

EUA

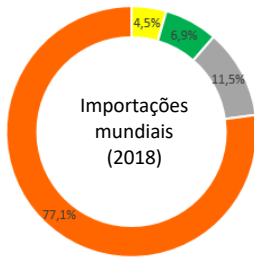
BREVE CARACTERIZAÇÃO

- Membro da OMC desde 1995
 - 1ª economia mundial
 - População
 - 325,7 milhões
 - Área
 - 9 831,5 km²
 - Fuso horário
 - -4h; -5h inverno (Nova York)
 - Moeda
 - Dólar dos EUA (USD / US\$)
 - 1 € = 1,14140 US\$
 - PIB (GDP)
 - 20 494 050 milhões US\$
 - PIB *per capita*
 - 60 136 US\$
 - Peso da Agricultura
 - 1 % do PIB
- (BPortugal, World Bank; WTO,2018)

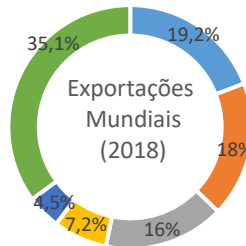
PERFIL DE COMÉRCIO E U A - resto do M U N D O



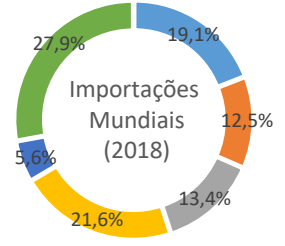
■ Produtos Agrícolas
■ Combustíveis e etc



■ Produtos Manufaturados
■ Outros



■ U.E (28)
■ China



■ Canadá
■ México
■ Japão
■ Outros (WTO, 2019)

RELACIONAMENTO BILATERAL PORTUGAL - EUA

Trocas comerciais de bens transacionáveis (excluindo serviços) entre Portugal e EUA (média 2015-2019):

- Exportações ● 2,75 mil milhões €
- Importações ● 1,13 mil milhões €
- Saldo ● **+1,62** mil milhões €

Produtos dos setores agrícola e agroalimentar, mar e florestas (AA+M+F):

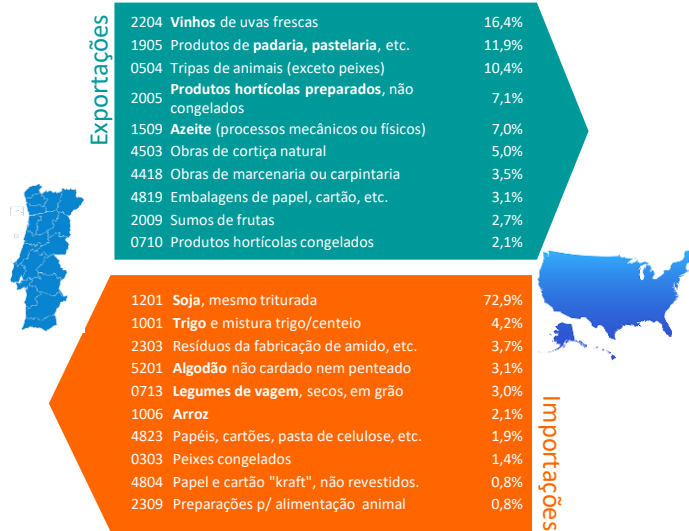
- Exportações ● 479,7 milhões € (7ª posição)
- Importações ● 269,1 milhões € (8ª posição)
- Saldo ● **+210,6** milhões €

Representam perto de 18,3% do total de exportações de bens transacionáveis e 26,6% das correspondentes importações.

Produtos do setor agrícola e agroalimentar (AA):

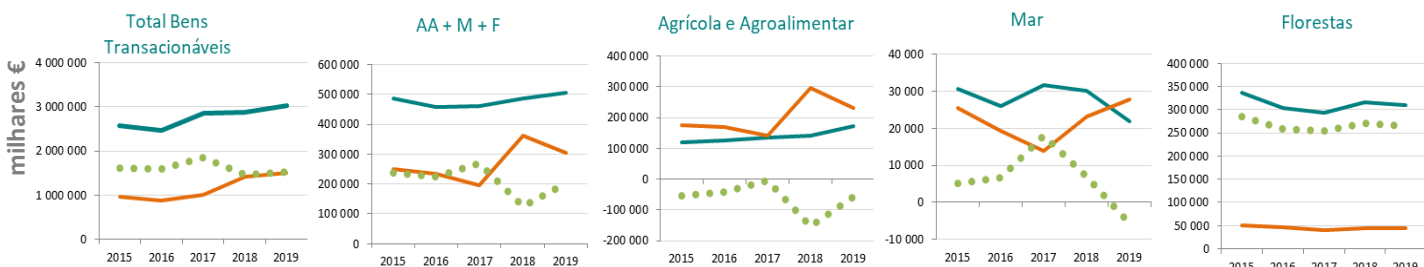
- Exportações ● 139,5 milhões € (10ª posição)
- Importações ● 201,8 milhões € (8ª posição)
- Saldo ● **-62,3** milhões €

Trocas Comerciais (AA+M+F) (média 2015-2019)



Evolução das Trocas Comerciais (2015 – 2019)

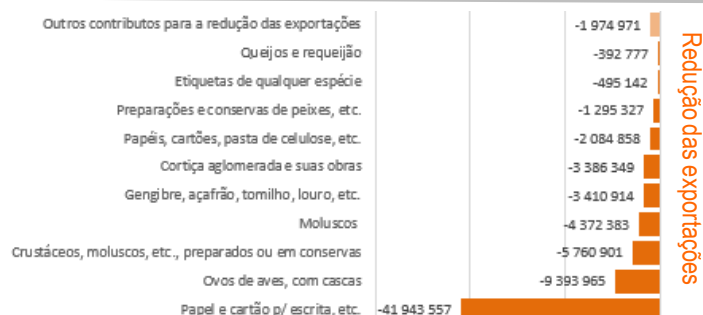
- Exportações - Importações ● Saldo



PERSPECTIVAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Principais contributos para a variação das exportações (AA+M+F) [período 2015 e 2019 – EUR]

Aumento das exportações



Redução das exportações

Oportunidades

Os EUA, pela sua dimensão, diversidade e elevada competitividade da economia, são um mercado de oportunidades e, simultaneamente, um desafio para o processo de internacionalização das empresas portuguesas. Apesar de tradicionalmente ser um mercado transparente e previsível para os operadores económicos, existindo facilidade em termos de acessibilidade à informação, os requisitos e especificações a cumprir como mercado importador são, na maioria dos casos, complexos e onerosos.

Surgem como elementos críticos e determinantes a incluir pelas empresas portuguesas nos seus processos de internacionalização para este mercado:

- A sua extensão e a autonomia dos Estados, com diferentes características na especialização e organização industrial, na distribuição e no consumo, tais como procedimentos de certificação, marcas, rótulos, questões de sanidade e fitossanidade, segurança, garantias, canais de distribuição, formação final do preço, podendo obrigar a uma abordagem regional, para mercados específicos, de acordo com o estado(s)-alvo.
- A dimensão do mercado poderá colocar várias questões, podendo ser rentável se a empresa entrar no mercado ao nível nacional ou regional, e havendo nesse caso que avaliar corretamente as oportunidades para o negócio e a capacidade de cumprimento.
- A existência de sistemas regulatórios divergentes dos da UE e distintos daqueles que são universalmente aceites, com regras próprias, nomeadamente em alguns aspetos relacionados com a segurança e proteção do consumidor, que importa conhecer e cumprir.

Para uma aposta com sucesso neste mercado, a abordagem a delinear poderá assentar em parcerias em rede para garantir quantidade e qualidade, em *clusters* de especialização, no planeamento de estratégias conjuntas de *marketing/branding* e de partilha dos canais de distribuição e numa diferenciação ditada por acréscimos da cadeia de valor.

É um mercado exigente e as relações comerciais a estabelecer têm um carácter marcadamente profissionalizante e transacional. A estratégia a definir pelas empresas na abordagem a este mercado deve ir além dos meros objetivos de comercialização e dos aspetos logísticos que lhe são associados (em termos dos circuitos de distribuição). É aconselhável que as parcerias a estabelecer envolvam a seleção criteriosa de um parceiro local. O interesse e procura de investimento dos EUA no Perímetro de Rega do Alqueva pode potenciar algum tipo de parceria e as relações comerciais com esse país.

Devido ao contencioso “AIRBUS” os EUA aplicam desde finais de 2019, taxas alfandegárias acrescidas a varias das importações da UE, diferenciadas por país. No caso de Portugal têm sido penalizadas as exportações de queijo e beneficiadas as exportações de azeite (aproveitando as oportunidades criadas pelas interdições ao azeite espanhol e italiano). Decorrente da revisão periódica destas sanções, existe a possibilidade para Portugal de poder ver incluídos o vinho e o azeite.

Estão em curso os processos de habilitação à exportação de **maçãs e peras, carne de porco, aves e carne de bovino** de Portugal para os EUA. O estatuto de semigenérico para vinhos “Port” e “Madeira” continua a ser da maior centralidade na relação comercial com os EUA.