos e também de máquinas e instrumentos mecânicos ou elétricos.

Finalmente, os países do Mercosul foram os principais fornecedores de 14,1% dos produtos, sobressaindo a Argentina, com 11,7%. Nos demais *rankings*, o percentual destes países oscila entre 8% a 10%. A Argentina é um importante fornecedor de produtos alimentícios, produtos de plástico e produtos da indústria automotiva.

O fato de os países da União Européia serem grandes concorrentes de Portugal permite interpretações positivas e negativas. Do lado positivo, isso indicaria que o país possui efetivas condições de acessar o mercado brasileiro, visto que países “semelhantes” conseguem fazê-lo, reforçando a necessidade de maior

promoção comercial dos produtos portugueses. Pelo lado negativo, o fato de que seus semelhantes consigam exportar e Portugal não consiga pode ser reflexo de deficiências competitivas comparativamente a seus concorrentes europeus, cuja superação envolveria esforços muito além da promoção comercial.

Entretanto, não há dúvida de que os casos mais complicados referem-se aos produtos onde os principais concorrentes são os países do Mercosul, especialmente a Argentina, e os asiáticos, notadamente a China. Os parceiros do Mercosul beneficiam-se de um acesso preferencial ao mercado brasileiro, que é tão mais importante quanto maior a tarifa da importação aplicada pelo Brasil (ver próxima seção). E os asiáticos possuem, via de regra, uma estrutura econômica que lhes dá amplas vantagens competitivas em diversos setores, especialmente em termos de custo de mão-de-obra, em condições difíceis de serem superadas por produtores europeus. Isso ocorre mais nitidamente em produtos como têxteis, vestuário, produtos de metal, máquinas e instrumentos elétricos e também em alguns produtos químicos.

**Tabela 4**  
**Cinco principais países fornecedores dos produtos selecionados para o Brasil em 2007-2008 (% do número total de produtos selecionados)**

Países	1 <sup>o</sup>	2 <sup>o</sup>	3 <sup>o</sup>	4 <sup>o</sup>	5 <sup>o</sup>
<b>Portugal</b>	-	<b>0,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>	<b>2,5</b>
<b>Ásia</b>	<b>36,6</b>	<b>32,7</b>	<b>27,3</b>	<b>28,7</b>	<b>28,4</b>
China	20,5	13,7	7,3	7,4	7,0
Japão	8,3	5,9	4,9	4,5	7,0
Índia	2,4	3,9	2,4	4,5	1,0
Coréia do Sul	1,5	2,9	3,9	3,5	2,0
Taiwan	1,5	2,9	0,5	3,5	4,0
Demais da Ásia	2,4	3,4	8,3	5,4	7,5
<b>União Européia (ex-Portugal)</b>	<b>21,5</b>	<b>34,1</b>	<b>33,7</b>	<b>41,1</b>	<b>40,8</b>
Alemanha	9,8	12,7	8,3	9,9	8,0
Itália	6,8	5,4	6,8	8,4	10,0
França	2,0	5,4	3,9	5,9	4,5
Espanha	1,0	4,4	4,4	4,5	3,0
Reino Unido	-	1,0	3,4	2,5	3,5
Demais da EU	2,0	5,4	6,8	9,9	11,9
<b>Mercosul</b>	<b>14,1</b>	<b>10,2</b>	<b>10,2</b>	<b>8,4</b>	<b>4,5</b>
Argentina	11,7	8,3	5,9	7,9	3,0
Uruguai	2,0	2,0	2,4	0,5	0,5
Paraguai	0,5	-	2,0	-	1,0
<b>Nafta</b>	<b>20,0</b>	<b>14,6</b>	<b>17,6</b>	<b>12,4</b>	<b>11,9</b>
Estados Unidos	17,1	11,2	16,1	9,4	9,5
México	2,0	2,4	1,0	2,0	1,5
Canadá	1,0	1,0	0,5	1,0	1,0
<b>Demais Países</b>	<b>7,8</b>	<b>7,8</b>	<b>8,8</b>	<b>7,4</b>	<b>11,9</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Secex-MDIC. Elaboração: Funcex.

### III.3 – TARIFAS DE IMPORTAÇÃO

A estrutura de proteção tarifária brasileira referente aos 205 produtos selecionados é bastante heterogênea, com alíquotas de Imposto de Importação que variam de zero a 35% – a mais alta aplicada pelo país (vide

**Tabela A.3** do Anexo, que apresenta também as alíquotas do IPI incidentes sobre cada produto). A **Tabela 5** mostra que os produtos com maiores volumes de comércio nos dois países concentram-se em cinco níveis ou faixas de alíquotas: 14%, 16%, 18%, entre 5% e 9,7% e entre 10% e 11,3%. É importante destacar que não se identificou nenhuma concentração setorial dentro destas faixas de tributação.

- **Alíquotas de 14%:** 52 itens, cujas exportações portuguesas somaram US\$ 1,1 bilhão na média do período 2006-2007 e cujas importações brasileiras foram de US\$ 2,2 bilhões na média de 2007-2008. As vendas de Portugal para o Brasil somaram US\$ 13,4 milhões, com *market-share* de 0,6%.
- **Alíquotas de 16%:** 33 itens, cujas exportações portuguesas somaram US\$ 661 milhões na média do período 2006-2007 e cujas importações brasileiras foram de US\$ 1,6 bilhão na média de 2007-2008. As vendas de Portugal para o Brasil somaram US\$ 2,5 milhões, com *market-share* de 0,2%.
- **Alíquotas entre 5% e 9,7%:** 31 itens, cujas exportações portuguesas somaram US\$ 1,6 bilhão na média do período 2006-2007 e cujas importações brasileiras foram de US\$ 2,3 bilhões na média de 2007-2008. As vendas de Portugal para o Brasil somaram US\$ 14,7 milhões, com *market-share* de 0,6%.
- **Alíquotas entre 10% e 11,3%:** 21 itens, cujas exportações portuguesas somaram US\$ 569 milhões na média do período 2006-2007 e cujas importações brasileiras foram de US\$ 1,7 bilhão na média de 2007-2008. As vendas de Portugal para o Brasil somaram US\$ 13,3 milhões, com *market-share* de 0,8%.

Apenas quatro produtos têm alíquota zero de Imposto de Importação, mas entre eles inclui-se um item de grande importância em termos de volume de comércio: “óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações”. Por outro lado, há apenas cinco itens sujeitos à alíquota máxima de 35%: automóveis de passageiros, automóveis para transporte de mercadorias e três produtos do setor de vestuário

**Tabela 5**  
**Produtos selecionados distribuídos segundo faixas de tarifas de importação**  
**Número e indicadores de comércio**

Tarifa (%)	Número de produtos	Export. Portugal (US\$ Milhões)	Import. Brasil (US\$ Milhões)		Market-share Portugal (%)
			Total	Origem Portugal	
zero	4	1.951,9	8.052,4	15,1	0,4
0,4 – 4,5	8	555,1	1.136,8	23,6	0,2
5,0 – 9,7	31	1.588,0	2.333,1	14,7	0,6
10,0 – 11,3	21	569,0	1.692,1	13,3	0,8
12,0 – 13,2	14	361,2	870,9	0,9	0,1
14,0	52	1.085,9	2.220,6	13,4	0,6
14,8 – 15,1	3	546,9	1.076,5	0,8	0,1
16,0	33	660,9	1.579,5	2,5	0,2
16,0 – 17,5	2	106,4	183,3	2,4	1,3
18,0	21	408,2	725,9	4,7	0,6
20,0	3	191,2	93,3	0,9	1,0
26,0	8	69,6	99,8	0,0	0,0
35,0	5	1.740,0	3.537,1	1,2	0,0
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>9.834,4</b>	<b>23.601,4</b>	<b>93,5</b>	<b>0,4</b>

Fonte: Secex-MDIC E UN/COMTRADE. Elaboração: Funcex.

Com relação às alíquotas do IPI-Importação, pouco mais da metade dos produtos selecionados tem alíquota zero. Nos demais produtos, as alíquotas mais frequentes são de 5% (35 itens), 10% (19 itens) e 15% (21 itens). Apenas um produto está sujeito à alíquota máxima de 30%: “fornos de microondas”.

### III.4 – BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS

A pesquisa na base de dados TRAINS, administrada pela UNCTAD, permitiu identificar a aplicação, por parte do Brasil, de barreiras não-tarifárias sobre 139 produtos dentre os 205 selecionados. A **Tabela A.4** em anexo apresenta a descrição das barreiras aplicadas sobre cada um dos produtos, destacando ainda os órgãos do governo responsáveis pela fiscalização e anuência das importações em cada caso.

A **Tabela 6** mostra que o tipo mais comum de barreira não-tarifária refere-se à necessidade de obtenção de licença e/ou autorização especial para a importação. Tal barreira é aplicada sobre 90 itens, ou 43,9% do total de produtos selecionados. Outras barreiras bastante comuns são os requisitos de etiquetagem (aplicada sobre 31,2% dos itens), medidas de controle sanitário e fitossanitário (afeta 24,9% dos produtos, basicamente os produtos alimentícios, os químicos e os medicamentos), requisitos técnicos (23,4% dos itens, principalmente as máquinas e instrumentos mecânicos e elétricos e os produtos automotivos), requisitos de embalagem (9,8% dos itens), requisitos de marcação (9,8% dos itens,) e restrição ao uso em alimentos e rações (6,8% dos itens).

Há 28 itens sujeitos a uma quota bilateral. Estes dizem respeito aos produtos têxteis e de vestuário, onde o Brasil negociou uma restrição de importações de produtos provenientes da China. Estão sujeitos a quotas de importações também outros dois itens: “pneus recauchutados de borracha”, com quotas que beneficiam os produtos provenientes de Paraguai e Uruguai, sendo proibida a importação de outras origens; e “ácido

palmítico, ácido esteárico, seus sais e ésteres”, com quota estabelecida pela Comissão Nacional de Energia Nuclear.

Entre as demais barreiras vale destacar as seguintes:

- **Direitos antidumping** – aplicados sobre quatro itens: “leite em pó”, afetando as importações provenientes da União Européia, da Nova Zelândia e do Uruguai; “policloreto de vinila”, afetando as importações oriundas de México e Estados Unidos; “outros artefatos de vidro, para laboratório, higiene e farmácia” e “outras folhas de serras, de metais comuns” O primeiro item está sujeito também a um preço de referência para importação, como forma de compensar o *dumping*.
- **Restrições devido a surto de doenças infecciosas** – medida que afeta três itens: “ovos de aves, com casca, frescos, conservados ou cozidos”; “tripas, bexigas e estômagos de animais, exceto peixes, inteiros ou em pedaços, frescos, refrigerados, congelados, salgados, secos ou defumados” e “outros produtos de origem animal (embriões, sêmen), impróprios para alimentação humana”.
- **Administração estatal da importação** – afeta apenas a importação de “óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações”.
- **Direitos compensatórios** – afeta apenas o item “outras barras de aços inoxidáveis, laminadas, estiradas ou extrudadas a quente”.

Deve-se destacar ainda que há alguns produtos cuja importação é proibida. Em geral, a proibição afeta apenas alguns dos itens NCM relacionados a cada produto SH a seis dígitos. Os produtos sujeitos a proibição são os seguintes: “alcalóides do ópio, seus derivados e sais”, mas somente seis itens da NCM a ele relacionados; “outros medicamentos contendo vitaminas ou provitaminas, em doses, para venda a retalho”, afetando quatro itens da NCM; “pneus recauchutados de borracha”, exceto os provenientes de Paraguai e Uruguai; “pneus usados de borracha”; e “disjuntores para tensão  $\leq 1$  kV”, cuja proibição aplica-se apenas a produtos para operação em atmosferas explosivas.

### Tabela 6

#### Barreiras não tarifárias praticadas pelo Brasil nos produtos selecionados

Descrição da medida	Nº de Itens afetados	% do total
Licenças/autorização especial para importação	90	43,9
Requisitos de etiquetagem	64	31,2
Medidas de controle sanitário e fitossanitário	51	24,9
Requisitos técnicos	48	23,4
Quota bilateral	28	13,7
Requisitos de embalagem	20	9,8
Requisitos de marcação	20	9,8
Restrição ao uso em alimentos e rações	14	6,8
Restrição ao uso de determinadas substâncias	6	2,9
Proibição de importação	5	2,4
Requisito de porto de entrada	5	2,4
Direitos antidumping	4	2,0
Restrições devido a surto de doenças infecciosas	3	1,5
Administração estatal da importação	1	0,5
Direitos compensatórios	1	0,5
Preço de referência relacionado a antidumping	1	0,5
Quota	1	0,5
Quota alocada a determinados países	1	0,5
<b>Número de itens SH afetados</b>	<b>139</b>	<b>67,8</b>
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>-</b>

Fonte: TRAINS/UNCTAD.

### III.5 – POTENCIAL ESTIMADO DE EXPANSÃO DAS EXPORTAÇÕES

Uma outra forma de analisar os produtos selecionados diz respeito ao nível potencial de expansão das exportações portuguesas para o Brasil. Em outras palavras, busca-se identificar quais são os produtos que teriam, em princípio, capacidade de gerar maiores aumentos de exportações em valores absolutos. Para isso, realiza-se uma estimativa com base em hipóteses que envolvem, naturalmente, um elevado grau de arbitrariedade, mas que permite dar alguma referência quantitativa ao potencial de crescimento das exportações portuguesas para o Brasil. Esse cálculo envolve a combinação do volume de exportações de Portugal com o montante importado pelo Brasil e com o *market-share* atual de Portugal nas importações brasileiras.

A hipótese básica é a de que os esforços de promoção comercial fossem capazes de multiplicar por dois o *market-share* atual de Portugal nas importações brasileiras (referente à média do período 2007-2008). Nos casos em que esse percentual seja inferior a 0,5%, considera-se que seria possível direcionar ao menos 1% das importações totais brasileiras de cada produto para fornecedores portugueses. Para levar em conta as limitações de oferta, considera-se também que esse valor não pudesse ser maior do que 10% do total das exportações portuguesas do produto – nos casos em que o Brasil já represente mais de 10%, o aumento potencial estimado das exportações é zero. Os cálculos são feitos com base nas importações brasileiras do biênio 2007-2008 e nas exportações portuguesas de 2006-2007.

A **Tabela 7** resume os resultados dessas estimativas. As exportações totais dos 205 produtos selecionados

---

### **Potencial de exportação de produtos portugueses para o Brasil**

teriam rendido exportações de US\$ 318,2 milhões de Portugal para o Brasil, o que representaria um aumento de US\$ 224,7 milhões em relação ao montante efetivamente exportado na média do biênio 2007-2008 (um crescimento de 340%). Pouco mais da metade do ganho (US\$ 122,5 milhões) estaria relacionado a apenas quatro produtos: “óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações” (aumento estimado de US\$ 63,8 milhões); “automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto (‘station wagons’) e os automóveis de corrida” (US\$ 25,4 milhões); “minérios de cobre e seus concentrados” (US\$ 23,4 milhões); e “caixas de marchas (velocidade), para veículos automóveis” (US\$ 10 milhões).

Um grupo de nove produtos da SH teria aumento de exportações variando de US\$ 2 milhões a US\$ 10 milhões/ano, com destaque para “outras partes e acessórios, para veículos automóveis” (US\$ 9,1 milhões) e “veículos automóveis para transporte de mercadorias, de peso em carga máxima  $\leq 5$  t” (US\$ 8 milhões). Outros nove produtos teriam ganhos entre US\$ 1 milhão e US\$ 2 milhões; 31 produtos teriam aumentos de US\$ 500 mil a US\$ 1 milhão; 47 produtos aumentariam entre US\$ 200 mil e US\$ 500 mil; 35 produtos teriam ganhos entre US\$ 100 mil e US\$ 200 mil; e os restantes 70 produtos teriam aumentos inferiores a US\$ 100 mil. As estimativas referentes a cada um dos produtos são apresentadas na **Tabela A.5** em anexo.

É natural imaginar que o alcance desses valores seria bem mais difícil tendo em vista o contexto de crise internacional e a esperada retração das importações brasileiras em 2009. Estima-se que o montante total das importações do país deve sofrer uma queda entre 10% e 20% frente a 2008. Entretanto, os cálculos aqui apresentados não estão longe da realidade atual, pois eles se baseiam no valor médio das importações no biênio 2007-2008, e não nos valores de 2008, que alcançaram níveis recorde. Na média do biênio, o total das importações brasileiras foi de US\$ 146,9 bilhões, e, caso ocorra uma retração de 15% em relação a 2008 (na mediana das expectativas), elas ficariam em US\$ 147,2 bilhões, quase igual à média do biênio anterior. Portanto, os valores estimados com base na média de 2007-2008 são plenamente compatíveis com o volume esperado de importações em 2009.

**Tabela 7**  
**Estimativa de aumento potencial de exportações dos produtos selecionados**

Faixas de aumento potencial das exportações	Número de produtos SH-6	Exportações realizadas	Potencial anual de exportações (estimativa)	Aumento estimado
		Média 2007-2008 (US\$ Milhões)	(US\$ Milhões)	(US\$ Milhões)
Superior a US\$ 10 milhões	4	39,1	161,7	122,5
Entre US\$ 2 milhões e US\$ 10 milhões	9	10,5	53,1	42,6
Entre US\$ 1 milhão e US\$ 2 milhões	9	7,2	20,7	13,6
Entre US\$ 500 mil e US\$ 1 milhão	31	6,5	29,1	22,6
Entre US\$ 200 mil e US\$ 500 mil	47	5,5	21,0	15,5
Entre US\$ 100 mil e US\$ 200 mil	35	1,2	6,0	4,8
Inferior a US\$ 100 mil	70	23,5	26,5	3,0
<b>Total</b>	<b>205</b>	<b>93,5</b>	<b>318,2</b>	<b>224,7</b>

Fontes: (1) Comtrade/UN e (2) Secex/MDIC. Elaboração: Funcex.

## IV – EMPRESAS IMPORTADORAS NO BRASIL

A última etapa do trabalho relaciona-se à identificação de empresas brasileiras que importam os produtos selecionados como oportunidades de exportação para Portugal. A partir da base de dados de empresas importadoras da Secex-MDIC, obtida pela FUNCEX por meio de convênio celebrado com a Secretaria, foram elaboradas planilhas que apresentam as firmas brasileiras que importaram os 205 produtos selecionados no biênio 2006-2007<sup>3</sup>, inclusive com informações sobre a faixa de valor total importado por cada empresa<sup>4</sup>, o tamanho da empresa<sup>5</sup> e um conjunto de informações cadastrais das empresas selecionadas (endereço, telefone, e-mail etc.). Como o conjunto de informações é muito amplo, elas são apresentadas apenas em planilhas no formato Excel e estão disponibilizadas em três diferentes planilhas, a saber:

- **Planilha I: Produto-Empresas** – para cada um dos 205 produtos selecionados são listadas as empresas importadoras, apresentando-se apenas o nome da empresa e o radical de seu CNPJ;
- **Planilha II: Empresa-Produtos** – para cada uma das empresas identificadas são listados, dentre os 205 produtos selecionados, aqueles que foram importados pela empresa em 2006-2007 (com código SH e descrição completa do produto).
- **Planilha III: Cadastro** – dados cadastrais das empresas importadoras apresentadas: radical do CNPJ, razão social, tamanho da empresa, faixa de valor importado, endereço, bairro, CEP, município, estado, números de telefone, números de fax, endereços eletrônicos (quando houver), sítio na Internet (quando houver), pessoa de contato.

Adicionalmente, a **Planilha IV** apresenta uma listagem de todos os portos, aeroportos e aduanas terrestres através dos quais foram realizadas importações dos produtos selecionados no biênio 2007-2008.

---

<sup>3</sup> Os dados referentes ao ano de 2008 ainda não foram disponibilizados pela Secex.

<sup>4</sup> Por questão de sigilo fiscal, a Secex não divulga o valor da importação de cada empresa, mas apenas a faixa de valor na qual a empresa se inclui.

<sup>5</sup> As empresas são classificadas em cinco categorias, conforme o número de empregados (informação fornecida pela RAIS do Ministério do Trabalho e Emprego) e o valor importado:

(i) microempresa: menos de 20 pessoas ocupadas (menos de 10 nos casos das firmas de comércio e serviços) e importações anuais de até US\$ 120 mil;

(ii) pequena empresa: menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e importações anuais até US\$ 1,2 milhões, excluídas as já classificadas como microempresas.

(iii) micro e pequena empresa especial: menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e importações anuais superiores a US\$ 1,2 milhões;

(iv) média empresa: entre 100 e 499 empregados (entre 50 e 99 no caso das firmas de comércio e serviços), sem limite de valor importado;

(v) grande empresa: mais de 500 empregados (mais de 100 no caso das firmas de comércio e serviços), sem limite de valor importado.

---

## V – CONCLUSÃO

Embora o desempenho das exportações portuguesas para o Brasil não venha sendo muito favorável nos últimos anos, há um número considerável de produtos (205 itens a seis dígitos da SH) em que o país possui um bom potencial exportador e cuja demanda de importações brasileiras é significativa. São oportunidades claramente subaproveitadas, visto que o *market-share* de Portugal nas importações totais brasileiras é bastante reduzido, não superando 1% na grande maioria dos casos. Além de apresentar o perfil das barreiras tarifárias e não-tarifárias aplicadas pelo Brasil sobre os produtos selecionados, o trabalho identificou que os maiores fornecedores desses produtos para o Brasil são, com frequência, outros países da União Europeia, países que não possuem grandes vantagens em relação a Portugal no que tange a proximidade geográfica do Brasil, existência de preferências comerciais, taxas de juros e taxa de câmbio. Entretanto, há grande concorrência de países asiáticos e de sócios brasileiros do Mercosul, que gozam de vantagens competitivas e de acesso a mercado mais difíceis de ser enfrentadas pelos produtos portugueses.

O trabalho buscou também fazer um exercício quantitativo, com o intuito de identificar qual seria o aumento potencial de exportações dos produtos selecionados para o Brasil e quais são os produtos que teriam, em princípio, capacidade de gerar maiores aumentos de exportações em valores absolutos. Tal exercício mostrou que as exportações portuguesas para o Brasil poderiam aumentar em até 340%, havendo um grupo significativo de produtos que poderiam obter ganhos superiores a US\$ 1 milhão a cada ano.

Por fim, o trabalho buscou identificar as principais empresas brasileiras que impostam os produtos selecionados, fornecendo um conjunto de informações cadastrais das empresas.

## ANEXOS