

Índia se torna terceiro maior destino das exportações do Pará com alta de 335%

Category: GERAL, MUNDO, PARÁ

escrito por Maria Luiza | 17 de agosto de 2026



A Índia ganhou espaço na pauta de exportações do Pará em meio à busca por novos mercados diante das mudanças no comércio internacional. Entre janeiro e julho de 2026, o estado exportou US\$ 714,2 milhões para o país asiático, alta de 335,73% em relação ao mesmo período anterior. Com isso, a Índia se tornou o terceiro principal destino das vendas paraenses.

No período, as importações provenientes da Índia somaram US\$ 23,2 milhões. A corrente de comércio chegou a US\$ 737,4 milhões, com saldo positivo de US\$ 690,9 milhões para o Pará. O estado também foi o terceiro que mais exportou para a Índia no Brasil, respondendo por 12,13% das vendas nacionais destinadas ao país.

“A Índia consolidou sua importância para a pauta exportadora do Pará entre janeiro e julho de 2026”, afirma Cassandra Lobato, gerente do Centro Internacional de Negócios da Fiepa.

Minérios

A pauta, porém, ainda é concentrada em commodities minerais. Outros minérios de cobre e seus concentrados responderam por US\$ 403 milhões, ou 56,43% das exportações. Na sequência

aparecem os minérios de ferro e seus concentrados, com US\$ 164,2 milhões (22,99%), e os sulfetos de minérios de cobre, com US\$ 128 milhões (17,92%).

“O avanço das exportações paraenses para o mercado indiano está diretamente ligado à necessidade da Índia de ampliar o abastecimento de insumos minerais considerados essenciais para sustentar seu processo de industrialização”, explica Cassandra. O estado também vende madeira, pimenta, feijões, gergelim e outros produtos, mas a pauta permanece dominada pelos minerais.

Diversificação

O aumento das tarifas americanas sobre produtos brasileiros ajudou a acelerar a atenção sobre destinos alternativos, mas a Fiepa avalia que a mudança é mais ampla. “Esse movimento não está relacionado apenas ao aumento das tarifas impostas pelos Estados Unidos sobre produtos brasileiros, mas também da busca por maior segurança no mercado internacional”, destaca Cassandra.

Ela cita ainda os impactos dos conflitos no Oriente Médio sobre rotas marítimas e custos logísticos e da guerra entre Rússia e Ucrânia sobre o mercado europeu. Nesse cenário, “a busca por mercados alternativos tem se consolidado como uma estratégia fundamental para reduzir riscos comerciais e ampliar oportunidades para os exportadores paraenses”.

O crescimento das vendas para a Índia, segundo Cassandra, mostra “não apenas um aumento conjuntural das compras, mas também a crescente relevância do mercado indiano como destino para minerais estratégicos”.

Acordo

A relação também é favorecida pelo Acordo de Comércio Preferencial entre Mercosul e Índia, que reduz tarifas para

determinados produtos. “Uma maior abertura do mercado indiano pode ampliar as oportunidades para produtos nos quais o Pará já possui elevada competitividade internacional”, avalia Cassandra.

Para aproveitar o potencial, ela aponta a necessidade de melhorar infraestrutura, conectividade marítima e eficiência dos processos de comércio exterior, com redução de custos.

Estratégia

Para o economista Nélío Bordalo, conselheiro do Conselho Regional de Economia do Pará e Amapá (Corecon-PA/AP), a aproximação com a Índia é “correta e necessária” diante das barreiras comerciais americanas. O especialista explica que o país asiático tem grande população, crescimento elevado e forte demanda por alimentos, energia e matérias-primas.

“Não seria realista imaginar que a Índia consiga substituir rapidamente o mercado americano”, pondera. Para Bordalo, o país pode absorver parte do crescimento que o Brasil precisa buscar em outros mercados, sobretudo em commodities agrícolas, minerais, energia e alguns produtos industrializados.

No caso do Pará, o economista vê tanto fatores conjunturais quanto estruturais no salto das exportações. “Existe uma demanda estrutural da economia indiana por commodities, especialmente minerais, energia e produtos agrícolas”, afirma. Ele acrescenta que o Pará possui vantagem competitiva por ser grande produtor de minérios, área de interesse estratégico da Índia.

Por isso, Bordalo considera que a Índia deve ser vista “menos como substituta da China ou dos Estados Unidos e mais como um terceiro grande eixo de diversificação comercial”.

Valor

O crescimento das exportações também traz um desafio: evitar que o estado apenas aumente a venda de matérias-primas. “Seria um erro estratégico simplesmente aumentar o volume de minério e outras matérias-primas sem desenvolver processamento industrial no próprio Pará”, alerta.

A estratégia, de acordo com Bordalo, deve envolver beneficiamento e transformação mineral, além da produção de materiais para as cadeias de aço, energia e tecnologia. No agronegócio, a aposta seria avançar de produtos primários para óleos, proteínas, alimentos processados, ingredientes industriais e bioprodutos.

A própria Fiepa avalia que o aumento do fluxo comercial pode estimular investimentos em mineração, logística, infraestrutura e processamento industrial, gerando empregos e renda. Antes da 30ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudança Clima (COP 30), realizada em novembro do ano passado, em Belém, a entidade recebeu o ministro interino da Embaixada da Índia e apresentou produtos paraenses à comitiva, com destaque para o açaí, que despertou interesse.

Para Bordalo, o objetivo final deve ir além da diversificação dos compradores. “Para o Pará, portanto, a oportunidade não está apenas em vender mais para a Índia. Está em transformar a Índia em um parceiro para a próxima etapa de desenvolvimento da economia paraense, exportar mais, mas também processar mais, investir mais e agregar mais valor dentro do próprio Estado”, finalizou.

Fonte: oliberal e Publicado Por: Jornal Folha do Progresso
17/08/2026/07:29:10

O formato de distribuição de notícias do [Jornal Folha do Progresso](#) pelo celular mudou. A partir de agora, as notícias chegarão diretamente pelo formato Comunidades, ou pelo canal

uma das inovações lançadas pelo WhatsApp. Não é preciso ser assinante para receber o serviço. Assim, o internauta pode ter, na palma da mão, matérias verificadas e com credibilidade. Para passar a [receber as notícias](#) do Jornal Folha do Progresso, clique nos links abaixo siga nossas redes sociais:

- [Clique aqui e nos siga no X](#)
- [Clica aqui e siga nosso Instagram](#)
- [Clique aqui e siga nossa página no Facebook](#)
- [Clique aqui e acesse o nosso canal no WhatsApp](#)
- [Clique aqui e acesse a comunidade do Jornal Folha do Progresso](#)

Apenas os administradores do grupo poderão mandar mensagens e saber quem são os integrantes da comunidade. Dessa forma, evitamos qualquer tipo de interação indevida. Sugestão de pauta enviar no e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com.

Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação do JFP (JORNAL FOLHA DO PROGRESSO) Telefones: WhatsApp [\(93\) 98404 6835](#)– (93) 98117 7649.

“Informação publicada é informação pública. Porém, para chegar até você, um grupo de pessoas trabalhou para isso. Seja ético. Copiou? Informe a fonte.”

Publicado por Jornal Folha do Progresso, Fone para contato 93 981177649 (Tim) WhatsApp: [-93- 984046835](#) (Claro)
- Site: www.folhadoprogresso.com.br e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com/ou e-mail: adeciopiran.blog@gmail.com