economia

Exportações gaúchas para a Índia dobram em 2026

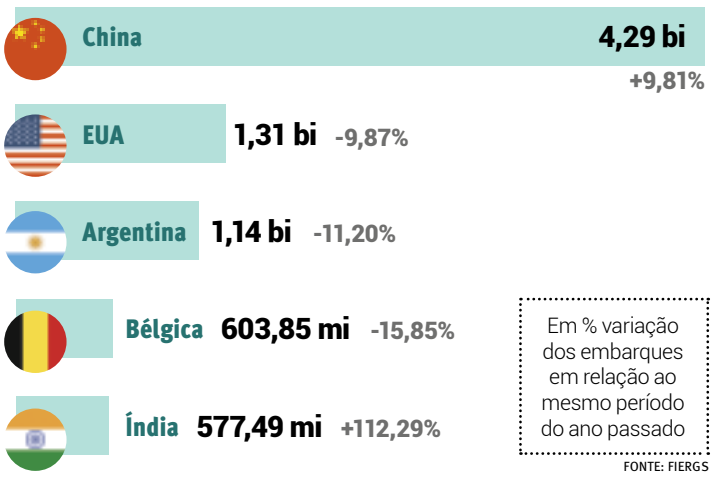
País saltou da 17ª para a quinta posição entre os parceiros comerciais do Estado, com alta de 112,92% nos embarques

/ COMÉRCIO EXTERIOR

Ana Stobbe
ana.stobbe@jcrs.com.br

Principais destinos das exportações gaúchas em 2026

Em US$



FONTE: FIERGS

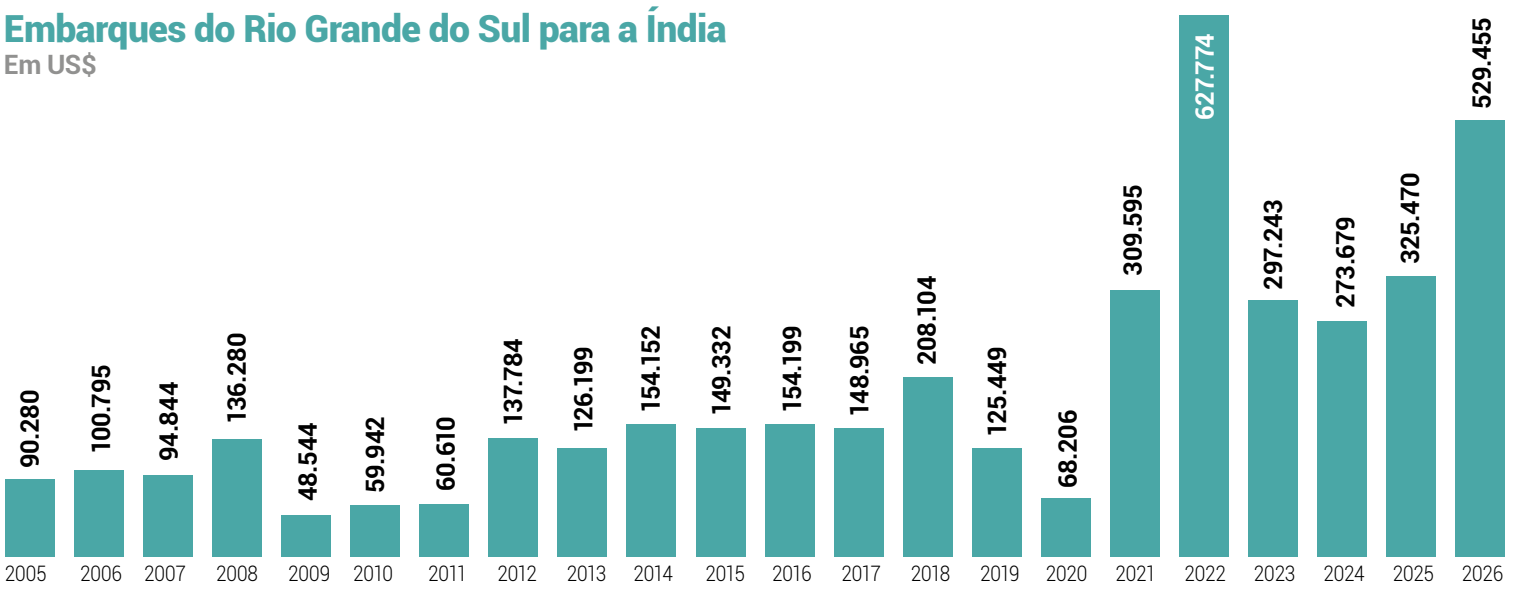
ARUN SANKAR/AFP/JC



Participação indiana no total exportado pelo RS (3,02%) também dobrou

Embarques do Rio Grande do Sul para a Índia

Em US$



De janeiro a outubro de 2026, a Índia ganhou protagonismo entre as exportações gaúchas. O país, que ocupava o 17º lugar no ranking dos principais parceiros comerciais do Rio Grande do Sul, subiu para a quinta posição, com um avanço de 112,92% no valor dos embarques em relação ao mesmo período do ano passado, conforme dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Mdic). A participação indiana no total exportado pelo Rio Grande do Sul também dobrou, de 1,5% para 3,02%.

"Há comparações que a Índia vai se tornar uma nova China em termos de oportunidades e crescimento", avalia o gerente de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), Luciano D'Andrea. Para ele, a perspectiva se dá por dois vieses: o aumento populacional e as mudanças no nível de renda dos indianos.

A Índia ultrapassou a China em população e reúne aproximadamente 1,5 bilhão de habitantes, quase 18% da população mundial. Além disso, apresenta um perfil demográfico jovem: metade dos indianos tem menos de 25 anos, enquanto a idade média é de aproximadamente 29 anos. O país também possui uma classe média estimada em mais de 300 milhões de pessoas, o que representa um mercado consumidor de grande potencial.

"Qualquer percentual de entrada de uma faixa dessa população em um novo nível de renda já aumenta o consumo exponencialmente. É o caso dos alimentos. A Índia continua e será sempre um país importante na área de importação de alimentos", avalia.

O crescimento segue uma tendência nacional. Entre 2005 e 2025, as exportações brasileiras para o mercado indiano cresceram 503%, segundo D'Andrea. O aumento é considerado expressivo considerando que, embora ambos os países sejam parte do Brics, o acordo comercial entre Mercosul e Índia ainda possui limitações.

Entretanto, o avanço ainda é restrito a alguns produtos. No Rio Grande do Sul, as exportações de óleo de soja cresceram aproximadamente 160% na comparação interanual – e é o produto que, sozinho, concentra quase 80% da pauta exportadora dedicada ao mercado indiano. Também se destacaram a celulose, com avanço de 279%, e as frutas, especialmente as maçãs, cujas vendas aumentaram 620%. Nacionalmente, os combustíveis despontam, com um aumento de 154%, concentrado no petróleo

Na avaliação de D'Andrea, entretanto, a oportunidade está em ampliar essa presença dos produtos gaúchos para outros segmentos, aproveitando a diversificação da indústria gaúcha. Energia, agronegócio, saúde, tecnologia e indústria de defesa são algumas das áreas que podem favorecer a aproximação entre os dois países.

A aproximação também começa a aparecer nas estratégias de internacionalização de empresas do Estado. No início de novembro, a Mantova, fábrica de tubos plásticos de Caxias do Sul, realizou recentemente seu primeiro embarque de produtos para a Índia, enquanto a Tramontina inaugurou no país sua primeira fábrica fora do Brasil em 2025.

Para D'Andrea, a instalação de unidades produtivas e estruturas comerciais no exterior representa uma etapa mais avançada do processo de internacionalização. Empresas com maior estrutura e experiência internacional podem, na sua avaliação, funcionar como referência para outras companhias interessadas em acessar o mercado indiano.

Entretanto, o representante da Fiergs avalia que há obstáculos históricos a serem superados para a ampliação das relações comerciais entre o RS e a Índia. Entre eles, estão a distância geográfica, que incide sobre dificuldades logísticas, e as diferenças culturais.

A ausência de voos diretos entre os países, exemplifica D'Andrea, dificulta o deslocamento de empresários e a aproximação entre os mercados. No transporte de mercadorias, também é necessário, na sua avaliação, ampliar a cooperação logística e as rotas marítimas para facilitar os fluxos de exportação e importação.

No aspecto cultural, as diferenças religiosas, de organização social e de relações hierárquicas exigem adaptação das indústrias gaúchas para a conquista do mercado. Afinal, são fatores que influenciam nos hábitos de consumo e na condução dos negócios. Por isso, D'Andrea defende que as empresas brasileiras invistam em conhecimento sobre o mercado local antes de avançar em suas estratégias comerciais. No campo tarifário, o acordo entre Mercosul e Índia ainda é considerado limitado pelo especialista: "Tem poucas linhas tarifárias contempladas e preferências que, em boa parte dos produtos, ficam entre 10% e 20%. É importante avançar na ampliação desse instrumento, para que deixe de ser apenas um acordo de preferências tarifárias fixas e se aproxime de um acordo de livre comércio, com maior abrangência de produtos. Isso permitiria ampliar a competitividade das empresas brasileiras e gaúchas no mercado indiano e criar novas oportunidades de negócios", avalia.

D'Andrea também defende a realização de mais missões empresariais, eventos de aproximação e intercâmbios de informações entre os dois países. Embora o Brasil já mantenha relações diplomáticas e comerciais com a Índia no âmbito dos Brics, a avaliação é de que ainda falta uma estratégia mais ativa de aproximação empresarial.

V.TAL - REDE NEUTRA DE TELECOMUNICAÇÕES S.A.
Companhia Aberta - CNPJ/MF nº 02.041.460/0001-93 - NIRE 35.300.551.818
AVISO DE REQUERIMENTO DE LICENÇA
A **V.TAL - REDE NEUTRA DE TELECOMUNICAÇÕES S.A.**, CNPJ: 02.041.460/0001-93, torna público que requereu ao IBAMA, a Licença de Operação - LO, para o cabo submarino de fibra óptica que conecta a Branch Unit (BU) instalada nas coordenadas 31º 51,6803S 48º02,9038W até a região de Tramandaí/Balneário Pinhal no estado do Rio Grande do Sul (RS), na data de 04 de novembro de 2026. Processo: 02001.024110/2024-68. **Bruno Giovenazzi -** Representante Legal.